# 2024银行中层管理人员述职报告范文五篇

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-10

*作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。古人...*

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。

古人云：无规矩，不成方圆。对于金融行业来说更是如此，健全的风险管理机制，成熟的内控合规文化，是银行业赖以生存长期发展的基础和核心，是防范金融案件的关键，至此要构建未来和谐的招行，就要积极倡导合规文化，认真学习合规体制，不断提高自身综合素质和执行能力。

一、合规是银行业长效发展的基础

银行业的合规文化建设是一项工程浩大的工程，合规风险的有效管理不仅能促使银行例规经营，还能有效提升银行的良好信誉、品牌价值和核心竞争有力，如果没有相应的合规规制建设和例规文化的渗透，银行业务管理的垂直和组织结构的扁平化，可能会加剧银行各环节的失控，使银行的内部控制机制失效。

二、合规是提高银行经济效益的需要

加强银行业合规文化教育的主要目的，是通过提高企业的\'凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的化。在追求业务发展的同时重视业务的风险可控性，防止出现为了片面追求业务高速增长而忽视风险防范。宁愿不发展，不要盲目发展，要结合工作实际，制订一系列相关规章制度，确保在办理业务的过程中有章可循，确保每一个环节都不出现问题。

我们作为银行的一份子，是合规文化的主体。银行业的发展是否合规与员工是否具备一定的的文化修养，是否诚实守信、依法合规、遵章守纪、尽职程度等有着直接的关系。作为我们，应从以下几点提升自身的休养，确保银行的合规建设。

1、爱岗敬业、无私奉献

爱岗敬业是各行业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。就个人而言，工作是一个人赖以生存和发展的基础保障。就银行而言，企业要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，则需要每一职员的无私奉献精神。

作为一个金融单位的职员更应加强自己的职业道德，如果没有良好的职业道德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。讲求职业道德还需己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

2、加强业务知识学习、提升合规操作意识

作为一名银行业普通的员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强结算质量与结算速度是会计人员最为实际的工作任务。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我清楚地意识到：作为一名会计人员，应虚心学习业务，用心锻炼技能，只有迅速、高效的结算质量才能为我行争取更多效益，赢得更好的社会形象。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益能力。

3、增强规章制度的执行与监督防范案件意识

银行的规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，作为一名会计人员，应当正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，正确办理每一笔业务，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规行为，坚持始终按规办事。只有制度得以实施，资金安全防范才有保障

近年来，金融系统发生的经济案件，防范金融犯罪的一道重要防线就是思想方面的教育，既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉”，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。作为一名会计人员，应不时进行学习，做到明职责、细制度、严操作，有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节。

合规操作重于泰山，只有做到人人讲合规、处处显合规，才能将各种隐患消灭在萌芽状态，铸变企业成功的基石，在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

20xx年,我在工作中按照总行行的要求,，继续本着推进’大个金”的经营思路，带领个金部全体员工，从机制、管理、队伍、产品等方面入手，取得了一定的成效，下面我对自己一年来的工作情况简要汇报如下：

一、坚持学习，努力提高自己的业务水平和管理能力

面对大个金业务转型的挑战和同业竞争的升级，我深刻的认识到，作为一名管理人员必须提高自己的知识结构，因此，我就利用业余时间对个金业务的各个专业进行学习，对工作中不懂的问题及时的向专业人员请教，为逐步提高自身的业务决策能力及业务指导能力奠定了基础。

二、脚踏实地，做好个金业务。

（一）主要指标完成情况

1、储蓄存款。截止12月末，储蓄存款余额13882万元，较年初减少6059万元。

2、个人金融资产。12月末,个人金融资产余额31930万元，较年初减少7310万元。其中储蓄存款减少6059万元，各项人民币理财（含私人银行）余额较年初减少1251万元。基金新增335万元。保险新增275万元。

3、个人客户整体情况。截止12月31日，个人客户数19559户，比年初增加966户。其中低效能客户增加了549户。日均1万元以上的客户增加4xx户。私人银行达标客户减少2户。

