# 推荐银行经理述职工作报告通用(九篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-01-06

*推荐银行经理述职工作报告通用一您好，感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。回首这段时间来，首先得感谢xx银行给予我这次机会，让我有幸加入这样一个优秀团队里，在这，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，但由于个人原因...*

**推荐银行经理述职工作报告通用一**

您好，感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。

回首这段时间来，首先得感谢xx银行给予我这次机会，让我有幸加入这样一个优秀团队里，在这，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，但由于个人原因，不得不跟大家告别，请原谅我以这种方式向大家告别，之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

刚刚大学毕业的我，不懂得自己的兴趣所在，走入金融行业，让我感觉不到工作的快乐，而自己却是十分在意这点，因为我知道，一份工作如果失去兴趣，即使投入再多，最终也不会得到自己想得到的，经过这段时间的自我了解，我找到了自己的兴趣，如果一个人喜欢做一件事情，或许会把一份工作当成是事业，而不仅仅是职业，做这样的决定，实属是对团队和对领导的负责，也是对我自己负责，希望领导理解。

虽然过去我失败过，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，因此这需要一个时间弹性很大的工作，因而离开这也是出于自身职业规划的考虑，希望领导们可以谅解。

白驹过隙的几个月，在同事和领导的悉心指教与亲身表率的引领下，我很有自信的说：我对客户的服务态度以及业务能力上不亚于公司内任何一个人，同时我也明白了这个行业对于服务态度的要求：顾客是上帝，让我从一个刚毕业的大学生，慢慢学会了很多在学校学不到的东西，这些当然都离不开领导们的功劳。

在信的最后，我还是很坦率地向行里致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位领导，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

希望我的离职请求能够得到您的批准。

辞职人：xxx

日期：xx年xx月xx日

**推荐银行经理述职工作报告通用二**

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。

这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年35岁，大专文化程度，1990年进入建行工作。先后从事对公出纳、电子联行、银行汇票、储蓄柜员等工作。现任东风所大堂经理。16年的工作实践，让我精通许多银行业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系。今天，我竞聘东风所客户经理一职。

如果说两年前参加客户经理竞聘是一次浅薄认识和参与的话，那么两年来带给我的是：更激发了我对客户经理的认识和了解。为此，在东风所这两年，我在办理业务中时刻关注大客户，模拟客户经理，搜集大客户信息、资料，与他们勤联系，常走访。并且，同周围单位：法院、电厂、妇幼院、国家粮食储备库的领导、财务人员保持很好的关系和联系。同时私下给自己、家人、亲戚制订理财计划，也给几个大客户做购买股票、基金、利得盈、国债等业务的参谋和分析，使他们在今年这波股票、基金行情中有不菲的收入。同时，自己在网上也对股票、权证、纸黄金等交易进行参与和关注。这些使我对参与东风所客户经理一职增加了经验和信心。

如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

我要在以下几个方面加强学习：

一是认真学习政治理论和金融政策法律法规，明确方向，领会精神，提高政治和业务素质。

二是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。三是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

根据我所实际，广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的新业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；挖掘客户，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

**推荐银行经理述职工作报告通用三**

竞聘演讲稿精彩句子（一）

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

这天，我能够站在那里，参加竞聘\*\*银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮忙！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我就应站出来，理解组织的挑选。

竞聘演讲稿精彩句子（二）：

这天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

竞聘演讲稿精彩句子（三）：

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有期望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢！

竞聘演讲稿精彩句子（四）：

各位领导：

当我未登上这个讲台之前我意识到，我院的改革已经驶入快东首，即使你不曾参加竞聘演讲。也会被这跃跃之心、烈烈之情所吸引，所感染、拥护、支持、参与、投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一向关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的谢意。

竞聘演讲稿精彩句子（五）：

尊敬的各位评委、各位同事大家好！

这天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我能够无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮忙，借此机会，向关心、支持和帮忙我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

**推荐银行经理述职工作报告通用四**

尊敬的各位领导，各位同事:

大家好!告别20xx年，我们迎来新的开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下:

在营销工作方面，截止20xx年12月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的;譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄120xx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧!在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理!同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试。20xx年10月通过了银行业从业资格考试，20xx年11月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万。11月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获!

作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持!

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼!

**推荐银行经理述职工作报告通用五**

20\_\_年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在某某银行领导及各位同事的支持与帮助下，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20\_\_上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

二﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于20\_\_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，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多万元。

三、积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

由于今年国内资本市场异常活跃，股市指数不断攀升，开放式基金的赢利能力不断增加，吸引了不少客户的目光，我借此机会将自己以往在股票市场上的一些经验和自己工作上经常与基金公司人员接触的便利而获得较多的信息相结合，总结出了一些基金方面的营销技巧，适时地向各类客户推荐基金，还邀请了基金公司的高级渠道经理到我行为大客户讲解各种理财产品，得到了大客户的信任，今年成功地完成了、等基金的发行工作，其中基金就直接销售了多万元，许多客户都从其他银行将钱转到我行购买基金，使我行的基金客户不断壮大，今年基金的销售达到了万元。同时由于基金公司推出了基金网上申购优惠政策，我适时进行宣传，既让客户得到了实惠，又增加了我行网上银行的交易量。

四、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，经过上半年的锻炼有了一定的提高，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。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。

