

最新银行客户经理经验分享发言稿 广发 银行客户经理心得体会(精选7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行客户经理经验分享发言稿篇一

广发银行是一家在金融行业颇受认可的大型银行，其客户经理是银行重要的组成部分。客户经理是银行对客户服务的重要人员，他们是客户与银行之间的纽带。广发银行的客户经理需要具备良好的协调能力、服务意识，以及优秀的沟通技巧。在实践中，客户经理在工作中秉持良好的职业道德和素质，为客户提供优质的服务和咨询。

第二段：客户经理的工作内容

广发银行的客户经理的主要工作是为客户提供银行服务，建立良好的客户关系。他们需要了解客户的需求和偏好，了解客户的财务状况，提供适当的金融产品和服务。客户经理的工作还包括与客户沟通，解决客户遇到的问题和困难，提供金融咨询和方案。客户经理还需要通过销售和服务提升客户的满意度，并不断开发新的客户，扩大银行业务。

第三段：客户经理的心得体会

广发银行客户经理需要具备较强的应对压力和应变能力，需要每天在快节奏的工作环境中处理众多的事务。在日常工作中，我的经验是必须全心全意为客户服务，积极助力客户实现财富增长。此外，我们还需与团队积极合作，与其他部门

密切配合，确保客户的需求及时得到满足，企业业务顺利进行。

第四段：成为一名优秀的客户经理

首先，要真正理解客户的需求，掌握客户的背景及其金融状况。其次，须熟悉银行各项产品和服务，配合产业业务发展要求进行有针对性的推销。另外，要提供有效、及时的咨询与建议，为客户提供实用的金融方案。最后，我们要积极沟通，尊重客户的观点，及时进行反馈、修改和跟进。

第五段：结语

客户经理是银行企业中的中坚力量，不仅需要拥有良好的学历背景和工作能力，还需要树立优秀的服务意识和职业操守，时刻以客户利益为重。在广发银行从事客户经理工作，除了能够提高个人专业素质外，还可以为广大客户提供优质的金融服务，实现共同发展、繁荣的目标。

银行客户经理经验分享发言稿篇二

第一段：引言（150字）

近年来，社会及金融行业的高度竞争使得客户服务成为了银行业务发展的关键驱动力。作为广发银行的一名客户经理，我也深切体会到了这一点。在我日常的工作实践中，我深刻地认识到客户服务的重要性，它不仅涉及到客户的满意度，更是直接关系到银行的信誉和业务发展。

第二段：工作体会（250字）

在实践中，作为一名客户经理，我与客户进行沟通交流的机会比较多。我深深地感受到，良好的服务是建立在理解客户需求的基础之上。因此，我始终把客户需求放在首位，在进

行业务咨询和操作的时候，尽可能地从客户的角度出发，主动帮助客户解决问题，让客户体验到更好的服务。

此外，与客户沟通时，我也注意到了沟通的方式以及语言表达的重要性。我会尽可能的与客户建立更亲近、更自然的关系，讲解业务要点的时候，采用简单易懂的语言，提供直观的案例分析，以提高客户的理解和接受度。

第三段：总结个人心得（250字）

在进行这份工作中，我也从不断的实践中总结了一些自己的心得。首先，客户服务中的诚信是无论如何也不能丢掉和动摇的。因为，缺乏诚信是无法建立良好的客户关系和信誉的。其次，时刻保持专业的态度和专业的知识能力，以更好地为客户服务。此外，我们也要保持敬业精神，与客户保持良好的互动和沟通。

第四段：工作的难点及解决方法（250字）

在这份工作中，也有些许难点。首先，客户需求的多样性和复杂性。如何在时间较短的情况下，了解客户需求，提供更为推荐的方案，需要我们反复磨练和耐心等待。其次，我们还需要不断学习银行业务的新知识和新技能，以保持自己在行业中的竞争力和优势。

为了更好地解决这些难点，我会及时主动的了解客户的情况，并在工作中不断寻找更加高效的方法，尽快的帮助客户解决问题。

第五段：未来的方向展望（300字）

在不断实践的过程中，我也在思考自己在这份工作的发展方向。首先，我将继续以客户为中心，不断提升自己的服务水准，更好地服务客户。其次，我也会不断吸收银行业务的

新知识，增强自己的专业能力；提高自己的口才、逻辑思维、或者通过协作与技能的提升，进一步提高自己的工作效率和技能水平。最后，我也将积极参加银行行业的培训和学习活动，不仅仅是创造更长的职业生涯，更是与更多的同行进行交流和學習，共同提高对用户的服务能力，更好地服务广大客户。

结论：

作为一名广发银行的客户经理，我深刻体会到良好的服务服务不仅可以帮助银行赢得客户、赢得市场、赢得信誉，更重要的是可以让每一位客户都感受到面对银行作为整个金融行业中稳健的领导者、可信赖的伙伴和贴心的朋友的强大能力。

银行客户经理经验分享发言稿篇三

客户需求调查与讨论：

一般主要由银行调研部门负责市场讨论，但客户经理可以不断供应行业动态信息（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扬，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，要提高客户经理供应信息的乐观性，就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成果。

客户选择与分析：

现有客户推举。如法式银行要求现有客户每年供应5个客户（但不强求）。

亲友及同事推举。特殊是个人银行业务，如信用卡业务。

再访问不活跃客户。这样做的好处是进展客户的速度较快。

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，以免客户经理铺张时间只看消遣专栏。如发觉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，最终可以要求面见，这样做一般效果不错。

