

# 最新中国银行业务经理述职报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 中国银行业务经理述职报告篇一

尊敬的各位领导,各位同事:

大家好!

20\_\_年\_\_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pos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\_\_多户的金卡治理，成功营销理财产品\_\_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\_\_月\_\_日

## 中国银行业务经理述职报告篇二

大家好！

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了

爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务x万元，完成计划的x%□办理承兑汇票贴现x笔，金额x万元，完成中间业务收入x万元，完成个人揽储x万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近x万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，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。当客户在过生日时收到我送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到我发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到我忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但这样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用我自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工

作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，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。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年x月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，使其拍卖款x万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 中国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20xx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。

在这俩个多月的时间，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。

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。

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。

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□xx

20xx年xx月xx日

## 中国银行业务经理述职报告篇四

大家好！

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！

此致

敬礼！

述职人□xx

日期□20xx年xx月xx日

## 中国银行业务经理述职报告篇五

在当下社会，报告有着举足轻重的地位，有了极大的改变，报告成为了一种新兴产业。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理的2023银行业务经理述职报告，

欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20\_\_年8月7日接公司领导通知，由车间工作转战到质量部从事客诉工作，至今，已经整整两个多月过去了，从最初的消极。迷茫到现在适应新的工作环境，到最开始的厌烦到现在融入到工作氛围中，这中间经历了很多，刚开始想过逃避，但是后来自己意识到：如果一个人够认真，够用心，那么他在任何一个岗位上都能做好。

到质量部的两个多月时间里，确实接触了很多新东西。作为客户代表，我将从下面六个方面向领导述职，请予评议：

## 一、目前的工作状态

一直以来自己都是一个性格比较急促的人，处理问题和解决问题的时候往往容易冲动，工作氛围火药味很浓，常常和别人争执得面红耳赤，结果也不能达到预期，到达质量部之后，因为必须先树立“顾客就是上帝”的服务思想，在日常电话沟通、客户走访、和陪同审查的过程中性格慢慢有了很大改观，不再容易动怒，说话前都会做妥善思考，对比之前，我觉得这对自己而言是一个很大的进步。

9月份的时候思想那时候波动很大，觉得在现在这个工作岗位上不能激发我的热情，自己并不擅长，还一度想过逃离这个岗位，但周总的一席话使我感受到领导的信任和鼓励，付经理针对我目前的工作提出了很多要求和意见，为我规划了发展方向，在加上在和客户的沟通中意识到自己身上还存在很多不足，在每天的工作中不知不觉似乎就进入了工作状态，工作思路也特别清晰，现在，已经不再去想其它东西了，就觉得在这个岗位上，把自己的工作做好，要不让领导多操心，不给公司造成损失。从目前工作的热情劲来看，我觉得自己恢复了工作热情，工作状态也调整到一个最佳状态。

## 二、目前的工作思路

a□认清当前形式，了解客户代表成立的必要性。

客户对零部件质量要求越来越严格，质量处罚及索赔额度逐步加大，对供应商供货能力及品牌效应十分重视，现如今不再是靠产量赢取市场，没有过硬的质量根本无法得到客户的青睐。作为客户对接人，如果不能清楚的掌握客户所需及要求，那么将给公司造成不可估量的损失。

b□作为客户代表，现在着重从以下方面来开展自己的工作，确实发挥自己的主观能动性。

a□联系客户

作为全权代表公司与客户联系的“大使”，客户有产品需求只需找到我，我应积极主动满足客户需求，并经常与客户保持联系，了解我司产品零公里及售后情况，对于客户反映和抱怨的问题在前台做好登记，自己去生产线排查，如有需要应组织人员对质量问题进行评审，并将处理结果及改善意见反馈至客户。得到客户认同后才能关闭该问题，争取做到为客户提供“一站式”服务。

b□营销产品

我应该学会积极推销公司产品。客户来访时，积极介绍我司发展情况，询问客户关于新业务的需求，如果客户有新的需求，要及时向有关部门报告。在与客户沟通过程中，应积极宣传公司文化及发展方向。使客户看到我们的发展决心和发展实力。给他们留下一个好的印象，在后续新产品开发的时候能把我司也纳入到考虑对象。

c□内部协调

作为公司对外服务的中心，需要所有相关部门全力协助，我们应该充分发挥客户代表的角色，将各个部门积极有效的串

联起来，快速有效的解决客户的每一个投诉和需求。我应积极做好内部协调方面的工作。

### 三、目前的工作方法

在与客户对接的过程中，一定要使用合适的工作方法，目前我的工作方法是：

1、客户邮件及电话投诉的内容收到后先在前台进行登记，并承诺完成时间。对客户投诉的内容先进行收集整理，搭建问题处理小组，并对组内相关人员安排工作任务。

2、汇总各部门准备的资料，对于较简单的问题整理好报告交给黄波进行审核，审核通过发放至客户手中，并电话询问是否收到，对我们的改善意见是否满意？对于较复杂的问题则需要通知相关部门进行评审，制定合理有效的措施再回复客户。

