

# 银行产品销售经理个人简介 银行经理的 述职报告(优质9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行产品销售经理个人简介篇一

尊敬的领导：

今年我在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。以下是我的述职报告：

### 一、不断总结，加强学习

加强政治理论学习。我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级的各项政策，提高了执行力。不断巩固业务学习。在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

### 二、脚踏实地，开拓创新

在客户经理工作中，我的年终考核一直不错，我通过创新工作方法，在休半年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产

工作任务。基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续3周获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。保险销售是我行同保险公司的重要合作项目。我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

### 三、总结经验，吸取教训

我将建立信息收集制度，树立信息意识，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

此致

敬礼！

## 银行产品销售经理个人简介篇二

尊敬的银行领导：

我于20\_\_年月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20\_\_年工作期间的情况述职如下：

20\_\_年月日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在

的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

谢谢大家！

述职人：

20\_\_年月日

# 银行产品销售经理个人简介篇三

尊敬的银行领导：

时间如手指的沙，总是流逝的飞快。不经意间，我来银行工作已经一年了。一年以来，国家加大宏观调控力度，在经济环境发生较大变化的新形势下，市行党委顺应市场变化，提出“大市场、大营销、大管理”的经营理念，进一步完善“扁平化”管理的组织框架，推动我行走持续健康发展道路，并取得了良好的工作成效。今天，我们在这里述职就是要交流一年来的工作经验、反思工作中的不足，探索在新的经济环境下经营发展之新思路、新措施，下面我就这20\_\_年的工作做如下的总结分析：

## 一、一年来的主要工作成效

1、各项贷款维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项贷款余额为万元，较年初增加万元。其中项目贷款万元，较年初减少万元；流动资金贷款万元，较年初减少万元；住房开发贷款万元，较年初增加万元；个人住房贷款万元，较年初增加万元；个人消费贷款万元，较年初增加万元。

2、各项存款业务大幅增长：至12月末，对公存款余额万元，较年初增加万元；同业存款万元，较年初增加万元，累计增加万元。

3、票据业务健康快速发展，效益明显。全年票据直贴亿元，同比增加亿元；贴现收入万元，同比增加万元；实现利差万元。

4、中间业务大步发展：全年实现中间业务收入万元，其中财务顾问费万元；保理手续费收入万元；信息服务业务收入万元；代理个人财险业务收入万元；银行承兑收入万元；代理工资收入万元。

5、信贷资产收益迅速提高。全年实现利息收入万元，同比多收万元，占全行利息收入的%，贷款实收利率%。

## 二、主要工作思路和措施

(一)树立大市场、大营销观念。在市行党委的安排部署下公司业务部与建设分理处顺利合并，成立了真正意义上的专业化客户经理队伍，通过对客户资源的整合共享，真正为客户提供“一站式”服务，充分挖掘客户的最大价值。

(二)巧用各式营销策略。

2、充分挖掘前期基础设施项目贷款投放的产品延伸价值，继续完善好项目的财务顾问，增加中间业务收入185万元。对开发建设完工的项目，积极配合政府的招商引资，收回项目贷款。

3、营销培育中小企业客户市场，重点做好与大企业配套及特色处于龙头地位的优质中小企业营销，从信贷、结算衍生产品、中间业务等进行捆绑式营销，成效显著，这块客户增加收入万元。

4、机构系统以财政、社保、铁路、供电为营销重点，争夺市场份额，2年成功营销了几个大项目。

5、针对公司客户资源丰富，对银行产品需求多的特点，重点抓好公司业务与个金业务、银行卡业务、不良处置等业务的链接，最大限度地提高客户资源的综合收益率。

(三)紧扣效益核心。

1、抓住央行对利率管理实行上浮幅度区间倍数政策，对中小企业贷款利率全面实行上浮不低于30%的同时，重点突破公司集团、烟草公司，实现利率上浮，并杜绝了利率下浮的出现，

