

最新银行业务经理述职报告 银行业务经理工作述职报告(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行业务经理述职报告篇一

时光飞逝，岁月流转，我们工作学习又有一段时间了，想必我们需要写好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的最新银行业务经理工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20__年x月我从__分理处调至__支行从事客户经理工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况汇报如下：

一、加强学习、提高素质

我今年x月份从__分理处调到__支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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己。

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，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，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！

此致

敬礼！

述职人：__

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

__年新年的钟声已经敲响，__年成为历史。__年是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也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。下面，我将__年的工作总结如下：

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高

(一)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行的各项政策，提高了执行力。

(二)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，圆满完成了各项本职工作

在__年—__年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，__年名列第二，__年仍然名列前茅，并因成绩显著，在__年度被评为优秀派遣员工，__年度被评为__支行优秀员工。而__年x月休产假，至x月x日上班，业绩并未落后。

(一)个人金融资产

个人金融资产的理想目标为__年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了x万的好成绩，包括新增本外币储蓄x万，理财产品销售额达到x万，考核得到了顶封分x分。其中，保险销售x万、股票型基金销售x万、货币基金销售x万、本利丰销售x万、其他理财产品销售x万。

(二)基金定投开户数

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。我实现了x个的销售目标，比理想目标高出x个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分5分。

(三)贷记卡和支付通

贷记卡发卡的理想目标是__张，而我实际完成__张；支付通理想目标是__个，我实际完成__个；这两项的考核得分都为封顶分5分。其中，在__年x月—x月，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。

(四)保险销售工作

保险销售是我行同保险公司的重要合作项目。__年，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。所以，我不辜众望，__年实现了保险销售3x万，获得参加分行与__

保险公司在__举行的培训资格，并入选为__银行保险的销售精英。

(五)工作中存在的不足

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，实现__年工作的新跨越

(一)加强信息收集

我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准__行、__行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)做好市场营销工作

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。

(三)加强业务部员工队伍的建设

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。

(四)提高自身素质

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！

述职人：__

20__年x月x日

时间过得很快，我在进入浙商已经一个春秋，我对我自己在浙商银行工作中的要求也在不断的提高。在刚进浙商时的那一段时间，因为对工作并不熟悉，有些生疏，我会不经意的范一些错误。我深知自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以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，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过一年的锻炼有了一定的提高，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。积极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，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

我所在的岗位是客户经理，每天跟各种各样的客户接触，在服务客户的过程中，我用心细致，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

一年来，我努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。为了能够更好的拓展客户，在同事领导的帮助下，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，多次参加了分行举办的技能培训。加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

我们的银行是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：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，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直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，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，不断改进，力争做好银行工作。

新的一年有了新的目标，那就更要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征

取更好的工作成绩。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20__年x月通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这两个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话□pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的'贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门

外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对鸿锐集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。

同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20__年底，在大家的共同努力下，完成了x多户的金卡治理，成功营销理财产品x万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这两个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面

要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能详细的介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

二、营销方面

要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面

大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这两个多月中对我工作的支持与帮助，以

及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理！

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

20__年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20__年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。

11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚

心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

职位描述：

1. 负责私人银行部客户产品的设计和开发，监察营销推广项目的进度；
2. 运用各项分析技术，洞悉客户分层的购买行为、服务与产品需求；
3. 根据私人银行客户的需求，为客户提供全方位的理财策划和服务；
4. 负责高端客户的营销、维护和服务工作；
5. 搜集及评估客户意见，制订及改进品牌服务内容及水平；
6. 负责私人银行业务市场的推广和客户关系管理工作；
7. 发掘客户需要及业务机会，进行交叉销售，确保完成销售指标；
8. 负责向客户提供专业化服务、风险防范和反馈信息。

任职要求：

1. 具备多年银行工作经验、销售财富管理产品及客户管理经验；

2. 熟悉内地个人金融服务的一般运作及产品，熟悉各种金融工具的投资技巧；
3. 具有广泛的社会关系和客户资源，具备较强的商务谈判力及客户拓展能力；
4. 熟练掌握财务、金融和相关法律知识；
5. 在证券、基金、外汇、期货、税务、收藏等专业领域有一定的专长和研究；
6. 具有强烈的责任感及客户服务意识，富有团队管理及协作精神；
7. 具有良好的交流沟通能力，英文程度良好；
8. 具备cfp□cfa□注册会计师等执业资格者优先。

