# 营运述职报告6篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-16

*多写写述职报告能提高创新和改进能力，从而发掘潜力和发展方向，写述职报告帮助上级领导了解我们在工作中的领导能力和决策能力，下面是小编为您分享的营运述职报告6篇，感谢您的参阅。营运述职报告篇1各位领导、各位同志：大家好！为加强农业银行内部会计控...*

多写写述职报告能提高创新和改进能力，从而发掘潜力和发展方向，写述职报告帮助上级领导了解我们在工作中的领导能力和决策能力，下面是小编为您分享的营运述职报告6篇，感谢您的参阅。

营运述职报告篇1

各位领导、各位同志：

大家好！

为加强农业银行内部会计控制建设，进一步完善运营监督机制，提高监控信息核销质量加强风险防范能力，构建有效的内控体系，根据运营主管的职责内容，依据农业银行有关运营规章制度，现将本月运营主管履行职责情况报如下：

一、本月工作情况

（1）每日营业前检查准备工作，柜面摆放有序，环境清洁，门前及营业场所清扫干净，柜员全部到岗，检测监控设备正常运行。

（2）做好箱包交接管理，核对柜员现金箱及重空结存，及时做好现金调拨报备，合理安排好每日营业用现金及大额报备现金的支付，监督每个柜员做好开机上岗签到的规范操作，严格按照《中国农业银行柜员指纹认证系统业务管理暂行办法》的要求，督促柜员签到时注意遮盖密码和一日二碰库的规范操作。

（3）做好运营主管的各项登记事务，及时审核前一日帐务处理交易，会计科目使用，挂帐、抹帐、冲帐的正确性，对内核系统产生的帐务及交易认真核对，并按要求登记好《运营主管工作日志》。

（4）做好日常柜面监督检查工作，督促联行核销、及时发送往帐、

接收来帐，及时处理查询、查复业务，对小额支付、大额支付系统的业务要及时处理，严禁无故压票、丢票、退票，对授权业务认真审核，坚持按程序、规定、原则办理授权业务。

（5）及时按要求核销集中监控预警信息，认真审核信息内容，对于特殊信息内容，全面认真核实交易明细并做好信息的说明登记，对系统出现的异常情况及时向上一级监控管理人员汇报，做好每日营业终了的后续工作，核对每个柜员的平帐情况和部门平帐情况，做到日清月结，帐平表对。

二、考核情况

1、本月我网点扫描率为x%，抹帐x笔，授权成功率为x%以上。

三、上级行检查情况

本月接受本行运营管理部和监管经理的检查。

四、整改情况

根据上级行等部门检查出的问题，我行按照相关制度、规定、办法统一进行整改，做到谁负责谁整改，落实到岗到人，坚决不留死角，并组织全体人员认真学习《中国农业银行员工违反规章制度处理办法》、《柜面业务操作规程》和“三个指引”等文件内容并结合被查出的问题示范讲解分析问题的形成原因，促使柜员了解问题的形成因素增强对问题的理解和解决方法，使操作风险降低到最低点，认真反省在工作中存在履职不到位的问题，并做到敢于承担责任，敢于改正错误，今后少犯错误，实事求是的做好月报及整改情况的上报工作。

在日常工作中勤于思考，坚持原则，使运营主管的监督职能发挥最大的作用。

述职人：xxx

20xx年x月x日

营运述职报告篇2

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

1、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

2、定措施

20xx年是我国经济快速发展的一年，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

3、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收的知识，接受业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

营运述职报告篇3

回首这一段营运部经理试岗期间的工作和生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位;从执行角度看，则处在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的管理者。

在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一段时间来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。试岗期间的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

一、 试岗期间的工作的全面总结

在公司领导和同事的支持和信任下，我由营运主管岗位调整到营运经理岗位，在试岗期间，我以身作则，爱岗敬业，廉洁奉公，坚持原则，忠于职守，尽自己的努力和责任来指导和推进部门工作，现将试岗期间的工作总结如下：

1、日常工作的部署及管理

作为营运部的一员，日常管理是非常重要的一环，直接影响到公司的形象及客商关系，工作中，主要以下面几点为重点进行管控：

（1）负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制;

（2）负责所属员工的仪容仪表、导购推销、接待服务等的规范管理的控制;

（3）负责协调处理主力店的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等等;

（4）每早8：40开晨会;寻常早中晚三次;并做好日常沟通、检查、协调工作;重点检查各主力店以及步行街商户。

（5）招商工作

2、妥善处理好客商关系

客商关系主要是与商户和顾客之间的关系，在与主力店和步行街方面，主要以以下几点进行沟通：

（1）负责定期与商户以及主力店进行全面、准确的沟通，积极掌握专柜的经营动态;

（2）本着诚信双赢的原则，与各商户以及主力店保持互惠互利的业务关系;