4、重点产品销售情况。截至12月末，我行累计销售个金人民币理财产品16639万元，完成序时计划的79.29%。累计销售各类基金335万元，完成序时计划1500万元的22.33%。薪金溢新增1010户。借记卡新增发卡2683张，净增发卡量完成序时计划的48.16%。

5、信用卡业务。信用卡12月末新增发卡2245张，同比净增2109张，完成任务指标的55.39%；信用卡透支额890万元，完成任务指标的209.49%；信用卡消费交易额30488万元，完成任务指标的128.21%，全省排名第一；信用卡分期付款较年初增加897万元，完成任务指标的115.85%；信用卡中间业务收入192万元，完成任务指标的98.84%。新增Pos商户27户，完成任务指标的77.1%。POS收单交易额13146万元，完成任务指标的35.06%。信用卡不良占比0.07%，低于控制指标1.xx%。

6、电子银行业务。手机银行较年初净增1482户，完成任务指标的148.20%，存量动户率38.86%，新增动户率88.56%；融E联注册用户4260户，完成全年任务的132.87%。企业网银净增26户，完成任务指标的260%.电商平台交易额为0。

7、中间业务收入。截至12月末，个金业务实现个人中间业务收入275.79万元，完成个金序时计划指标的98.50%；

8、私人银行指标完成情况。至12月末，私人银行达标客户0户，较年初减少1户，私人银行产品配置2499万元，完成全年任务指标的131.53%。

9、个人贷款：个人贷款时点余额13xx9万元，较年初增长xx7万元，完成全年任务指标的46.75%。其中:个人住房贷款余额127xx万元,较年初增长429万元。个人消费贷款余额471万元,叫年初减少242万元。不良贷款额0万元，完成全年计划100%；不良率0%。

（二）、主要工作情况

一年来，我认真分析个金业务发展的各个环节，针对发展中存在的积极性不高、核心竞争能力不足等问题，结合总省行大个金的发展思路，积极采取应对措施，取得了一定的效果。

一是加大个金指标的考核激励力度，逐步提高各部门、支行员工对个金业务的重视程度，使大个金战略思想渗透到全行每位员工。

二是成立了个金业务营销团队，扩大中收产品的营销业绩。

首先对我行业务短板的保险业务进行了与省行的沟通，顺利于2月份开通了保险业务。其次是充分利用个金营销团队开展实地和精准营销，使我行的保险业务、私人银行业务、重点基金业务、电子银行业务、信用卡收单业务较上年都有较大幅度的增长。

三是实施业务督导，将管理工作落到实处。为在部门形成一种目标明确、重点突出、政令畅通、共谋发展的工作氛围，实行了例会制度，对于每周、每月、每季的工作重点及指标短板作详细的分析和明确的部署，落实营销组织工作，把握每个销售时机，加强与部门、支行的业务沟通，及时发现解决工作中存在的畏难情绪。

四是加强队伍素质建设，身先士卒的带领大家做好业务发展工作。

首先带头并督促部门和支行员工各项资格的认证考试和各种学习培训，邀请保险公司、基金公司人员对相关的经济发展前景、金融市场动态适时讲座和新产品的介绍，为全行员工掌握业务发展的目标及方向搭建了平台。促进了大家对新业务、新产品学习的主动性。

五是深化合规经营、提高内控管理水平。一年来，个金部始终把内控管理工作放在首位，从规范操作和维护银行及客户的利益出发，针对个金专业的24个风险点，按期进行全面自查工作，对自查中发现的问题进行严厉批评和扣减绩效，使本部门的内控管理工作得到了肯定。