入职门槛：

在客户的心目中，理财经理应该是能够为他们解决一切问题的专家，所以你不仅要精通包括信用卡、个人贷款、信托投资等多种业务品种，又要熟悉证券市场、外汇市场和黄金投资市场。因此，充分了解理财产品，时刻汲取金融知识并且保持对金融市场的敏锐度是成为一个合格理财经理的重要前提。

职业晋升通道：

理财顾问—理财经理—高级理财经理

快速成长秘籍：

职业道德不可丢：客户与理财经理之间的不信任是工作中最

大的困难之一，造成这个问题的原因在于有些理财经理只为完成业务指标，而不顾客户的真实需求胡乱推荐理财产品。这不仅可能造成客户投资损失，同是也破坏了理财经理及其所在银行的品牌信誉，进一步会造成客户流失业绩下滑，是谁也不愿意看到的双输结果。因此理财经理应该持有的理念是：为客户服务，客观地帮助客户分析其财务状况，了解客户的需求后再给予具备针对性的专业建议。

产品信息要抓牢：市场蕴含的理财需求非常庞大，以往银行的存、取、贷等传统业务范畴已经不能满足如今客户的要求。现在客户都需要更为个性化的服务，要为每一个情况不同的客户“量体裁衣”，量身定做适合他们的理财投资计划。这就要求理财经理对市场上的理财产品非常熟悉，这样才不至于在接受业务咨询时出洋相，而这一方面，实践的经验是最重要的。

个人品牌要重视：要记得你是一个理财经理，而不是一个销售，不要被真金白银的业绩数字套牢，这只会让你在这个变化多端的市场更为浮躁。除了日常工作外，为了提升个人的职业素养，要能够潜心做些金融问题研究和市场分析，对金融环境的起伏总结自己的看法，切忌随波逐流。

客户误区要帮助：理财经理是专家，所以客户才会求教于你。因此，如果客户有些不切实际的收益构想，理财经理要坦白告知，不能因为害怕失去这个客户而给他造一个美好的空想。要告诉客户：理财不是一夜暴富，理财也会有风险。帮助客户进行观念的转变，让他们真正了解理财，信任理财，当然也更信任你。

2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，下面我分四个部分进行2年度的工作述职。

一、一年来的主要工作成效

1、各项维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项余额为万元，较年初增加229万元。其中项目万元，较年初减少万元；流动资金万元，较年初减少万元；住房开发万元，较年初增加2307万元；个人住房万元，较年初增加万元；个人消费万元，较年初增加1563万元。

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7亿元；贴现收入万元，同比增加1153万元；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70万元；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%，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。同时积极跟进市场前景看好的房地产开发项目，培育住房按揭资源，如：萍安大道旁的雅典花园，长兴立交桥的塞纳名城，秋收起义广场的金典城等，为客户提供了一条龙式的套餐服务。

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1100万元。

4、积极营销优质房地产开发市场。针对房地产开发企业良莠不齐的情况，我部对房地产开发企业和房地产开发市场进行了细分，确立了“扶优限劣、重点营销”的营销策略，把开发资质较高、经济实力较为雄厚的房地产开发企业作为优质企业来扶持，并将一些信誉一般、资金实力较差的房地产开发企业淘汰出局，淡出单体楼住房开发市场。住房开发的发放取得了较好的经济效益和社会效益，有力地支持了我们的城市建设和房地产业的发展与壮大，树立了我行服务社会、支持经济建设的良好形象。同时也为我行个人住房信贷业务的后继发展储备了按揭资源，延伸了“营销链条”。

5、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：1、“采煤沉陷区国债项目”资金达2.7亿元，已到位万元；2、铁路财务中心开户，存款日均余额近0.2亿元；3、国库国债项目资金专户30余户，存款约0.5万元；4、供电代收电费项目等。同时，对于机构客户以电子产品营销为载体，增大在我行现金流，提高资金沉淀率。

