

2023年银行对公客户经理工作职责 银行对公客户经理工作年终总结(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行对公客户经理工作职责篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

在营销工作方面，截止20xx年x月x日，营销pos机x台，办理三方存管x户，上交信用卡x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xx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x月通过了银行业从业资格考试□20xx年x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x月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款x多万□x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x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！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行对公客户经理工作职责篇二

银行客户经理岗位职责篇1:银行各种客户经理工作职责银行行长分很多级别，各级别要负责的事也不一样，从下往上

说:1、网点支行行长:主要负责网点个人、对公业务的管理、营销,员工管理等,其中行长以抓营销为主,一般副行长管理具体业务。

2、支行行长:指省市级分行下的支行或二级分行,行长有业务分工,个金、综合、公司、个贷、电子银行等等,一把手是总管,对各副行长进行业务转授权。

3、分行行长:一把手总管,授权各副行长主管各项业务,授权个支行行长管理权限。4、总行行长:同上,以此类推就行了。

对公客户经理、高级客户经理工作职责:1、负责为客户提供存款、贷款、国际结算、代收代付等产品和服务,推动与客户在各项业务上的深度合作;2、根据银行发展战略,培养优质客户及开拓新客户,确保完成银行分配的各项业务经营指标;3、撰写授信报告及定期审查客户之授信条件,以保证信贷质素;4、负责开展与母公司对口部门和各分支机构的业务联动工作。对私客户经理、零售客户经理:工作职责:

1、2、3、4、负责为客户提供存款、贷款、代销基金、国债、保险等理财产品和服务;为个人客户提供各种财务分析或投资建议,销售理财计划及投资性产品;负责拓展个人客户、推动与客户在各项业务上的深度合作,确保个人业务经营目标的完成;对个人信贷业务进行调查、初审,确保资料真实、完整、合规,防范信贷风险;根据部门的安排管理零售业务区域团队,完成既定的经营目标。外资银行的客户经理(对私):

工作职责:1、高端客户关系维护;2、制定和运作个人购房贷款方案;3、制定和推荐个人理财规划方案;4、基金、保险、境外理财产品以及结构化理财产品的推荐和销售。

产品经理:工作职责:负责组织(或参与)银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的营销人员。

主要负责从环境分析、产品策划、产品设计开发到产品营销、推广、维护、改进和市场效果评价的全过程管理和支撑工作。

人员配置:零售客户经理:在主要商业区附近的二级支行或代理网点配备1名专职零售客户经理。其他二级支行的零售客户经理原则上由网点人员兼职。零售客户经理隶属二级

支行或代理网点管理。对公客户经理:每个开办对公业务的网点至少配备1名对公客户经理。对公客户经理隶属二级支行管理。信贷客户经理:可根据信贷业务开办情况,每增设一个营业部至少增加3名信贷客户经理。信贷客户经理原则上配备在县支行和开办贷款业务的二级支行。理财经理:按所属网点大客户数量配备专兼职理财经理。大堂经理:营业面积在200?以上、地理位置优越、交易量较大的网点可配备专职大堂经理1人。其他网点原则上配备兼职大堂经理。产品经理:产品经理归属各业务部门管理。在省分行配备公司产品经理2名、零售产品经理2名、信贷产品经理1名。在市分行暂各设个人、对公、信贷产品经理1人,由各业务部门业务管理岗兼职。

篇2:银行客户经理基本岗位职责标准``银行客户经理基本岗位职责标准``1、加强市场研究分析,掌握市场变化,为领导决策提供详实的参考依据。2、负责对各支行上报的重点项目进度跟踪、落实,按季进行通报。3、在银行从事个人客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作。

