# 银行主管年度工作述职总结报告 银行主任年度工作总结(三篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-26

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!银行主管年度工作述职总结报告 银行主任年度工作总结篇一1，适时的调剂信贷结构，进而调剂存款结...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**银行主管年度工作述职总结报告 银行主任年度工作总结篇一**

1，适时的调剂信贷结构，进而调剂存款结构。

2，抓治理降用度，向内挖潜，紧缩用度开支。

3，防风险，抓质量严控信贷质量关。

4，深化规范治理，合规正当经营。

5，全员学习，进步整体业务素质，提升服务质量。具体工作以下：

一、业务拓展及营销工作。

在过往的一年里，围绕20xx年信贷治理工作的基本思路，以规范治理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行唆使精神，增强市场化的经营与治理意识，继续调剂转变信贷业务的经营与治理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效治理体系，在信贷业务发展方面主要展开了以下工作：

(一)巩固和开辟两不误，大力发展信贷业务。

1、以优良和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元团体)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对长时间稳定的中小客户，在规范经营的条件下，常常、及时地做好与客户的密切联系，建立人性化的信贷文化。必要时，亲身与经办客户经理深进客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优良服务。营业部的实际情况是大客户多，承当着宏元团体、三宝电脑等大客户的治理和服务工作，结算量大，治理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在沈阳行系统内摸索性地创建了出账平台治理和服务模式，实践证实，这类模式极大的进步了工作效力，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这类模式已在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断发掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调剂结构的条件下发掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二)强化治理，下降风险，获得综合效益化。

1、同一熟习，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，情势复杂。面对这类情况，我部常常提示和告诫全体客户经理，务必要保持苏醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了同一熟习，常常组织全体信贷职员学习上级行的有关部份文件和规章制度，要求大家将《xx银行20xx年信贷指导意见》和《信贷业务经营治理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调剂。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，固然我部存款有所降落，但降落的主要缘由是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28，000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力展开了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，下降了信贷风险，在金融行业竞争如此严重的情势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷职员学习和展开业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出进库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每一个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会职员对所要上报的项目认真讨论，杜尽走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾屡次遭到上级行有关部份的认可和表扬。

在办理出帐手续的进程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批职员隔离，由出帐平台的职员专门办理出账手续，避免了潜伏的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后治理工作是信贷治理工作中的一个十分重要的工作环节。在过往的一年里，我部要责备体客户经理能够依照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务往完成。对动产、仓单质押业务，我部能够依照要求按时查库，严格质押物出进库手续，在总行、分行对我部的屡次检查中，未出现任何题目，并得到上级行的好评。

(三)营建团队精神，全面进步客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，建立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷职员要具有良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。特别是今年以来，嘉奖办法等发生了很大的变化，这对全体信贷职员不能说不是一种考验。我部通过对信贷职员培训，就是要建立爱岗敬业的精神，建立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常

其次，要责备体客户经理具有较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要责备体客户经理结合工作实际，认真浏览《细节决定成败》这本书。通过相干学习，结合鼓励与\*并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的进步。

二、结算业务方面。

20xx年是规范治理年活动的深化年，为将该项活动更深进的展开下往，让员工牢固建立规范运作、严格治理、优良服务、稳健经营的理念，我部细致展开各项工作，接受了总、分行及市行的屡次业务和服务达标检查，屡次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计过失事故。

1、加强会计基础工作治理，会计业务操纵规范化。

通过深化规范化治理活动，教育员工从思想上牢记操纵业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟习和掌控各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控治理工作，不断进步治理水平，避免案件的发生。

在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱、服务、奉献职业道德信封上。并按总行的《贸易银行内部控制制度指引》和《xx银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的治理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员产业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行弄好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口，业务技能的好坏直接影响到行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种情势对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能比赛中取得了团体总分第一位，并有多名员工取得前三名的好成绩。

20xx年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如丰收系列、薪加薪、家多好等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间弄宣传，有效增强了我行个人产品的着名度。我部还成立了理财工作室，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴盛大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售丰收系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实进步营业部的服务质量和工作效力，增进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《xx银行作风建设与规范化服务》的通知及《xx银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终究在总行的飞查中合格，取得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个增进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，职员近40名。办公用度开支大，用度弹性大，事务繁多。公道紧缩用度以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室治理职员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，用度同比降落了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了20xx年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的平常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯法行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行常常检查，使题目得到及时解决。其中对中街分理处监控出现题目时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防欺骗和其他治安灾难事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警装备、灭火装备等常常检查，确保正常使用。严格依照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、依照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控装备的档案建设，对要害部位工作职员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌控员工思想变化，防范风险。果断执行市行对监控装备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫职员进行平常治理、组织工作，常常性对其各项工作进行检查监视，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫情势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期