（3）定期召开主力店座谈会以及每两周一次的企划会议，及时解决提出的问题或向上级领导汇报。

（4）与步行街商户的沟通主要以营运助理为主，及时收集商户之间的信息来处理遇到的各种情况。

在处理与顾客关系方面，以服务台为信息的收集和反馈中心，将顾客的需求及投诉及时反馈，给顾客以合理满意的解答，主要从以下方面努力：

（1）确保所辖员工为顾客提供诚信、亲切、人性化的服务，并在保持服务水准的前提下不断提高;

（2）确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面的了解需求和建议;

（3）积极和稳妥的处理顾客提出的各类争议和纠纷;

3、与领导及部门之间的有效沟通

营运的工作能够顺利进行并取得好成绩，是由领导的理解和大力支持，各兄弟部门之间的协作和沟通，全体公司员工共同努力的结果，在我试岗期间，从以下几个方面着手：

（1）完成上级安排的各项工作任务;

（2）就工作中的问题与上级领导保持及时、全面和经常的沟通，确保部属与公司高层沟通渠道畅顺。

（3）定期上交营业报告、对销售分析、市场调查和改进措施等业务内容进行总结等。

4、部门管理，打造优秀营运团队

作为一个管理者，优化整合本部门的资源，提高部门凝聚力和加强部门之间的顺畅沟通是部门负责人的责任，主要从以下几个方面着手：

（1）贯彻落实上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行;

（2）及时发现和解决所属员工工作中的问题，

（3）对部属进行定期的专业和知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求。

（4）考察部属的实际工作能力，并正确的评估，将信息反馈到领导处;

（5）积极了解所属员工的思想动态，进行必要的沟通，及时解决或向上级领导反映员工内部纠纷。

二、工作中的经验和教训

在积极投入工作的同时，我一直注重知识的学习，经验的积累，并认真分析每项工作的成败原因，总结教训，为以后的工作做积累，并成长自己。

1、 以原则和制度作为管理的准绳

作为一名中层管理人员，在领导的工作任务下达之后，自己在部署任务和做决策的时候也坚持一定的原则，要严格按照集团公司制度执行，工作分配要合理公平，思考问题要理性。

（1）爱岗敬业、忠于职守;品行端正，廉洁奉公;坚持原则，以身作则。

（2）熟悉与工作相关的国家法律和公司规章制度;

（3） 熟悉掌握本部门各项工作流程、操作要点和注意事项，并具备改进和创新的管理知识;

（4）负责制定工作目标，并合理的组织安排任务，在执行过程中注重完成情况的跟踪与控制，对实现的结果进行评估考核，力争按时保质保量的完成工作。

2、知己知彼，做一个有准备的管理者

现在的商业竞争非常激烈，各个商业广场为了增加自己的市场份额和扩大自己的影响力，采用各种商业战略和手段进行推广营销，新的商业广场也在积极进入洛阳市场，使得洛阳市场的竞争非常激烈，我们要在市场保持自己的优势，就要加强与持续的对竞争对手进行考察，以便做出相应的回应，平时主要是从以下方面进行考察的：

（1）全面深入了解洛阳万达项目，包括周边配套和环境等，为项目做好解读，全面分析自己在市场中的优势。

（2）进行可类比已存在的项目进行考察分析，了解对方产品的类型、商业定位、租金结构、管理方式、经营程度、消费对象等，分析竞争者的优劣势。

（3）对即将进入洛阳市场的可类比项目进行进入者威胁分析，并估算对我的影响。

（4）持续不间断的做好商圈调查。

3、做好有效沟通，收集管理相关信息

在营运工作中，沟通是很重要的一部分，通过沟通我们可以获得很多有用的信息，但沟通只是手段，获取管理相关信息才是目的，沟通是灵活的方式，需要把握技巧以及注意沟通的进度和深度，在学习沟通的技巧同时，更要注意收集信息，在沟通中主要关注以下几点：

（1）与商户的沟通：关注其背景，经营销售模式及业绩，在与商务洽谈前，一定要充分了解商户的品牌资料及现有实体店的销售状况等，了解其品牌的信息，从而更好的对品牌定位和落位。平时关注商户的经营信息，为招商调整做准备。

（2）与顾客的沟通：认真聆听顾客的投诉及建议，了解顾客的想法及需求，按照制度和流程给顾客合适的答复，并从顾客的投诉和建议中总结教训，提升管理品质和形象。

（3）与领导的沟通：准确的理解领导下达的命令和任务，及时解决疑问，按照要求保质保量的完成工作。

（4）与其他部门之间的沟通：在工作中需要各个部门之间的协作和支持，加强部门之间的沟通，能够使工作更顺畅。

4、合理安排和部属工作，整合和提升部门工作能力

营运部部门经理，作为一个中层的管理人员，在上级下达任务目标和面对问题时，需要合理的向自己的员工安排和分配任务，在大家的共同努力下来完成任务和解决问题，这时要考虑的是怎么部属才能够提高部门整体工作效率，达到员工和工作任务之间最优配置，工作中主要注意以下几点：

（1）按照现有的部门内部岗位分工来部属各自的岗位，公司的岗位设置都是经过科学化的合理分工来安排的，每个岗位都有自己的工作内容和责任，安排工作时要明确每个岗位的责任，该责任对整体工作任务的影响，并告知任务的接受者。

