# 最新银行营业经理个人述职报告(六篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-10-06

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。银行营业经理个人述职报告篇一一、 概述任职期内...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**银行营业经理个人述职报告篇一**

一、 概述

任职期内，本人能忠于职守，严于律已，作风廉洁，大胆管理，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在支行党委的授权范围内积极开展各项工作。任职期内，无发生一起案件事故，实现“安全运行年”目标。在全体员工的共同努力下，本部门业务发展稳健，业务运行机制良好，员工精神面貌较好，部门状况呈良好的发展趋势。

二、 履职及廉洁从业情况

1、主要业务指标情况

2024年底，营业室一般性存款为90，408万元，其中储蓄存款47，488万元，企业存款42，920万元，\_\_\_\_年底一般性存款达87，369万元，一般性存款下降了3，039万元，其中储蓄存款新增3，659万元，企业存款下降了6，698万元，实现中间业务收入 100.29万元，基金认购、申购536万元，柜台代理保险45.3万元，贷记卡开卡286张。储蓄存款增长不理想，主要原因是今年缺乏新的存款增长点、原有个别大客户由于因dcc上线后系统不支持原有的个人支票业务，而转向其他银行，在我行的存款大幅下降，从年初的近2024万元下降到700多万元。去年存入的拆迁补偿费陆续到期、新转入拆迁费基本无沉淀、无带来新增存款。而12月下旬，一大客户因用款转走存款4100多万元，导致储蓄存款大幅下降，降幅达前11个月累计增长额的52%。

2、业务拓展主要工作情况

在任职期内，本人始终坚持以工作为重，在工作中以严于律已、宽于待人的标准要求自己，在工作中做到以亲情团结同事，以规章制度规范人，以奖金制度来激励人，部门业务状况稳定，员工团结协作。在业务拓展方面：1、为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或放学时间人流量较大的时段分别在小学、广场、举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的vcd设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。 2、做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，不仅增强原有客户对我行的忠诚度，还为我行带来了新的优质客户。如我科的一名vip客户带他的朋友来开户，为我们带来 800多万元的个人存款和1000多万元的对公存款，原有一客户在我行的活期存款达到一定数额就如数转到工行，经我们的努力，该客户在我行开立了定期存款，在我行的存款增加了400多万元。\_\_\_\_年共新增vip客户133人，其中总行级vip客户3人，省行级34人，支行级96人，新增客户存款余额达2，400多万元。

3、积极跟进统发工资续签相关工作。为在同行争夺的情况下顺利续签，做了大量细致、具体的工作。4、走出银行，发展中间业务。深入到附近的小区、等市场，宣传业务，寻找商机，营销中间业务产品。

3、 网点管理方面

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。我室通过组织员工学习“家园文化”、 《银行柜面服务管理办法》和《银行柜面服务标准》，组织全体员工观看“三个代表”在我行先进事迹报告会后，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。开放式柜台多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性,年初，重新制定营业室员工的绩效二次分配考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行二次修改。修改后，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一张榜公示，使考核更趋公平、公正、公开，通过修改二次分配考核办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品、发展vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的复合型柜员转变。为增加部门的凝聚力，在紧张、繁忙的工作之余，组织一些有益身心的活动。

(3)、及时、合理地调整服务窗口和设备硬件。为更好为我行贵宾客户实施差别化服务，营业室在业务柜台中增加了二个vip贵宾服务窗口，有效避免贵宾客户等候时间过长，同时减轻了贵宾室柜员的工作压力。通过与科技部门的沟通合作，重新整合营业室开放式基金销售系统的安排，使每一个营业窗口都安装了系统，大大方便了有基金需求的中高端客户。自dcc系统上线后，在分管行长的大力支持下，我室实行了分区服务，在原有的基础上，辟出贵客客户服务区，专门为vip客户和个人理财客户服务，不受理一般客户业务，以便留住和吸引更多的客户成为我行的vip客户，为我行带来更大的效益。

(4)、与风险经理一起，做好员工培训工作。今年的工作重点之一是抓员工培训。我部坚持每天班前会和每周集中一次培训，每周保证有2-3小时的学习时间。为提高培训效果，我科在传统宣读形式的基础上，尝试采取外请保险公司人员、本行他所营销精英分享柜台营销经验、让员工参与游戏、柜台实操展示等多种生动活泼的形式，取得良好的效果。6月份开始，在保证对外营业的同时，安排员工脱产参加dcc培训工作。