组织营业场所工作职员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

围绕上级行规范化服务和深化内控治理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化治理，在实际工作中果断落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想教育工作，以党、团和工会组织为渠道，组织展开各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，建立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持展开奖优罚劣活动，对在开辟业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予嘉奖，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，构成了寻求积极向上、团结拼搏精神的

这篇银行主管述职报告的关键词是述职报告，主管，银行，营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同道加进了中国，另有6名同道上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为展开各项业务的先锋队。

20xx年已到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调剂，勇于开辟，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优良服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划侧重做好以下几方面工作：

1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步进步客户经理的业务素质，适应日益剧烈的市场竞争。

2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

3、继续加强对员工的规范化服务理念和职业道德教育，培养员工爱岗敬业、酷爱、团结向上的精神。继续依照总行的窗口单位规范化服务标兵单位标准要求员工，通过量种情势的教育活动，为业务发展提供精神基矗

把技术练兵、比赛、各项业绩考评作为一项长时间工作，进步员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员产业务尖子输出较多，新员工占比较大，20xx年我们将对此项工作应做出具体的培训考核方案，希看通过学习争取能让每位员工系统地掌控会计业务知识和基本业务岗位技能，真正进步营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

4、进一步加强内控建设，进步规范化治理水平，积极防范和化解风险资产。进一步

**银行主管年度工作述职总结报告 银行主任年度工作总结篇二**

时间飞逝，转眼间，一年的光阴又过往了。回顾这一年来，我部主要围绕着以下几个重点展开工作：

1，适时的调剂信贷结构，进而调剂存款结构。

2，抓治理降用度，向内挖潜，紧缩用度开支。

3，防风险，抓质量严控信贷质量关。

4，深化规范治理，合规正当经营。

5，全员学习，进步整体业务素质，提升服务质量。具体工作以下：

一、业务拓展及营销工作。

在过往的一年里，围绕20\_\_\_\_年信贷治理工作的基本思路，以规范治理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行唆使精神，增强市场化的经营与治理意识，继续调剂转变信贷业务的经营与治理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效治理体系，在信贷业务发展方面主要展开了以下工作：

(一)巩固和开辟两不误，大力发展信贷业务。

1、以优良和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元团体)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对长时间稳定的中小客户，在规范经营的条件下，常常、及时地做好与客户的密切联系，建立人性化的信贷文化。必要时，亲身与经办客户经理深进客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优良服务。营业部的实际情况是大客户多，承当着宏元团体、三宝电脑等大客户的治理和服务工作，结算量大，治理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在\_\_\_\_沈阳行系统内摸索性地创建了出账平台治理和服务模式，实践证实，这类模式极大的进步了工作效力，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这类模式已在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断发掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调剂结构的条件下发掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二)强化治理，下降风险，获得综合效益化。

1、同一熟习，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，情势复杂。面对这类情况，我部常常提示和告诫全体客户经理，务必要保持苏醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了同一熟习，常常组织全体信贷职员学习上级行的有关部份文件和规章制度，要求大家将《\_\_\_\_银行20\_\_\_\_年信贷指导意见》和《信贷业务经营治理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调剂。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，固然我部存款有所降落，但降落的主要缘由是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28，000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力展开了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，下降了信贷风险，在金融行业竞争如此严重的情势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷职员学习和展开业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出进库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每一个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会职员对所要上报的项目认真讨论，杜尽走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾屡次遭到上级行有关部份的认可和表扬。

在办理出帐手续的进程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批职员隔离，由出帐平台的职员专门办理出账手续，避免了潜伏的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后治理工作是信贷治理工作中的一个十分重要的工作环节。在过往的一年里，我部要责备体客户经理能够依照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务往完成。对动产、仓单质押业务，我部能够依照要求按时查库，严格质押物出进库手续，在总行、分行对我部的屡次检查中，未出现任何题目，并得到上级行的好评。

(三)营建团队精神，全面进步客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，建立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷职员要具有良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。特别是今年以来，嘉奖办法等发生了很大的变化，这对全体信贷职员不能说不是一种考验。我部通过对信贷职员培训，就是要建立爱岗敬业的精神，建立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常

其次，要责备体客户经理具有较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要责备体客户经理结合工作实际，认真浏览《细节决定成败》这本书。通过相干学习，结合鼓励与束缚并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的进步。

二、结算业务方面。

20\_\_\_\_年是规范治理年活动的深化年，为将该项活动更深进的展开下往，让员工牢固建立规范运作、严格治理、优良服务、稳健经营的理念，我部细致展开各项工作，接受了总、分行及市行的屡次业务和服务达标检查，屡次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计过失事故。

1、加强会计基础工作治理，会计业务操纵规范化。

通过深化规范化治理活动，教育员工从思想上牢记操纵业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟习和掌控各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控治理工作，不断进步治理水平，避免案件的发生。

