

2023年银行业务经理履职报告(汇总9篇)

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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行业务经理履职报告篇一

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20____年就过去了，在担任____支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20____年工作情况汇报如下：

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销____贵族白酒交易中心、____市电力实业公司、____市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20____年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

述职人：_____

20__年__月__日

银行业务经理履职报告篇二

尊敬的公司领导、各位同事：

您们好！

现在，我心怀激动之情向公司各领导和全体同事作工作简述。

回顾05年□z保安部各项事务都能够按计划，按标准执行、落实和完善，我本人在部门主管这个职位上，能够以饱满热情投入工作，尽心敬业做好表率，保质保量完成任务，概括起来说，就是严格做好“六坚持”。即：

四是坚持做好大厦治安工作。我对“大厦日常内部治安工作”与“保障大厦外围市政路良好治安秩序”采取两手抓，两手都不放松的原则，根据大厦及周边的实际情况，制定详细的方案，合理、适度地利用周围部队和当地派出所的力量，成功与省军区警卫连、沙东派出所结为军民、警民共建单位。05年全年，大厦从没有发生一起责任案件，保持0发案率，而在“保障大厦外围市政路良好治安秩序”工作中共制止违法犯罪事件十多起，捉拿歹徒数10人之多，其中受到派出所肯定的8起，受到天河分局表扬或颁发慰问金的3起，共为受害业

户挽回损失共计三万多元。特别是自公司召开“把年关、保一方平安”活动以来，我部主动出击，每天大厦高峰期安排人员在外围来回巡逻，威慑、打击不法份子，期间共制止违法犯罪事件六起，捉拿歹徒6人。

五是坚持把消防安全管理工作摆首位。就如何开展消防管理工作呢？我是采取分“三步走”的方式进行：第一步是日常有计划对大厦的消防设备设施器材进行检查、保养，保证设备设施器材保持在备用状态，遇有紧急情况，器材随时可用；第二步是逢年过节重大节假日（如春节、元旦、五一国际劳动节、十一国庆节）或有需要的情况下（风高物燥季节）组织消防安全检查，主动找出问题，及时发现隐患，限时给以解决；第三步是定期组织消防演习，以此来检验队员消防事件的应变能力、处理能力和协调能力，预防事故的发生，大厦于去年7月份组织了一次实战消防演习，在公司领导和沙河消防中队的大力支持下，管理处主任的亲历亲为下，全体同事的配合下，演习取得圆满的成功。05年大厦的消防设备设施运行良好率达100%，消防事故发生率为0。

六是坚持以大局为重，大处着眼、小处着手、分工合作、令行禁止，工作中分工不分家，体现出“点点滴滴、不分你我，目标一致、汇流成河”良好的团队精神和和谐的工作氛围。

当然，在取得成绩的同时，队员的综合素质、业务知识、处事能力离公司的标准和要求仍有一定的差距，这都有待来年加予改进。

展望未来，我信心百倍，在06年的工作中，我将一如既往的做好上述六个坚持，带领本部门人员完成各项工作任务，做好大厦的各项事务。06年里，“治安工作0发案率、消防工作0发案率、消防设备设施运行良好率100%、车场管理达标、业户对保安工作无投诉、大厦安全管理工作100%满意率”这就是我06年工作目标和愿景。

我深信：只要围绕“诚信服务客户、专业创造价值、创新树立品牌”的服务宗旨，团结在以公司领导为核心，以管理处为中心的团队中，目标一定会实现。

最后，我套用部队军人常说的一句话来结束我的述职：语言代表不了行动，行动才是最好的语言，请各领导和同事看我的行动吧！

谢谢！

银行业务经理履职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了__支行转型以来第一笔授信业务，截至20__年末，实现总授信额度__亿元，带动对公存款__多万元，实现利息收入__多万元，实现中间业务收入__万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款__万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年

的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20__年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住___区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20__年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各

个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

谢谢大家！

述职人：_____

20__年__月__日

银行业务经理履职报告篇四

随着我国的市场经济越来越完善，商业风险越来越在较大程度上体现为法律风险，而同样，一切法律风险最终将体现为商业风险。没有哪一次的法律风险不伴随着企业经济利益的得与失。鉴此，法务工作的开展尤为重要。现本人将过去的一年工作做简要说明：