4、在银行网点识别并引导客户、挖掘优质客户资源、推介销售金融产品、提供业务咨询和服务。

5、对现有的客户,客户经理与之保持经常的联系,而对潜在的客户,客户经理要积极地去开发。

6、负责组织(或参与)银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的营销人员。

7、负责银行客户关系的建立和维护;8、负责完成相应银行产品和服务的销售指标;9、负责售前和售后的协调工作;10、负责与合作银行各相关机构建立并保持良好的合作关系;11、负责参与与银行业务有关的会议与谈判以及事务协调;12、负责收集用户信息,及时向产品开发部门提供建议;13、负责配合或组织公司其他部门及成员完成银行产品项目的接入和实施;14、负责草拟、签订相关的合同、协议等工作商业银行目

前经营的主要收入来源是公司客户的存贷利差和中间业务收入，所以与公司客户打交道的客户经理是否符合竞争的需要就是衡量银行业务开展顺利的标准。一般来说，商业银行客户经理应该具备如下几点基本要求。首先，客户经理须具备全天候、全方位的展业思维。其中全天候指不论在什么时间(包括在工作时间以外)，客户经理都要有良好的客户发掘意识；全方位是指客户经理能对客户提供全面的银行金融服务。其次，客户经理须拥有适当的推销技巧。如某客户经理参加某课程并不是为了学习知识，他也许对所学知识一点兴趣都没有，而纯粹是为了推销业务。但当他刚加入学习班时，还不能暴露自己的真实身份，先用自己的名片，待打成一片后找到营销对象(factfinding)后再用银行名片。最后，客户经理要会把握营销时机。过早进入营销阶段不但不会提高成功率，反而容易暴露意图造成在与客户谈判过程中处于不利的局面，同时会成为其他商业银行客户经理营销时候的比较基矗下面，我们通过香港的h银行客户经理的职责阐述，希望对国内商业银行有所借鉴。银联信分析：香港商业银行客户经理职责(一)客户需求调查与研究一般主要由银行调研部门负责市场研究，但客户经理可以不断提供行业动态信息(如其他银行抢生意的花招、推出的新产品等)并反映客户实际需求。由于有时某银行推出新的公司业务产品时不会大肆宣传，怕其他银行学了其招数(如一家欧资银行推出集团共用额度、日常支票户和透支额度时就没有在报上打广告)。当然，要提高客户经理提供信息的积极性，就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成绩。

1、发掘客户的有效途径

(1) 现有客户推荐。如法式银行要求现有客户每年提供5个客户(但不强求)。(2) 亲友及同事推荐。特别是个人银行业务，如信用卡业务。(3) 再拜访不活跃客户。这样做的好处是发展客户的速度较快。

(4) 报章、杂志、广告及其他媒体。香港银行要求客户经理每

天早上看报半小时，从新闻中找生意，部份银行要求客户经理每天做所负责行业的剪报，以免客户经理浪费时间只看娱乐专栏。如发现某间公司一年后要上市，可以先打公司总机问清财务老总姓名和传真号码，然后传真一个简短致函及相关银行业务简介过去。待1-2个小时后再打电话询问是否收到传真，并由此打开话头，最后可以要求面见，这样做一般效果不错。

(5)上市公司名录。(6)行业性公司名录/专业人士名录。(7)展览会/讲座/交流活动。主要是互相交换名片，并交谈几句，了解情况，以决定是否作进一步的跟进。(8)社团/社区组织及其活动。(9)其它渠道。如通知行、现有客户的顾客——供应商及其他经营伙伴等(10)cldcall(陌生拜访)。对初入道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”，即先准备好致贵公司的一封信、业务简介等资料，然后从一层大楼的最高层开始，一层层往下逐个拜访。当然，这样做的成功率较低，但如果坚持并做出经验来了，仍会有不小的斩获。二、具体金融服务作为一位客户经理除了注重放款和存款业务外，还须有全方位的业务发展策略，尽量为银行带来各类收入。现在的趋势是：交叉式销售；扩大收费业务比例，特别是美资银行的中间业务收费收入高达40%-50%，香港本地银行该比例为10%-30%，由于收费收入基本无风险，且不受资本充足率限制，银行想尽办法做代理收费业务，已成银行业的发展方向；“一站式”服务，包括房地产放款业务、工商贷款、贸易融资、存款业务、企业咨询服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者提供私人银行和零售银行业务服务。