在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱\_\_\_\_、服务\_\_\_\_、奉献\_\_\_\_的职业道德信封上。并按总行的《贸易银行内部控制制度指引》和《\_\_\_\_银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的治理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员产业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行弄好对外的宣传。

柜台业务是\_\_\_\_行的窗口，业务技能的好坏直接影响到\_\_\_\_行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种情势对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能比赛中取得了团体总分第一位，并有多名员工取得前三名的好成绩。

20\_\_\_\_年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如丰收系列、薪加薪、家多好等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间弄宣传，有效增强了我行个人产品的着名度。我部还成立了理财工作室，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴盛大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售丰收系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实进步营业部的服务质量和工作效力，增进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《\_\_\_\_银行作风建设与规范化服务》的通知及《\_\_\_\_银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终究在总行的飞查中合格，取得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个增进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，职员近40名。办公用度开支大，用度弹性大，事务繁多。公道紧缩用度以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室治理职员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，用度同比降落了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了20\_\_\_\_年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的平常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯法行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行常常检查，使题目得到及时解决。其中对中街分理处监控出现题目时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防欺骗和其他治安灾难事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警装备、灭火装备等常常检查，确保正常使用。严格依照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、依照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控装备的档案建设，对要害部位工作职员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌控员工思想变化，防范风险。果断执行市行对监控装备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫职员进行平常治理、组织工作，常常性对其各项工作进行检查监视，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫情势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期

组织营业场所工作职员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

围绕上级行规范化服务和深化内控治理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化治理，在实际工作中果断落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想教育工作，以党、团和工会组织为渠道，组织展开各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，建立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持展开奖优罚劣活动，对在开辟业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予嘉奖，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，构成了寻求积极向上、团结拼搏精神的

这篇银行主管述职报告的关键词是述职报告，主管，银行，营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同道加进了中国\_\_\_\_\_\_，另有6名同道上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为展开各项业务的先锋队。

20\_\_\_\_年已到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调剂，勇于开辟，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优良服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划侧重做好以下几方面工作：

1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步进步客户经理的业务素质，适应日益剧烈的市场竞争。

2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

3、继续加强对员工的规范化服务理念和职业道德教育，培养员工爱岗敬业、酷爱\_\_\_\_、团结向上的精神。继续依照总行的窗口单位规范化服务标兵单位标准要求员工，通过量种情势的教育活动，为业务发展提供精神基矗

把技术练兵、比赛、各项业绩考评作为一项长时间工作，进步员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员产业务尖子输出较多，新员工占比较大，20\_\_\_\_年我们将对此项工作应做出具体的培训考核方案，希看通过学习争取能让每位员工系统地掌控会计业务知识和基本业务岗位技能，真正进步营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

**银行主管年度工作述职总结报告 银行主任年度工作总结篇三**

\_\_\_\_年是我在\_\_\_\_分理处担任会计主管的第三年。在这一年中，我积极学习相关业务知识，努力工作，认真履行工作职责，圆满地完成了各项工作任务，现将一年来的工作情况述职如下：

一、加强网点业务知识和技能学习，使我分理处内勤的业务知识和技能水平得到提高

\_\_\_\_年我根据支行要求制定落实了各项内勤学习例会制度，组织全体内勤职工及时对于上级行下发的文件和办法及时学习讨论，通过采取互通形式的方法，使业务学习取得了良好的效果，通过坚持开展内勤业务学习制度使我分理处柜员牢固的掌握了各项业务知识。虽然我分理处今年的业务量有了大幅增加，同时今年总行各类业务新品种也层出不穷的推出，但我分理处员工通过业务学习制度，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

二、认真贯彻和执行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改，促进会计出纳工作基础规范化水平的提高

1、在工作中，我始终坚持以“提高柜面服务质量”为目标，从工作制度、员工素质入手，高标准，严要求，苦练业务技能，强化管理考核。一年来，我认真贯彻和执行总行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改。比如：对挂失业务、全国支票、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题，对于发生的交换差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。

2、在工作中，我正确处理两个关系，加强内控管理，一是正确处理制度的建立与贯彻落实的关系。各项会计出纳制度是内勤员工做好本职工作的基本依据和行为准则。在完善制度和贯彻落实上，我注重双管齐下、标本兼治。充分发挥内控的监督和规范作用，使我分理处内控工作制度化、规范化。二是正确处理好临柜监督与事后监督的关系。首先按照我行各类文件的相关规定，对临柜会计出纳业务进行即时、每日、定期的监督和审核，其次做好和事后监督中心的沟通工作，正确处理好事后监督中心发现的相关差错，及时做好事后监督差错的分析反馈工作。从各个环节加强对柜面业务的管理，提高了我分理处的内控机制。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

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