努力提高资产业务的“单产”。

2、拓展保理业务，重点做好大企业的保理业务，及与大企业配套的中小企业保理业务。今年累计办理保理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

3、以资产业务为纽带，推动代理业务、负债业务协同发展，全面推动代发工资收费。今年公司、安股取得突破，进而在中小企业中实行代发收费。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

述职人：

20\_\_年月日

## 银行产品销售经理个人简介篇四

xx年x月参加农行工作，先后从事出纳、主办会计、综合复核等工作□20xx年12月—20xx年12月担任县支行副行长□20xx年1月至今担任县支行副行长，主要分管财务会计、客户信贷工作。这些年特别20xx年以来，在上级行和支行的正确领导下，我按照上级行和支行的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。我加强廉政建设，严格执行上级行和支行的廉洁从业规定，确保自身清正廉洁，无违纪违规现象，获得了上级行和支行领导的充分肯定与员工同志们一致赞誉。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己近年来的工作和廉政情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等党的理论和党的十五大精神，树立正确的世界观、人生

观、价值观和权力观、地位观、荣辱观，坚定自己的理想信念，坚信中国特色社会主义事业，拥护党的领导，永远跟党走有中国特色社会主义的道路。我以党的宗旨为宗旨，以祖国的利益为利益，以人民的事业为事业，站在党、祖国、人民的立场上，努力做好本职工作，促进金融事业又好又快发展，为加快地方经济社会建设，全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦，作出自己应有的努力和贡献。我认真学习中华优秀传统文化和社会主义核心价值观，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，做到崇德修身，明礼诚信。崇德要崇尚文化，尊崇品德，重视教育，以学习为本，以知识为荣。修身要加强个人品行和职业道德建设，不受世俗行为和腐朽风气的侵蚀，提高思想修养，成为一名完善的人。明礼要知书识礼，讲文明、懂礼貌、知礼节。诚信要做到忠诚老实、诚恳待人，以信用取信于人，对他人给予信任。通过认真学习，我有效提高自己的思想道德品质，为做好各项工作，奠定了思想伦理基础。

我是支行副行长，分管财务会计、客户信贷工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量，使支行在当前金融同业竞争激烈的情况下，能够得到健康、持续的发展。为此，我平时十分注重业务学习，除参加集体学习和上级行组织培训外，在晚上抽出时间，一个人静下心来，认真学习国家金融和财经方面的法律法规、政策性金融管理知识、农发行新业务管理制度、新会计准则和业务知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的专业知识和业务技能，具有从事本职工作的业务操作技能和综合管理能力，能够全面做好工作，促进支行经营业务和各项工作发展。

我分管财务会计、客户信贷工作，工作涉及面比较广，具体



事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与支行的整体工作紧密相关。我增强工作责任心和工作紧迫感，忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进支行各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效。我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。在刻苦勤奋、认真努力工作的同时，我积极创新工作，不断解放思想、实事求是，与时俱进，勇于突破旧框框，重新思考，重新探索，大胆提出新思路、新举措，以实践不断推动创新。我把创新体现在平常实际工作中，善于从平常实际工作中发现问题，按照新思维、新观念分析问题，找出问题的原因和症结，提出解决问题的思路、方法和措施，实现工作突破，努力取得工作成绩。

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管财务会计方面，我一是统筹安排好每年工作。每年初按照省市分行会计工作安排意见，安排好支行全年的财务会计工作，理清工作思路，明确工作内容，确定努力目标。对年内各阶段性工作及时安排部署好，把工作落实到人到岗，加强对工作的检查监督，使每个财务会计能够增强责任心和使命感，按时高质量完成工作任务。二是抓好会计人员的学习培训工作。近年来支行会计人员变动频繁，新手多，为保证业务正常开展，我强化对会计人员的学习培训，坚持每天的晨会制度和每周一次的学习制度，反复详尽学习“操作手册”、“实施细则”等相关业务知识和操作技能，有效提高会计人员的业务技能，确保各项业务正常开展。同时做到理论联系实际，具体讲解实际操作办法，重点指导会计人员如何做好财务管理和资产核算等工作，全面提升会计人员的综合核算能力，确保会计人员能够做好工作，提高效率和