上市公司名录。

行业性公司名录/专业人士名录。

展览会/讲座/沟通活动。主要是相互交换名片，并交谈几句，了解状况，以打算是否作进一步的跟进。

社团/社区组织及其活动。

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。

coldcall(生疏访问)。对初入道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”，即先预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头，一层层往下逐个访问。当然，这样做的胜利率较低，但假如坚持并做出阅历来了，仍会有不小的'斩获。

作为一位客户经理除了注意放款和存款业务外，还须有全方位的业务进展策略，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，特殊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，且不受资本充分率限制，银行想尽方法做代理收费业务，已成银行业的进展方

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、企业询问服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者供应私人银行和零售银行业务服务。

先选出大户及重点户，排队探访。

较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。

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，但要进行额度掌握。宴请结束后客户经理要写一个简洁的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。

乐观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。

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，如即使立刻就能答复客户的通融权，也不能马上同意，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“漂亮的谎言”。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。

介绍各部门业务负责同事予客户熟悉。

主动向客户供应有用而又客观的资讯（留意保密原则）。

礼节性接触。

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。但小礼物肯定要有用，质量较好，有银行标志在上面。

客户经理在客户提出授信申请时的角色是：

资料预备+撰写授信申请书+解答提问

优点：更简单反映客户的实际资信；省时；培育客户经理之分析力量。

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。

资料预备+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。花旗银行采纳该模式，这是目前客户经理角色的进展方向。

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状况；提高客户经理分析力量的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够亲密，整个办理时间较长。

若贷款监控工作做得不好或不够而引起呆坏账消失，客户经理是需要担当部份责任的。其中突击探访特别重要。如有的客户经理通过突击探访发觉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，推想该公司可能有问题，通过发提单到船公司证明提单是假的，从而准时实行预防措施避开了一场大的损失。

客户经理时常向客户供应各类资讯有时也特别重要。包括一些行业信息、银行产品信息、企业经营管理的分析，供应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。

银行客户经理经验分享发言稿篇四

个人信息：

姓名□xxx

目前城市：重庆市工作年限：三年以上

联系电话□xxxxx e-mail□xxxxxxx

应聘方向

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

工作经历

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：

1. 负责银行信用卡新客户的开发工作；
3. 负责处理小组成员在工作中遇到的各种问题，协助部门经理进行日常的管理工作；
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：

3. 每周定期参加光大银行的金融知识培训，对金融市场情况有一定的了解；
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。

教育培训

20xx/09—20xx/07xxxxxx

职业技能

外语：英语：一般

证书□20xx/07保险代理人资格证书

自我评价

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。

文档为doc格式

银行客户经理经验分享发言稿篇五

- 1。与银行各层级进行沟通、协调，保证银行保险理财业务顺畅进行。
- 2。根据业务发展需要，提出改善银行保险业务管控的.需求和措施。
- 3。提出银行保险新险种开发、储备的需求，现有险种改善的建议。
- 4。参与策划、推动业务区内银行的宣传、激励活动，并将结果及时反馈。

银行客户经理经验分享发言稿篇六

广发银行客户经理是一份令人充满挑战和乐趣的职位，每位客户经理都肩负着发掘客户需求，提供专业服务，实现自身目标的责任。作为一名广发银行客户经理，我不仅在工作中学习和提高自己的业务素质，也因为倾听客户的声音，收获

了很多的职场经验和人生智慧。今天，我就来分享一下我的心得体会。

第二段：提升职业素养

广发银行一直坚持以“客户为中心”的经营理念，要求每位客户经理在工作中不仅要提供优质的金融产品和服务，更要注重个人素质的不断提高，包括专业业务能力、沟通能力、领导能力等方面。在这里，我更深刻地感受到“学习是为了实践，实践是为了更好的学习”的道理。只有不断重视学习和实践中的交流与思考，才能在工作岗位中不断提升自己的职业素养。

第三段：塑造客户信任

客户是银行的生命线，塑造客户信任是广发银行客户经理最重要的任务之一。在我担任客户经理的每一天，我都会注重建立和客户的更加深入的沟通，倾听客户的心声，明确客户的需求和目标，并提供更为个性化的金融服务。我发现，不断增强客户的信任感和满意度，不仅可以帮助我们充实业绩，更能建立长久的合作关系。

第四段：提升自我认知

在与客户沟通中，客户的反馈不仅让我们从反面角度发现自身存在的不足和改善机会，也让我们对自身的职业侧重点、职业方向等有了更论证的思考和认识。另外，客户经理应该具有良好的心理素质，不断提升抗压能力和情绪控制能力，这才能更好地面对日常工作中的挑战和机遇，推动自我成功。

第五段：总结与展望

作为广发银行客户经理，我们应当以“客户至上，创造价值”的服务理念为中心，不断提升自身职业素养、沟通能力、

领导能力，塑造客户信任，提升个人认知，实现自身职业与人生价值的双重提升。同时，随着时代的发展和形势的变化，广发银行客户经理也面临着不断挑战和机遇，我们要持续关注市场变化，不断提高自己的责任感和危机意识，为客户和广发银行接下来的成功点亮前进的路。

银行客户经理经验分享发言稿篇七

- 2、负责向银监会报送各种银行设立资料；
- 4、独立完成与客户的沟通和协议的达成，并配合银行后台履行协议；
- 5、负责指导见习金融顾问与客户的沟通，培训见习金融顾问专业知识和洽谈技巧；
- 6、完成上级领导交给的其他工作。