三、加强关系-中国城市

- 1、先选出大户及重点户，排队探访。
- 2、较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。
- 3、适当宴请客户，尤其是存款大户，在香港，宴请客户是实

报实销，但要进行额度控制。宴请结束后客户经理要写一个简单的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。

4、积极肩负起沟通桥梁的作用，协调各部门关系，为客户解决操作上的困难。

6、介绍各部门业务负责同志予客户认识。

7、主动向客户提供实用而又客观的资讯(注意保密原则)。8、礼节性接触。

9、小礼物。如客户开新公司、小孩结婚等，可以送给客户一些小礼物。但小礼物一定要实用，质量较好，有银行标志在上面。

四、授信申请客户经理在客户提出授信申请时的角色是：1、资料准备+撰写授信申请书+解答提问优点：更容易反映客户的实际资信；省时；培养客户经理之分析能力。缺点：可能分析欠缺客观(如隐恶扬善，刻意不知道)；摊薄推广业务时间。2、资料准备+解答提问授信申请书由审信部撰写，但审信部除此功能外不能直接面对客户。花旗银行采用该模式，这是目前客户经理角色的发展方向。优点：内容更为客观；客户经理有更多时间推广业务。缺点：需要较多时间让撰写员了解客户实际的情况；提高客户经理分析能力的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够密切，整个办理时间较长。

提单到船公司证实提单是假的，从而及时采取预防措施避免了一场大的损失。六、提供讯息客户经理时常向客户提供各类资讯有时也非常重要。包括一些行业信息、银行产品信息、企业经营管理的分析，提供一些企业经营者私人方面的信息往往能起到事半功倍的效果。

4、协助客户经理完成日常文书工作，包括客户信息管理、撰写理财报告、文档管理等

6、帮助客户经理组织和安排营销活动(二)岗位要求

5、处于见习期的客户经理可以担任客户经理助理篇5:银行客户经理相关工作岗位职责银行客户经理相关工作岗位职责

一1:银行客户经理职责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。其职责是开场,全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务,同时协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务,在主动防范金融风险的前提下,建立和保持与客户的长期密切联系。

2. 客户经理的职责

(1)联系客户客户经理是全权代表银行与客户联系的“大使”,客户有金融需求只需找客户经理,客户经理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”(ne-stp)服务。

(2)开发客户对现有的客户,客户经理与之保持经常的联系,而对潜在的客户,客户经理要积极地去开发。这里包括两层含义,一是客户现在还不是我行的客户,亟待开发;二是客户虽然现在是我行的客户,但客户自己未发现某些金融需求,急待引导。

(3)营销产品根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求,对市场进行深入研究,并提出自己的营销方向、工作目标和作业计划;在与客户的交往中,客户经理要积极推销银行产品。另外还要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。对客户的新需求,要及时向有关部门报告,探索为其开发专用产品的可能性。客户经理营销产品的手段主要有:厂为宣传金融产品,面向重点客户宣传金融产品,市场公关和产品推销。

(4)内部协调客户经理是银行对外服务的中心,每一客户经理都是银行伸向客户的友好之手。因此,客户经理握住的每笔

业务都是银行的财富，需要所有相关部门的全力协助，客户经理有责任发挥协调中心的作用，引导客户的每一笔业务在银行中顺畅、准确地完成。客户经理搞好内部协调主要有以下四个方面：(1)前台业务窗口与二线业务部门之间的协调；(2)各专业部门之间的协调；(3)上下级部门之间的协调；(4)经营资源分配的协调。内部协调可以采用建立专门工作小组、健全一体化服务体系、及时反馈相关信息等方式进行。

3. 客户经理的素质要求合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力，具有时间管理和团队精神的现代管理意识，性格上要热情开朗，负有责任感，并且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。初、中级客户经理应具备以下条件：(1)品德素质。应具有较强的责任心和事业心，严守银行与客户的秘密。(2)营销技能。能够对市场细分、市场定位、营销手段等方面进行综合运用。(3)知识全面。对金融、营销、法律等知识有较深的了解，熟悉银行各方面业务。