一、201*年法务工作内容

1. 根据《gb□岗位说明书》要求，法务工作为以下几部分：

2. 201*年工作目标完成情况

2.1 部门关键职责

本年度共出具法律意见xxx份/次，单次出具具体法律意见不超过8小时，能够按时依据需求部门要求，在法律服务上支持业务部门，受到业务部门一致认可。

2.2 部门一般职责

出庭案件xx件，协助外聘律师工作案件xx件，跟进刑事案件xx件，待诉案件xx件。现有xx件案件未结案□xx件案件处于立案阶段。

知识产权相关工作，始终是是工作重心之一。在201*年，共注册商标xx个，获得著作权登记xx件，著作权变更xx件。在实际操作过程中，从提出保护要求到完成申请，不超过一周，以最快速度，在最大程度上保证了公司知识产权成果的法律效力。在知识产权维权方面，多次应邀参加北京市、石景山区、中关村园区举办的知识产权讲座、座谈会、培训，全面发掘知识产权维权渠道，取得北京市知识产权维权援助中心、12330投诉举报中心、北京市石景山公安分局网络监察大队、北京市软件协会等政府机构、行业协会的协助，针对侵权行为向主管机关、官方管理团队进行举报，留存举报材料并存档，公司知识产权维权工作取得较大突破。

本年度共完成合约审核xxxx份，收到电子版/纸质版待审核合同后24小时内完成专业审核工作，收到签呈报批合同，2小时内核对是否属于最终定稿版并流转至下一环节。保持了文件流转的畅通性。

针对公司中层及人力资源部，本年度不定期开展了大量的企业劳动法律及人力资源管理培训，取得较好效果。

二、201*年度工作重点问题、不足及问题处理规划

在本年度，工作中突出的问题表现在以下几方面：

第一、标准化工作流程搭建

在本年度，针对公司在日常运营过程中效率问题做了流程优化与整理，共完成人力资源制度、法务部门制度修订和整理，规范了相应合同审批流程等，进一步提高了工作效率和有效性。但在实际工作中就合同审批来看，签呈报批的纸质版合同无法保证一定为经财务部门及法务部门审核通过的最终版本，导致还需要花费人力去做最后的校对，费时费力。因此在201*年，利用已经采购的oa系统，完成基础流程搭建，在实际运用中，实现标准化工作作业审批，控制流程节点时间，

完成网络化协同办公，并依托手机移动互联网，实现移动互联审批，进一步提高工作效率。

201*年共完成公司合同标准化xx份，但远远不能满足公司业态发展需求。

201*年，法务部将继续将公司合同时间标准化和格式化，固化合同风险，以最小风险完成对公司合约签署过程中的风险把控。

第二、知识产权保护

针对我司所出文化创意产业，知识产权管理为重点，在委托开发、委托制作合同的洽商过程中，提前确定有关成果文件知识产权归属问题，以避免日后因知识产权权属约定不明确而造成的权属纠纷及相应衍生财产权纠纷。一般委托开发及委托制作项目，知识产权归属全部由我司享有，可以给予对方共同署名权和在非商业用途下的展示权。

在201*年，因刚刚接手公司知识产权事务，对知识产权维权保护不甚熟悉，在侵犯知识产权行为的处理上因投诉和处理渠道不通畅，造成工作进展并不顺利。在201*年，法务部们将继续做好已有维权渠道的维护，并继续发展其他有效渠道，针对即将面向市场的《xss》等公司产品，积极配合产品部门完成知识产权维权，对侵犯知识产权的行为通过多渠道反馈，做到快速、及时的处理，维护我司知识产权权益。

第三、建立合同相关法律文件的档案管理制度

档案管理工作不是可有可无的，一份合同并不能说明任何问题，甚至合同是否得到执行，是否被修改废止，是否经历过价格调整，产生经济利益的纠纷责任在何方等等一切问题的解决，无不是与合同档案的管理密切相关的。

在201*年，法律服务部通过建立合同台账对合同进行相应的管理，但该种管理深度不够，无法完全控制法律文件风险。因此，在201*年，法务部在合同管理、审核和法律文书档案管理工作中会更加深入，通过整理合同存档、完善合同台账登记等举措，进一步提高书面法律材料风险管控，认识和把握档案管理的重要性，从实际运用层面上完善我司法律文件档案管理工作。