4、廉洁从业情况

本人在职期间，在政治思想方面，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习十六届四中精神，紧跟时代步伐，不断转变观念，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。 作为部门负责人，对部门的业务发展及安全运行负主要领导责任，我能团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，我也不断参加在线学习，提高自己的业务及管理水平，因为二十一世纪，比的不是学历、也不是财力，比的是学习力。

三、工作中存在的问题及今后工作设想

在变幻莫测的市场中，我部存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，如会计核算差错居高不下，vip客户识别率较低，业务拓展能力有限等，这都是我们明年重点的工作内容。作为部门负责人，在许多方面也存在许多不足：

1、工作创新能力不足，未能带领团队打开新的工作局面。

2、在员工管理中也由于缺乏经验，考虑、处理某些问题时不够周到。

3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。 以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

银行营业经理个人述职报告3[\_TAG\_h3]银行营业经理个人述职报告篇二

本人于\_\_\_\_年1月25日被支行党委任命为营业室经理，任期内主持营业室全面工作，主管对外业务拓展、客户关系维护、安全保卫工作，对部门的工作负全责。在此，向行领导及同事做述职报告：

一、 概述

任职期内，本人能忠于职守，严于律已，作风廉洁，大胆管理，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在支行党委的授权范围内积极开展各项工作。任职期内，无发生一起案件事故，实现“安全运行年”目标。在全体员工的共同努力下，本部门业务发展稳健，业务运行机制良好，员工精神面貌较好，部门状况呈良好的发展趋势。

二、 履职及廉洁从业情况

1、主要业务指标情况

2024年底，营业室一般性存款为90，408万元，其中储蓄存款47，488万元，企业存款42，920万元，\_\_\_\_年底一般性存款达87，369万元，一般性存款下降了3，039万元，其中储蓄存款新增3，659万元，企业存款下降了6，698万元，实现中间业务收入 100.29万元，基金认购、申购536万元，柜台代理保险45.3万元，贷记卡开卡286张。储蓄存款增长不理想，主要原因是今年缺乏新的存款增长点、原有个别大客户由于因dcc上线后系统不支持原有的个人支票业务，而转向其他银行，在我行的存款大幅下降，从年初的近2024万元下降到700多万元。去年存入的拆迁补偿费陆续到期、新转入拆迁费基本无沉淀、无带来新增存款。而12月下旬，一大客户因用款转走存款4100多万元，导致储蓄存款大幅下降，降幅达前11个月累计增长额的52%。

2、业务拓展主要工作情况

在任职期内，本人始终坚持以工作为重，在工作中以严于律已、宽于待人的标准要求自己，在工作中做到以亲情团结同事，以规章制度规范人，以奖金制度来激励人，部门业务状况稳定，员工团结协作。在业务拓展方面：1、为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或放学时间人流量较大的时段分别在小学、广场、举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的vcd设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。 2、做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，不仅增强原有客户对我行的忠诚度，还为我行带来了新的优质客户。如我科的一名vip客户带他的朋友来开户，为我们带来 800多万元的个人存款和1000多万元的对公存款，原有一客户在我行的活期存款达到一定数额就如数转到工行，经我们的努力，该客户在我行开立了定期存款，在我行的存款增加了400多万元。\_\_\_\_年共新增vip客户133人，其中总行级vip客户3人，省行级34人，支行级96人，新增客户存款余额达2，400多万元。

3、积极跟进统发工资续签相关工作。为在同行争夺的情况下顺利续签，做了大量细致、具体的工作。4、走出银行，发展中间业务。深入到附近的小区、等市场，宣传业务，寻找商机，营销中间业务产品。

3、 网点管理方面

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。我室通过组织员工学习“家园文化”、 《银行柜面服务管理办法》和《银行柜面服务标准》，组织全体员工观看“三个代表”在我行先进事迹报告会后，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。开放式柜台多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性,年初，重新制定营业室员工的绩效二次分配考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行二次修改。修改后，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一张榜公示，使考核更趋公平、公正、公开，通过修改二次分配考核办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品、发展vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的复合型柜员转变。为增加部门的凝聚力，在紧张、繁忙的工作之余，组织一些有益身心的活动。