(4)分析能力。能了解自己工作范围的各方面情况，能够对客户进行综合分析，对客户风险有较强的预见力。

(5)筹划能力。工作目标明确实际，计划方案切实可行，预算安排精确有效，工作日程井然有序。(6)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。

4. 客户经理的工作内容

(1)访问。对客户进行富有成效的拜访与观察。(2)细分客户。确立目标市场和潜在客户。(3)风险管理。有效监测和控制客户风险。

(4)客户关系管理。保持与客户的联系和调动客户的资

源。(5)客户分析与评价。对客户进行各方面的分析与评价。(6)沟通。利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系。(7)谈判。与客户进行业务谈判。(8)办理业务。代客户在银行办理各种业务。

5. 客户经理与外勤人员的区别

(1)与外勤人员相比，客户经理具有很强的综合性综合性主要体现在服务对象、客户金融需求、职业的技能以及营销手段上。客户经理作为商业银行一揽子金融产品的营销员，负责拓展客户市场、受理和采集客户需求、营销金融产品、协调并组织行内有关机构或部门为客户提供全方位、多功能、多层次的优质金融服务。

(2)与外勤人员相比，客户经理具有更强的服务性更强的服务性主要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。商业银行通过客户经理的服务展示商业银行的经营理念和市场魅力，服务性是商业银行客户经理的重要特征之一。

(3)与外勤人员相比，客户经理具有较强的开拓意识开拓性主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。

(4)与外勤人员相比，客户经理具有比重更大的知识含量商业银行的客户经理在客户管理中应该掌握并能够运用现代管理科学理论与知识，对客户进行认识和分析，要掌握不同行业、不同客户的相关知识，根据营销和客户的需要，对客户进行知识管理。

(一)客户需求调查与研究一般主要由银行调研部门负责市场研究，但客户经理可以不断提供行业动态信息(如其他银行抢生意的花招、推出的新产品等)并反映客户实际需求。由于有时某银行推出新的公司业务产品时不会大肆宣传，怕其他银行学了其招数(如一家欧资银行推出集团共用额度、日常支票

户和透支额度时就没有在报上打广告)。当然,要提高客户经理提供信息的积极性,就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成绩。

(二) 客户选择与分析1、发掘客户的有效途径

(1) 现有客户推荐。如法式银行要求现有客户每年提供5个客户(但不强求)。(2) 亲友及同事推荐。特别是个人银行业务,如信用卡业务。(3) 再拜访不活跃客户。这样做的好处是发展客户的速度较快。

(4) 报章、杂志、广告及其他媒体。香港银行要求客户经理每天早上看报半小时,从新闻中找生意,部份银行要求客户经理每天做所负责行业的剪报,以免客户经理浪费时间只看娱乐专栏。如发现某间公司一年后要上市,可以先打公司总机问清财务老总姓名和传真号码,然后传真一个简短致函及相关银行业务简介过去。待1-2个小时后再打电话询问是否收到传真,并由此打开话头,最后可以要求面见,这样做一般效果不错。

(5) 上市公司名录。(6) 行业性公司名录/专业人士名录。(7) 展览会/讲座/交流活动。主要是互相交换名片,并交谈几句,了解情况,以决定是否作进一步的跟进。(8) 社团/社区组织及其活动。(9) 其它渠道。如通知行、现有客户的顾客——供应商及其他经营伙伴等□(10) cldcall(陌生拜访)。对初入道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”,即先准备好致贵公司的一封信、业务简介等资料,然后从一层大楼的最高层开始,一层层往下逐个拜访。当然,这样做的成功率较低,但如果坚持并做出经验来了,仍会有不小的斩获。

二、具体金融服务作为一位客户经理除了注重放款和存款业务外,还须有全方位的业务发展策略,尽量为银行带来各类收入。现在的趋势是:交叉式销售;扩大收费业务比例,特别是美资银行的中间业务收费收入高达40%-50%,香港本地银行

