# 2025年银行经理工作辞职报告(精)(六篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-02-14

*20\_年银行经理工作辞职报告(精)一大家好!非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫——，现年48岁，学历函授专科，1980年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。 多年来，...*

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)一**

大家好!

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫——，现年48岁，学历函授专科，1980年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。 多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能。工作三十二年年中，本人从事记账员 年，综合员 年，主管会计 年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务;既要精于传统业务，又要学习新业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。大堂经理竞聘演讲稿第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行产品。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为梨树支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家!

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)二**

客户经理首要任务就是拓展客户，但当我看到“5221“任务中要求新增一个aum500万的客户时，我是没有很大把握，而我心中有数，我知道我的目标在哪里。因为20xx年9月刚到大庆路储蓄所的时候，我就已经开始关注白金级以上的客户，分析他们卡的流水，约访客户了解情况了。从系统中我发现一位白金级客户，放在卡里的活期存款足足有70万，竟然半年没有任何变动，我感到非常的可惜，因为即使客户要随时用钱，存上我行的7天通知存款，收益也是非常可观的。

我联系到客户，客户表示自己经常外地，工作比较忙，无暇到银行理财。10月客户来到了网点，我了解到客户主要从事采矿方面的生意，去的地方都比较偏远，我详细为其介绍了我行的网上银行、手机银行，客户没想到手机还可以理财，非常喜欢这样便捷快速的理财渠道，当场自己使用手机银行购买了10万理财，还说以后有合适的理财产品通知他就可以了。就这样每当有合适的理财产品时我就会给客户打个电话，客户就会自己在手机银行上购买，虽然每次不多都是几十万左右，随着前期的理财产品到期，收益还不错，慢慢建立起了信任。就这样客户陆陆续续的从他行把钱转来，购买了500万理财产品，成为了我行的钻石级客户。从这位客户的拓展上，我发现有些高端客户注重的是便捷 ，他们平时很忙，尤其经常出差的，不可能为了某个产品专程来购买，我们的产品很多，但是客户知道的很少，我们要从专业的角度推荐符合客户的理财方式和渠道，只有因势利导，循序渐进，有的放矢，才能为客户所接纳。

作为客户经理来说，产品的销售尤为关键，拓展和维护客户的最终目的就是为了销售。只有销售产品才能使得客户利益最大化，建行的利益最大化。ocrm系统为我们提供了最基础的目标，而整个储蓄所联动机制更是不可或缺的。从联动机制中，高柜同事为我推荐了一位对黄金感兴趣的客户，我在ocrm系统中搜索了一下，发现是我所的金级客户，没有理财产品和定期存款，卡的流水记录发现有很多大笔的进出，在后续的服务中发现，顾客主要从事销售工作，客户关系网比较复杂，每年过年都为送礼品而犯愁。当了解这些情况后我找到我的一位专门做公关的同学为其做了一下策划，其后也收到了很好的效果，客户也十分满意。之后客户销售的款项基本都从我处金卡上过度，为我处在存款时点上贡献了不少力量。

最叫我感动的是客户在山东建行，询问黄金的时候发现山东建行的报价比我们要便宜1块钱，但仍旧回到徐州在我处购买了1000克实物金。客户说，我做生意赚钱，你们开银行也得赚钱，你也有任务，你前面帮了我这么大的忙，我要在其他地方买了，我心里会过意不起不舒服的。就这样这位客户不仅成为了白金级客户，还贡献出了产品。从这位顾客的营销上，我发现，其实我们营销的不仅是产品，更是一种社会关系，路人有难还出手相助，作为我们建行的贵宾级客户我们又怎能袖手旁观，不为其分忧呢?现代银行同质类的产品很多，我们靠什么取胜呢，唯有优质的服务，我们不仅要为卖出去的产品服务，也要为维护这种社会关系而服务。

