

最新银行个金客户经理工作报告 银行客户经理简历(优质10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

银行个金客户经理工作报告篇一

XXX

目前城市：重庆市 工作年限：三年以上

联系电话：

e-mail□xxx

求职行业：金融/投资/证券，银行，保险

求职地点：北京市 薪资要求： 面议

20xx/09—现在 xxx公司

所属行业：银行

信用卡中心 销售代表

主要职责：

4. 善于收集小组成员在日常工作的相关疑问和问题，与部门经理一起组织定期培训。

20xx/05—20xx/06 光大银行

所属行业：银行

私人部 大堂经理

主要职责：

4. 参加光大银行理财销售资格认证，并以优异成绩通过考核。

20xx/07—20xx/05 生命人寿保险股份有限公司

所属行业：金融/投资/证券

银代部 渠道/分销专员

主要职责：

1. 熟悉和了解银行代理保险的各种；

2. 负责在光大银行销售保险产品；

3. 在保险公司工作的这段时间里，接受了多种培训，尤其是金融类银行产品的营销培训，掌握了多种银行类产品的营销技巧。

20xx/09—20xx/07 xxxxx

外 语：英语：一般

证 书□20xx/07保险代理人资格证书

心态开放，善于自我调节，视野开阔，易接受新知识，认识新事物快，拥有较强的学习能力，能快速适应各种工作环境，

兴趣爱好广泛，积极参与各类活动，独立生活能力强，同时富于团队精神，富有责任感，做事仔细认真。拥有丰富的金融和保险业知识，善于与各类人群交际，有丰富的营销经验。

银行个金客户经理工作报告篇二

我于20xx年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

20xx年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行信贷业务成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业贷款及理财服务，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平；

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行收入；

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2013年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

- 1.银行客户经理工作总结
- 2.银行个人客户经理工作总结
- 3.银行客户经理年终工作总结
- 4.2016银行安全保卫总结
- 5.银行客户经理工作总结模板
- 6.银行理财客户经理年度工作总结
- 8.银行客户经理工作总结范文

银行个金客户经理工作报告篇三

我今年二月份从西岗分理处调到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，提高自我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忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。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，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我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，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，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，不能因为自我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潜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我。

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，改善工作方式方法，用心努力工作，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。

银行个金客户经理工作报告篇四

(1) 调查和验证贷款申请人提供的身份证明及人品，申请人的主体资格等基本情况、产品市场、财务状况以及库存等情况，掌握贷款的真实用途，调查验证贷款申请人的经营状况及偿债能力等。

(2) 调查核实抵押物、质物的权属、价值及实现抵押权、质权的可性性、合法性等。

(3) 调查核实担保人的担保资格、代偿能力和资信情况。

(4) 需要调查的其他资料。

3. 负责做好尽职调查的工作，对审查合格的项目，及时登记台帐，出具可行性报告填写立项审批表后并及时提交部门经理审核。

5. 联系有意向的投资客户，与投资客户沟通，推荐及介绍项目。

6. 通知投融资客户前来办理合同签字、抵押手续及缴纳相关费用，协助财务部张玉琴办好他项。

7. 负责解答客户的疑问。做好融资与投资业务的咨询服务并做好登记并每天及时汇总至部门经理，并尽可能解决客户在投融资过程中遇到的困难。

8. 随时掌握贷款客户到期、逾期情况，配合财务部做好清收

前的准备工作，并与投资客户进行沟通。

9. 做汇报后管理工作，对本周已对接的业务或已接待的业务汇总，报送部门经理进行存档，定期对已贷款或已投资客户进行回访。

13. 负责协调和客户的关系，维持优质客户的关系；

银行个金客户经理工作报告篇五

目录

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”(one-stop)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：广为宣传金融产品，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。

篇二：香港商业银行客户经理职责

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(fact finding)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础。

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：

一、业务拓展

(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) cold call(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。

1. 银行客户经理岗位设置

当前银行客户经理素质参差不齐，不能完全满足市场需要，这就要求银行在进行人员设置时要遵循以下原则，使其更好地为客户服务。

- 竞争上岗。由于对客户经理素质要求较高，必须通过竞聘的方式使大量优秀人才脱颖而出，才能保证客户经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) 负担各户的取贵

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，及时跟踪客户的动态信息，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。