该比例为10%-30%，由于收费收入基本无风险，且不受资本充足率限制，银行想尽办法做代理收费业务，已成银行业的发展方向；“一站式”服务，包括房地产放款业务、工商贷款、贸易融资、存款业务、企业咨询服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者提供私人银行和零售银行业务服务。

三、加强关系

1、先选出大户及重点户，排队探访。

2、较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。3、适当宴请客户，尤其是存款大户，在香港，宴请客户是实报实销，但要进行额度控制。宴请结束后客户经理要写一个简单的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。

4、积极肩负起沟通桥梁的作用，协调各部门关系，为客户解决操作上的困难。

5、适当地运用通融权限。每个客户经理都有各不相同的通融权限，层次越高，通融权限越大，但不能让客户知道银行客户经理有通融权限，更不能让客户知道这个通融权有多大。客户经理对通融权的使用也要富有技巧性，如即使马上就能答复客户的通融权，也不能立即同意，最好让客户感到客户经理是经过千方百计争取才把客户的通融要求解决的，否则通融在客户看来没有什么价值，这叫“美丽的谎言”。一般来讲，在香港，客户90%的通融要求可以在客户经理区域中心负责人处得以解决，对总部的冲击相对较小。

6、介绍各部门业务负责同志予客户认识。

7、主动向客户提供实用而又客观的资讯(注意保密原则)。8、礼节性接触。

9、小礼物。如客户开新公司、小孩结婚等，可以送给客户一

些小礼物。但小礼物一定要实用，质量较好，有银行标志在上面。四、授信申请客户经理在客户提出授信申请时的角色是：1、资料准备+撰写授信申请书+解答提问优点：更容易反映客户的实际资信；省时；培养客户经理之分析能力。缺点：可能分析欠缺客观（如隐恶扬善，刻意不知道）；摊薄推广业务时间。2、资料准备+解答提问授信申请书由审信部撰写，但审信部除此功能外不能直接面对客户。花旗银行采用该模式，这是目前客户经理角色的发展方向。优点：内容更为客观；客户经理有更多时间推广业务。缺点：需要较多时间让撰写员了解客户实际的情况；提高客户经理分析能力的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够密切，整个办理时间较长。

五、贷款监控若贷款监控工作做得不好或不够而引起呆坏账出现，客户经理是需要承担部份责任的。其中突击探访非常重要。如有的客户经理通过突击探访发现一个做远期信用证贴现的大客户工作时间办公室无人上班，打电话却有人接，推测该公司可能有问题，通过发提单到船公司证实提单是假的，从而及时采取预防措施避免了一场大的损失。

六、提供讯息客户经理时常向客户提供各类资讯有时也非常重要。包括一些行业信息、银行产品信息、企业经营管理的分析，提供一些企业经营者私人方面的信息往往能起到事半功倍的效果。

理工作的质量和效率。?分级设立。按工作能力和业绩把客户经理分为若干等级，不同等级的客户经理负责不同层次的客户和享有不同权力和待遇。?合理搭配。对客户经理资源进行统一调配，根据各客户经理不同专业特长，结合实际情况，对现有存量客户进行合理搭配。同时划定新客户范围，避免营销内耗。?绩效挂钩。利益分配向一线倾斜，责任考核到人，按劳取酬，计算到人，将客户经理收入与其业绩直接挂钩。?常规稽核，离岗审计。在客户经理拥有作为银行全权代表权利的情况下，为保障客户和银行的利益，防止滥用权力，必须建立相关的监督检查机制。2(银行客户经理职责银行客