质量，不出差错。三是强化内控管理，防范财会操作风险。我不断修订完善会计出纳人员的岗位工作考核办法，坚持不相容岗位分离，执行重要岗位强制休假制度，严格ic卡的使用和保管，对现金、重控等重要物品按制度入库保管，坚持坐班主任按旬，会计主管、分管行长、行长按月查库制度。在会计主管每月对会计业务全面核查的基础上，对于其形成的会计监督资料进行再核查、再监督。我按月亲自查阅凭证、登记簿，尤其是大额资金的汇划、大额现金的提取、贷款借据和合同、冲正业务等重要事项，确保各项工作合法合规，切实防范财会操作风险。四是加强财务管理，严格执行财务制度和财经纪律，确保财务开支的合规、合法、合理，当好“内当家”。加强固定资产和低值易耗品的管理，确保账实、账薄、账卡相符。严格执行费用报账审批制度，认真执行大额费用集体讨论和大宗物品集体统一采购制度，努力节约支行经费开支。五是抓好优质服务，树立农发行良好形象。我要求会计人员提高思想认识和业务素质，树立服务意识，为客户提供优质、高效、文明的服务，展示农发行的一流服务形象。在分管客户信贷工作方面，我一是加强信贷员队伍建设，要求信贷员加强政治理论与业务知识学习，特别要努力学习新业务知识，全面提高政治思想觉悟和业务技能素质，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，热情服务好客户，努力取得客户满意，促进信贷业务发展。二是严格把关，坚持原则，保证信贷资产质量。要求信贷员掌握身份证等有关证件识别能力，做到认真细致核查，切实把好信贷资产质量关。要按照农发行制定的信贷管理制度，认真审查好信贷业务，严守“三个必须”，即贷款条件必须符合政策，贷款证件必须是合法原件，贷款人与保证人必须到场核实签字，确保支行信贷资产安全。三是强化内控管理，提升合规经营水平。认真执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一，加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。由于加强客户信贷管理，使得近年来各项贷款稳步增长，取得良好经济效益，截止20xx年12月底，各项贷款余额122464.99万元，全年实现营

业总收入xxx万元，营业利润xxx万元。

我是支行副行长，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为支行服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守上级行和支行廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。由于自己加强廉政建设，做到防微杜渐，厉行勤俭节约，反对奢侈浪费，多年来没有发生违纪违规情况，做到了清正廉洁。

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群众的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照支行意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作成绩不够显著，工作特色和亮点不多，一定程度影响了支行的进一步发展。

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作，力争取得更大成绩，促进农发行健康、持续、快速发展。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握上级行的工作精神，按照上级行要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行上级行廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得上级行领导和员工群众的满意。

## 银行产品销售经理个人简介篇五

我于20xx年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业务的审查要点；负责对全行审查员业务培训和指导；负责市行贷审会组织协调工作；配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

20xx年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作；主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责；组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程；组织对支行和各经营单位的信贷业务考核；对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表；对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责；按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作；组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核；组织信贷从业人员的培训工

作；上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

20xx年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求，本人基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将20xx年本人主要工作汇报如下：

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元；上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：贷款260笔，金额83.55亿元；贴现450笔，金额38.8亿元；国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元；承兑2500笔，金额110亿元；保函80笔，金额8.3亿元。

20xx年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位职责等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

- 1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《xx银行xx支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在20xx年进行了贯彻执行。

- 2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，

信贷管理部及时修订了,对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位,落实各岗位管理人员,明确交叉辅助岗位,将本职岗位与对口管理、服务机构(部门)落实到具体的人员,明确部门内各岗位信息传递流程,将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员,实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行,实现了管理工作的落实到人。