3、报告回复后还需要到生产线进行进一步验证，检查车间是否按照永久措施落实。在验证中对于同类产品进行排查，是否发现同类现象，如存在则应告知车间进行整改。

4、将验证资料及结果反馈至前台进行归档。

### 四、目前的工作成绩

1、接手客诉工作以后，在这两个月的时间里，通过电话回访，实地拜访已经将所负责的区域基本上进行了一次摸底。对与客户对接人也都进行了沟通交流，建立了融洽的工作氛围。

2、目前处理质量问题情况如下：

3、质量问题不拖拉。

4、引导车间班组长，巡检对问题进行分析总结，对他们整改

的报告能够进行纠正及培训，并培训他们关于8d报告的相关知识。

5、能够自主组织相关人员处理问题，能够在领导过问这个问题之前将该问题关闭，开会讨论无法解决的问题及时上报给朱经理，寻求领导援助，配合领导共同解决。

## 五、目前的工作不足

开展外诉工作两个月的时间里，也存在一些工作上的不足，这些不足需要在后期的工作中及时纠正。这些不足方面主要表现在：

1、自己的工作没有一个详细的工作计划及明确的目标，工作起来显得比较被动，主动性比较弱。

2、工作时间没有一个合理有效安排，没有有效的利用好时间，工作局面显得有些混乱。不够清晰明了。

3、在客户代表这个位置上，应不断加强自身业务学习，在和客户交流沟通的过程中才能更加得心应手，我应该主动学习相关审核内容，以便带领客户参观和审核的时候能够随机应变。

## 六、后期的工作方向

1、利用数据证明工作措施是否有效了，每月对工作完成情况进行汇总，并整理成报告报送到总经理处。

2、提高客户满意度，争取每一个问题都能按照客户所要求的进度去处理，

3、端正思想，积极主动的开展工作，合理安排工作时间，高效处理相关问题。

4、后期工作先制定好工作计划和目标，然后再去开展工作，不能打乱仗，也不能随波逐流。要有针对性的开展工作，提高工作效率。

5、积极配合朱经理开展好质量部工作，不托质量部后腿。提高质量部的权威性。很多事情，只有做了，才会有很深的体会，如果只是在行动的边缘不断地哀叹，怀疑，那么工作将永远无法取得新的成功。自身也就不会有新的收获。

以上六点内容就是我到质量工作两个月后想要汇报表达的观点，做的不好的地方还希望领导积极提出意见，以便我在日后工作中调整方向。

## 工作职责

协助直属部门总监，完成客户沟通和客户服务工作，保障方案的顺利实施；

针对客户需求撰写符合媒体需求的各类型稿件；

完成直属领导安排的其它工作。

## 本人目前工作状况

### 1. 近期主要工作业绩

参与佰草集项目调研分析及投标方案撰写，为项目成功中标提供了支持；

在苏宁项目组的协助下，完成公司思想特辑三——国美危机案例解析与建议书；负责业务拓展工作，协助直属部门领导完成韩泰轮胎、张裕三鞭酒、索芙特、索爱及安莉芳等项目的策略方案制订及项目投标工作，目前正处年终客户总结和规划期，项目在我部门的及时跟进和沟通下正在进行中。

## 2. 自我鉴定（管理能力、沟通能力、人际关系、协调能力等方面）

在部门领导的指导和协助下，本人已能比较出色的完成现有工作职能，在项目管理和执行的过程中，能够从整体上对项目进行有效地统筹和把握，有一定的想法。项目执行过程中，团队协作能力强，能够充分发挥个人与其他成员特点，提高效率。能够充分调动公司现有各项资源，在团队的积极配合下，适时、出色的完成各项任务。

在日常工作中，本人与团队成员相互协助，配合默契，能够顺利而且愉快的完成工作，在此过程中与公司各部门、客户之间也建立了良好的合作关系及友谊。

由于公关经验还不够丰富，阅历和资历也尚浅，在沟通和思维能力上，本人还存在很多不足之处，包括知识面的进一步拓展，及时准确的应对和判断力，以及语言组织的逻辑性等，都需要在未来不断的完善和提高。在未来的工作中，我将学习用更开阔的观察和思维角度，不断尝试实现自我突破，为公司、为我们的团队也为我个人赢得更多的收获。

## 3. 对公司其它资源的认识及需求（包括策划能力、监测体系、财务管理、人力资源运作及品牌推广力度等资源）

个人的力量是微不足道的。以领导层为核心的高级策划团队及其大公关思维，是公司最宝贵的财富和独到优势。在我所参与的项目中，公司的策划能力都得到客户的充分肯定，这来源于领导与各部门给予的充分支持。而我也有幸通过参与其中而收获良多，对公关也有了更高层次的体会。监测体系也是公司的优势力量之一，特别是在我参与公司思想特辑策划时，监测体系在信息源管理上的迅速和高效，让我深有感触。希望这方面资源能够在更多的项目中得以利用和实施。财务、人力系统保证了公司运作流程的顺畅和优秀人才储备，而随着公司品牌推广力度的增强，公司已凸显出业内顶尖实