（三）、工作中存在的问题

20xx年个人金融业务存在的主要问题表现为竞争力下降，包括存款、私人银行高端客户、个人金融资产等主要指标同比都有较大幅度的减少，主要表现在：

1、储蓄存款从年初开始持续负增长，虽然2、3季度一度靠挖转的大客户暂时扭转了局面，但没有相应的后续产品和服务持久的维护客户，不能解决长久问题。

2、个人客户结构发生变化，虽然客户数在增加，但大多为低效客户，主要是潜力客户和私人银行高端客户存款流失严重。

3、个人贷款缺乏增长渠道，不良贷款清收压力加大。截止12月末，虽然个人贷款较年初净增xx万元，不良贷款余额xx万元。但是个人消费贷款市场还没有打开，依然存在着市场营销压力大和不良贷款清收难点多的问题。

4、5月份虽然成立了营销团队，但是团队承担了多个营销团队的职责，成绩固然有所显现，但团队成员对市场的把握和客户资源的拓展上还有一定的欠缺，还需要进一步的提高业务技能和营销能力。而网点人员存在营销的主动性差，原地踏步、走不出去，业务营销能力欠缺、对个人营销系统、MOVE系统以及新业务新产品不熟悉。不能有效地留存客户。

5、作为个金业务的主管部门，重点指标未完成是负主要责任。主要是拓展客户、增加存款的办法不多，措施不得力。尤其是面对同业的不良竞争、证券市场的低迷，客户基金、理财收益的预期收益、投诉等问题，没有相应的办法来应对，导致从金融资产、存款、客户下滑加剧。

三、20xx年工作措施

（一）存款。加大“薪金溢”、“存管通”、“节节高”“大额存单”等高附加值的创新产品营销力度，稳定和增加储蓄存款。

1、充分利用团队联手网点,加大对代发工资单位的走访频率，提高“薪金溢”产品的100%渗透率。对国泰君安、海通、广发证券公司的营业部派专人跟踪销售，积极争取将新增证券客户发展为我行三方存管客户。使新增的三方存管账户要100%实现“存管通”产品的捆绑营销。

2、以“大额存单”“节节高”产品，稳定发展中老年客户和商品市场客户。以大额存单，发展个人中高端客户。做好20万元以上存款到期客户的数据提取和筛选，针对保守型和稳健型目标客户进行大额存单的营销，介绍工行大额存单期限种类齐全，提前支取靠档计息的优势，稳定和吸引优质客户。

（二）银行卡。多渠道开展借记卡、信用卡(包括公务卡)、手机信用卡发卡工作，推动手机银行业务。

20xx年借记卡、信用卡发卡工作计划重点围绕薪金卡、陇原通卡、大莱爱购信用卡和公务卡、手机信用卡等卡种开展重点营销工作。

一方面结合我行存量代发工资单位客户个人薪金卡覆盖情况，组织人员开展一次地毯式的上门逐户联系工作，对持有借记卡无信用卡的客户营销我行信用卡，并捆绑我行的`手机银行和“三融”产品。借助信用消费贷的优惠政策，对我行代发工资客户进行精准营销，带动信用卡业务的拓展。

二是拓宽营销市场。借助工行异地卡汇款、取现全免费的优惠政策，加大对生活区以外市场的拓展，把挖转他行客户作为客户增长的切入点，加大对存款、信用卡（陇通卡、公务卡、手机信用卡、途牛卡）、基金、保险、商友卡的营销发卡力度，激励员工对符合我行发卡条件，并有发展潜力的人员和个体商户进行精准营销。

三是结合我行按揭贷款的合作单位，积极介入安居卡发卡工作，加强与合作单位的沟通，争取在上半年实现按揭贷款一个小区住户安居卡的开卡，并开通工银信使、手机银行、网上银行、工银E支付、融e联等相关功能，扩大使用我行互联网产品的潜力客户群体。

四是根据精准营销目标客户，加大力度营销商户POS布放，设专人督促机具使用率，切实增加商户收单额。

（三）、贷款。明确市场定位，确保个人贷款业务持续发展。

20xx年个人贷款业务仍然以做大一手房按揭贷款、做强消费贷款为经营战略。

一是以华城置业的按揭贷款为依托，发展装修贷、车位贷。

二是借助今年新楼盘（255套）竣工的有利时机（项目贷款在建行，所以企业要求按揭贷款必须放建行），通过精准营销，发展我行公积金贷款、信用消费贷、自助质押贷和装修分期贷等业务，有效拓展贷款类客户。