第三个，善建者行，竭力者赢银行客户经理工作总结客户经理的优势在于什么，很多时候我都在思考。我觉得就是我们可以有大量的时间去优化我们的服务过程。高柜，低柜，服务的时间有限，服务的人数众多，是大众客户，而我们呢是少而精的高端。或许高柜、低柜在客户咨询贷款、支付电话、网上银行的事宜的时候会一带而过，而我们呢要发现客户深层次的需要。一位红星美凯龙的客户从我处经过办理汇款业务，低柜在得知其要办理支付电话，便把联系方式留给了我，之后整理材料并递交，当审批时候才发现，客户已经办理过，无奈我向客户说明情况，这时客户才想起来前段时间我行到店做活动办理pos机的时候同时申领了。顾客有点不好意思，我觉得也没什么，并且到店为其装好电话，并演示了下。

客户是做家具生意的，异地跨行汇款较多，当处办理支付电话就是为了节约手续费的。当2月13日我看到《于江苏省分行减免结算通卡跨行汇款手续费的批复》，我第一时间给客户打了电话，并为其办理了此业务。之后随着客户对我各种业务的紧密度逐渐增加，客户在我处办理了金卡，并且转来50万购买理财，之后又介绍来自己的朋友也到我处办理了金卡并且转来了100万来购买理财。通过这位客户我发现，为客户服务要有始有终，不能因为服务到一半发现不属于自己服务的范围无利可图就推诿了，你为客户尽力服务，客户是看在眼里记在心里的，对于有潜力的客户，是应该付出点力气，并且也是值得付出的，虽然这个过程比较长，但最后的结果是令人满意的。

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)三**

作为\_\_行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外在形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

一、微笑服务

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

二、能说会道

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品;二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

三、善于提问

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

四、察言观色

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

五、积极主动

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)四**

20xx年11月份总行任命我担任总行风险控制部经理一职，任职以来，在银监局及总行领导的关怀下，在其他部门的协助和配合下，我带领导风险控制部全体科员，认真贯彻落实国家金融法律法规和政策，紧密围绕总行年初制订的工作方针，以商业银行新的发展为契机，通过健全风险防范控制制度，完善各类文本合同，规范业务操作流程，严格贷款审查，建立完善各类贷款台账，做好法律服务支撑，强化学习培训等措施，力求为商业银行开局年做好铺垫。20xx年，我带领风险控制部在做好日常工作的同时，重点做了以下几个方面的工作：

20xx年，是我行面临着组建商业银行以后的一个关键时期，城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范，流程再造、模式重整是我们在新的一年里迫切需要解决的问题，事关重大，我们按照总行工作会议精神和总行领导的安排，以董事长年初“再造操作流程，规范经营运作，科学和谐发展，整体再上台阶”为指引，克服困难，认真学习，根据我行的发展实际，认真总结了我行在发展中积累起来的经验，在借鉴其他行社的基础上制订和完善了有关信贷管理政策及各项规定。根据不同业务的特点，制订了效果直观，内容详细的业务流程图及文字说明，并对新的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题进行科学的论证，既有效控制风险，又可以保证业务的开展能够促进我行的发展。

20xx年年初，我们开始承担了部分报表的填制工作，由于我们人员较少，均未从事过报表工作，报表经验不足，工作难度较大，我们克服困难，虚心学习，保证了报表工作的顺利进行，同时，我们根据业务发展的需要，在不增加基层支行工作难度的情况，对我行原有部分报表进行了修改，使其更有利于我行信息的收集和整理，严格要求各类报表的报送质量，做到数据采集口径一致、内容科学完整、数据计算准确无误。任职以来以来，我们根据我行贷款五级分类的有关规定，根据我行实际需要对五级分类报表进行适当修改，并及时印发新报表，通知各支行按新报表的要求对贷款进行分类，组织全行信贷人员对全行贷款进行了二次全面的分类工作，同时，按照分类科学、调整及时的原则，对现有贷款的实际情况个别指导划分。特别是不良贷款情况分析，要根据本行当时实际情况，对新增不良贷款、现有不良贷款状况、处置方案及进度进行详细说明，对不符合要求的，要求有关支行限期重新上报。并及时更新了贷款五级分类档案，要求贷款风险分类准确无误，填报内容清楚完整，对各支行贷款分类档案管理情况进行了不定期的抽查。