(3)、及时、合理地调整服务窗口和设备硬件。为更好为我行贵宾客户实施差别化服务，营业室在业务柜台中增加了二个vip贵宾服务窗口，有效避免贵宾客户等候时间过长，同时减轻了贵宾室柜员的工作压力。通过与科技部门的沟通合作，重新整合营业室开放式基金销售系统的安排，使每一个营业窗口都安装了系统，大大方便了有基金需求的中高端客户。自dcc系统上线后，在分管行长的大力支持下，我室实行了分区服务，在原有的基础上，辟出贵客客户服务区，专门为vip客户和个人理财客户服务，不受理一般客户业务，以便留住和吸引更多的客户成为我行的vip客户，为我行带来更大的效益。

(4)、与风险经理一起，做好员工培训工作。今年的工作重点之一是抓员工培训。我部坚持每天班前会和每周集中一次培训，每周保证有2-3小时的学习时间。为提高培训效果，我科在传统宣读形式的基础上，尝试采取外请保险公司人员、本行他所营销精英分享柜台营销经验、让员工参与游戏、柜台实操展示等多种生动活泼的形式，取得良好的效果。6月份开始，在保证对外营业的同时，安排员工脱产参加dcc培训工作。

4、廉洁从业情况

本人在职期间，在政治思想方面，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习十六届四中精神，紧跟时代步伐，不断转变观念，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。 作为部门负责人，对部门的业务发展及安全运行负主要领导责任，我能团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，我也不断参加在线学习，提高自己的业务及管理水平，因为二十一世纪，比的不是学历、也不是财力，比的是学习力。

三、工作中存在的问题及今后工作设想

在变幻莫测的市场中，我部存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，如会计核算差错居高不下，vip客户识别率较低，业务拓展能力有限等，这都是我们明年重点的工作内容。作为部门负责人，在许多方面也存在许多不足：

1、工作创新能力不足，未能带领团队打开新的工作局面。

2、在员工管理中也由于缺乏经验，考虑、处理某些问题时不够周到。

3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。 以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

**银行营业经理个人述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!我很高兴能参与邮政储蓄银行零售客户经理竞聘，对此感到非常幸运，真诚感谢领导通过竞争择优的方式为我们搭建了一个锻炼参与的平台，这对调动员工的积极性和主动性，具有十分重要的作用。对我个人而言，这也是一次难得的学习良机，更是一次积极的锻炼过程，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

尊敬的领导，同志们，我们知道邮政储蓄银行零售客户经理这个岗位，主要是针对我们的零售业务进行营销，目前主要是针对高端客户，提高我们的活期储蓄占比，还有对商易通的营销，管理，和宣传。今天参加金融业务局新增加的这一岗位竞聘我想除了具备这个岗位的基本素质外外我还具备以下三点优势:

一、我具有较为丰富的一线工作经历。

参加工作几年来，我在农村支局干过邮政营业员，储蓄营业员，副支局长，\_\_\_\_年调入县城工作至今。工作经历丰富，工作中表现优秀，多次被县局评为先进工作者，优秀劳务工，曾两次被省公司评为“优秀营业员”，获得青团委“技术能手”称号，在省局组织的星级柜员评定中，取得专业技能满分，评定为四星柜员，获得“高级工”称号。并经过自己在工作之余的学习取得了“银行从业资格证”“基金销售资格证”这期间我坚持不懂就问，不会就学，向领导学，向同事学，向书本学的好习惯，这使我对如何有针对性的开展工作，有了自己的想法，工作这么多年来，我尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我爱岗敬业，工作踏踏实实，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，多年的工作经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

二、具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐;具有较为扎实的邮政储蓄银行知识储备，专业对口，业务熟练，敢于剖析自己，具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