务运行始终按照年初制定规划运行,实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行,保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险,我行在上级行下发的出账管理要求基础上,对我行出账审核流程进行优化,明确了出账环节审核要求,通过相互制约的岗位控制操作风险,制定了《xx银行xx支行出账审核实施细则》,在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍,实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题,及时下发《xx银行xx支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题,防止对大客户的集中授信风险发生,及时规避集团客户的系统风险。制定了《xx银行xx支行公司客户授信额度测算管理办法》,以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法,保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进,对存量授信客户重新审定,对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“xx银行民营100”的指导思想,我行公司授信业务确

定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《xx银行xx支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《xx银行xx支行贷审会条例》和《xx银行xx支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求的通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范贷款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《xx银行xx支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发展。计划在20xx年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质

量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作20xx年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。

总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

四、圆满完成接待上级行检查指导工作

20xx年总行共派出五次检查、督导组对我行

信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积极组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准；提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务；对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持



实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户；响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的贷款(贴现)转保证金、贷款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了贷款转保证金、贷款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

## 六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围

20xx年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工作结果、工作没有任何借口、你真的很不错等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

## 七、承担全行客户经理组织培训工作重任

20xx年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在20xx年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果□20xx年此种培训还将深入开展下去。

## 八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够□20xx年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信

客户、调减承兑余额，结果导致20xx年新增了吴中仪表逾期贷款，出现沈阳公用发展贷款预警，下半年被动地按总行压缩承兑汇票计划调整承兑汇票余额，影响了我行20xx年下半年业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的最佳机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。针对这一点知识□20xx年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的必要的认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、对银行经营的短期目标和长期目标相互协调性以及信贷业务风险发生的滞后性及银行经营风险的反经济周期性认识不够，在20xx年甚至20xx年上半年还存在少许盲目乐观性，对总行调整政策没能做到及时接受，幸好在主管行指点下，认识到我行现在必须进行客户、定价、保证金等结构刚性调整的必要性。及时调整了风险控制的指导思想，实施了适度从紧的审查原则，保证了全行信贷结构调整工作在20xx年顺利实施，最终保证我行经营效益提高，有力降低信贷风险，压缩了承兑总量和调减了大客户的授信总量。

九、本人对信贷风险管理工作再认识

## 银行产品销售经理个人简介篇六

尊敬的各位领导，同事：

大家好！

我是xx支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

在xx支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到xx万元，加办网银x户，电话银行x户，销售理财x万，建立大客户资料x户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是"服务"这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。

而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务

的'客户中有很多中老年客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

在去年交医保的两个多月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大

堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、"四声服务"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知  
识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。

谢谢大家。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 银行产品销售经理个人简介篇七

尊敬的领导：

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。

### 一、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x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x亿元，带动对公存款x多万元，实现利息收入x多万元，实现中间业务收入x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160万元。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。

二、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\_\_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《\_\_》一文被评为总行二等奖。

三、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\_\_快要来临，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。

此致

敬礼！

## 银行产品销售经理个人简介篇八

自20xxx月x日起任xx县支行副行长，分管贷款、风险管理等工作。在xx行工作的一年内，我能够提高政治站位，认真贯彻落实省、市分行各项工作部署，坚持稳中求进的总基调，牢记普惠金融使命责任，忠诚履职担当，以金融扶贫工作为重点，狠抓能力建设，严格风险管控，倡导合规文化建设，保持了贷款业务的健康、持续发展，现我从以下几方面进行述职：

### 1、紧抓管理、促进转型，零售资产业务稳健发展

一是收入稳步增长。截止20xx年12月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□

截止20xx年8月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度

计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□个贷和小企业收入均达到本年度形象进度，预计到年底超额完成收入计划。

二是资产业务健康发展。截止20xx年12月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，其中扶贫贷净增x万，完成全年净增目标，且完成金融扶贫、两增两控、绿色信贷等社会责任目标□20xx年发放xx县高中学校小企业贷款x万元、某制药公司x万，超额完成小企业目标。