第四、人力资源配置

201*年，法务部人力资源配置不足，在合同管理和日常事务处理中常常捉襟见肘，对工作深度挖掘不够，无法做到做更深层次管理。在201*年，法务部将增加一名人员编制，主要完成法律文件档案管理及合同的初审工作，使法务部工作实现“深度立体化、制度规范化”。

三、201*年度工作计划

1. 重点工作

1.1 标准化工作流程推进

（略）

1.2 知识产权保护

（略）

1.3 法律纠纷处理

（略）

1.4 合约审核

（略）

2. 绩效考核标准

综上所述，法务工作直接关系到企业生产经营活动，大到重大案件的处理，小到每一份合同的每一个条款，甚至一个字一个词，都是企业经济利益的直接体现。法务部在201*年会更加深入开展公司内的法律服务工作，因为市场经济就是法治经济，就是法与商的结合，法律具有防范企业经营风险的作用。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我会继续努力，继续提高自己，尽己所能，在新的一年里，积极在生产经营活动中研究并发现法律问题，为公司的法务工作的高效开展贡献自己的力量，与公司共同进步，相信公司的明天会更好！。

述职人□wby

201*年1月20日

（附：二〇一二年度法务部工作数据分析报告）

银行业务经理履职报告篇五

____房地产集团____公司成立近一年来，法务工作在集团公司法律合规部和____公司领导关心和支持下，从合同管理、四项审核、法律风险防控、法律培训到普法宣传等各方面开展了大量深入和扎实的工作。现将近一年来____公司主要法务工作和今后的法务工作思路总结如下：

一、加强制度建设，健全人员配置

（一）成立内部控制和风险管理领导小组

为建立和健全“财务、审计、纪检、法务与保密”五位一体

的内部控制和风险管理机制，提高公司内部控制与风险管理水平，防范风险，促进公司又好又快发展，____公司成立了以总经理为组长的内部控制与风险管理领导小组，负责内部控制和风险管理的工作，增强了公司在重大经营上的决策和保障能力。

(二) 聘请外部法律顾问，配备专职法务人员

____公司成立后，为保障公司持续、稳定、健康发展，从源头上杜绝各类法律风险，____公司与____律师事务所签订了常年法律顾问服务合同，就有关经营管理、各类经济合同、融资、审查合作方资信、法律培训等事项提供法律咨询服务。随后，在集团公司支持下，____公司配置了专职法务人员负责公司日常法律事务处理，包括合同审核、案件处理、法律问题处理、风险内控、法律培训以及与外聘法律顾问接洽等事宜。通过外部法律顾问和内部法务人员相结合的方式，保障公司依法经营合规管理。

(三) 出台法律事务管理办法

____公司法务人员在配合其他部门完成制度建设的同时，不断完善自身法律事务制度建设，参照集团公司有关法律事务的管理办法，制定了《法律事务管理办法》(试行)，对四项法律审核工作、外聘法律顾问管理、法律宣传等工作从制度上作了规范，逐步建立起了法律风险防范机制。

二、积极开展法律工作，为公司稳健经营保驾护航

(一) 贯彻落实四项审核工作。

按照集团公司要求，____公司不断建立健全法律风险防范机制，推进规章制度、经济合同、重要决策、授权委托书的法律审核工作。在经济合同审核中，明确外部法律顾问和内部法务人员的职责分工，优化了审核流程，提高了审核效率。

(二)法律风险防控报表工作

在推进法律风险防控工作中，____公司积极加强事前防范体系建设。公司领导针对____地区市场环境复杂，客户权利意识强等特点，提出了建立风险防控报表的构想。法务人员根据公司业务经营情况，通过报表形式事先向相关部门提示风险，并通过反馈机制跟踪法律风险的处理结果，从流程上提升了法律风险防范能力。

(三)法律培训工作。

____公司以“六五”普法为依托，积极开展法律培训工作。今年上半年，在外聘法律顾问的协助下，____公司组织全体员工学习了与房地产经营相关的法律法规，提高了员工的法制观念和对依法治企的认识。下半年，针对公司项目即将开盘销售的情况，____公司针对销售代理公司进行了法律风险的培训，提高了代理公司销售人员的风险意识，从源头上降低法律纠纷发生的可能性。