（四）、私人银行。针对目前经济不景气，优质客户投资风险大的情况，积极利用私人银行产品收益高且稳定的特点，以曾达客户为主，结合我行的公私联动，利用我行私人银行达标客户可以为关联企业授信的卖点，留住老客户拓展新客户。

（五）、发挥产品优势，加速个人中间业务发展。

一是强化基础，抓好个人理财业务不放松。通过理财产品结构、销售期限的调整，引导理财销售从短期产品逐步向中长期产品转化，从期次产品向增利、尊利、稳利以及开放净值型产品转化，进一步提升产品贡献。

二是因势利导，调动营销基金业务的积极性。通过抓优质客户拓展、抓存量客户挖潜、渗透，以股混基金为重点产品，做大基金流量，加强客户维护。

三是提升代理保险业务贡献。充分发挥自助渠道方便、快捷的作用，优选卖点突出、收益确定或通过合同对收益进行明确约定的投资型财险产品、传统年金产品重点销售，推进产品策略转型。

四是加强与汽车经销商的合作力度，做大汽车分期。

五是充分利用我行华城置业合作的关系，尽早开办我行的装修分期业务。

六是加大三方存管的激励营销力度，拓宽中收渠道，提高个金业务的贡献度。

（六）强化考核激励管理

20xx年，零售业务继续实施“全民皆兵”的营销机制，主要突出“新客户、新存款、新资产”，为真实体现每位员工多劳多得的考核机制，根据营销业绩计价，鼓励、引导员工积极开展“关系网”营销、业余营销的思想。切实提高全行员工在业务发展中的支撑作用。

（七）加大零售业务产品宣传力度。在电视台、微信公众号等发布宣传软文和广告。在网点摆放产品宣传卡和宣传展架，在网点门头跑马屏和宣传公告栏开展宣传，提高我行产品的认知度。

一、年度业绩指标完成情况

截止到20xx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、东北中机、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10万元(20xx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，该两笔借款仍划归我部门直管，并按照不良借款管理，该两笔借款本金分别为940万元和1100万元)。20xx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20xx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20xx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，东北中机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(东北中机、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。另外东北中机已处置抵押物，该笔借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。

二、工作过程简述

1、沈阳昊源房产开发公司不良借款是我行此前数额最大的一笔不良借款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔借款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归沈阳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，客观上造成了该笔借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20xx年6月向沈阳市中法提起诉讼，法院于20xx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，无任何还款来源，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，同时根据沈阳市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良借款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在20xx年我部门恢复组建前，沈阳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。

20xx年9月我行正式向沈阳市中级人民法院提起诉讼，沈阳市中法于20xx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，此笔不良借款被成功收回。

3、沈阳天辰房地产综合开发有限公司于20xx年与我行签署还款协议，并于20xx年12月归还借款本金500万元，20xx年末借款余额为1100万元。今年一月，在我们的督促下，天辰公司将另笔100万元的借款本息全部结请，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。20xx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借款本息及相关费用还清。

4、在我部门接手沈阳天缘试剂厂借款项目之前，该笔借款抵押物就已灭失，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20xx年向沈阳市中院提起诉讼，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、沈阳高德装饰有限公司不良借款，借款人长期以来已无任何经营活动，企业处于费业状态，并且该笔借款抵押物也存在先天缺陷，该抵押物被沈阳市金融系统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，因此该笔借款的清收难度很大。

根据高德装饰有限公司不良借款的\'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20xx年6月1日向沈阳市中级人民法院提起诉讼，法院于20xx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、东北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20万元借款本金。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借款。

7、沈阳盛京高尔夫俱乐部有限公司不良借款于今年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。由于该笔借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、新华能源的不良借款，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，对该笔不良借款作核销准备，同时决定该笔借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、完成不良借款的交接工作