6、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”。同时培养锻炼了客户经理的议价能力。

2、紧紧围绕公司做大做强做精票据贴现业务，随着公司200万吨新厂的投产达标，票据资源也随之增加，在紧盯公司票据贴现资源的同时，全力营销公司上下游客户的票据贴现业务，并不断拓展公司、中小煤矿企业、水泥企业的票据资源，扩大我行在的票据业务市场占比。2年我行票据贴现达18.8万元，贴现收入2576万元，实现了跳跃式增长，产生了良好的规模效益。

3、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。今年累计办理办理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

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

尊敬的各位领导：

大家好！

20__年，我在银行的正确领导和全行员工的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，以为指导，认真执行银行

的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管的事后监督工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据银行领导的安排和要求，就自己20__年的工作状况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、坚持学习，努力提高自身综合素质

着重学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想和自己分管工作方面的专业知识以及相关法律、法规和各项规章制度。透过学习，我树立了正确的世界观、价值观和人生观，提高了自身素质，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观。另外我作为事后监督部门的负责人，在注重自己学习的同时，要求事后监督部门全体员工都要加强学习，采取自学和集中学习的方式，努力提高做好事后监督工作的职业道德、业务知识，增强自律意识，规范工作行为，努力按照银行的要求，做好事后监督工作，确保银行工作合法合规，降低金融风险，促进银行健康持续发展。

二、开拓创新，用心开展各项工作

(一)统一思想，服务银行发展

20__年，我认真组织本部门职工努力学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想，明确在当前金融市场竞争激烈的状况下，要深刻认识到农村合作银行面临的异常严峻生存环境，务必明白农村合作银行要获得生存的机会，发展的空间，决不能再固步自封，要按照“一条道路，两场革命”的战略思想，改革创新，以“背水之战”的勇气突破重重围困，开辟新的道路，发展新的前景，创造新的业绩，实现我们农村合作银行新的发展。要求本部门职工提高认识，统一思想，围绕“一条道路，两场革命”的战略思想，立足本职，做好工作，服务农村合作银行在新形势下的发展。

(二)加强事后监督，确保金融安全

我们事后监督部门的根本职责是确保银行工作合法合规，确保银行金融资产安全。为此我们强化事后监督，着重做好以下工作。一是履行职责，强化事后监督职能。加强前台业务监督，及时反馈监督结果，督促支行进行整改并跟踪检查，确保整改落实到位；规范会计核算行为，控制与防范操作风险。针对日常监督中出现的差错和发现的风险信息进行汇总、分类、归纳，分析构成的原因及其规律，提出有针对性的改善推荐和控制措施。二是加强内控，提高防范风险潜力。修订完善现行规章制度，制定岗位职责制，明确岗位工作范围、职责和权限，梳理业务操作流程，制定考核实施细则，落实各项考核制度，以此提高全行防范风险潜力。三是加强基础管理，规范工作行为。制定岗位培训制度，明确员工培训资料，开展岗位练兵，进行技能测试，不断提高员工的业务技能水平。根据各类规章制度，结合发展的新业务、前台业务操作要求，完善重点业务监督资料，规范监督行为。透过加强日常工作检查，明确凭证交接职责和会计档案归档保管工作，加强计算机安全管理，不断规范工作行为。四是不局限于对事后监督，只体此刻会计核算的简单重复复核层面上，做到包括事前、事中、事后整个会计核算过程的监督，使会计核算的风险环节置于事后监督部门的监督之下，充分发挥事后监督的“防护墙”作用。

(三)强化综合分析，建立风险评估制度

我们事后监督的根本目的是防范和化解资金风险，我们在加强对业务流程进行监督的基础上，重点加强对监督结果的分析，根据不同的差错类型，有针对性地提出改善推荐和意见。对于技术性差错，我们推荐支行加强对业务人员制度意识的教育，严格按照操作规程办理业务，减少操作风险；对于已有的各项规章制度本身规定不清或不合理而引发的差错，我们及时修订制度规定，完善操作规程。透过这些做法和措施，我们强化了事后监督，为降低金融风险，确保银行资产安全

