

2023年银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结篇一

20xx年，营业部存在多次客户身份证应联网核查未执行联网核查的情况，也存在单位账户大额出账未主动联系法人、财务人员的现象。柜员在操作过程中风险意识不够强，保护自己的意识不够强，尤其是在现在这种电信诈骗手段层出不穷的形势下。针对此种情况□20xx年对于新留存的客户信息，如有留存身份证复印件，联网核查必须打印在复印件反面，以备后期监督复核。单位大额复审时，复审柜员必须同时复核经办柜员联系单位财务人员、法人等人的信息。

20xx年，营业部存在大小写金额错误或模糊、账号书写不正确等方面的问题。营业部柜员日趋年轻化，前台柜员基本已是近5年入行员工，整体业务素质有待提高。对于很多业务，没有第一时间做好审核工作□20xx年，为确保做好传票质量，将做好自我复核、互相复核、专人复核三道程序。对于经常出现审核不到位的柜员传票或者容易出现问题的柜员传票，我也将再次复核一次，将问题降到最低。

柜员是业务操作的主体，要想提升基础管理水平，必须做好柜员业务素质的提升，并根据柜员的特点做好更合理的劳动配置□20xx年，通过柜员等级考试，营业部的年轻柜员都达到

三级以上并有多名5级柜员。老员工中，也有2名取得了6级柜员的等级。但在支行业务竞赛中表现平平□20xx年，营业部将利用好响应平台这个平台做好每日一练，青年员工也将定期做好支行的测试和训练。我也将通过微信群每日学习业务知识要点，尤其是平时操作的重点和容易出现问题的一些关键点，逐步提升柜员业务知识水平。

目前超柜分流还未达到90%的标准，通过分析存在三个方面的问题。

1、大堂人员未第一时间识别客户办理业务的种类或者部分客户拒绝告知大堂经理需要办理的业务种类，当客户到达柜台后，柜员担心客户等待时间过长或者引起客户不满产生投诉，柜员未再次分流到高柜。

2、大堂人员对于客户办理的业务种类是否可以通过超柜办理并不十分清楚。

3、客户办理多笔业务，部分业务可超柜办理，部分业务须柜台办理，柜员为避免麻烦未再次分流□20xx年，营业部将进行专项的超柜业务培训，使大堂人员更清楚地知晓超柜业务，尤其是轮班的客户经理。同时，也将超柜分流率考核的重要性再次对柜员做好强调，让柜员对客户做好解释工作，做好超柜业务的二次分流。

20xx年已经过去□20xx年任务仍然艰巨，但营业部将众志成城，团结一心，做好工作，不辜负支行领导的关心爱护。

银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结篇二

一、工作目标完成情况

（一）后台中心建设取得突破性进展。截至年末，建成了市

分行集中作业中心、远程集中授权中心。在全行初步搭建了前后台分离、后台集中的作业模式，减少了客户等待时间，降低网点柜员的营运作业压力，标志着我行柜面业务流程再造工作取得了实质性进展，临柜业务处理正式迈入一个新的时代，我行的现代化运营体系建设工作进入了高速发展阶段。

中加钞，现金调拨系统运行规范，现金集中清分、现金与重空凭证集中配送运作规范有效，柜面人员减负作用显著，切实提高了对网点作业的支持保障与服务能力。

（三）运营业务基础管理持续夯实。一是建立健全运营业务规章制度，坚持质量控制、风险管理和考核评价多策并举，制定和完善了《监管员履职管理考核办法》、《运营主管履职考核办法》、《柜员星级管理办法》、《集中对账管理考核办法》、《运营业务考评实施细则》等制度。二是推行运营作业季度分析例会制度，各级行召开运营风险分析例会20次，16名监管人员深入到46个营业机构进行“坐班体验”。三是组织各种培训16期，共2316人（次）参加培训。

（四）运营操作风险管理水平持续提升。市县行共对220个次机构实施了尽职监管检查，尽职检查频率达到100%；组织开展财政账户、支付结算、定期存款、对账管理、印押证管理等专项检查。实现了全年无运营操作案件和重大差错事故的目标。

二、主要工作措施

（一）大力推进“三大集中”建设，后台集中成效逐步显现。

2011年，我行为响应上级行对运营工作大集中的有关政策，认真贯彻执行省分行的战略部署，投入大量的人力、财力和物力，为积极推进运营体系各项集中任务的快速落实做了大量的尝试和富有成效的工作。