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沈阳高德装饰有限公司、沈阳东宇电气有限公司，原南湖支行管理的沈阳盛京高尔夫俱乐部有限公司等三笔不良借款，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借款，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

今年5月在经总行批准后，我行将埃默药业有限公司抵债资产予以拍卖处置，共获得现金198万元(拍卖价格197万元，另1万元为首次拍卖买方支付的违约金)

11、中城项目的管理

(1)、目前中城项目借款余额由年初的689，934，454.83元减少到目前的674，900，000.00元。该项目状况现已明显好转，正逐步步入良性循环轨道，从20xx年9月起，开始正常还息。

(2)、根据分行的指示，20xx年2月我行和中城公司共同委托辽宁十方房地产评估有限公司对抵押物重新进行了评估。根据最新的评估报告，抵押物单价13，674元/平方米，总价1，336，787，196元，物业有所升值。

(3)、我部门于20xx年12月上报了关于兴隆集团项目新的授信申请，总行在20xx年3月作出批复，批准兴隆集团1亿元可循环借款额度，期限一年。接到总行批复后，我部门重新办理了抵押手续，并按照批复发放了借款。兴隆集团现有借款余额1亿元。

(4)、明确了我部门、营业部及中城项目小组的职责划分，同时根据上级的要求，对中城项目成立了大客户管理小组，以加强管理。由于该项目的特殊性，我部门在加强日常管理，细致作好借款发放、贷后管理工作的同时，应作好监督工作，有情况及时向上级汇报。

12、原中银信不良资产的清收

今年我部门对中银信不良资产继续加大清收力度，曾多人次的前往哈尔滨、延吉等地开展清收工作，并取得了一定成果(今年11月成功收回现金10万元)，同时也为该项目明年划归分行管理后，工作的继续开展稳固了基矗

13、吴忠仪表信贷资产的清收工作

今年7月吴忠仪表两笔共计3000万元人民币借款到期，8月根据行领导的指示，我部门在未正式接管该项目的情况下，提前介入清收。我行于20xx年8月3日向沈阳市中级人民法院正式提起诉讼，并提出诉讼保全申请。该项目的当务之急是要求\"快\"，既快立案、快裁定、快查封，通过我部门的积极努力和法院相关同志的配合，20xx年8月4日法院既下达了查封裁定书，6日，沈阳市中院既依据法院裁定在深圳冻结了吴忠仪表集团持有的吴忠仪表股份有限公司国有股3000万股，9月15日沈阳市中院对该案进行审理并当庭宣判，我行胜诉，我部门以最短的时间、尽最大可能的维护了我行债权。

目前该案件已经进入执行阶段，我部门力争尽快收回该两笔借款。

三、思想观念、素质提高情况

我在工作中能够自觉遵守国家的各项法律和本单位的规定，认真贯彻国家和上级行的金融政策;能够以员标准严格要求自己，在各项工作中做到廉洁自律，自觉的维护广发银行的利益和形象;在日常工作中，主动关心员工的疾苦，能够团结本部门的同志共同完成各项业务工作。

调资产部工作以后，自己首先从学习贯彻上级行关于资产保全工作的各项文件和规定入手，在日常工作中能够严格按照规范管理的有关要求开展各项业务工作。自己以前在专业银行有三年的资产保全工作经验，但根据工作发展需要，自己还学习了《中华人民共和国常用法律法规全书》、《中华人民共和国常用司法解释全书》、《担保法》、等等的专业书籍，通过学习，自身素质有所提高。另外，我通过开展业务工作，同法院、律师事物所、税务、评估机构、拍卖机构等相关单位建立了良好的合作关系，便于今后工作的开展。

四、存在的问题及经验总结

1、不良借款的清收工作宜早不宜迟。我行的几笔不良资产基本上都是经过多次展期或者借新还旧处理，这样即违犯《借款通则》有关规定，又丧失了最佳处置时机。

2、不良资产的管理必须要有责任心。借款单位法人代表失去联系，借款抵押物灭失等问题暴露了我们以往不良资产的日常管理流于形式。又例如有笔不良借款在授信缺口尚未结清的情况下，就释放了该借款人质押的10多万美元，给后来的工作造成了被动。