客户经理的任务是拓宽银行客户的范围和提高客户质量，是银行与其客户进行联系的窗口(其战略性作用是确保银行业务和客户需求之间实现最佳的结合，以提高客户的忠诚度，并增加银行利润。客户经理的具体职责在不同的银行有所不同，这取决于每家银行的客户管理战略。银行客户经理的职责一般包括：(1)负担各户的取费根据客户需求，与客户探讨业务合作方案，有效地组织客户与银行产品部门之间的业务交流(把客户的需求与银行的产品有机结合起来。(主动寻找客户，通过各种渠道与客户建立业务联系。?向客户营销、推介银行的产品和服务。?负责做好产品售后服务工作，及时发现双方合作中出现的问题，及时算根客户的动态信息，对客户的经营状况进行动态监控并及时提出建议报告。(一旦银行与客户发生业务关系，客户经理负责客户的日常管理，积极协助产品作业部门为客户提供服务。(研究客户的现实情况和未来发展，发掘客户对银行产品的潜在需求，并根据客户的需求与客户探讨业务合作方案。?定期拜访客户，维系与客户的良好关系。根据客户现有业务量来发展和可能带来的综合业务收益，定期进行价值判断。

申报贷款和授信就必须分析财务报表你首先要从报表说服审批人最后就是建议你从基础业务做起从我们银行来看进来的大学生直接从事客户经理的后来的发展后劲都不大因为整个银行业务太多尤其是运行方面的你要想真正成为业务专家会计、储蓄及一些个人银行方面的知识也是必须懂一点的因为你也向一些对公客户的老总们介绍你们银行的卡、理财啊等个银业务。还有就是风险知识技术含量最高的应该是项目评估如果你什么时候能够独立完成项目评估了说明你的银行业务已经差不多学成了。说的比较杂都是自己一个字一个字打出来的我也是大学毕业进入银行如今已经第六个年头了感慨比较多但愿对你有用。银行客户经理的工作职责银行客户经理分好几类不知你说的是哪种当然这几类客户经理都可以交叉销售产品不是太局限于既定的范围一零售客户经理指在××银行从事个人客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作的人员。在商贸市场附近的二级支行或代理

网点配备1名专职零售客户经理。其他二级支行的零售客户经理原则上由网点人员兼职。零售客户经理隶属二级支行或代理网点管理。二对公客户经理是指具备相应任职资格和能力从事××银行对公客户关系管理、营销方案策划与实施为行政企事业单位、同业等客户提供存款、支付结算、代收代付等金融服务的营销人员。人员配备每个开办对公业务的网点至少配备1名对公客户经理。对公客户经理隶属二级支行管理。三信贷客户经理指在××银行从事信贷客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作的人员。人员配备可根据信贷业务开办情况每增设一个营业部至少增加3名信贷客户经理。信贷客户经理原则上配备在县支行和开办贷款业务的二级支行。四理财经理是指具备相应任职资格和能力从事××银行个人客户关系管理、营销方案策划与实施为个人客户提供各种财务分析、规划或投资建议、销售理财计划及投资性产品的营销人员。主要从事代销基金、国债、保险、本外币理财产品、第三方存管等产品销售工作。人员配备按折算后的所属网点大客户数量配备专兼职理财经理。五大堂经理指在××银行网点识别并引导客户、挖掘优质客户资源、推介销售金融产品、提供业务咨询和服务的营销人员。人员配备营业面积在200?以上、地理位置优越、交易量较大的网点可配备专职大堂经理1人。其他网点原则上配备兼职大堂经理。六产品经理是指负责组织或参与银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的营销人员。主要负责从环境分析、产品策划、产品设计开发到产品营销、推广、维护、改进和市场效果评价的全过程管理和服务支撑工作。人员配备产品经理归属各业务部门管理。在省分行配备公司产品经理2名、零售产品经理2名、信贷产品经理1名。市分行暂各设个人、对公、信贷产品经理1人由各业务部门业务管理岗兼职。银行客户经理职责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。其职责是开场全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务同时协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务在主动防范金融风险的前提下建立和保持与客户的长期密切联系。

一是客户现在还不是我行的客户亟待开发

四个方面1前台业务窗口与二线业务部门之间的协调2各专业部门之间的协调3上下级部门之间的协调4经营资源分配的协调。内部协调可以采用建立专门工作小组、健全一体化服务体系、及时反馈相关信息等方式进行。