打下坚实基础。

(四) 树立服务意识，做好办公室工作

要做好办公室工作，务必树立服务意识。我召开办公室工作会议，要求每个人树立服务意识，明确自己的岗位职责，工作任务，做到分工明确，职责清晰。办公室人员要服务态度和蔼，热情、耐心、细致、负责，为领导、部门和员工带给良好周到的服务。要规范办公室工作，强化时间观念，提高工作效率与工作质量，为全行工作有序开展，当好后勤兵，做好服务工作。

三、落实，促进工作提速增效

在银行的正确领导下，我们认真组织抓好学习实践活动，做到规定动作不少，学习时间不少，工作学习两不误，圆满完成学习实践活动的各项任务。切实按照银行的要求履行职责，做好事后监督工作，取得用心成效。

四、加强党风廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到党风廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。做到廉洁自律既是银行的要求，员工群众的期望，也是我们当干部的每个人起码道德要求。在工作上，做到以身作则，率先垂范，带头遵纪守法。同时，要求我们事后监督部门员工，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟_风气沾边。由于我切实加强党风廉政建设，做到廉洁自律，我和我们事后监督部门员工廉政状况良好，没有违纪违规现象，切实做到了清正廉洁。

五、存在的不足问题

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，透过学习指导实践不够。

2、工作上把握全局潜力不足。我对自己分管的事后监督的工作能够尽心尽力，但对银行整体工作关心不够，工作上有必须本位思想，大局意识不够强。

3、工作作风上与员工群众联系还不够密切。我与员工群众的联系、沟通不多，有时了解状况不够全面，征求意见听取推荐少。

六、今后的努力方向

(一)勤奋学习，提高思想认识。作为一名银行事后监督部门的干部，我要做到认真、勤奋学习，学好科学文化与业务知识，掌握事后监督工作的知识与技能，提高事后监督工作本领，争做学习型干部，切实做好各项事后监督工作。

(二)提高素质，努力工作。我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，做好新时期自己分管的事后监督工作。

(三)加强事后监督、防范金融风险

我要透过事后监督工作，提高每个员工加强内控、防范金融风险的意识，吃透各业务的风险点，减少操作风险，构成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。同时，做到有错必究，违规必罚，努力实现我们银行零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

(四)落实党风廉政建设，创廉洁民主作风。我在工作中要贯彻执行银行有关党风廉政建设职责制的统一部署，按照“职责到位、监督到位、追究到位”的要求，认真填报廉政档案报表，签订廉政建设职责书，明确职责，加强监督。要坚持求真务

实，开拓进取，推进事后监督工作的全面发展。要以身作则、廉洁自律，不能发生任何违规现象。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

银行业务经理述职报告篇二

时光飞逝，在这段时间的工作中我们通过努力，努力会铸就成功，也有了一点收获，好好地做个总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理整理的银行业务经理个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我行一向奉行“服务源自真情”的宗旨，为客户提供贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的角色。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们都始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体会，自身对服务有有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙，老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是可以传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。

随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

作为大堂经理需要做好管理，指导其他柜员工作，在岗位上

不管职位如何变化，工作的重点还是不变的永远都是依靠客户为中心。

在岗位上，工作需要靠我们自己坚持，靠我们自己总结，每天都要完成很多工作任务，做好每天的基本工作，不管工作多难，有多大的压力都必须保证按时完成任务，我们银行工作，讲究的是细致，认真，每一个操作都必须准确，不能让客户来回跑，只要客户有要求，我们就必须及时做好一点，就是要保证让客户便捷高效的办理业务。

对待客户的态度关系最后的成绩，毕竟如果做得好，得到客户的认可，做得不好就会让客户失望，客户的评价关系到我们工作的成绩，所以在平时的工作就必须要做到对待客户认真负责，热情招待，不敷衍，耐心细心的做好没一点工作，忙碌的工作靠我们自己努力，客户的好感靠我们的热情付出。

在我们线下主要客户是中老年人，所以想要给他们办理业务更需要把一件事情重复多次，并且耐心的告诫客户，让客户知道一点，就是时刻不忘自己的基本任务，完成每天的操作，作为大堂经理就要担当起这番责任。很多业务因为客户的资料不齐全导致工作出现纰漏，为了达到工作要求，我们就必须要做好一点及时完成基本的调查和确认。