三、法律事务管理工作存在的问题

(一)法务人员经验不足

企业法律事务工作具有专业性强的特点，对法律理论知识和从业经验要求较高，特别是房地产的法务人员还需要熟悉房地产行业知识。____公司作为新成立的公司，法务人员的知识和经验比较欠缺，还需要进一步提高。

(二)合同审核执行力度较弱

____公司成立后，从前期规划到营销开盘，大量合同需要审核，时间紧，任务重。在开展业务过程中，有些部门存在着先实施后签合同的问题，无形中提高了法律风险。在以后的工作中，需要进一步加强合同审核，按照合同审核制度，防

范风险。

四、____公司法务工作计划

(一)完善企业内部风险防控体系

20，在内部控制与风险管理领导小组领导下，____公司将按照股份公司和集团公司风险管理制度的要求，进一步完善企业风险管理体系建设，制订风险管理具体流程，提高企业风险管理水平。

(二)加强四项法律审核工作

在的基础上，按照____公司《法律事务管理办法》(试行)的要求，进一步加强四项法律审核工作，提高审核水平，加强审核力度，杜绝事后审核情况发生，为企业合规经营保驾护航。

银行业务经理履职报告篇六

大家好□20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1□xx市场全年任务完成情况□20xx年，我负责连□xx地区的销

售工作，该地区全年销售**万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了**万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场□x地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争

对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

银行业务经理履职报告篇七

尊敬的公司领导：20____年5月20日，本人正式入职有限责任公司，于公司部担任一职，感谢公司给予我这个机会，让我能与公司这个大家庭一起奋斗，在近3个月的工作中，本人对公司工作环境、工作内容有了更为详尽的了解，融入到公司的大家庭中。和元公司是个年轻的公司，在工作中，我感受到了公司的朝气，公司领导、同事充满着工作的激情。

法务工作的宗旨是控制公司经营过程中的法律风险，维护、保障公司的合法权益，这要求法务工作人员具备严谨的工作态度、对事物的敏感性和准确的判断能力。要把法务工作做好不易，要成为一名合格的法务工作人员不易，要成为一名优秀的法务工作人员更为不易。在从事法务工作的经历中我不断学习、完善自己，从失败的案例中寻找不足，也积累成

功的案例，并希望将这些工作经验能用于我任职的公司，为我任职的公司提供高质的法律服务，而我自身一直致力于成为一名优秀的法务工作人员，一直有信心将法务工作做好。

中，并积极努力的完成各项工作任务。接下来的时间，我将用更大的激情投入到我的工作，为公司的壮大发展提供助力。

在此，我正式向公司提出转正申请，希望领导对我考验期的工作能够认可，恳请领导批准我的申请。

此致

申请人：年月日

银行业务经理履职报告篇八

春回大地、万象更新，新的一年开始了。

回首过去一年，思绪万千。我项目部全体员工披星戴月、迎风沐浴，发扬华驰铁军精神，完成了7处大的土方开挖与回填，还有零星的管架、地沟开挖与回填，化水区域的二次结构、灰库，启动锅炉房和燃油区的主体等项目工程，完成情况基本达到90%。

来好的一面，能从公司利益出发，顾全大局，能按时完成四公司及项目部下达的生产节点任务，但对人员分配，对施工队的要求，机械的合理使用作业安排还不够到位。

冬去春来，新的一年，新的思路，新的思想，在今年的工作之中，对各施工队伍要进一步严格要求；对材料、质量要进一步完善；对公司零工要进一步合理安排，严格按制度约束。对施工机械方面，能使用机械的坚决不用人，能用装载机的绝不用挖机。要进一步完善制度，确保公司利益更大化。

新的一年，新的气象，我将扬长避短，忠于公司、勇于担当，努力工作，为公司发展而努力奋斗！

银行业务经理履职报告篇九

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。

现将半年来的述职报告如下

一、作为一名对公客户经理，不仅仅要加强学习好年的信贷政策，重点掌握招行总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选取分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮忙下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，经过半年的锻炼有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、用心地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题 and 不足，主要表此刻第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

述职人

20年月日