# 银行业务部经理述职报告(九篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-27

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行业务部经理述职报告篇一这段时间的学习主要是为了锻炼自...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行业务部经理述职报告篇一**

这段时间的学习主要是为了锻炼自己，并将自己的学习理论用到实践当中，反复的检验书本上的理论是否正确。并将我的学习理论进行实际的融合，进一步巩固深化自己的学习过程，提高自己的综合运用。虽然这个过程有些曲折也有些不顺，但是总体来说还是取得了圆满的成功，我的学习已经有了很深刻的印象。我也能从实习中发现自身的不足，并解决问题，加强自己对贵金属行业的了解。

刚开始去到贵金属业务部，主要是通过电话进行回访，通过电话的回访，我们能够了解一个客户是否真正有贵金属投资的意向，进而一步一步的包装自己，向有意向的客户进行资金的推销以及产品的包装。在回访的过程中，我们也要强化培养客户的兴趣以及投资需求。只有真正的做到了解客户的兴趣爱好，我们才能对他们投资的兴趣进行揣摩，从而为他们提供出更优质的投资意向。

一开始我们在学校学习的知识总是很充沛的，我在学校的成绩也非常良好，本以为出到社会我就能够独当一面。但是现实的工作给了我狠狠的一巴掌，让我明白了了解到学校跟社会的不同。我在实习的过程中四处碰壁，总是得不到客户的认可。还是领导一步一步的教会了我如何跟客户沟通，这才慢慢的开始，有了进展也明白了学习的永无止境。

**银行业务部经理述职报告篇二**

200x年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxxxxx”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

做为支行营业部，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5。1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到营业部人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2、1.3、1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由xxx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共 户总金额 ，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3、1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、tm机的钱箱由各网点自行安装，为营业部节约半个劳动力，因xx所撤并后营业部的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。银行业务部工作总结

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点 万元，比年初净增 万元，日均存款 万元，储蓄存款净增 万元。现就一年来的工作小结如下：

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己 主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行 户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

**银行业务部经理述职报告篇三**

时间一晃而过，转眼间4年已经过去了。在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。以下是我的述职报告。

本人系xx银行xx分行员工，20xx年8月参加工作，任国际业务部国际结算岗。时间一晃而过，转眼间4年已经过去了。在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。

国际业务部是负责分行外汇政策的落实和与的专业管理部门，是日常的国际结算工作和风险和内控的日常管理职责部门。本人所在岗位，主要负责日常的审核单据;为贷款审批部门提供打包贷款和押汇贷款业务的专业指导意见，并在贷款发放后，及时注意最新动态，在业务层面上出现可能导致无法还贷的风险点时，及时向信贷员和信贷支持中心做出风险提示;另外负责国际间银行通讯系统(即swift系统)的信息收发工作。6月份中旬，新增添了一项工作：信用证项下和托收项下的收汇，包括了出具联系单告知会计部门入帐，和在有贷款的前提下做出收汇还贷款的提示。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的成绩，也发现了许多不足。在20xx年结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的4年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是理科本科学生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作计划中。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职工作。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

**银行业务部经理述职报告篇四**

时间如梭，半年时间已经过去。在这半年里，xx的每个销售人员既得到了时间，又失去了时间,每个人的机会均等。现将这半年来业务部的工作情况作一次总结，请详见以下的销售情况

销售图表

就数据看，整个公司销售情况已趋于稳定。合同额及收款额逐渐按30%在递增，就形式看可喜，但从公司发展要求看还有一定差距。这些问题，它不是简单的合同、回款问题，是由多方面的问题汇集到一起形成的综合性问题。现就这些问题归纳为五个方面进行总结

思想从常人看就是思想问题。我个人非常赞成这样一句话：“思想指挥行动。”人之源就是思想，有什么样的思想，决定你能做什么样的事。它包括：思想觉悟、智慧、思考、希望、精力、理想、心态、激情等等，这些都决定员工在销售工作中的努力程度。按百分计算，业务部人员平均应为85分，差距15分。

责任感也体现效率，它包括：

1、工作本职责任；

2、相互协作责任；

3、公司利益责任等。

应该说，每一位业务人员都能较好地完成本职工作，千方百计地提高销售额与回款额，但是在相互协作、相互配合上还不尽如人意。有些同事还不能站在公司整体利益的高度考虑问题。按百分计算，此项应为80分，差距20分。