1、现金中心按照标准化、规范化、程序化的模式进行建设，凸显我行现金管理先进化。2011年，我行运营管理部门通过不断完善制度、规范管理，加强培训、提高风险防范意识等措施，确保了集中配送现金的安全运营。截止11月末，累计为全辖支行业务库、营业机构配送现金达到63.31亿元，不仅方便了网点，提高了效率，也有力地提升了竞争力和风险控制能力。根据总行现金配送调拨业务流程，我行结合实际，修订了《现金集中配送调缴业务操作流程》和《现金调缴业务差错考核办法》，以完善的制度和规范的操作为保障，确保现金配送安全运行，并取得显著成效。为使操作人员熟练掌握现金调缴业务操作流程、合规操作，我行对辖内运营主管及现金管理人员进行了业务操作培训，并通过他们实现对前台人员的再培训，使前台人员在熟练掌握现金调缴业务流程及操作要求的同时，牢固树立“合规创造价值，违规就是风险”的意识，保证现金配送安全。在现金运营过程中，为了最大限度地降低风险，保证现金配送万无一失，运营管理部门对营业网点的日现金收付量、尾箱数量进行全面细致调查，实行主出纳制，推行卡封袋，有效压缩尾箱，从而使每个营业网点的现金尾箱由原来的4、5个压缩到现在的2、3个。现金的集中清分和集中配在运营工作规范化管理、现金安全、柜面人员减负等方面发挥作用比较明显，深受基层网点和柜员的欢迎。

2、全面推进银企对账集中，对账工作日趋规范化，风险防控更加有力化。在2011年2月，我行全面实行了对账外包，通过对账集中管理和对账外包，全行对账直接参与人员减少6人，实现了对账工作与营业机构的物理剥离，有效缓解了基层网点对账人员不足、岗位制约不到位和对账质量不高的问题。一是领导重视，加强管理，考核落实。今年以来，我行把做好对账工作、提高银企集中对账率作为强化内控、提高运营精细化管理的一项重要内容来抓，在年初出台的《运营主管考核办法》中，把对账管理纳入到运营主管的业务管理考核项目内，要求重点账户对账单收回率达到100%、普通账户对账单收回率从96%逐步提高到100%，并对银企对账工作实行按

月考核、按月排名，从而激发了辖属网点运营主管做好对账工作的积极性。二是落实职责，内外配合，分工明确。我行各网点把对账工作分解到有关人员，密切配合外包单位，采用上门核对、电话联系、手把手教会企业网银对账人员对账等方式，督促开户单位及时对账。同时，从基础、源头抓起，要求客户提供正确的对账地址、联系方式，以降低退信率。对于第三方（邮政部门）投递准确率不高、经常遭遇退信的，相关网点逐户分析原因，及时调整对账方式；对于长期不动户、零余额户、久不使用的纳税户等影响对账进度的帐户，各网点积极予以清理，对提高银企对账率起到了很大作用。三是提早部署，准备充分，序时推进。

从次月初账单产生起，我行就对全行的账单进行认真梳理，要求各网点及时落实提前完成对账任务，以防客户出现异常情况，留取足够的对账时间。同时，要求辖属网点序时完成对账进度，对月度、季度重点账户先落实核对，并在次月20日前完成对账；对账方式为上门、网银的，要求网点在次月25日前完成对账；对账方式为第三方的，根据市分行下发的清单，要求网点逐户分析原因，补制账单及早完成对账。此外，我行还定期下发未对账清单进行督办，从而确保了全行在对账考核期内全面完成对账任务。

期间各支行及网点能够在规定的时间内完成规定动作。在上线试营业期间，我行请到省分行项目组的业务骨干人员针对上线工作进行专门指导并将项目组办公地点直接放在作业中心，力求做到“发现问题、解决问题、不留后患”。

自身业务处理能力，加强了授权人员的责任心，提高了远程授权工作效率。为保证授权业务合规、快速办理，授权中心每日编制下发远程集中授权业务运行情况通报，各支行高度关注、认真分析、落实整改，通过“调研、抽查、讨论、反馈”措施多管齐下，大大提高了网点上传资料质量，提升了临柜业务标准化作业水平，保障每笔授权业务顺畅办理。目前，我行远程集中授权系统运行平稳，授权效率逐步提高，