(2) 负担保户的取音

客户经理是银行的耳目。银行依靠客户经理的技能来

判断客户的需求，分析客户成功的可能性，并使银行了解潜在的风险*银行同样依靠客户经理的能力，以便将产品和服务销售给现有和未来的客户。

- 调查客户需求，分析市场形势，主持或参与金融产品和服务的创新活动。

- 收集客户的各种信息。包括技术信息、生产信息、销售信息、管理资源信息、行业和产品市场信息等‘对收集到的信息进行整理，以此为基础建立并管理客户档案。

- 撰写关于客户或行业的综合评价报告及营销分析报告，供业务决策及营销控制部门参考*

- 根据银行与客户合作方案写出业务建议报告和营销风险控制报告。

- 对银行风险控制部门、相关产品作业部门和综合宙理部门提出的问题或要求，及时做出回答或提交。

- 客户经理具有客户调查、客户初步评价、产品方案设计、业务建议和客户管理的职责。但不具有向客户提供何种产品与服务的决策权，该决策权属于银行风险控制部门和业务决策部门。

- 拥有客户调查权和业务建议权，需对提交的各种信息、客户材料、业务建议和工作报告的真实性、有效性负责。

- 负责贷款及其他授信业务的前期调查和后期管理，采取必要措施防范、控制和化解业务风险。

- 承担并完成规定指标以上的存款、结算、贷款、客户开发、贷款质量和贷款收息等项任务。

- 处理或协助相关部门处理与客户有关的业务纠纷。

职位概述：主要负责推销理财产品，做个人贷款（包括房贷，消费贷款，出国留学贷款等）和第三方存管，推销信用卡等个人业务。

职位职责：

- 1、落实经营计划，完成分分配的各项任务；
- 2、产品销售和开拓市场，开发新客户；

3、反馈客户需求，维护老客户。

篇五：银行客户经理的工作职责

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。

要想做好一份好的工作，韶关招聘网建议首先要做的就是要了解什么是工作职责，该岗位工作职责有哪些，这样对你面试、对你如何开展这工作有一定的帮助。每个人都要为以后的事情做好准备，无备而来的人，永远会落后人家一步，同样的面试，你输给人家的仅仅可能就是你没有做好准备。所以韶关家园招聘网建议大家，如果你对银行客户经理的工作感兴趣的话，就要多去了解其工作性质。

银行个金客户经理工作报告篇六

时间流逝得如此之快，在很多事情面前，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收

集整理的实用银行客户经理工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

自从大学毕业后走上工作岗位已经两年多了，时间过的真是非常快。遥想当年我为了现在的银行职员的工作，经历了多少的考试和多少的磨难，才在最终考试和面试中过关，我当时就只有一种想法，那就是终于有了可以一辈子不用吃饭穿衣犯愁了。

事实也正是如此，虽然在银行我只是一名普通的员工，每天的工作也不是很多，可是我的工资还是不错的，我也为当年一直努力不停的学习感到欣慰。终于捧着一个铁饭碗了，一定要好好的珍惜。

转眼间从进入__银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于__银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名__银行员工，亲身感受了__银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们__银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20__年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至__地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业

务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

我较好地完成了本岗位的工作任务要求。__地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批__银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现__银行利益的最大化。__地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能

自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性需要通过我们扎实有效的工作来当好“__银行资产的看门人”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的__银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在以后的工作中，我会一直的努力下去的，为人民服务，也为了我自己的前途，还为我的家人，我有十足的理由要我继续努力的工作学习下去，责无旁贷。在银行的工作是平凡的，我要平凡的工作中创作不平凡的人生。在以后的工作中，我相信我能够做的更好，我相信自己的能力，只要我和同事的关系处理好，我很快就有自己的用武之地了。

尊敬的领导：

您好！

回首这一年来的工作，我深感荣幸，自己能够在这样的团队

工作，学习积累了非常多的经验，对我的职业生涯画下了重要的一笔，我当然那也是能够意识到在这方面，自己所欠缺的还有很多，所以我也能够体会到这一点的，在这个过程中我是可以做的更加细心一点，在这个过程中，也取得了一定的成绩，现在也回顾总结一下这一年来的工作。