公司业务部员工的整体素质、能力在户外广告界看起来还不错。但就其信息量来看，有的员工做得还不够好。我经常说，就高速路媒体的销售来讲，我们的员工都可以执行每一个合同，那为什么有的员工合同额很大、很多呢？这就是一个信息捕捉能力的体现，自己不去建立自己的销售圈子，不建立自己的销售人员圈子，对待客户或朋友不愿投入精力、时间。拜访的客户与高速媒体大相径庭，适得其反。当然，每个销售人员不能一概而论，每个人有每个人的优势，每个人有每个人的特长，那就不能千遍一律，按公式去做事情，这绝对做不好，你只能以你的特长以及独有的方式去完成公司指定的目标，只有这样，才能有成效。比如：一个客户的拜访，不同的人有不同的效果，只要考虑到我有跟客户见面的机会，就能去把握住客户的投放动态。钟飞呢？一次又一次地拜访客户，以诚实、真诚来让客户接受他。李海澜呢？哪怕与客户没见面，她都会每天以信息问候感动客户等 等，但结果一样争取到客户的认同，有信任感就具备了合作的基础。接下来就是执行协调能力的问题，通过大家的努力，业务部捕捉信息的能力到目前这个程度已见成效。按百分计算应为85分，差距15分。

公司业务人员执行能力都很强，是的。但是他们进入一个误区，执行能力不是把一个事情交给你去完成就叫执行能力强，这不是被动执行的跃进时代。因为我们是一个发展中的公司，必须发挥大家的智慧、能力走在别人的面前，在完成应该完成的工作并超质超量地完成工作，才能叫执行能力。这里不再举例，这也是下半年计划里的培训课题。按百分计算应为85分，差距15分。

从目前业务人员来看，就成南路媒体销售已不成问题，技能技巧所占的比例不大。在成南路合同中能占到20%左右，但员工还需加强学习培训。如公司发展壮大了，业务范畴增大了，这会对公司员工的技能技巧要求很高，我们应作好这方面的准备。公司员工按百分计算，能达到90分，差距10分。

公司业务部的问题，都包含在以上五个问题里，这是大方向。五个问题，总分500分，公司业务部员工得分425分，得分率为85%。这就是半年总结的问题，也是月份相对淡季里，我要和业务人员共同解决的问题。如果五个问题业务人员得分能增加10%，我相信全公司合同额，回款额将显著增加。

以上是我作为业务部总经理总结的业务部情况，也是我下半年要立即解决的一些问题。

1、三月要进行培训，课题程序为：

①思想

②责任

③信息

④执行

⑤技能技巧

2、7—10月作好明年的客户计划

以上问题我会在下半年里尽力改善，力争下半年能取得显著的成绩。但工作不是靠个人，还得靠业务部全体同仁共同努力。

生间打扫的也非常干净。没有一名同事因为在公司吃了不干净的伙食而产生问题。每天都有专人抽查员工出行情况，出现问题及时上报。

在业务合同的起草工作上，平均每天有5个成交合同的起草工作，都能按时按要求完成，代理合同的复审工作也都及时认真的完成了。

在工作中出现过哪些错误，怎样改正的、分析原因及改正的方法，这一年在工作中出现了很多大大小小的错误，最常出现的是成交合同起草时，在钱数上大写数字上出现落下关键字，如：万或仟，小写数字出现多写或小写零的现象;再有最近晨会由于项目增多，晨会之前还要组织职员会，没有太多的时间做心理准备，有几次晨会开始了，才发现落东西在楼下了，还得自己或安排人下来取，

分析出现错误的原因，就是不够认真，注意力不集中，准备工作做的不够，工作效率一直提不上去。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，比如，让领导再仔细的审核一遍，发现丢字、落字、错字及时改正;比如早会做的不好，领导指出来后，就像小燕子学习，像黄尧学习，像王亦然学习。总结改正错误的方法，有：

1，靠领导的指正和朋友的帮助;2，认识到一句古话的重要，那就是‘铜为镜、可以正衣冠;史为镜、可以知兴衰;人为镜、可以知得失’，也就是说，发现自己所范的错误别人也有