3. 客户经理的素质要求合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力具有时间管理和团队精神的现代管理意识性格上要热情开朗负有责任感并且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。初、中级客户经理应具备以下条件1品德素质。应具有较强的责任心和事业心严守银行与客户的秘密。2营销技能。能够对市场细分、市场定位、营销手段等方面进行综合运用。3知识全面。对金融、营销、法律等知识有较深的了解熟悉银行各方面业务。4分析能力。能了解自己工作范围的各方面情况能够对客户进行综合分析对客户风险有较强的预见力。5筹划能力。工作目标明确实际计划方案切实可行预算安排精确有效工作日程井然有序。6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。

4. 客户经理的工作内容1访问。对客户进行富有成效的拜访与观察。2细分客户。确立目标市场和潜在客户。3风险管理。有效监测和控制客户风险。4客户关系管理。保持与客户的联系和调动客户的资源。5客户分析与评价。对客户进行各方面的分析与评价。6沟通。利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系。7谈判。与客户进行业务谈判。8办理业务。代客户在银行办理各种业务。

外勤人员相比客户经理具有较强的开拓意识开拓性主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。4与外勤人员相比客户经理具有比重更大的知识含量商业银行的客户经理在客户管理中应该掌握并能够运用现代管理科学理论与知识对客户进行认识和分析要掌握不同行业、不同客户的相关知识根

据营销和客户的需要对客户进行知识管理。

银行对公客户经理工作职责篇三

银行客户经理分好几类：

(一)零售客户经理：指在××银行从事个人客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作的人员。

在商贸市场附近的二级支行或代理网点配备1名专职零售客户经理。其他二级支行的零售客户经理原则上由网点人员兼职。零售客户经理隶属二级支行或代理网点管理。(二)对公客户经理：是指具备相应任职资格和能力,从事××银行对公客户关系管理、营销方案策划与实施,为行政企事业单位、同业等客户提供存款、支付结算、代收代付等金融服务的营销人员。人员配备：每个开办对公业务的网点至少配备1名对公客户经理。对公客户经理隶属二级支行管理。

(三)信贷客户经理：指在××银行从事信贷客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作的人员。人员配备：可根据信贷业务开办情况,每增设一个营业部至少增加3名信贷客户经理。信贷客户经理原则上配备在县支行和开办贷款业务的二级支行。(四)理财经理：是指具备相应任职资格和能力,从事××银行个人客户关系管理、营销方案策划与实施,为个人客户提供各种财务分析、规划或投资建议、销售理财计划及投资性产品的营销人员。主要从事代销基金、国债、保险、本外币理财产品、第三方存管等产品销售工作。人员配备：

按折算后的所属网点大客户数量配备专兼职理财经理。

(五)大堂经理：指在××银行网点识别并引导客户、挖掘优质客户资源、推介销售金融产品、提供业务咨询和服务的营销人员。

人员配备：营业面积在200m²以上、地理位置优越、交易量较大的网点可配备专职大堂经理1人。其他网点原则上配备兼职大堂经理。

(六)产品经理：是指负责组织(或参与)银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的营销人员。主要负责从环境分析、产品策划、产品设计开发到产品营销、推广、维护、改进和市场效果评价的全过程管理和服务支撑工作。人员配备：产品经理归属各业务部门管理。在省分行配备公司产品经理2名、零售产品经理2名、信贷产品经理1名。市分行暂各设个人、对公、信贷产品经理1人，由各业务部门业务管理岗兼职。

1、营业前，做好各项准备工作。

(1)检查柜台及填单台签字笔能否正常使用，各类单据是否齐全、充足。

(2)检查叫号机及自助设备、电子显示屏是否正常运行，95599自助电话线路是否通畅。(3)检查宣传海报、展架是否按规定正确摆放，折页品种是否齐全、数量是否充足。(4)检查饮水机的饮用水是否需要更换，水杯是否充足；客户座椅是否有损坏；消防设备是否合规摆放。