首先每天按时的完成好工作，有什么问题第一时间解决好，做到不拖拉工作，不耽误工作，不影响工作进度，对自己的工作有一个好的规划，在这过去的一年来的工作当中，我还是能够对自己有很多信心的，在部门同事的帮助下，也是完成了多各项目，一年来我清楚的了解到了很多东西，和同事们虚心的请教，自己有不足的地方及时纠正，现在维持了一个端正的态度，在这个过程中我现在对此还是有深刻的理解的，只有虚心的落实好这些细节方面的地方才能够端正好心态，我们公司在这一年来所取得的成绩也是比较多的，对此我也是很有信心，通过日常的工作和网络学习更多的工作技巧，提高自身知识量，现在我也是对此深有体会，我也一定会坚持下去做好这些细节的，和周围的同事相处好。

只有认真的去做好自己分内职责，在这样的环境下面，我还是应该要有一个好的态度，我现在还是应该要去做好相关的职责，和周围的同事虚心的请教，当然也是需要做到自身能力在不断的进步，这非常的关键，在本年度的工作当中，我还是掌握了非常多的知识的，新的一年需要从自身的缺点发出，对此我是很有信心的，在这样的环境下面我希望让自己接触到更多的知识的，当然有些细节应该去有自己的判断的，这一点也是毋庸置疑的，我一定会坚持做的更好一点，调整好自己的工作状态，这一点非常的关键的，我也会的去端正好自己的态度，在这方面我还是需要去执行好的，这一年来我也是做出了非常多的成绩，作为一名银行经理，这也是我的职责所在，我也一定会从这个角度出发去贯彻落实好本职工作，新的一年到了，我希望取得更好的成绩，也会在过去一年来的基础上，进一步去搞好自己的工作，对自己更加有信心一点的，这也是我应该要做出相关的职责。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

在工作中，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、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。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，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、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，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，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，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，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。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，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。

（三）是进一步客服年轻气躁，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我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

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，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，

用“新”的实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

述职人：__

20__年x月x日

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

作为一名银行从业人员，本着把各项工作做的更好这样一个目标，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路。一方面，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，能够较快地完成任务。另一方面，问书本，不断丰富基础知识掌握技巧；向领导请教、向同事学习，在具体的工作中形成了清晰的工作思想，能够顺利的开展工作并熟练圆满的完成本职工作。

在短时间内熟悉各项业务操作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中各项情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

在工作中我始终坚持树立客户第一的思想，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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，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，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。经过不断的努力学习，在实

际工作中的持续磨练，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

以上是我本年度一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，继续协调好部门内部事宜，做好自己的本职工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

一、认真学习，按时理财。

我们民主理财小组成员从任职以来，深感责任重大，肩负着学校教职工对学校各项财务的监督职能，为此，我们从思想上高度重视，认真学习民主理财章程，工作中认真仔细，从不马虎，积极吸取群众意见，及时反映给学校领导。我们把每月底定为学校民主理财小组民主理财日，这一天，我们小组成员认真查阅学校在本月里的各种收、支票据，逐张逐页地进行核对，对票据严格把关，对各种收入与支出情况进行如实记载，严格按照理财程序予以审查，对不符合财经报销的单据，一律不予通过，并把每次审查的内容作好记录，积极参与学校的各种有关财务会议，并把会议精神传递给群众，从中听取群众意见，充分发挥民主理财的作用。

二、按时报帐，及时公示。

按照中心学校规定，我们每月对公用经费、资料费、学生生活费的财务单据进行一次审查，并按时上报到中心学校。然后，把本月的学校财务情况予以公示，增强了学校的各项财务透明度。

三、审核大型维修预算，并及时报告审批。

本学期按照中心学校的财务审批制度，我们根据校委会的安排，对学校提出的地面硬化、电改水改、屋面维修等项目进行了审核，并及时上报中心学校，得到中心学校批复后，再进行实施。这样规范了操作程序，让学校财务管理走上了规范化的轨道。

通过一年以来的工作，我们深刻体会到，民主理财真正体现了人民当家作主，真正做到了“还干部一个清白，给群众一个明白”，真正增强了领导和群众的凝聚力，真正巩固了领导在群众中的廉政形象，从而，使领导在群众中的工作更具说服力。

时间飞逝，自入行至今已经快一年的时间。20__年对自己来说是幸运的一年，告别学生时代，自己的社会角色发生了变化，在各位领导的悉心培养下，在各位同事的热情帮助下，我由一名不谙世事的学生，逐渐成长起来。作为一名客户经理一天的工作是琐碎的、也是忙碌的；是平凡的、也是充实的。入职一年的时间并不算长，但足以给我留下深刻的记忆。