对自己的工作表现总体上满意，还有一些满意的地方，以后要努改进。

公司的领导的方针、政策、路线都是正确的，这一点毋庸置疑的正确，因为结果是公司在盈利的同时还在不断的、快速的发展和壮大。因此，我认为正确的结果必然是靠正确的路线和正确的人员配置来实现的。

**银行业务部经理述职报告篇五**

一、年度业绩指标完成情况

截止到年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔（昊源、中机、新华能源）共计2370万元，可疑类四笔（东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂）共计1580万元（年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔贷款仍划归我部门直管，并按照不良贷款管理，该两笔贷款本金分别为940万元和1100万元）。年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为xx万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到年底，我行清收处置不良资产本息共计3219.6万元，其中现金收回859.6（五色石520万元，中机36万元，埃默药业198万元，天辰105.38万元，天缘试剂0.22万元），以物抵债2420万元（昊源）。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔（中机、盛京高尔夫）共计1220万元，可疑类四笔（新华能源、高德、天缘试剂厂、东宇电气）共计1190万元。另外中机已处置抵押物，该笔贷款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务；完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

1、昊源房产开发公司不良贷款是我行此前数额最大的一笔不良贷款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔贷款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔贷款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

我部门接手该不良资产后，经我行风险资产管理委员会研究决定，于年6月向市中法提起诉讼，法院于年2月判决我行胜诉，进入执行阶段。但由于昊源公司和民族公司纠纷的解决遥遥无期，致使都市港湾项目房产无法销售，借款人已无经营活动，无任何还款，同时借款人现有房产和开发权均在民族公司名下，并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产（包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计5494.11平方米）抵偿我行债务（在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力）。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良贷款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在年我部门恢复组建前，五色石文化传播发展广告有限公司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

年9月我行正式向市中级人民法院提起诉讼，市中法于年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅（抵押物共四栋别墅）抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良贷款被成功收回。

3、天辰房地产综合开发有限公司于年与我行签署还款协议，并于年12月归还贷款本金500万元，年末贷款余额为1100万元。今年一月，在我们的督促下，天辰公司将另笔100万元的贷款本息全部结请，经过行领导批准，我行释放了相应的抵押物。该案进入执行阶段后，由于法院受到外界干扰，减缓了执行进度。年11月4日，我行与天辰公司达成新的还款协议，协议规定，天辰公司于明年6月底前将所欠我行的全部贷款本息及相关费用还清。

4、在我部门接手天缘试剂厂贷款项目之前，该笔贷款抵押物就已灭失，使我行债权面临巨大风险，后经过我部门与该公司的多次交涉，追加了天缘集团担保，使我行债权不至悬空。我行于年向市中院提起诉讼，中院一审判决我行胜诉，被告方曾提出上诉，后又撤回上诉。目前该案已经进入执行阶段，同时分行也已批准对该案实行风险代理的方式进行清收。

5、高德装饰有限公司不良贷款，借款人长期以来已无任何经营活动，企业处于费业状态，并且该笔贷款抵押物也存在先天缺陷，该抵押物被市金融系统110网络报警中心租用，全市1000余家金融机构与此联网，收回抵押物难度很大，且该抵押物是本案唯一可执行资产，因此该笔贷款的清收难度很大。

根据高德装饰有限公司不良贷款的实际情况，经支行风险资产管理委员会反复研究讨论，我行于年6月1日向市中级人民法院提起诉讼，法院于年10月6日下达判决，我行胜诉。现该案已进入执行阶段，同时我行已向总行申请对该案实行风险代理。

6、中机机械有限公司于今年1月29日逾期，在我部门的督促下，该公司目前仍正常还息，并在今年1月归还了20万元贷款本金。目前看来，借款企业已处置抵押物，我行有望近期收回该笔不良贷款。

7、盛京高尔夫俱乐部有限公司不良贷款于今年5月正式划归我部门管理。接手该不良资产后，我部门坚持每周两次的电话催收，取得了一定成果，该公司还息12万元。由于该笔贷款同样存在抵押物的缺陷，清收存在较大难度，我部门在加大清收力度的同时会严密监视其发展动向，出现情况及时向行领导反应。