20xx年在金融扶贫转型时期，克服政策变化和人员困难，截止8月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，完成全年净增计划x%□提前4个月完成两增两控、绿色信贷等社会责任目标□20xx年发放小企业贷款x万元，全年净增x万元，完成全年计划x%□超形象进度。

三是风险管控成效显著□20xx年12月底我行不良贷款余额x万元，不良率0.4%，低于全省平均水平0.3个百分点，风险把控在全省排前列。

20xx年我行严格按照一把手逾期0容忍的高压态势，清逾期降不良。截止8月底，我行不良贷款余额x万元，不良率0.19%，全省前10名，在扶贫贷大量到期的情况下，我行逾期管理水平和风险把控能力仍需进一步提高，确保资产质量保持良好。

## 2、积极搭建合作平台，拓宽营销渠道

20xx年在省市行的正确指导下，我行加大了扶贫办、人社局、工会、妇联、邮政局、烟草公司六大平台建设力度，为实现零售贷款批开发，创造良好外部环境。一是与金融办合作的金融扶贫贷款市场占比，截止目前，由去年的7.2%提升到今年的8.9%，得到了县政府各级领导的高度评价。二是与人社



局创业中心合作的再就业贷款，截止8月底本年实现放款x万元，提前完成全年普惠小微金融服务社会责任目标。三是本年度工会、妇联、邮政局和烟草公司推荐放款分别为x万元□x万元□x万元。

### 3、加大培训和学习，法律合规持续加强

20xx年一方面响应政府审计和监管部门要求，一方面为规范业务发展，我行加强合规文化建设，提升全行员工合规经营意识。一是深入开展“学法用法、知法守法”普法警示教育活动。邀请检察院和公安局开展警示教育活动，全员学习，大力营造人人学法、知法、守法的文化氛围，让法律、法规内化于心，在员工中形成了强有力的合规文化软约束力。二是强力做好各项培训。以学习《员工行为违规处理办法》活动着力提高全员风险风控能力和合规执行力，分岗位、分批次、分条线进行规章制度、操作流程、业务知识等培训。三是开展“全面剖析检查回头看”活动。全行自上而下学习问题、剖析问题、解决问题，确保各项问题整改到位，严控各类风险，贯彻银行业“30条禁令”要求，强化对员工的教育、约束和管控，做到合规发展业务。

### 4、加强团队建设，提升人员凝聚力

20xx年在市行工会的大力支持下，我行先后开展了妇女节、劳动节活动，组织全行职工参加的跳绳、羽毛球、气球、智力接棒等趣味活动，活跃员工欢乐工作氛围；同时我行在信贷业务发展旺季为实现劳逸结合开展内容丰富的活动，组织信贷员参加踢毽子、投篮、登山、漂流等体育活动。一把手定期开展信贷员家访，与信贷员共同聚餐活动；我行积极参加市分行组织风采展示比赛，我行信贷全员参演红色小品节目《不忘初心、牢记使命》，取得了一等奖的好成绩，通过一系列活动进一步提升了员工的向心力和凝聚力。

到xx工作的一年时间，工作环境发生了改变，在经过短暂的

熟悉之后，我虽然很快进入了工作状态，但是仍有许多亟需提升的地方，工作中存在一定的不足，主要表现为：

1、贷款业务发展未达理想目标。全年贷款较往年净增增幅很多，但主要是房贷和再就业，传统业务发展滞缓；房贷业务占比太少，贷款结构还有待调整。

2、统筹兼顾意识不强。作为主管贷款的挂职副行长，在业务发展上只片面从融资需求考虑，淡化了个金、公司业务的发展，统筹发展和综合营销意识有待提升。

3、缺乏创新思维。因受工作能力和水平所限制，工作创新不够，开拓力度不大，只会按部就班上级行的指示，工作没有突破性的进展，存在着满足于现状思想，不能做到居安思危。

一是持续做好金融扶贫，实现特惠向普惠成功转型。与扶贫办做好对接，借助政府平台，加大贫困村的开发力度，实现新的增长点；并结合xx实际，利用好政府平台，开展乡村振兴活动，做好信用村建设，实现特色产业批量开发，成功向普惠金融转型。