在这一年的时间里，在领导和同事们的帮助下，通过自己的努力工作，在公司业务知识方面有了进步，与客户沟通、个人营销能力也得到了提高。

在20__年的工作中，业绩方面，新开立公司客户10户，其中完成公司有效户9户，公司日均存款1808万，获得两笔授信批复，完成分行下达的小微任务等。在授信业务中，通过向领导和同事们学习、向总分行下发的文件中学习，初步掌握了我行的信贷业务知识。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，开发新客户，维护存量客户，经过一年的锻炼，加之日常走访、电话微信沟通，增加与客户的感情。经过一年的工作，当客户坐在我的面前时我不再那么紧张，用从容的姿态和微笑去面对、服务客户，客户也积极的介绍其上下游公司来我行开户，月末

季末也积极往我行回款。

（一）工作效率低。主要是因为专业知识不足，在撰写流动资金报告中使我充分认识到了掌握专业的业务知识对提高工作效率的重要性。

（二）营销能力差。主要是对产品的不熟悉。

（三）业绩增长缓慢。挖掘新客户速度缓慢。

总体来讲我第一季度的工作状态不好，主要是因为专业知识不足。高效率是要有充足的专业知识作保证的，所以在以后的工作中，我一定要加强专业知识的学习，掌握各项业务流程，争取在最短的时间内学到更多的知识。

针对第一季度工作中出现的问题，制定第二季度工作计划：

（一）加强专业知识的学习，继续学习各项业务流程，提高工作效率。

（二）对于领导安排的任务，有任何动向要及时反馈，出现的困难要想出解决办法并及时与领导沟通，提高工作效率。

（三）加强营销意识，快速增长业绩。争取在第二季度增加3户代发工资客户，并完成代发；积极营销我行产品。计划在第二季度新增零售客户150户，有效客户50户，新增零售存款250万。

在以后工作中要磨练自己的耐心、细心，我来到中信就想为中信创造价值，同时，也想实现自己的人生价值，我会向着这个目标努力，争取早日成为一个合格的客户经理。

银行个金客户经理工作报告篇七

2015年个人小结

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山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。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，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。

二、脚踏实地、勤奋工作

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，这就要求我做事情要细心，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。

三、存在不足

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。

XXXXXX

2015年1月10日

2011年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到‘勤动口、勤动手、勤动脑’以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客

户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2015年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

2015年即将划上句号，在这一年还没有成为过去的时候，我们十分希望时间放慢脚步，让我们有充足的时间好好地梳理一下那些过往。从初出茅庐的青涩应届毕业生，到在银行工作的企业金融业务助理，这一个角色的转变使我渡过了成长的阵痛期，迎来了一个接一个的挑战，也对明天总是充满了期待。半年来，我在工作中紧跟步伐，紧紧地团结在以领导为核心的中央周围，基本完成各项工作任务，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，为本行的发展壮大贡献微薄之力。

通过向领导同事学习、向书本学习，我大致的了解了银行信贷业务知识。从人们需要借贷开始，银行业的始祖们就营造出两个神，一个是父神叫信贷，一个是母神叫筹资。借贷生成风险，筹资耗费成本，诚信为则，利息成桥，这种经营金钱的交易，演进升华，化为无数银行经营者的信仰。刚来到企金部门实习的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过半年的学习，我基本掌握了本行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户提出一些基本的建议和意见。本行的贷款产品名目繁多，我从基本的内部基本授信开始学起，写调查报告，办理授信项下业务，进行贷后检查，学会这些基本业务之后，我开始学习小企业易速贷，控货融资，中小企业私募债，非标债权投资等细化的业务。由于难以摆脱作为国家宏观调控的金融工具，金融信贷政策具有波动性，银行时紧时松的信贷政策表现得特别充分。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习本行信贷风险控制措施。债务人信用道德的缺失和法制环境不健全增添了信贷者的心理压力。有道是贷前生信心出手成忧心此刻论收益彼时成损失今日是憧憬明天现原形。几乎使每一笔贷款都会经历一次心境的考验这些都说明成功来之不易。如果缺乏信贷经历就体会不到贷款出现风险后如

负重荷的资任，触发不起收贷过程中忐忑不安的心跳也享受不到收回贷款之后的轻松。只有真正经历过这一切，才得到信贷的发言权。只有在风险中行进的人才能真实感受市场之险恶真正领略金钱增值战之不易。这是寂静的战争，温和掩饰着角力平静暗藏着风云，平坦之下有陷阱信贷充满着智力、志力、心力的博弈。