8、新华能源的不良贷款，现已无收回的任何希望。借款人法人代表已死亡，经我部门多次实地考察，借款单位和担保单位均已停业瘫痪，也无任何可执行资产，故经我行风险资产管理委员会研究决定，对该笔不良贷款作核销准备，同时决定该笔贷款原经办人下岗清收，并且由其个人承担开展核销工作所需费用。目前我部门已开始进行核销的前期准备工作。

9、完成不良贷款的交接工作

为加强对我行不良资产的管理，我部门对包括原黄河支行管理的高德装饰有限公司、东宇电气有限公司，原南湖支行管理的盛京高尔夫俱乐部有限公司等三笔不良贷款，在信贷部配合下与经办行顺利完成了交接工作。至此，我行五级清分后三类的不良贷款，已全部划归我部门直管，这样既有利于对我行不良资产的统一管理和清收，也减轻了相关支行的负担。

10、抵债资产处置

**银行业务部经理述职报告篇六**

一、去年整体工作情况

去年我行的存款、贷款、中间业务任务等都完成得比较好，但由于年底给类水分存款较多，票据业务金额接近了9亿多元。因为银监局对我行加大了监管力度，对合规性、合法性等方面的检查较为频繁，因此，在银行承兑汇票的签发上，就减少了很多，导致保证金余额下降、对公存款的下降、灾后重建资金以及一公司募集资金下降。同时，由于银监局east监管系统的联网(属非现场监管的监管)，因为合规性、三个办法一个指引的问题，受到了监管部门的处理及处罚。

(一)强化银行内部管理，树立严谨工作作风

作为综合业务经理，本人有职责做好银行内部的管理工作，因此，在去年的工作中十分注重银行内部的管理。严格履行银行的相关规定和制度，约束员工的工作行为和工作作风；还根据我行的实际情况以及员工的工作情况，出台了多项制度办法，规范制度要求，为我行的内部管理工作提供制度保障。对于违反银行规定的员工，也要依照规定给予惩处，在工作中树立起严格遵纪守法的优良管理作风。

(二)规范信贷档案管理，提升信贷工作效率

银行的信贷档案管理工作是做好银行信贷业务的重要基础保障。在去年的工作中，我行加强了信贷基础管理，支行从建章建制、规范业务操作、加强档案管理、化解和防范信贷风险等多方面入手，着力提升内部管理工作质量。同时，我行的工作人员认真做好esta补录数据工作；面对新信贷系统的上线所有的工作人员都不辞辛劳连续加班，大家都能够无怨无悔的将银行的各类数据认真负责的填写和上报，保证各项数据的准确无误。。

(三)加强客户经理培训，促进服务思想改进

从某种层面上来说，客户经理就代表了我行的整体形象和工作作风，因此，我行加强了对客户经理的培训工作。通过培训客户经理的能力都得到了提升。办好了中间业务、社保卡备案8户262人，新营销客户有四川维德通信技术有限公司、绵阳鸿琪新材料科技有限公司、太极集团四川绵阳制药有限公司、四川农大高科农业有限责任公司、四川保和新世纪线缆有限公司、四川保和泰越通信线缆有限公司等一批优质的中小企业。

(四)压缩退出贷款业务，保障贷款持续稳定

因为去年我行的贷款集中度占比较高，这对我行的长期发展而言是不利的，因此，我行对贷款业务开展了逐步压缩和退出的工作，并调整贷款的投向，分散贷款的风险，保证我行各方面的业务都能持续、稳定发展。另外，还将贷款进行五级分类，落实了逾期贷款追回的工作和第二届小微企业金融服务的宣传工作。

去年我行的工作还是存在一些问题，一是，柜台办理业务的工作人员缺乏足够的业务技能和水平，没能营销新客户。主要表现在办理业务时很多知识不能融会贯通，面对客户的一些疑问和困难不能及时为客户解决，拖延了办理业务的时间；二是，对绩效考核的制度还不够完善，考核力度还不到位，导致部分员工工作效率始终停滞不前；三是，存贷款任务分配不到位，造成了存贷款出现问题时找不到相应的业务办理负责人，延误了处理问题的时间。这也是我行对工作人员管理不到位、观察不到位、培训不到位的导致的。因此，在以后的工作中，我行会着重对办理业务人员的培训和指导工作，提升他们的工作能力和效率。