五、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：

1、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理财方案。

2、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。

3、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，我将争取最大努力做到以下几点：

1、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。

2、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某某银行。

3、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，力争做好银行理财工作。

**推荐银行经理述职工作报告通用六**

网点转型是农业银行由内到外的一场深刻变革，是由交易处理型到营销服务型的转变。经过这段时间的摸索和积淀，我逐渐认识到大堂经理在营业网点转型中的优势及其应发挥的作用。下面把我的主要工作情况汇报如下：

一、提供优质服务，争创服务品牌。

从精细化服务着手，做好每一件小事。大堂经理是一条重要的纽带，连接着柜台里面的小天地与柜台外的大市场。随着各项业务的高速发展，柜台压力与日俱增。面对着人满为患的营业大厅，网点转型工作开展以来，利用高低柜分区的契机，我行对叫号机功能重新进行了设置规划，充分发挥了叫号机的分区管理功能，合理引导分流客户，我充分利用与客户接触的每个瞬间进行咨询服务，及时了解客户需求，热情的主动迎接客户，耐心细致的指导客户填单，识别高低端客户，为优质客户提供差异化服务。密切关注柜台需求，当柜面上出现不和谐声音时立即上前了解情况，快速妥善的处理客户提出的批评意见，耐心细致地进行解释，客户也往往会认可这种这种面对面的交流，从而顺利解决问题。客户由衷的感谢和满意的笑容是我在工作中得到的最好的奖励。

二、充分发挥自助设备的作用，尽量减少客户等待的时间。

在工作中我主动引导客户使用自助设备，遇到不会使用和对使用自助设备有顾虑的客户耐心讲解演示，坚持能在自助设备上办理的业务不上柜台。现在越来越多的客户学会了使用查询机打印存折、修改密码，在查询机上买卖基金，在取款机上取款、转账等等。在日常工作中，我还时时监控自助设备运转情况，保证设备使用率。在各位同事的共同努力下，我支行顺利完成上级的每项任务，多次排名前列。

三、业务要发展，营销是关键。

大堂经理是柜台营销的第一道门，然后适时向客户推介产品。担任大堂经理以来，我及时与客户沟通了解客户需求 ，不断收集客户信息，充分挖掘客户资源，定时更新理财信息，有了新的理财产品及时跟客户联系，用自己熟练的业务知识和优质的的服务已经成功完成vip客户 数量新的突破，存款大额超出给定目标，网上银行、贷记卡等产品均排在个网点前列。

四、合理调度人员，分区服务管理。

网点转型以来，大堂经理不但负责柜面服务管理，还有管理进驻农行人员的职责，如大堂助理、保安员。在工作中，我根据业务繁忙情况及时与主管、柜员沟通，形成有效互动，合理安排营业窗口。还把营业厅分为排号区、填单区、自助设备服务区和等候区，根据客户的情况合理分工，保证每个业务区域都有服务人员，使大堂工作井然有序，给客户提供全面的服务。

随着工作年龄的增加，我深刻的感觉到这项工作需要足够的细心、耐心和爱心，要想客户所想，急客户所急，站在客户的角度思考问题，再难解决的问题也会迎刃而解。服务的最高境界就是得到客户的信任和认可，接触多了，很多客户变成了熟悉的朋友，进而成为我行的忠实客户。做大堂经理不难，但要做个称职的优秀的大堂经理还有很多知识需要去学习，很多解决问题的方式方法需要去摸索，大堂经理不但需要解决问题的快速反应能力，站立式服务更需要充沛的体力。网点转型工作正在逐步展开，高低柜分区的作用正在逐步显现。作为网点转型中重要的一个部分，营业部大堂经理队伍中的普通一员，我正“累并快乐”的工作着。

**推荐银行经理述职工作报告通用七**

尊敬的领导： 您好!

20\_年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮忙支持下，我努力在繁重而平凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不平凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达x亿x千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

一、不断加强学习，强化主动服务意识

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。所以，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为\_银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。一年来，无论在什么情景下，我都对支行、对自我充满期望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行进取向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的提高，业务工作取得了明显的成绩。在优质礼貌服务工作上，我严格要求自我，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户供给全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

二、创新营销方式，提高客户营销水平

20\_年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不一样的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺19，取得了较梦想的成效。在客户营销工作中，我始终相信仅有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户供给方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

三、耐心周到服务，提升票据贴现实绩

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不一样观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。所以，我总是诚恳谦逊地表示欣然理解顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的理解，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_年\_月\_\_\_日

**推荐银行经理述职工作报告通用八**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我竞聘的岗位是银行竞聘演讲稿。

首先感谢行领导为全体员工提立，我竞聘的岗供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔•波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

下面，向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在学校里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，丰富的实践经验。

从工作到现在已有二十多年的时间了，参加工作的这几千个日日夜夜，我曾在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我一直笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵!

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼;不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

第一，协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进别退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

第五，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**推荐银行经理述职工作报告通用九**

20xx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我，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，xx年我个人没有发生一次职责事故。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。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一年来，我能够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，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“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，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，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，同时提出了推荐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。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，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，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，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，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，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一样看法的时候，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。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，我心里有一条给自我规定的要求:三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，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，我透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状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

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

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必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。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，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，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

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，用心参与实践。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。

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！