对于健康，高度重视，每时每刻都要保证银行监控一直开启，毕竟银行重地，如果没有相应的监管就不能达到基本的工作要点，安全一样很重要，每时每刻都要放在心上，在工作中为了更好的服务客户，我经常会在业务大厅，接待客户想要办理业务，但是忘记了密码，或者要开启一些业务，直接指导，同时很多客户有些疑问也可以让我来解决，对这些问题，也是很有必要的。

时间流逝的很快，忘却了很多记忆，也流逝了很多的过程，我们每天都在朝着自己的工作方向前进，虽然岗位不同，但都有一颗责任心，我一直都是那个愿意在岗位上认真努力工

作的人，虽然在这个过程中留下了很多遗憾但是同样也收获了更多的结果。对弈自己今后的工作我会继续坚持自己心中的信念。

把为我们分行做更多的努力献上更多的动力努力去做好工作实现自己的价值，不断的提高自己的能力，为了工作顺利，我还一直在岗位上学习，对于管理秉承公平原则，正直原则，一切都为了完成工作任务，达到基本的目标要求，完成基本的操作。在以后工作，我继续坚持。

因为工作需要，__年1月底至10月初，我在支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增、万元，完成分行下达计划的64、1%，各项贷款比年初净增、万元，使近年来__较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户农行。

结合__长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行、市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续

推动三农工作。收集农商通资料12019户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料的重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，

低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。__年5月三农行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名；6月支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名；7月__支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对农行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足

客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户

的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客

户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润化。

回顾这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

一、 加强管理、保障安全

二、 科技项目、重点实施

在科技项目方面，20__年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、

薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、 把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关

重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

银行业务经理述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年x月我从xx分理处调至xx支行从事客户经理工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况汇报如下：

我今年x月份从xx分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要

专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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己。

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，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，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！

银行业务经理述职报告篇四

时间过得很快，我在进入浙商已经一个春秋，我对我自己在浙商银行工作中的要求也在不断的提高。在刚进浙商时的那一段时间，因为对工作并不熟悉，有些生疏，我会不经意的范一些错误。我深知自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以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，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过一年的锻炼有了一定的提高，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。积极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，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

我所在的岗位是客户经理，每天跟各种各样的客户接触，在服务客户的过程中，我用心细致，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事

情解释清楚，最终使顾客满意而归。

一年来，我努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。为了能够更好的拓展客户，在同事领导的帮助下，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，多次参加了分行举办的技能培训。加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

我们的银行是一个互敬互爱的'大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：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直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，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，不断改进，力争做好银行工作。

新的一年有了新的目标，那就更要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多

的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

银行业务经理述职报告篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

xx年新年的钟声已经敲响，xx年成为历史，xx年是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也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。下面，我将xx年的工作总结如下：

（一）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行的各项政策，提高了执行力。

（二）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。

在xx年—xx年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错□xx年名列第二□xx年仍然名列前茅，并因成绩显著，在xx年度被评为优秀派遣员工□xx年度被评为xx支行优秀员工。而xx年x月休产假，至x月x日上班，业绩并未落后。

(一)个人金融资产

个人金融资产的理想目标为xx年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了x万的好成绩，包括新增本外币储蓄x万，理财产品销售额达到x万，考核得到了顶封分x分。其中，保险销售x万、股票型基金销售x万、货币基金销售x万、本利丰销售x万、其他理财产品销售x万。

(二)基金定投开户数

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。我实现了x个的销售目标，比理想目标高出x个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分5分。

(三)贷记卡和支付通

贷记卡发卡的理想目标是xx张，而我实际完成xx张；支付通理想目标是xx个，我实际完成xx个；这两项的考核得分都为封顶分5分。其中，在xx年x月—x月，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。

(四)保险销售工作

保险销售是我行同保险公司的重要合作项目□xx年，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。所以，

我不辜众望□xx年实现了保险销售xx万，获得参加分行与xx保险公司在xx举行的培训资格，并入选为xx银行保险的销售精英。

(五)工作中存在的不足

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。

(一)加强信息收集

我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准xx行、xx行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)做好市场营销工作

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。

(三)加强业务部员工队伍的建设

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。

(四)提高自身素质

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。