风险管控不断加强，网点减压效果显著，初步实现了远程集中授权管理目标。

1、建立健全管理工作制度，努力提高人民币收付业务

管理水平，2011年，我行依照人民币收付管理的相关规定，进一步加强人民币收付业务管理的制度建设，努力提高人民币收付业务管理工作水平。市分行成立了以分管行长为组长，运营管理部负责人、各县级支行金库负责人为副组长，市分行及县支行金库业务主管、各营业机构运营主管为成员的人民币收付业务管理工作领导小组，下设人民币反假防假办公室，负责人民币日常收付业务及人民币反假工作的管理。为了把这项工作落到实处，市分行先后出台并完善了《遂宁市农行金库管理办法（试行）》、《遂宁市农行现金调拨管理办法（试行）》、《遂宁市农行现金集中清分实施细则》等关于人民币收付管理的相关制度，采取有效措施，加强人民币收付工作，有效防止假币对外支付现象的发生，为维护人民币的正常流通秩序保驾护航。

人民币收付工作速度，减少了柜台人民币收付工作中差错，提高了人民币收付工作质量，增强了广大人民群众的防假反假意识和能力，有效地维护我行和广大客户利益。

3、加强人民币收付业务知识培训，努力提高业务人员反假防假技能，市分行年初就部署各县级支行要有计划地开展现金业务岗前培训，要求各营业机构利用班前班后时间认真学习《中华人民共和国人民币管理条例》、《中国人民银行残缺污损人民币兑换办法》、《不宜流通人民币挑剔标准》、《中国人民银行假币收缴、鉴定管理办法》等人民币管理制度和人民银行最新公布的券别特征及人工鉴别方法等，让柜员熟练掌握“五好钱捆”标准和不宜流通人民币的挑剔标准，强化人民币收付业务技能，努力提高营业机构服务水平。上半年，市分行分别组织了两期现金业务及人民币反假防假培训班，对各营业机构的运营主管及业务骨干进行了为期两天

的系统培训；组织现金收付人员积极参加人民银行反假上岗资格考试，并坚决遵循人民银行的规定，未取得反假上岗资格的人员不得从事临柜现金收付业务工作。通过这一系列的学习、培训、考试等措施，进一步提高了一线人员人民币收付业务水平及人民币防假反假技能，熟练掌握反假业务知识，为做好人民币收付工作及人民币反假工作打下了坚实的基础。

4、加强现金需求预测，努力平衡各币种供求关系，确

保现金供应，减少社会矛盾。现金供应问题是关系到金融稳定及社会稳定的全局性问题，通过深入学习和理解，员工对现金需求预测工作的重要性有了深刻的认识，各营业机构均能科学预测日常业务所需现金数量、券别，了解和掌握客户对现金的需求倾向，提高现金预测的准确性，按时向上级行上报现金计划。并对20万元及以上的大额现金客户实行提前预约制度及分级审批制度，合理配备流通中的现金卷别，确保了现金供应，减少社会矛盾。

5、加强现金整点及兑换工作，努力提高流通中人民币整洁度，优化人民群众用“钱”环境。首先，我行中心金库配备设备及人员，对回笼的现金进行集中清分，严格按照《不宜流通人民币挑剔标准》规定，对残缺、污损人民币进行严格挑剔和整点，且按《中国人民银行发行库调缴业务管理办法》标准，对缴存的现金做到“五好”标准，点准、墩齐、挑净、捆紧、印章清晰。其次，树立窗口服务意识，提升农行社会形象。我行要求对外营业机构均应开设至少一个窗口办理大小票币、残损票币兑换业务，增强挑剔和回收残损券的工作责任心，严格按照规定认真做好柜面现金的收付、挑剔、整点、兑换、咨询及假币收缴和鉴定工作，无条件为公众提供人民币券别调剂和残缺污损人民币兑换服务，努力提高流通中人民币整洁度，优化人民群众用“钱”环境。