通过对去年工作的总结和分析，我行有了更清晰的目标和奋斗方向。在以后的工作中我行会努力做到以下几点：

一是，进一步加强内部管理，让工作人员在被管理中逐渐形成自我管理的思想意识和行为；二是，继续坚持对客户经理的培训工作。主要从客户经理的业务技能方面着手，让客户经理在实践中找差距、找不足、找问题，然后不断探索、不断改进、不断完善，在实际工作中不断提升业务技能；三是，加大我行的绩效考核力度，提升职员的工作效率。我行会更加重视职员们的绩效考核，坚持做到考核公平、公开、严格，还要充分发挥职员们的监督作用，保证考核过程绝不徇私舞弊；四是，把存贷款任务指标落实到人头。实行岗位责任明确制，将存贷款的任务指标分配给相应的职员，这样也可以增强职员们的责任感和紧迫感，让他们有奋斗的动力和努力的方向。

**银行业务部经理述职报告篇七**

xx银行业务部工作总结

xx银行业务部工作总结,这里管理资料网主要针对银行国际业务部的银行业务以及外汇收入等情况进行总结，银行业务部对于整个银行的息息相关，业务部的总结内容还可以将一年来的业绩和一些超额任务，或者一年来工作的不足地方进行分析对于来年的工作计划

xx银行业务部工作总结

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

xx年5月22日，我行正式成立国际业务部。xx年是不平常的一年，

今年截至xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，

国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

一业务经营情况及分析

1、截止##年11月份，我行实现国际业务结算量48291万美元，同比增长71，完成年度计划的121;结算量超额

121完成市行下达任务。从目前已完成的结算量客户构成来看，我行原有存量客户占比65，主要有为等老客户，几大大客户

份额占据绝对地位。其中?单客户结算量就达到亿美元，实现结算过亿元大关。

同时应该看到超额完成全年结算计划

的，还得益于今年拓展的???四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计亿美元，占全部结算量35。可以说没

有这四个客户亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同

比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长

状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、???最大。

3、外汇中间业务收入：377万

人民币，同比增长225万人民币，完成年度计划540万元的70。

外汇中间业务收入完成全年计划70，计划指标没有完成。主要

是由于我行具有常年做进出口信用证关联业务，出口议付业务、外币理财业务的客户过少、老客户业务量委缩，又无新客户介入

导致。

外汇中间业务收入的主要构成有

开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当

属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现

萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存

款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模

控制，海外代付信用证全面停开。这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行

的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进

行外币存款的吸纳也

是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的，指标不理想。今年我行操作的?利率掉期业务，

没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。其中结算量、结售汇指标完成理想，主要亮点是资本金大户的拓展和?

结算过亿;中间业务收入完成不理想，原因是老客户业务量委缩，也无新结算大户介入，而大远利率掉期业务、

超远期结售汇业务正在运营过程当中

二 面对成绩和不足几点想法

1、由成绩想到的：我行国际业务在上半年几大任务指标完成状况良好。尤其反映在结算量、结售汇上。前文已

经分析，成绩的取得主要是因为我们拓展了四个资本金大户。四个客户资本金到位，这就是亿美元，再办理结汇，这又是110万元人民币结汇收入。这两项计划指标就完成了大半。通过这个案例，我们可以很清楚的看到大而好的优良客户能给我行带来的回报到底有多少。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量委缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中较去年实现增量1亿元，新进资本金亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：”做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

以上这篇是xx银行业务部工作总结 。就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多总结尽在：工作总结

望大家多支持本网站，谢谢。

**银行业务部经理述职报告篇八**

公司业务部自今年8月份对外办理业务以来，牵固树立风险、责任意识，严格按照贷款新规的要求，做好贷款的全流程管理工作，促进我部信贷工作健康、有序地开展，并全面地完成联社制订的各项任务目标，现就我部今年8月份以来的工作总结如下：

“工欲善其事，必先利其器”， 作为前台的公司业务部，主要是做好贷款营销工作，为客户提供更加方便、快捷、优质、高效的服务，这就要求我们必须熟悉应知应会的知识，如贷款新规、《担保法》以及各有关部门的规章制度、管理办法等，这些知识的学习，不仅提高了自身素质，而且提高了办事效率。