二是做好新产品的宣传，实现消费贷款稳中求进。利用好工会平台，借助各单位工会力量宣传我行消费贷，做好对消费贷到期客户的持续回访，在正常还款后实现续贷，避免出现余额下滑；充分发挥网上支用的优势，体现便捷、循环使用的优势，吸引新一批客户对我行消费贷款的关注。

三是巩固与x部门合作，加大x担保贷款发放力度。在担保中心人员变动后，重点做好沟通协调工作，重新启动市场的宣传工作。

四是以新产品为突破口，实现小企业贷款新增量。结合xx小企业市场情况□20xx年以民生类贷款为营销重点，实现小企业贷款新增。

五是持续加强队伍建设，优化作业流程，提高工作效率。

六是严守合规底线，确保资产质量。各岗位做好履职，对新受理的客户重点从贷款用途、信用状况、资产状况进行严格的交叉验证；行领导通过对大额授信、频繁使用、短期逾期客户进行贷后检查，杜绝信贷从业人员的道德风险。

七是全力做好到期催收和逾期清收。形成一人发生逾期，全员积极参与催收的氛围，增强催收力量。持续做好风险客户排查和退出，对老逾期户要求信贷员在到期前一周电话回访、前3天上门走访；当天到期未还款的必须上门催收，避免风险贷款向不良贷款迁移；对进入司法程序的贷款积极与法院沟通，确保早日收回。

20xx年是xx行发展的关键一年，在经济下行压力之下，我要适应新常态，带领员工在发展中解决存在的问题，以“稳发展、控风险、提能力、促转型”为主线，通过平台建设、合规经营、风险化解、强力催收等措施确保贷款业务持续稳健发展；在市分行的指导下，在一把手的带领下，我要加强学习，提升能力，不忘初心，励志前行，为xx县支行20xx年业务发展和2年业务储备贡献自己的更大力量。

以上报告，如有不当敬请批评指正！

## 银行产品销售经理个人简介篇九

在现在社会，需要使用报告的情况越来越多，要注意报告在写作时具有一定的格式。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？以下是小编收集整理银行总经理述职报告，欢迎阅读与收藏。

在20xx年度，我严格按照xx银行的总体安排和布署，在深化规范化管理、强化内控制度原则的指导下，我扎实稳妥地开

展各项任务转换工作，认真开展各项业务工作，并仔细严谨的做好各项会计结算工作，以有效的保证了全年各项工作的顺利开展。回顾过去一年来的工作，本人不仅努力工作，热衷事业，还积极主动地提升自己的政治觉悟，不断提高自身的工作能力，创新工作方式以及工作思路，努力提高我行的各项工作成效。现将本人在20xx年度的主要工作内容述职报告如下：

20xx年度是我行发展与营运的重要一年，在20xx年度，我xx银行全面上线个人稽核制度、自公司集合上线以来，我会计与营运部门展开了各项转型工作。为全面完成转型工作，真正实现会计结算工作的零风险。

自今年的稽核（公司2.0）上线以来，我适时的展开了阶段调研工作，根据我行实际调整了我部结构，进而调整了管理结构。并同时紧抓业务，做到及时整改，认证审评。严格建立防风险，严控结算工作质量关卡，高调抓质量，高效益的稽核与会计结算工作。此外，我还进一步深化改善了原工作思路，创新了制度规范管理，从而全面落实创新工作方式。在20xx年度，我主要以巩固和开拓为主线，大力发展我行营运业务。

在20xx年度春节期间，我积极组织全区出纳与会计业务人员共同加班加点，全面针对大量的回笼资金展开各项挑拨与整点工作。仅一个月全区交存人行业务资金达到万元，上划省行万元，全年的现金占用率、备付金超限率、资金运用率保持在一个较好的水平。