6、加强反假防假宣传，努力提高全民反假意识，努力

维护人民币的正常流通秩序。首先，多渠道宣传反假知识，加大反假力度。我行按照人民银行要求，下发了《中国人民银行残缺污损人民币兑换办法》、《不宜流通人民币挑剔标准》公示牌悬挂在我行46个营业网点大厅，其目的是宣传残破币兑换标准和不宜流通人民币标准，加强营业机构人民币收付业务的群众监督。在反假防假宣传工作中，我行还定期不定期向广大人民群众散发人民币知识宣传折页，并利用各机构电子门楣宣传人民币反假防假标语，上半年共组织大型反假防假宣传活动两次，取得了良好的社会效果。其次是建立反假长效机制，严格按照人民银行规定收缴假币。我行临柜现金收付人员均取得了反假上岗资格，自觉遵守《中国人民银行假币收缴鉴定管理办法》，严格按照假币收缴流程进行操作，对收缴的假币，换人复核，当着客户的面，在假币正反两面加盖“假币”戳记，并在专用袋上标明币种、券别、面额、枚数、冠字号码以及对应的《假币收缴凭证》编号等细项，同时在假币收缴登记簿上进行登定期向上级行上缴假币实物。2011年上行共收缴假币107310元，未引起纠纷及投诉事件，为维护人民币的正常流通秩序作出了较大贡献。

不懈，筑牢了运营业务基础。一是加强运营队伍建设，围绕柜员和运营主管队伍建设，通过推行运营风险季度分析例会、监管员“坐班体验”、运营业务考评机制，加强运营业务培训，运营队伍建设明显改观，识别、控制、抵御风险的基础更加牢固。二是建立健全运营业务规章制度，坚持质量控制、风险管理和考核评价多策并举，制定和完善了《监管员履职管理考核办法》、《运营主管履职考核办法》、《柜员星级管理办法》、《集中对账管理考核办法》、《运营业务考评实施细则》等制度。

财政账户风险排查、支付结算等专项检查；为全行业务经营的持续发展提供了坚实保障基础。

三、运营管理工作存在的主要问题

在充分肯定取得成绩的同时，我行运营基础管理工作还有不少薄弱环节，全行运营管理链条长、范围广、难度大，基层合规意识较差，风险控制的压力较大，主要表现为：部分柜面操作、管理人员制度观念淡薄，执行力不高，有章不循，违规操作时有发生；重点时段、重点环节、重点业务，如业务授权、账户管理、大额资金出账等运营风险隐患仍存在。

四、下一步工作措施

（一）进一步完善后台中心的各项功能和管理制度。尽管我行已完成了今年三大中心建设目标，但我们也要充分认识到三大中心是新生事物，在功能完善和管理上仍需下大功夫，在2012年，我行要从风险防范着手，加大各后台中心制度建设力度，充分发挥后台中心的作用，做到真正为网点减负和防范后台集中风险。

划、组织、实施等工作，要按规定频率开展尽职监管检查，要按季召开一次运营条线分析例会，对各类运营条线风险进行深入分析、主动管理、动态提示，提高运营风险管理的针对性。二是加强运营案防工作，严控运营操作风险。运营操作案件防范始终是运营监督的重点，必须时刻关注，常抓不懈，利剑高悬。要不断创新案件防范和风险管理模式，依靠运营主管、现场监管员、在线监管员三支队伍，用好现场检查、在线监控、录像拷贝还原三个监督手段，抓好飞行检查、尽职监管、专项检查三类检查，抓好事前、事中风险控制及事后监督，实行现场监督、远程监控双线并举，形成风险监控的立体组合和强大合力。要加强业务薄弱环节的监督，把现金管理领域的案件风险作为防控重点，抓好大额现金存取、定期存折等业务风险防控；严防针对营业机构的诈骗行为，警惕假汇票、虚假验资以及以大额存款为诱饵实施的诈骗；要密切防控重点领域和人员的案件风险，突出开门营业、日终签退、节假日三个重点时段，现金调拨、柜员交接、业务授权、临时离岗、平账审核、内外对账六个重点环节，代发工资、提前支取、上门收款、注册验资、延伸柜台六类重点

业务的监督，及时堵塞业务操作漏洞。

督促辖内的分支机构要把“三化三铁”创建工作与营业网点日常管理相结合、与监管履职相结合、与重点问题落实整改相结合。力求通过创建工作带动基础管理水平的整体提高，带动部分屡查屡犯问题的彻底消除，带动风险防范能力的提高，带动全辖柜员行为规范和素质提高。通过创建工作，打造一批会计基础工作真正过硬的营业网点和县级支行。二是利用业务运营响应平台的上线推广，切实提升面向基层柜员的服务支持能力，实现对柜员业务“全覆盖、无障碍、贯通式”的服务指导。三是切实加强建设管理运营管理人员队伍，参与辖内会计监管员、运营主管和柜员业务资格管理。认真落实营业机构委派运营主管的工作职责。把运营主管委派作为强化内控管理，防范运营操作风险的重要举措，加大考核力度，确保委派会计主管认真履行职责。