因今年实行的是稳健的货币政策，面临着贷款发放要更精准、有效。我部门对符合贷款条件的客户，特别是“三农”及符合国家产业政策要求的中小企业客户，积极主动地做好贷款营销工作，规范贷款操作流程，到目前为止，发放中小企业贷款14户，金额3610万元，有力地支持地方经济的发展。特别是在规模吃紧的情况下，联社领导高度重视，由我部门牵头，成功对安徽白云棉业股份有限公司组织社团贷款3400万元，解决企业棉花收购流动资金不足问题，并产生了良好的经济效益和社会效益。到20xx年底，我部门各项业务收入将超额完成联社下达的收入计划。

20xx年工作计划：

在新的一年里， “以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好信贷人员的培训，工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款新规进行专项培训，不断提高员工素质。

1、是严格按照贷款新规的要求，做好贷款全流程管理工作

作，确保新增贷款零风险。

2、是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是够合规、期限是够合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过采取措施，确保信贷资产质量。

近年来，我县联社贷款品种不断增加，陆续开展了商标专用权质贷款、仓单质贷款等新的贷款品种，信贷服务水平明显提高。公司业务部将严格按照联社的要求，积极主动地做好贷款营销工作，将有限的信贷资源投向符合条件的最需要的客户。20xx年计划净投放贷款1亿元，具体如下：1季度营销贷款1000万元；2季度营销贷款20xx万元；3季度营销贷款3000万元；

4季度营销贷款4000万元。全年计划组织收入700万元，具体如下：1季度组织收入100万元；2季度组织收入160万元；3季度组织收入200万元；4季度组织收入240万元。

20xx年我部将按照 “分类指导、区别对待”的原则，加大对“三农”及中小企业客户贷款的扶持力度。一是提高抵押和20xx年计划新增中小企业贷款户数不低于20户，新增中小企业贷款金额不低于全年贷款营销额度的60%，力争年末余额达到1亿元。计划对符合条件的1-2家中小企业组织银团贷款，以解决企业资金不足的问题，有力地促进了地方经济的发展，以期产生良好的经济效益和社会效益。

20xx年，我部将在联社党委的正确领导下，在我部门全体员工的共同努力下，努力履行好部门岗位职责，积极主动地做好贷款营销工作，不折不扣地完成各项工作计划，给联社领导交上一份满意的答卷。

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

**银行业务部经理述职报告篇九**

各位领导，各位同事：

根据述职工作要求，现将本人担任零售业务部主要负责人以来的工作情况报告如下，请予以批评指正：

按分行安排，我自接手主持零售业务部工作，这对我是一个挑战（无论是从工作经验上、工作精力上），但是很感谢分行党委和各位领导的关心、以及各位同事的支持，我走过来了。这里，非常感谢xx过往四年打下的坚实基础，在坚持发扬过往零售部优点的前提下，针对存在的尚可改进的地方、特别是在面临上半年开局工作不利，指标落后较多，渠道和发展基础支撑不足，服务功能未充分发挥等困难局面下，我坚决贯彻落实分行“强基础、抓创新、做特色、出效益”要求和各项工作部署，加快推进零售与小微企业服务功能的整合和小微金融转型，高度概括起来，在这短短的4个月时间内，我主要做好了五个事情：一是迅速调整优化零售部服务功能，2/3人手下沉服务基层单位，充分调动起全体人员的积极性、主动性，市场意识与服务能力有较好的改观；二是稳定了零售业务指标，并采取有效方法快速弥补上半年储蓄存款、理财新增、优质户数、中间收入等核心指标的序时缺口，取得更大幅度的提升；三是更强有力地贯彻分行业务导向，快速改善个贷业务结构，大力发展消费类金融、强有力地扭转个贷资产业务收益下滑趋势；四是解决了多项分行零售条线多年累积的难点、重点问题，包括线上结算的腾讯与腾邦“快捷系统”对接、线下结算渠道pos机拓展（前四年累积53台，今年四季度增加300余台）、二手楼赎楼贷款问题、分行首笔个人个性化定制理财产品开发与销售、深圳地区缺乏信用卡优惠合作商户（增加12家）等；五是更有力地协调、推动“小微+零售”的战略布署（人员、资源协调，互补互进融合），搭建起分行支持保障与支行营销维护“两个平台”、小微“五大平台”带动零售“四类型客户”的业务模式，零售小微转型升级工作初见成效；六是品牌宣传方面亦取得了一定成果，主要体现在“少花钱、多办事”，实现华强北免费广告推广、取得莲花山公园营销宣传阵地、免费搭车“银联”在金博会参展宣传推广品牌，在9月份全国消费者金融服务月宣传活动中、获总行通报表扬为七家标兵单位中的首位、并获深圳银监局通报为标杆，为分行取得考核加分项，在11月28日深圳t3新航站楼启用之际、中标成为5家atm入场银行之一，并首批安装入场，取得较好的宣传效应。