其次，在工作过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名准客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么。客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，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”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。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。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度

减少资金损失。

在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。作为一名准客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。另外在工作中不够细心，会犯一些低级错误。拖延症导致一些工作不能保质保量完成，也是症结所在。

2015年即将到来，面对新形势下的新方向，我们必须做好充分的准备。过去过多投资带来了地方的高负债问题，未来单纯靠投资拉动无法再保持经济增长，需要依靠消费拉动，这短期内难以实现，需要加大改革力度。因此转型和改革应该可以为我们获得新的发展机会，大中型企业不再是我们牢不可破的摇钱树。今年12月13日闭幕的中央经济工作会议明确了，坚持稳中求进工作总基调，宏观政策要稳、微观政策要活、社会政策要托底的思路，扎实做好各方面工作，经济社会发展稳中求进、稳中求好，实现了良好开局。并提出明年经济六大任务：一、切实保障国家粮食安全。二、大力调整产业结构。三、着力防控债务风险。四、积极促进区域协调发展。五、着力做好保障和改善民生工作。六、不断提高对外开放水平。国家提出的新任务可以大致勾勒出明年的财政政策及货币政策基调，也为我们企金部门转变工作作风，增强自身抗风险能力提出警示。近期，随着互联网行业的日新月异及其对金融业的渗透，“互联网金融”已成为了一个新的讨论热点。应该承认，互联网金融的确具有许多不同于传统金融的特征，同时也显示出了很强的创新性和竞争性，但因为它并不改变资金在不同市场主体之间转移的这个核心，也没有改变金融本身，其实可归类到直接融资。互联网金融，是使用互联网的技术来实现资金融通的行为总和，是在互联

网技术高速发展、信息传播扁平化的大背景下，为了满足人们日益丰富的金融需求而创造出的一系列金融新概念、新产品、新模式、新流程等。从此意义而言，互联网金融可看作“金融脱媒”的一种新形式。互联网金融可看作“脱媒”的第三波浪潮，在未来金融创新发展中扮演着鲶鱼的角色，将改变商业银行的价值创造和价值实现方式，重构已有融资格局。更为重要的是，它将带来全新的金融理念。以网络借贷为例，它的改变在于规则再造，即借助信息整合、挖掘的方法和标准化、批量化的量化技术手段提高借贷效率、提高风控能力、降低贷款成本。

工作总结不是停留在纸面上的形式主义，而是面对过去进行的一次深刻的自我批判。那些经验教训，我应该再三咀嚼，汲取其中看来杯水车薪的养分，为自身的提高做出应有的努力。面对新形势新变化，我们应该随机应变顺势而为，力争明年能更上一层楼！

银行个金客户经理工作报告篇八

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮忙中，透过自我的努力工作，取得了必须的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销潜力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文库。整理。利息收入160多万元，实现]方案-范文库。整理。中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导用心营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文库。整理。年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，透过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，透过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够透过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我用心学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利透过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销潜力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自我的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销潜力方案范文。库。整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠

支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一齐，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行个金客户经理工作报告篇九

xx年，在直接领导和大力支持下，我公司围绕开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，文章对一年的工作进行了两方面总，详细内容请看下文物业财务年度个人工作总结。

在物业管理方面，我公司顺利完成了各小区及办公大楼的物业管理工作，此外，受xxx委托，我公司负责了xxx临时停车场经营管理工作，取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务。在物业工程维修方面，我公司完成了装修工程9项，各小区房屋维修共387套，其他各小区零星维修改造工程13项，进一步改善了办公大楼的办公环境和各小区的生活居住环境，确保各项工作的顺利推进。统计数据表明，我公司共投入工程维修费用679.49万元，是去年的两倍多。

xx年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制变革。我们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展道路，为此，我们建立健全了一系列适应公司自身发展需要和市场竞争需求的规章制度，如《物品采购暂行规定》、《废旧物资管理规定》、《加班制度》、《维修工程监管工作规定》、《小区管理目标责任考核表》（包括办公内务、安全防范、

车辆管理、机电设备、绿化卫生、住户投诉、装修维修等方面）、《物业管理有偿服务规定》等，为公司发展的规范化和可持续化奠定了基础。

截至12月底，我公司共实现收入xxx万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨道。