银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结篇三

今年以来□x银行根据省分行的统一安排和部署，抢抓“两节”资金回笼旺季，强力实施以“伴你成长金钥匙春天行动”为主题的综合营销活动，各项业务发展取得显著成绩。截止20xx年2月5日，各项存款总量达到xx亿元，比年初净增xx亿元，其中个人储蓄存款总量xx亿元，比年初净增xx亿元；贷款余额xx亿元，比年初增净万元；中间业务收入xx万元，其中银行卡实现收入xx元。

省分行作出实行“春天行动”的决定后□x银行迅速召开行长办公会、行务会、员工大会对省分行精神进行传达贯彻，对全行“春天行动”市场营销活动进行研究和布置。

一是切实强化领导。为了提升认识，让各级切实强化对“春天行动”的组织领导。支行党委在行务会、主任会议上反复

强调，一年之际在于春，“两节”期间，人流、物流、资金流高度聚集，是一年之中不可再生的稀缺资源，牢牢把握机遇，抓好“两节”期间的市场营销工作，对顺利完成全行全年的工作目标，具有重大的战略意义。通过反复传导，各单位主要负责人普遍增强了对“春天行动”的紧迫感和责任感，工作的主动性大大提升。同时，支行及时成立以党委书记、行长任组长，副行长任副组长，支行前后台部门负责人为成员的“伴你成长金钥匙春天行动”综合营销领导小组；各单位也相应成立以主要负责人为组长，业务骨干为成员的工作小组，并明确各级专班组长、成员，对“春天行动”各项工作目标、措施，落实情况的具体责任，切实加强对“春天行动”的组织领导。

二是细化营销方案。支行及时出台××银行“伴你成长金钥匙春天行动”综合营销实施方案》，对“春天行动”的行动时间、参加单位、组织机构、行动目标、营销策略、主要保障机制、考核指标、评比奖励进行了细化。通过建立客户经理队伍、营造综合营销平台、丰富金融产品、优化客户结构、完善保障机制，着力打造五位一体的综合营销体系，实现营销工作向科学化、专业化、标准化、系统化推进。使营销方案对全行市场营销工作具有很强的指导性。

三是强势宣传发动。在前期准备工作充分的基础上，支行及时召开全行“春天行动”市场营销动员大会。会上，支行党委书记、行长作了题为《紧急行动全员出击抢抓商机，实现“春天行动”首季市场营销开门红》的主题报告，大大鼓舞了全行士气；分管行领导和相关部门负责人对营销活动进行再部署；部门、分理处代表作了表态式发言。全行“春天行动”市场营销活动，在热烈的气氛中强势展开，为开门红奠定必胜的基础。

一是各单位主要负责人站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。二是窗口开足，实行全天候、满负荷运作。三是走出去营销，抢挖他行优质客户。四是加大宣传力度，在支行统一采用电

视、报刊、大型户外广告进行宣传的同时，各网点及时配套使用广播、流动宣传车、拉横幅以及在车站、码头、居民小区等人流聚集区设立咨询站点等多种方式全面启动宣传工作，要形成全方位、立体型的宣传氛围，五是做好优质服务工作，确保市容行貌好、服务设施好、文明用语好的“三好”标准，努力给顾客营造一种舒心的环境。对高价值客户实行差异化服务，尽快解决客户存、取款排长队的问题。各单位通过抓岗位练兵，努力提升服务水平；通过抓星级员工的培养，努力提升服务水平；通过狠抓奖优罚劣，努力提升服务水平，对优质服务好的重奖，对与顾客争吵、态度生硬、服务效率低下等有损银行形象的一律给予重处罚。六是强化上下联动，整体营销的功能，对优质客户实行资产、负责、中间业务，本外币业务一体化营销，全方位放大客户价值。