全年指标列表

（一）优化服务功能，充分调动员工积极性、主动性，发挥出分行职能部室产品经理应有的作用。

1.围绕转型升级“一个目标”，实施“小微金融”优化整合。实施小企业业务与零售业务的改革，制订《零售、小企业联动方案》，建立每日晨会、每周例会、公私联动工作机制、问题协调解决机制等制度，形成转型升级标准化工作模板，极大的释放了产能。自10月份全面推广转型以来，全行增加普通型客户2700户，消费型客户20xx户，理财投资型客户3000户理财投资型客户3000户，理财产品数量5.7亿，个人经营贷客户65户，企业高管存款客户数212户。其中，涌现了车公庙支行一次签约新增210台pos机，科技园支行新增13个金翅膀科技金融项目，清湖支行批量新增500名代发薪用户等成功案例。

2.打造分行服务平台与支行营销平台，支持保障与拓展维护能力大幅提高。在分行层面，构建与一线共同拓展业务的服务平台。在原部门人员岗位职能不变的基础上，将全部零售业务部人员分成3个与支行拓展业务紧密配合的营销前台（负债与财富管理+业务营销及渠道建设+个贷审批与服务），1个综合管理与服务后台，使2/3的人员发挥营销支持作用，为支行合作平台量身设计产品，制定整体服务方案和支持营销；

在支行层面，整合营销队伍，强化营销。实行项目责任制，指定支行客户经理为项目责任人，明确项目目的和项目推进进程，加强对营销平台和零售客户的规划和跟踪，促进批量业务营销。

3.实施“四类”零售客户分层，开展精准营销。通过从不同纬度将我行平台渠道客户细分为普通型客户、消费型客户、投资型客户、经营型客户，匹配对应的产品和营销措施，实现精准营销和批量营销。

（二）严格执行分行业务发展导向，强化产品结构、收益导向要求。

结合市场利率变化，优化产品结构。充分发挥有限的信贷资源效能，重点支持低资本消耗、高定价的产品，全面推广“轻松购”消费贷款、卡易贷、及时贷、信用卡大额现金分期等特色产品。累计完成新发放“轻松购”消费贷款4424.5万元，“卡易贷”无担保贷款1155.3万元。并且根据房贷市场利率变化情况及时提高住房按揭贷款准入条件。

（三）强化发展基础，解决多年累积的难点、重点问题

1.克服我行无pos收单系统的困难，尝试pos收单业务新模式。分行加强与第三方公司的合作，与5家第三方收单公司建设业务关系，直联收单商户83户，pos装机超过500台。

2.推动总行加快“快捷支付”系统建设。协助总行与腾讯旗下“财富通”公司建立快捷支付合作，主动开发与“腾付通”的快捷支付业务，拓展我行借、贷记卡的网上支付渠道，推动我行互联网金融业务发展。

3.推动总行“移动终端”项目建设，并成功争取该项目在深圳分行试点，为分行拓展专业市场及代发工资客户提供了有力武器。

4.制定卖方赎楼的贷款方案，能够产生贷款利息较高的个贷收益和无资本消耗、无利息的资金监管沉淀。

5.做好vip客户维护，做好特色化理财产品营销。完成首例龙岗支行单笔5000万的定制工作，开展“青少年高尔夫知识讲座”、“青少年高尔夫训练营活动”等多场vip客户主题沙龙。

6.积极改善银行卡用卡环境，签约安琪月饼、中航健身会、皇庭v酒店、江诗丹顿等一批有较大影响力的企业。

（四）加强营销宣传的结合，勤俭节支做广告。

1.注重结合社会公益开展营销活动。先后开展“金融知识进万家”、“消费者金融权益保护”、“三进营销”、“莲花山公园文化节”等活动20余场，获得总行服务标标行等多项荣誉。