自成立以来,我们将认真学习国家有关法律，及时收集国家有关产业政策和信息作为一项常规性工作,积极参加总行组织的相关培训，全面提高风险识别能力。任职以来以来，我们累计审查贷款达450余笔，对信贷经营部移交我们审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

任职以来，我们根据业务发展情况，建立了不良贷款台账、贷款涉诉案件台账、长期欠债欠息企业及个人台账、不良贷款台账，进一步规范了我们对不良贷款的管理，动态掌握贷款管理的进度，同时，也有利于相关部门和领导及时调阅。

20xx年，风险控制部各项工作都取得了显著成绩，得到了上级领导的认可，但在发展中还存在一些亟待解决的矛盾和问题，如风险控制工作还不先进，与国有商业银行的差距还很大，一些深层次矛盾和问题日益显现;发展创新意识还不强;科技创新能力不强等。对于上述问题，我们已形成了一些思路，并采取了一些切实有力措施，还有待于进一步的解决。以上是我的个人述职报告，不妥之处，请指正。

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)五**

银行业金融机构关键指标是银监会从非现场监管报表中提炼出来的一套对银行业金融机构的风险状况进行综合评价的监管指标，该套指标也可作为各银行业金融机构掌握自身经营和风险状况的重要工具。本文主要从资产负债规模、资本充足、信用风险、流动性和盈利性等角度对近期我国银行业金融机构部分指标进行分析,并提出改善经营的对策建议。

金融机构;银行业;经营情况

1.资产负债规模放缓增长。20\_年上半年，全国银行业金融机构资产负债规模稳步增长，但增速有所放缓。截至20\_年6月末，全国银行业金融机构资产总额为188.48万亿元，比去年同期增加21.31万亿元，同比增长12.75%，增速较去年同期下降3.14个百分点;负债总额175.13万亿元，比去年同期增加19.05万亿元，同比增长12.20%，增速较去年同期下降3.58个百分点。

2.国有商业银行占总体比例较大。截至今年6月末，国有商业银行占全国20家主要银行业金融机构资产比例达60.05%，股份制商业银行占比为27.09%，政策性银行占12.86%。贷款方面，国有商业银行、股份制商业银行以及政策性银行占主要银行业金融机构比例分别为58.54%、22.31%和19.15%，商业银行依然占据市场龙头地位。政策性银行贷款占总资产比率(80.91%)远高于国有商业银行(52.95%)和股份制商业银行(44.74%);国有商业银行贷款占总资产比率基本维持在50%左右;而股份制商业银行中恒丰银行、渤海银行和兴业银行比率较低，仅30%左右。由此可见，资产配置中，政策性银行信贷资产所占份额最大，国有商业银行次之，股份制商业银行特别是中小商业银行信贷资产占比较低。

1.商业银行总体较高，政策性银行稳定。截至20\_年6月，商业银行资本充足率为12.95%，处于较高水平，资本充足率上升的原因主要是由于资本净额逐步增长，其中国有商业银行资本最为充足，资本充足率达13.81%;股份制商业银行为11.34%，高于银监会过渡期安排的最低资本要求，股份制商业银行资本充足率呈缓慢上升趋势;政策性银行资本充足率水平基本保持不变。截至20\_年6月，国有商业银行资本净额比去年同期增加7941.19亿元，同比增长14.08%，股份制商业银行比去年同期增加4734.07亿元，同比增长22.86%。中国银行资本净额同比增加最多，渤海银行资本净额同比增长最快，除国开行外，20家主要银行业金融机构中资本净额同比增加前十大均为商业银行，而国有商业银行又是资本净额增加的主力军。