为加强人民币流通管理，维护人民币的正常流通秩序，我及时印发了“关于加强人民币收付管理及反假工作的通知”文件，并组织人员对一类网点贯彻执行《中华人民共和国人民币管理条例》、等一系类相关规定情况进行了检查；同时，通过联网let电子屏、网点设置窗口、楼区民生广场摆摊设点

等方式进行了集中宣传，广泛向市民普及了人民币相关知识。此外，我还积极组织选拔和集训活动，主动组队参加了省行组织的人民币知识及点钞技能竞赛，以此来提高我部全员的结算工作能力。

在20xx年度，为克服我部人员紧张、事务繁杂等困难，我全面开展了现场检查和非现场检查相结合工作，亲自督促全部上下合规操作，确保全年资金安全运行无事故。在20xx年我部共接受省行、总行内控检查2次，省行会计交叉检查1次，人民银行人民币帐户专项检查和执法检查2次。在每次接受检查前夕，我都安排专员对检查内容开展自查活动，确保了各岗位安全运行无意外；在会计结算方面，我始终强调我部会计人员履职日常职责和非现场检查工作，每月对非正常挂账和重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，按月核发非现场检查通报，认真落实各项规章制度；此外，我还对部门工作进行了重点监控，为加强金库管理，我组织专业会计和相关检查人员定期与不定期对金库进行盘库、检查工作。同时，我还紧抓整改落实工作，及时组织专业人员开展检查以及自查工作，并针对出现的问题逐条逐项分析原因，与部门人员工作落实整改，及时将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，保证了20xx年会计结算工作的无重大差错、无风险、无事故。

20xx年是我行会计结算系统大变革的一年，自3月份公司业务2.0集中上线和个人业务会计集中稽核上线以来，我紧密领导，集中部署，高度重视稽核转型的落实工作，严格按照领导要求制定方案并相继下发了xx等相关文件。并同时加强部门培训工作，认真组织部门人员进行加班加点的演练和培训；为促进邮银联动、分工协作。我及时组织各网点进行试上线与考核工作。同时我严格按照省行要求出台考核办法，将退回率、识别率、差错率等考核指标实际落实分解到前、中、后台操作人员与市、县、网点三级管理人员工作任务之中。

在20xx年度，我不仅带头展开自学与提升工作，还组织部门人员积极进行自学以及集中学习，以全面培养我部的全局观念和团队协作观念。我部通过对营运人员培训，树立了爱岗敬业的良好氛围。不仅如此，在工作制度上，我还制定了绩效考核制度。将我部工作效益与业务考核挂钩，深度鼓励员工开发拓展市场，进一步提升员工的工作热情与工作能力。在今年以来我部门人员的绩效工作得到了很大的提升。并不定时对以此作为对员工的仪表规范、服务语言规范、服务质量规范以及服务纪律规范进行检查，完善我部的标准化服务，努力想标兵服务团队方向发展。

虽然，在20xx年度的工作中，我不断努力，力争完善我部的各项工作任务，奋力为实现我部的良好转变而奋斗，并取得了良好的成效。但是在具体的工作实施与落实中，我还存在有对上级部门制定新政策的上传下达工作不及时、对员工的日常行为规范、制度考核检查不严谨、对部门人员的日常管理、组织工作细节不完善等问题。这使得我部门没能在更好的领导与部署下全面实现转型。

20xx年已经到来，在未来的工作中，我将进一步总结一年来各项工作的经验，继续以防范风险为工作中心，并持续加强对员工的规范化服务理念 and 职业道德教育，培养员工爱岗敬业、热爱xx□团结向上的精神。严格按照总行的规范化服务标准要求员工，通过多种形式的教育活动，为业务发展提供精神基础。以全面规范部门管理，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广新型管理政策，努力为客户提供优质服务，为全面完成年度各项指标而努力工作为工作重心，为市行的发展做出自己应尽的贡献。