2.敏锐捕捉品牌宣传热点，在深圳新航站楼投用当天能够铺入我行atm机，利用社会宣传产生较大的品牌效果和宣传效应。

3.善于使用客户资源，免费投放华强北赛格广场3面大型led广告屏3个月，免费参加“20xx年深圳市金博会”布展，大量节约费用支出。

在总结工作成绩的同时，我也清醒的认识到零售部工作还存在不少问题，业务持续健康发展还有很大的压力，体现在：

（一）基础建设尚为薄弱。

分行优质客户仅占到总数4.4%，中高端客户群体偏少；营销中介渠道偏少，数量亟待提升；缺少自有pos收单系统等系统支持，个人网银及微信银行全功能系统等尚需完善；具有营销经验和专业背景的理财经理、产品经理队伍尚在建设中等问题。

（二）业务结构不尽合理。

一是活期存款、结算存款等低成本负债占比不高，保证金存款占比较大，对传统业务的依存度还较高；二是个人贷款高度集中于住房按揭贷款占比88.7%，个人消费贷款占比11.3%，收益率偏低，收入结构不合理。

（三）品牌宣传营销还有待提高。

受限于费用配置数量和方式，整体营销支持的调节余地较小，缺乏系统性、系统性的营销组织和持续安排，另外，营销用品和宣传物料的品种、配置时效，与客户特别是中高端客户的需求有较大差距。

20xx年，我部继续用改革创新的精神、思路、办法，科学把握转型升级要求，因时因势迅速求变，深刻理解发展零售业务对实现全行经营模式和增长方式转变的重要性，以利润收益为导向，坚定走中高端客户路线，大力发展电子银行业务，加快社区银行探索与建设，为全行发展做更大的贡献。

（一）提前布署“开门红”，广建营销渠道、锻造全年基础。

分一、二阶段开展20xx年“开门红”活动，一阶段主题“建渠道、打基础”、二阶段主题“出成效、见业绩”，目标完成储蓄存款新增5.2亿元，重点理财类金融资产新增7.5亿元，无抵押无担保消费信贷新增0.6亿元，信用卡分期付款交易额1550万元等任务，并为完成全年任务目标建设好基础渠道、提升信心以及积累经验，计划全年发展规模和利润增长2倍以上。

（二）加快推进转型升级，进一步强化特色化营销管理模式。

在20xx年四季度试点基础上，进一步强化、优化四类型客户和两个平台建设的营销管理模式，形成“大零售”业务发展的整体合力，批量发掘和培育优质客户群体，提高转型升级实效。

（三）以消费金融为战略发展重点，强化利润导向。

大力发展纯信用类的及时贷、信用卡分期、卡易贷等消费金融产品，调整收入结构，提高利润贡献率，从抵押类、保证类产品进入到信用类产品的蓝海，打造特色拳头产品。

（四）加快电子银行建设，全方位多渠道进行业务转型。

加强与第三支付公司和电商平台的合作，快速扩大特约商户群体，以线下结算和线上电子化服务获取高价值零售客户和储蓄存款沉淀。

（五）加快发展轻资本型的社区支行，下沉营销渠道。

以“安全、市场”为原则，打造在网点形态、选址、核心盈利模式、配套金融服务（电子渠道服务+小微零售人工服务+公司、国际及投行转介服务三结合）等方面具有我行特色的社区银行，形成与现有支行网点差异化发展的下沉伸展模式，深度挖掘社区渠道的服务与营销潜力，实现综合收益。

（六）加强宣传营销规划，形成特色化、差异化的品牌定位。

加强客户“大数据”分析，多维度进行客户分类，准确发现客户金融需求和进行针对性宣传营销，强化重点产品推广，寻求差异化品牌传播效果。

20xx年即将到来,作为中小银行的我们,零售与小微企业终将是我们的战略定位。我们必须直面分行零售业务存在的基础薄弱问题，加快转型。我在这4个月的工作时间内，深刻体会到作为省外分行发展零售业务的难度，零售转型与健康可持续发展不是一蹴而就、必须持之以恒、日积月累，但亦就是这短短的4个月，零售队伍绽放的新气象、零售转型框架的初步搭建，让我和我的部属看到了曙光，坚信在分行党委的正确领导下，按照这样的发展路径，分行零售业务必将真正取得转型的成功。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找