3、贷后管理必须要及时有效。例如原授信方案是以土地做抵押，在后来办理借新还旧时本应按规定及时改为在建工程抵押，而我们确没有这样处理，形成现在抵押流于形式的被动局面;又如我们在清理不良借款档案过程中发现多笔展期超过原借款期限，这本来是银行授信的常识性问题，这也从侧面反映了以前我们的工作存在一定问题。

4、处置不良资产应该和防范授信风险互相配合。如果我们在风险控制环节把握好，即使形成风险也没有什么可怕的，只是一个处理时间问题。反之，如果我们贷前调查不细，风险控制手段不利，则有可能形成实质性的借款风险，例如借款抵押物涉及公共安全而且不足值，一旦形成不良，即使我们胜诉也没有把握顺利执行。

上诉均为我们在实际工作中遇到的问题，这些问题的改进需要多个相关部门的协调配合，相信在大家的共同努力下，我行的不良资产管理将会更加科学、规范。

虽然我部门今年已经超额完成了分行下达的的清收指标，但我部门仍清醒的认识到不良资产清收工作的复杂性和艰巨性。今年清收指标的完成也并不能代表明年工作的一帆风顺，我部门已经作好了明年克服困难、打大仗、打硬仗的准备，继续努力开展工作，在行领导的正确指引和兄弟部门的通力配合下，力争完成明年上级行下达的任务指标，维护我行利益。

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将年工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的\'基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年x月x日

回顾20xx年，在各位领导和同志们的关心、支持和帮助下，我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想，在学习上自我加压，工作上积极进取，生活上严格要求，全力协助xx分管信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作，较好地发挥了综合管理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报告如下：

一、工作成绩方面

我的xx年，可以用10个字来概括，那就是：既默默无闻，又轰轰烈烈。默默无闻表现在：信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作特别需要深入，需要细致，需要默默无闻；轰轰烈烈表现在以下几个方面：

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况，结合市场实际，我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前，由于我行的`信贷文化比较落后，推行风险承包责任制后，既提高了支行客户经理的风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户xx集团有限公司、汽车内饰件有限责任公司、电子有限公司等39家企业获得xx银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理工作基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面：一是职责分工基本明确；二是信贷管理系统得到进一步优化；三是信贷档案完成了一期交接；四是完成了引资上市所需信贷资料的准备工作；五是迎接了各种专项检查6次；六是组织了全行的信贷培训5期。

二、廉洁自律方面

作为一名党员干部，我深刻认识到廉洁自律的重要性，并以推进案防工作为契机，认真学习银监会的“十三条军规”，坚持踏踏实实做事，堂堂正正做人，在具体的工作中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有私自从事营利活动的行为；遵守公共财物管理和使用的规定；没有假公济私、化公为私的行为；没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益；做到了勤俭节约，没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时，为了防范商业贿赂，还拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《反商业贿赂承诺书》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为。

三、存在的不足

一年来，本人在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，组织和协调能力也得到了一定的锻炼，但工作中还存有一些差距和不足，与我行当前快速发展的要求相比，还有一些应该改进的地方，主要表现在以下三个方面：

（一）理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦，思想上存有“惰性”，有时借口工作忙、事务多，放松了对学习的要求，缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行工作年限长，有一定的理论功底，满足于浅尝辄止、浅显认识，缺乏对理论的深刻理解，忽视了金融理论的不断更新。

【2024银行中层管理人员述职报告范文五篇】相关推荐文章：

个人银行述职报告(6篇)

2024年银行中层管理人员述职报告(六篇)

最新中层管理人员竞聘演讲稿(12篇)

银行中层领导述职报告 银行中层管理人员述职报告(六篇)

2024年银行个人述职报告简短 银行个人述职报告(6篇)

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