（2）了解自己员工的性格、兴趣爱好等，安排与其兴趣爱好相关的工作任务，使其乐于接受分配的工作，这样可以提高员工的工作的积极性。

（3）科学的分析和评估工作任务的性质和工作量，合理科学的分割任务，并公平公正的分配任务。

5、建立和完善绩效评估，公平公正考核员工

在公司人事考核的基础上，更加注重部门内部员工的考核，对其工作性质和工作量进行科学的绩效评估，让员工付出的努力能够得到体现，使其明白责任心的重要性，也为员工岗位调整和薪金福利调整提供依据，在工作中主要以关键价值指标法作为考核主要方法，具体操作如下：

（1）根据每个岗位的责任和任务目标，确定其工作应该达到的质量作为关键价值，完不成则价值没体现，完成则价值得以体现，超额完成则是价值高额体现;

（2）以责任和能力两个维度进行考核，根据工作性质划分其权重;

（3）把责任和权重细分为各个指标，并为每个指标赋予相应的权重和分值;

（4）对员工的工作和任务量进行公平公正的计量评估。

三、下一步工作的计划

新的一年已经过了两个月了，我们总结经验和教训是为了提高我们的管理技巧，梳理工作流程，提高工作效率，更好的完成以后的工作和任务，在新的工作年中，要有计划有重点的安排工作，下面是我简要说明工作计划：

（1） 协助推进室外步行街招商工作的持续开展，做好招商调铺和收尾工作。

（2） 完成合同的签订及合同相关费用的收缴。

（3） 为步行街优化品牌资源并在日常做好品牌的继续储备和洽谈。

（4） 着手开展营运工作，做好营运物料的储备及相关知识积累。

（5） 建立健全品牌库管理，收集相关的品牌资源，为招商调整做准备;

（6） 建立现有商户数据库，包括客商基本信息，代理品牌，租金及物管费收缴情况，日常经营情况等等，便于日常工作的有序进行。

四、对公司（部门）的合理化的建议

我们公司的管理制度是比较先进的，无论制度制定上，还是流程设计上，都是比较科学合理的，在日常的管控方面也是比较有效的，但也有一些小问题，我分别提一下：

（1）营运部是商管公司管理的核心，领导层要理解和提供更多的支持。无论是日常租金物管费的收缴，还是多种经营的创收以及商户的招商调整，营运部全体员工都付出很多。日常的管理更是繁琐复杂，更希望领导层的理解。

（2）对于公司的制度和流程方面，有些员工由于各方面的.原因，理解的不够透彻，经常性的进行一些制度和流程方面的讲解和培训。

五、希望获得的相关培训和支持

营运工作效率的提高是通过大家相互学习和交流来实现的，希望在新的工作年中，能够有更多的机会到兄弟单位之间相互学西和参观，工作经验的交流与分享。

营运述职报告篇4

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，20xx年就过去了，在担任xx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20xx年工作状况汇报如下：

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时光熟悉了新的工作环境

在工作中，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xx贵族白酒交易中心、xx市电力实业公司、xx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。

从各方各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。

营运述职报告篇5

在xxxx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，不断努力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xxxx年度的主要工作内容述职报告如下：

一、创新工作方式，完善工作思路

xxxx年度是我行发展与营运的重要一年，在xxxx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xxxx年度，我主要以巩固和开拓为主线，大力发展我行营运业务。

(一)、做好资金回笼、调拨和整点资金结算工作。

在xxxx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。

（二）、加强流通管理，贯彻依法行政观念

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。

（三）、加强检查监督，确保全年资金安全运行无事故。

在xxxx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xxxx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xxxx年会计结算工作的无重大差错、无风险、无事故。

（四）、稳步推进三大集中上线，做好新系统的运用和业务流程升级工作。

xxxx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。

（五）、营造团队精神，全面提高队伍综合素质

在xxxx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。

二、存在的问题与不足

虽然，在xxxx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。

三、未来工作方向

xxxx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和职业道德教育，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。

营运述职报告篇6

一年来，我部主要围绕着以下几个重点开展工作：

1、适时的调整信贷结构，进而调整存款结构，银行主管述职报告。

2、抓管理降费用，向内挖潜，紧缩费用开支。

3、防风险，抓质量严控信贷质量关。

4、深化规范管理，合规合法经营。

5、全员学习，提高整体业务素质，提升服务质量。具体工作如下：

一、业务拓展及营销工作。

在过去的一年里,围绕xx年信贷管理工作的基本思路，以“规范管理深化年”为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

（一）巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务。

1、以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元集团)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着宏元集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在xx沈阳行系统内试探性地创立了“出账平台”管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，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，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

（二）强化管理，降低风险，取得综合效益最大化。

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《xx银行xx年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，仅此一户减少我部存款28，000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员“隔离”，由“出帐平台”的人员专门办理出账手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

（三）营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，树立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来，奖励办法等发生了很大的变化，这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训，就是要树立爱岗敬业的精神，树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常。

xxx

20xx年x月x日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！