2.银行业积极补充补充一级资本。在利润留存等内源性资本补充方式的基础上，20\_年下半年至20\_年上半年，银行业金融机构中的中国银行、农业银行、浦发银行、兴业银行、工商银行和光大银行等先后发行优先股补充其他一级资本，截至20\_年6月，上述银行的其他一级资本有较大提升，一级资本充足率高于核心一级资本充足率。政策性银行方面，截至20\_年6月末，国开行，农发行、进出口银行的资本充足率分别为8.78%、5.45%、2.26%位列20家金融机构最后三位。但国开行和进出口银行先后于20\_年7月得到国家外汇储备注资480亿美元和450亿美元，截至20\_年9月末，进出口银行和国开行资本充足率分别上升至12.99%和10.82%，均高于银监会过渡期安排的最低资本要求(20\_年末要高于9.3%)，注资使得政策性银行资本充足率水平得到较大改善。

1.不良贷款持续攀升。截至20\_年6月，全国金融机构不良贷款为17557.08亿元，比年初增长3222.39亿元，较去年同期多增2025.38亿元，不良率为1.82%，比年初上升0.22个百分点。国有商业银行不良贷款于20\_年下半年开始快速增长，20\_年上半年增长1308.83亿元，股份制商业银行基本呈直线增长态势，政策性银行不良贷款增长相对较少，商业银行带动全金融机构不良贷款迅速攀升。20\_年6月末，20家主要银行业金融机构不良贷款比年初增长1976.64亿元，较去年同期多增1097.48亿元，其中工商银行不良贷款增长最多，渤海银行不良率上升最快，除农发行外，19家金融机构不良贷款和不良率双升;国有商业银行中的工行、农行、中行和建行，股份制商银行中的光大、华夏、平安、招商、浦发、恒丰以及渤海银行不良率增长高于全国银行业金融机构总体水平。

2.拨备覆盖率呈快速下降趋势。截至20\_年6月，全国银行业金融机构拨备覆盖率为171.76%，较年初下降20.03个百分点，20家主要银行业金融机构中，仅农发行拨备覆盖率(46.91%)低于银监会的监管标准要求(150%)。总体来看，商业银行拨备覆盖率高于政策性银行，而国有商业银行拨备覆盖率又基本高于股份制商业银行。从变动趋势来看，全国金融机构的拨备覆盖率在20\_年6月前保持平稳态势，20\_年6月后呈下降趋势，20\_年上半年下降速度加快，这与20\_年下半年全国金融机构不良贷款迅速攀升有很大关系。国有商业银行与股份制商业银行拨备覆盖率均呈下降趋势，而国有商业银行下降幅度从20\_年下半年开始增大，至20\_年6月，其拨备覆盖率(193.74%)已低于股份制商业银行(195.09%)，商业银行贷款风险防范能力在逐渐减弱。不同于商业银行，政策性银行整体拨备覆盖率呈上升态势，这与政策性银行不良贷款基数较小、不良增长相对较少、贷款损失准备提取持续增加有关。截至20\_年6月，20家主要银行业金融机构中，农业银行的贷款拨备率最高，达4.37%，随后是国开行和招商银行，贷款拨备率分别为3.38%和3.22%，上述银行的贷款损失准备提取较为充足。

截至20\_年第二季度末，全国银行业金融机构人民币流动性比例为46.96%，比去年同期下降1.15个百分点，外币流动性比例为76.51%，同比上升6.28个百分点。20家主要银行业金融机构的流动性比例均在监管标准(25%)以上，其中，进出口银行流动性比例最高，为160.17%，深发银行和招商银行分列第二和第三，流动性比例分别为66.15%和61.82%。全国银行业金融机构核心负债依存度为61.17%，在监管标准以上(60%)，银行业金融机构负债稳定性总体较好，流动性风险相对较小。其中政策性银行(69.17%)和国有商业银行(66.46%)均高于全国平均水平，而股份制商业银行(48.54%)核心负债依存度相对较低，政策性银行核心负债依存度较高与其负债来源主要依靠发行债券有较大关系。20家主要银行业金融机构中核心负债依存度位列前三的依次是农发行(71.58%)、农业银行(71.12%)和进出口银行(70.44%)，最低的是兴业银行，为38.86%。截至20\_年6月，主要银行业金融机构总体盈利7294.38亿元，同比下降42亿元，增速较前一年下降11.74个百分点，银行业金融机构利润增长总体放缓。20家机构中9家盈利有所下降，3家政策性银行利润增长均为负值，盈利占比为7.45%，同比下降1.08个百分点，盈利水平有所下降;国有商业银行中3家负增长，盈利占比67.29%，基本与去年持平;股份制商业银行利润基本为正增长，盈利占比为25.26%，同比上升1.22个百分点，盈利水平有所提高。