力和声望，利于公司未来业务拓展和市场竞争，对公司长期发展和具有重要的战略意义。

4. 详述本人督导能力并列述下属员工名单（限客户经理、媒介经理及以上职级员工）

本人未来工作计划

1. 在公司内部职业发展目标及定位

希望在公司和部门领导的带领下，进一步提升自身专业素质与业务技能，培养更强的思维和领导力，通过不断实战和总结，尽快成为能够独立承担客户服务与公关项目，并带领团队共同成长，不断为客户提供高质量的公关传播和营销策略服务的高级公关人才，期待在未来扮演更为重要的角色。

2. 在未来三个月内的工作目标

独立负责大型公关项目，并尝试带领团队达成既定目标；

3. 需要自我完善的方面

3.1 业务技能水平方面

进一步提高品牌及产品策划的针对性和创造力；

3.2 管理能力方面

进一步提高团队协调能力和对整体工作方向与进度的把控

3.3 沟通能力方面

进一步提升客户沟通过程中的专业程度和精准性；

3.4 人际关系方面

进一步增强客户交际能力和个人魅力的培养；

### 3.5其他方面

进一步提高业务拓展能力和相关行业知识的掌握；

\_\_年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招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。现将半年来的述职报告如下：

#### 一、作为一名对公客户经理。

不仅要加强学习好\_\_年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，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，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于\_\_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，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

#### 二、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。

### 三、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。

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：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。

一份耕耘一份收获，对我来说20\_\_是播种的季节，这一年要克服很多困难来证明自己。银行工作并没有想象的那么简单，要掌握的也不仅仅是业务。我们要把自己当做诸葛亮，每个行业都必须“略懂”。因此这一年是充实且忙碌着奋斗的一

年。

今年工作平分成两个阶段，对我来说也是重要的分水岭。6月30日之前的半年，也是承前启后的6个月，和去年一样默默耕种着自己的一亩三分地，每天重复着紧张繁琐的业务。交行一年半的柜面工作，像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，半年时间虽有过失但在战友们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。

上半年对我是个深刻反省的过程，由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

下半年，伴随着女儿的出生，幸运也因此而降临。感谢行长室和战友们的支持，让我迈出了准客户经理的第一步。人民东路支行受了伤，底子薄，很多业务没做过，或很久没开展。分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

后半年的工作基本都是第一次。半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢战友们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作

更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，20\_\_的磨练，20\_\_的翱翔。现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自我实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

## 一、遵守公司制度

在工作开始时我就学习了公司的每项制度，并且严格的以公司的制度来要求自己，完全没有出现过任何的有违反公司规定的事情，我想这一切都是我自己对自己的严格规定所达到的。其实公司归于员工的管束还是挺少的，但是我也明白这一切都是需要自己来对自己进行约束，不管如何我都是让自己在这份岗位上持续的努力，完全没有做到过任何的不好的行为，我可能在日后的工作中我仍旧会以这样的状态来面对每天的生活，并且让自己在面对工作的时候更加的精神饱满。

## 二、正确的服务态度

身为银行的员工，最应该要做好的事情就是为客户做好所需的事情，客户的一切需求都是我们应该去尽量满足的。我自知道自己作为服务人员应该要做的职责，并且在自己的工作尽量做好这一点，与此同时，我也会尽量将自己最好的服务态度想大家传达。其实我身为新员工一般来说不会涉及比较复杂的工作，而我只用在自己的工作岗位上做好一些简单的服务工作。十分重要的一点就是将自己最好的服务状态展现给面对的客户，当然我也是在这段时间有做好这一点。在每天的工作上我都是保证着每一位客户来到银行办理业务之后开心离去，这就是我的岗位带给客户最好的东西。

### 三、工作上的熟练度

在银行上的几个月，我持续地磨砺自己，让自己每天都学习一点东西，经过这样的学习再体验，我基本上是可以将自己岗位上所负责的任务都完成好，在加上我自己平日里的多多向他人学习，我也是能将自己的工作都完成好。每天都做着相差不大的工作，慢慢就对自己得工作越发的熟练起来。虽然自己的工作内容就是这样，基本没有太多的新鲜度了，但是我每天面对的人都是不一样的，所以我还是可以在这份工作中找到我喜欢的新鲜感，并且我可以将自己更好的融入工作中，我坚信这样的自己是完全有能力在这份岗位上继续的工作下去。

在我转正之后的生活定是会与现在没有太大的差别，但是我仍旧是信任自己可以将自己的分内工作完成好，并且我也会多多提升自己的能力，在其他的方面多加学习，起期待自己能够在银行有更多的发展。