三、我沉着稳重，年富力强，善于沟通，具有较强的协调管理能力。

我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的邮政储蓄银行工作的锻炼，使我非常善于与人沟通，善于分析问题、处理问题;同时还能够积极完成领导交付的任务。十多年不仅锻炼了我的组织协调管理能力、判断能力、办事能力，也加深了我对邮政储蓄银行方面的认识，提高了工作意识，树立了良好的工作作风，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面。这些都为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，荣誉也好，成就也罢，只能代表过去，今天若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，制定目标、明确职责;团结同事，放平心态;营造良好的工作气氛，扎实工作，积极进取。

回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔!今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘上邮政储蓄银行客户经理这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名邮政储蓄银行人员。

**银行营业经理个人述职报告篇四**

各位领导,各位同仁:

俗话说:到了哪个坡,就唱哪个歌。我的话题是:立足本职不负使命。

固然，强化管理和防范风险是商业银行管理的永恒主题。而且，作为商业银行的员工，我们在业务工作中，客观存在着道德和责任两类风险，我们务必注重规避。但我认为：只要我们思想健康，就能防范道德风险;只要我们按规操作，就能防范责任风险。

然而，我，作为个人客户经理，认为：如果不抓发展，不壮大银行存款，不做大有效市场份额，银行就等于建立在沙滩上。正如我们鲜行长所说：不发展，关了门，那就自然无风险。加快业务发展，做大有效市场份额是解决一切问题的关键。所以我们必须两手抓。

作为个人客户经理，必须充分认识到：随着经济的发展和收入的增多，必然，个人业务市场发展潜力巨大，而且已经成为同业竞争的焦点。银行必定会牢固确立个人银行业务的战略地位。个人客户经理队伍必将成为个人银行业务的生力军和主力军，成为实施差别化服务和营销产品的有效渠道，成为开展客户关系管理的有力手段。正如总行行长指出的那样：大力发展个人银行业务，是建设银行立行之本和成败的关键。

作为个人客户经理，我的经验和体会是：只有贯彻落实“以客户为中心，以市场为导向”的经营理念，怀着强烈的营销意识，不断加快市场反应速度，加大对高中端优质客户的服务力度，在提高他们的满意度、忠诚度和贡献度方面大做文章，就一定能够达到立竿见影的效果。作为客户经理，我们必须取信于他们，与他们真心实意交朋处友，并让他们感到如同春天般的温暖。我们的高中端优质客户，他们的需求各有不同，我们必须紧紧围绕他们的需求，去帮助他们理好财服好务。乃至于尽一切努力，帮助他们解决生活中遇到的各种困难。功夫不负有心人。这样，我们所换取的必然是他们对我们的满意度、忠诚度和贡献度的最高分，甚至我们可能获得意想不到的回报，比如他们还会给我们引来一些新的高中端优质客户，等等。

各位领导，各位同仁：作为银行员工，连我们的家人也都最担心的是风险，最关心的是效益。的确，管理也是效益，没有安全就没有效益。注重规避风险，决不能掉以轻心。但是，加快业务发展是解决一切问题的关键，我们的收入才会随之增多;做大市场有效份额，才能增强建行的实力，我们员工也才会有赖以生存的靠山!

总之，每个岗位有自身的属性，我们要有悟性。每个岗位都很重要，不需要就不会设置。爱岗敬业，就要对自己的岗位有爱心，对自己的工作有热心，在追求事业成功的路上必须付出艰辛，而且要有一颗持之以恒的执著心。如果每个个人银行客户经理，都能建立起、并不断扩充自己的高中端优质客户群;每个员工，都能立足本职，不负使命,把工作搞得有声有色;全行上下能够以防范风险为前提，把各项工作开展得既轰轰烈烈又扎扎实实。那么，势必增大我行在同业中的竞争优势，就能做大有效市场份额，从而促进我行业务飞跃发展!

谢谢!

