

# 银行网点负责人述职报告个人 银行网点主任述职报告(优质7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行网点负责人述职报告个人篇一

20xx年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的以服务工作为中心,结合分理处的工作实际,充分发挥分理处的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

做为支行分理处,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。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合,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、做好春节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作,考虑到分理处人员比以往减少,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，在行长室关心下由分理处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。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

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分理处处理，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，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

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。

分理处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到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、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因xx所撤并后分理处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。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班

的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有xxxx参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩□xxx□xx□xxx三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中xxx参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时

提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

## 银行网点负责人述职报告个人篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

x年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制

度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照xx行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，

增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在x年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去□20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他xx银行的挑战！

述职人□xxx

x年xx月xx日

## 银行网点负责人述职报告个人篇三

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

### 一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处，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。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合，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，考虑到分理处人员比以往减少，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\_\_\_\_\_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，在行长室关心下由分理处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。

7、配合\_\_\_\_\_支行做好对\_\_\_\_\_公司售房款的接款及清点工作。

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\_\_\_\_\_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分理处处理，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，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

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。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处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到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、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因\_\_\_\_所撤并后分理处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。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重

要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

### 三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有\_\_\_\_\_参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\_\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\_\_\_\_\_参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

### 四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，

并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

## 五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

银行网点主管述职报告3

## 银行网点负责人述职报告个人篇四

□

你们好！我于20xx年12月10日成为我行的试用员工，到今天1年试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从

领导

安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。 书。二是向

领导

学。这段时间以来，我亲身感受了各位

领导

的人格魅力、

领导

风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认

为大家

的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于

领导

与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报

领导

和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

在一年的工作学习中，我在学习、工作和

思想

上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

(一)要在

思想

上与集体保持高度一致在工作、学习过程中，我深深体会到□xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在

思想

上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。 和同志们

思想

和工作业务交流不够；因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请

领导

给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好！

述职人：

年月日

# 银行网点负责人述职报告个人篇五

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

## 一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

## 二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在

重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团

队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

## 银行网点负责人述职报告个人篇六

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较

上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

## 二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作,中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万,新增基金400万元,我们将客户按资金多少分成了不同层次,从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通,与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额

度较大账户,从源头截留付给个人的如工程款等,(3)大力争取代发工资业务,同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。(4)有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实,在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖,改变营业部大户存款少,存款结构单一状况,仅对公理财一项,从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户,其中今年新增40户,有效账户新增数量也排名前列,另一方面做好对客户的'分层营销工作,不同资金量的客户,由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护,对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜,将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来,争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

(三)每个季度最少和每位员工谈话一次,这一工作方法已坚持了三年,内容包括家庭,生活,工作的方方面面,对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划,从生活到工作中做到细致和关怀,发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通,了解情况尽我最大的努力帮助解决问题,这样做的优点是了解你的员工的思想,把一个团队做成像一个家庭一样和睦,营业部员工是一个竞争不失互助,有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流,我们的团队是一个奋发向上,共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足:

1、对公账户现有效账户率较低,新增对公账户虽然逐年递增,但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户,另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业,对公存款结构存在较明显不合理现象,有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

## 银行网点负责人述职报告个人篇七

20\_\_年根据组织安排，我在农行\_\_\_\_支行工作5月后，调整到\_\_\_\_营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

### 一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元，完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

### 二、主要工作措施及成效。

(一)是拿措施、定办法，为20\_\_年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20\_\_年度员工任务分配及考核办

法》，《营业部20\_\_\_\_年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

(二)、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力 全面发展各项业务。储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：

(1)重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。

(2)做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等。

(3)大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。

(4)有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20\_\_\_\_年的零余额到20\_\_\_\_年底4亿多的发生额。目前营业部有386 个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排

名前列,另一方面做好对客户的分层营销工作,不同资金量的客户,由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护,对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜,将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来,争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

(三)每个季度最少和每位员工谈话一次,这一工作方法已坚持了三年,内容包括家庭,生活,工作的方方面面,对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划,从生活到工作中做到细致和关怀,发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通,了解情况尽我最大的努力帮助解决问题,这样做的优点是了解你的员工的思想,把一个团队做成像一个家庭一样和睦,营业部员工是一个竞争不失互助,有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流,我们的团队是一个奋发向上,共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足:

1、对公账户现有效账户率较低,新增对公账户虽然逐年递增,但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户,另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业,对公存款结构存在较明显不合理现象,有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈,防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张,员工压力较大的气氛不活跃问题,有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20\_\_\_\_年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下,努力拼搏、群策群力,工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。