(5)检查告示栏内容是否过期需要更新；检查客户意见簿、意见箱。(6)检查网点大厅、接待台、网点门前是否干净整洁。(7)检查办公用品(名片、大堂经理工作日志、客户需求登记簿、产品说明书等)是否齐全。

2、营业中，工作积极主动、文明礼貌。

(1)热情、文明地迎送进出网点的客户。从客户进门时起，大堂经理应主动上前迎接客户。

(2) 识别、分流和引导客户。大堂经理通过主动询问客户需求，引导客户取号，指导客户选择交易渠道(柜台、自助设备、电话银行)办理业务;指导客户填写单据，引导客户到等候区等候。

(3) 大堂经理应主动巡视。对于等待区的客户，大堂经理要主动询问客户是否有饮水、书报、杂志等浏览需要;主动介绍我行金融产品，向客户递上相关宣传材料，对感兴趣的客户给予进一步的深度讲解。

(4) 回答客户业务咨询时，要语言流畅、吐字清晰，微笑服务、耐心细致。在交谈中，仔细观察客户行为举止，认真聆听并记录客户意见和需求，从中获取客户信息，发现潜在优质客户。

(5) 大堂经理要努力做好潜在客户的拓展工作，向其推荐我行的贵宾服务。及时将自己或柜台人员发现的潜在客户引见给个人客户经理，并说明客户需求，由客户经理与客户进行单独沟通，促使之成为我行的贵宾客户。对暂时不接受我行贵宾客户服务的，要向客户递送名片，若客户愿意提供姓名、联系电话、联系地址等信息，要认真记录，立即通知客户经理做好后续营销服务工作。

(6) 贵宾客户到网点办理业务时，应请客户出示贵宾卡，引导客户到贵宾服务区或贵宾窗口办理业务。如上笔业务未办结，客户不能立即办理业务时，应引导客户到贵宾休息区，请客户稍待，并提供茶饮、杂志等，主动介绍我行金融产品，向客户递上相关宣传材料，对感兴趣的客户给予进一步的深度讲解。贵宾客户业务办结后，大堂经理应上前询问，是否还有其他需求并给予协助。客户离开时要送至门口，并向其道别。(7) 做好大厅设施使用情况的巡查工作，及时发现并排除故障隐患。

(8) 有效疏导分流客源，指导查询、小额取款、代缴费的客户

到自助设备办理业务，缓解柜台压力。

(9)发生纠纷时，要立即上前劝阻，调查原因，快速妥善地处理客户批评意见，避免发生争执，化解矛盾，减少客户投诉。

(10)对于急需帮助办理业务的客户或年龄较大行动不便的老年客户，应根据情况安排在“绿色通道”提前办理。

(11)建立《大堂经理工作日志》，对客户提出的问题不能解释的要及时记录，注意检查客户登记需求，及时向客户反馈信息。(12)对无故长期滞留的可疑人员，应上前询问原因，劝其离开。对寻衅滋事的不法分子，要在保证人身安全的前提下，对其安抚稳住，并提示同事及时报警。

3、营业结束后。

(1)检查大厅设备运行情况。

(2)关闭电子显示屏、饮水机等设备电源。

(3)查看客户意见簿、意见箱，及时处理客户意见及建议，经上级研究同意后，对提供联络方式的客户，应提供反馈意见。

(4)填写大堂经理工作日志，总结当日服务情况，对重点客户信息及市场动态，分析整理上报。

银行对公客户经理工作职责篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

xxxx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx白酒交易中心□xx电力实业公司□xx中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在新的一年里，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行对公客户经理工作职责篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！告别20**年，我们迎来新的开端。现将一年

工作总结

如下：

在营销工作方面，截止20**年x月x日，营销pos机x台，办理三方存管x户，上交信用卡x张，储蓄存款**元，对公存款**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**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。20**年x月通过了银行业从业资格考试，20**年x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20**年x月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款x多万□x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x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！

此致

敬礼！

述职人□**x

20**年x月x日

银行个贷客户经理述职

银行大堂经理述职报告