**银行营业经理个人述职报告篇五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!我很高兴能参与邮政储蓄银行零售客户经理竞聘，对此感到非常幸运，真诚感谢领导通过竞争择优的方式为我们搭建了一个锻炼参与的平台，这对调动员工的积极性和主动性，具有十分重要的作用。对我个人而言，这也是一次难得的学习良机，更是一次积极的锻炼过程，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

尊敬的领导，同志们，我们知道邮政储蓄银行零售客户经理这个岗位，主要是针对我们的零售业务进行营销，目前主要是针对高端客户，提高我们的活期储蓄占比，还有对商易通的营销，管理，和宣传。今天参加金融业务局新增加的这一岗位竞聘我想除了具备这个岗位的基本素质外外我还具备以下三点优势:

一、我具有较为丰富的一线工作经历。

参加工作几年来，我在农村支局干过邮政营业员，储蓄营业员，副支局长，\_\_\_\_年调入县城工作至今。工作经历丰富，工作中表现优秀，多次被县局评为先进工作者，优秀劳务工，曾两次被省公司评为“优秀营业员”，获得青团委“技术能手”称号，在省局组织的星级柜员评定中，取得专业技能满分，评定为四星柜员，获得“高级工”称号。并经过自己在工作之余的学习取得了“银行从业资格证”“基金销售资格证”这期间我坚持不懂就问，不会就学，向领导学，向同事学，向书本学的好习惯，这使我对如何有针对性的开展工作，有了自己的想法，工作这么多年来，我尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我爱岗敬业，工作踏踏实实，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，多年的工作经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

二、具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐;具有较为扎实的邮政储蓄银行知识储备，专业对口，业务熟练，敢于剖析自己，具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

三、我沉着稳重，年富力强，善于沟通，具有较强的协调管理能力。

我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的邮政储蓄银行工作的锻炼，使我非常善于与人沟通，善于分析问题、处理问题;同时还能够积极完成领导交付的任务。十多年不仅锻炼了我的组织协调管理能力、判断能力、办事能力，也加深了我对邮政储蓄银行方面的认识，提高了工作意识，树立了良好的工作作风，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面。这些都为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，荣誉也好，成就也罢，只能代表过去，今天若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，制定目标、明确职责;团结同事，放平心态;营造良好的工作气氛，扎实工作，积极进取。

回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔!今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘上邮政储蓄银行客户经理这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名邮政储蓄银行人员。

**银行营业经理个人述职报告篇六**

尊敬的各位领导：

大家好!

我是今天来竞聘贵行客户经理的一名学生，我叫\_\_\_\_。能来到银行里工作一直都是我心中的理想，今天距离理想终于又近了一步，所以我的这次竞聘无论是成功还是失败了，对于我都有着重大的意义。我是一名应届大学生，所以我的工作经验还是比较欠缺的，但是我这个人最不缺的就是时间和毅力，在校里面的时候，我就会利用一些空余的时间去钻研一些书籍和技能，在大学里面的这几年，我获得了\_\_\_\_、\_\_\_\_等各项证书，虽然这并不能对我的工作产生太多实质性的帮助，但是这倒也能证明我对于学习的态度。

在来竞聘之前，我就对贵行的客户经理工作有了不少的了解，虽然一些资料是在网上获得的，但是我也去问了不少在银行里工作的同学和朋友们，借此我对于银行的业务也是熟悉了不少，我知道，想要当好一名银行客户经理不仅要拥有丰富的理财知识、沟通能力、过硬的心里素质，还得有一种尽职尽责的精神，这几点我虽然不敢说完全的具备，但是我还有一些信心自己能胜任客户经理。这得从我大学生活说起来了，在大学校园里，我学习的专业就是财务、金融这一块，通过这几年在学校里面苛刻的学习和自主的钻研，我觉得自己的专业能力还是出于一个较为不错的水平，另外我在大学校园里面在学生会里也工作了两年的时间，这让我的交际能力以及处理任务的能力都提高了不少，我这个人最喜欢的就是结交新朋友，要是我真的有幸成为了贵行的银行客户经理，那么我一定会主动地去和客户们打交道，给大家提供更多更优质的服务。

此外，我以前也在银行里实习过几个月，所以我还是具备了一点工作经验的，在学校的时候，我就渴望着自己能进入到银行里工作，但是我也知道这可不是一件容易的事情，所以我只能认真的去学习，去博取每一个能前进的机会，要是我真的获得了在银行工作的机会，那么我一定不会轻易的放过它，我一定会尽我全部的身心去做好自己的本质工作，为更多的人提供我的帮助，为银行创造更多的业绩，这是我的目标，也是我的心愿，为此我将矢志不移的努力下去，无论今天是成还是败，我都不会改变自己的初衷!

谢谢大家!

银行营业经理个人述职报告4

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找