1.积极配合国家政策措施。国家在推动经济结构调整的过程中必然会采取一系列的经济、行政手段。另外，为了保证经济结构调整的顺利进行，相关法律条文也会得到适当的完善。在这一过程中，银行需要结合国家的相关政策进行银行内部经营策略的调整。经济结构调整不仅需要国家进行引导，更加需要企业的主动参与。银行作为金融行业主力军能够在这一经济结构调整中找到自己发展的契机。通过对国家的经济政策进行分析和研究，银行要进行银行内部部门和人员的调整，使银行的经营更加灵活。同时，银行的经营策略调整需要银行的领导层充分认识到经济结构调整给银行发展带来的机遇，在推动银行发展的过程中，领导层的决策关系到银行的发展，而经营策略是银行发展的方向指导。

2.银行内部创新支持。一方面，银行业务能够更好地进行资金的流通与分配，进而推动银行各项经营的顺利进行：另一方面，在发展业务的过程中，银行能够认识到自身发展的不足，并且通过对业务内容进行调整，更好地发展经营。国家在推进经济结构调整时，对相关行业的推动和引导在一定程度上为银行的发展指引了方向。因此，在进行业务开发时，银行需要对各企业进行发展潜力评估，减少因业务发展失误导致的银行发展问题。

3.加大人才储备和技术投入。金融机构的管理水平和技术创新是发挥规模优势的两个重要因素。即使是最优规模，由于管理的低效率，规模经济也不一定能增加利润。如果给定银行规模，最有效率与最差银行之间成本相差甚远，而管理混乱导致的利润损失比规模不当造成的损失更严重。商业银行在进行综合经营决策时应考虑自身的管理水平和技术创新能力。银行业的竞争归根到底是人才的竞争，为提高银行经营管理水平，加强银行业人才队伍建设是关键。商业银行应注重科技开发，加快计算机网络建设，特别要注意增强计算机系统抗风险的能力，加强尖端高新核心技术的研究，开展有自主知识产权的技术创新，实现银行通信服务和管理现代化，为商业银行综合经营奠定技术基础。

4.创新开发融资渠道。在发展的过程中，银行需要对自己的融资渠道进行适当开发。一方面，银行需要更新自己的服务意识。融资渠道的拓展需要银行有前瞻性的服务意识。在我国经济结构调整的环境下，银行需要对经济发展的趋势进行分析并结合发展态势制定出顺应银行发展的策略。另一方面，融资需要银行能够对行内资金和业务状况有全面的认识，在开展融资的过程中，结合各企业发展状况并对行内资金状况进行分析，在确保行业经营模式正常的情况下，进行相关融资业务的开发。

[1]陈肇雄.经济结构战略性调整问题的几点思考[j].传承,20\_(05).

[2]刘耀光,曲相东.后金融危机时代经济结构调整的战略选择[j].中共珠海市委党校珠海市行政学院学报.20\_(06).

[3]邓鑫,丁磊.我国商业银行综合经营的效果验证[j].金融发展研究,20\_(08).

[4]刘春龙.商业银行经营管理模式存在的问题及对策[j].现代商业，20\_.15(3).

[5]王涛，蒋再文.我国商业银行股权结构、治理机制与风险行为的实证分析——基于资产配置的视角[j].经济问题探索，20\_.(05).

**20\_年银行经理工作辞职报告(精)六**

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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找