期间，支行分别召开行务会，城区、乡镇主任会议，听取市场营销工作汇报，分析、协调解决存在的问题，促进“春天行动”，迅速扩大战果，向纵深全面推进。针对元月中旬，营销工作整体放缓的趋势，支行实地调研究后，及时印发了《关于抓好当前市场营销工作的紧急通知》，提出了加快营销进度的6项具体措施，由包片行领导和包点部室，亲自送到各网点，亲自组织员工进行学习，亲自抓落实，迅速扭转了营销工作裹足不前的僵化局面。支行要求，包点部门要切实加强对网点的联系指导，实实在在帮助网点解决营销中的难点问题。对一般性的问题，能现场解决的要现场解决，确实不能解决的收集起来，向分管行领导及时汇报，争取创造条件，及时解决。

银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结篇四

20__年，邮储银行__街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监会的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷

款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

一、主要工作成效

各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的122.88%。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%；对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长18%，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%；卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元；银联卡交易笔数6369笔。

新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行__街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮储银行__街支行的准时开业和业务的正常处理。队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

二、具体工作措施

（一）抓业务，与时俱进创佳绩

抓存款，促资金实力增强。20__年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到

了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行__街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。20__年，邮储银行__街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至20__年上半年，邮储银行__街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至20__年上半年，邮储银行__街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃”上，降低经营成本，节支效果明显；在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

（二）重改革，开拓创新促经营

周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行__街支行改革

工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

银行运营管理工作汇报 银行运营管理部工作总结篇五

首先，我要感谢各位领导和同事们一直以来的帮助和指导。这一年来我仍然在一线柜面工作，无论是工作上、学习上还是思想上都取得了一些进步和提高。作为一名普通的柜员，我深知自己的岗位责任重大，所以我在工作中脚踏实地，忠于职守，尽力而为；严格要求自己，确保安全；自觉遵守各种规章制度，严格按照银行规范化服务标准办事。深知日常工作繁忙而琐碎，但要把不同层次的客户接待好，服务好，要做到一年如一日还是不容易的。因此我始终不停地努力学习专业知识及其上级行要求完成的网络学习等，用理论学联系实际，学以致用，力求做到：一要有熟练的业务技能、努力搞好每一件事；二是要保持良好的职业道德，知法守法；三是要有良好的工作态度，认识到做一件好事并不难，难的是一辈子把工作做好。因此，我时常告诫自己不能满足现状，不甘落后，要不断地更新知识，提高自我。

(1) 认真办理支付结算业务，现金收入付出整点挑残轧把。

(2) 做好公司和个人贷款的开销户工作，协助同事完成企、事业、行政单位及个体工商户开销户的.使用和后续管理工作，积极配合同事和客户签约企业网上银行等产品业务的办理。

(3) 按时做好电子汇划、同城人行支付系统清算，和同事一起完成财政预算外代收费收费。

(4) 做好单位公务卡代发及部份单位的代发代扣工作。

(5) 积极协助现金专管员出入库。

(6) 尽力为客户查找电子回单。工作中严格执行内控制度，营业终仔细核对账务，一年来未出过大的差错。

随着市场经济的发展，银行的发展也在不断的更新。因此，我很担心自己会落后，所以加强学习一刻也不能停。我深切地体会到作为一名员工应该具备更高的业务水平，只有不断提升自身的综合素质，才能扩大自己的知识面将工作做好。虽然每天的工作流程就是记账，核账，结帐，现金收入付出，但我尽心尽责，这是我每天应该做好的事。学习新知识，掌握新技能，适应新变化，提高自己的工作能力是我的努力方向。

回顾这一年来我虽然是一名老员工，但是自身存在很多不足，主要有：一是思想有惰性，不够主动，学习力度不够，不能很好的掌握新理论、新知识。二是专业技术研究的不深，基础薄弱；遇到复杂问题处理起来有困难。三是工作忙时，偶尔会容易粗心大意，情绪急躁，影响工作。四是服务上还达不到省州分行检查的标准。五是工作经验积累不足，只能做自己做过的事，怕碰到难事。

在今后的工作中，我将加强工作责任心，提高工作积极性，努力增进与同事的协作精神；同时继续加强业务学习，积极提高专业知识，一如既往地做好本职工作，时刻严格要求自己，努力满足客户需求，不断适应建设银行新的业务发展需要。改掉一些不良的工作态度，坚持从小事做起，从点滴做起，在本职岗位上，管好自己，做好柜员的本职工作，为建行的工作做出更大的努力！