

2023年担保公司客户经理年终总结 公司 部客户经理年终总结(优秀8篇)

学期总结是我们提高学习效果和学习质量的有效途径。在下面的学习总结范文中，我们可以看到不同人的学习心得和感悟，对比自己的学习经历，找到自身的差距和不足。

担保公司客户经理年终总结篇一

我的经验可以用三个小案例去概括，这3个小案例集中体现了我的工作思想。

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 and 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。

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。

以上就是我工作以来具有代表性的三个小案例，我相信大家工作中类似的例子也一定不少，我只是抛砖引玉，希望对大家有所帮助，谢谢！

担保公司客户经理年终总结篇二

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的'竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从

那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，我是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，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。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司x行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，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，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用我自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，

你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在我分管的xx客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，我从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转xx银行情况下，我积极的上门联系，成功留住xx客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，我积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，我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，放弃双休和假期，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，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

担保公司客户经理年终总结篇三

小贷公司年终总结自xx年xx月xx日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导的大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

现将xx年有关工作总结汇报如下：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就xxx制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩—业务发展平稳，经营效益实现稳定□xx年xx月至xx年xx月，华商小额贷款有限责任公司累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计利息收入xxx万元，已收利息xxx万元，应收未收利息xxx万元。到期贷款收回率xxx%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款

客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月xx号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的xxx一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中xxx贷后监查，做好对贷款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于xx年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接xx年的到来，据此作出xx年度的工作计划：

- 1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。
- 2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。
- 3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

担保公司客户经理年终总结篇四

优秀作文推荐！转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，

他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

(一)要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相

形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动上再多以实现就更好了。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

针对半年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，

及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好！

担保公司客户经理年终总结篇五

本月□xxxx市局(公司)网建工作主要围绕着省公司信息扫码监测工作验收、服务主题实践活动、电子结算推进、零售终端“示范店”建设、印制□xxxx烟草卷烟经营服务指南》、加强安全管理等工作展开。现将本月网建工作开展情况汇报如下：

7月份全市共调拨卷烟12606.6箱，销售卷烟12402.27箱，完成月初计划销量12100箱的102.50%，其中低档卷烟销售4574.26箱，完成月初计划任务4146箱的110.33%。期末库存4385.82箱，其中省内2279.01箱，占51.96%。截止本月底，全市共有在网卷烟零售户26809户，环比上月增加53户，其中电话订货户26809户，电话订货率100%，卷烟货款电子结算率93.64%，环比上月增加了5.77个百分点。

(一)省局(公司)营销管理处检查我市扫码监测工作

7月24日上午，省局(公司)营销管理处梁跃华副处长、徐松林科长、赵昌林科长一行三人来我市检查信息扫码监测工作。在市局(公司)营销管理中心的陪同下，检查组首先考察了我市市区部分扫码点客户，对前台操作、系统功能及零售户配合情况进行了详细了解。随后，检查组听取了我市扫码监测工作汇报。会上，本级市场经理、客户经理代表分别从目前我市扫码点运行情况、系统运行过程中所遇到的软硬件问题等方面进行了详细汇报；营销管理中心重点分析了硬件不稳定的原因，并就具体的解决措施进行了说明；市公司杨二宝副经理从选点步骤、培训指导、配套措施三方面对下一步实际推广给出了具体的建议。听完市局(公司)汇报后，梁处长对我市扫码监测工作给予了充分肯定，他指出，半年来xxxx市

局(公司)在扫码检测工作中不断探索，付出了艰辛的努力，试点工作成效显著，这为全省积累了非常宝贵的经验，下一步要进一步总结经验，充实完善推广申报材料，争取短期内推广工作能够顺利推行。

(二)服务主题实践活动全面铺开

为贯彻落实省局(公司)“客户在我心中、责任在我肩上”服务主题实践活动，按照市(局)公司活动方案要求，我们首先于7月17日聘请红云红河集团营销顾问、云南财经大学著名教授宋火根为全体营销人员做了服务主题实践活动专题培训，内容主要围绕市场营销新理念、市场调研与市场分析实务及服务营销等主题。通过培训学习，全体学员对服务意识、营销理念有了新的认识和了解。随后，我们又制定了服务主题实践活动学习计划表，具体指定各岗位营销人员学习内容、学时及学习要求。在集中学习的基础上，组织各营销部、订单部员工开展服务大讨论，相互交流服务心得，同时做好学习记录和讨论小结。

(三)信息扫码监测工作运行平稳

按照市公司要求，本月继续对扫码点客户执行月中、月末各督查一次，每日的异动情况按要求逐日正常上报。从各营销部上报情况来看，系统运行平稳，问题主要出现在硬件方面，个别客户扫码机出现故障、显示屏晃动、扫码枪损坏等，已及时联系备用扫码机进行更换，当日数据及时进行了补扫，数据恢复正常。

(四)电子结算工作稳步推进

为使我市电子结算工作在原有基础上继续迈上一个新台阶，本月继续采取了以下措施：一是进一步加强电子结算的宣传工作。通过客户经理、送货员、电访员的共同宣传引导，提高客户的参与度和认可度。二是及时解决电子结算工作中出

现的扣款不显示客户代扣清单和银行重复扣款问题，及时向客户解释并清退多收的款项。三是继续加强与合作银行的沟通、联系，建立对口协调、联系制度，及时解决出现的问题。通过全市上下共同努力，7月份全市货款电子结算率再创新高，达到93.64%。

(五) 卷烟零售终端“示范店”建设开始启动

按照市局(公司)卷烟零售终端“示范店”建设实施计划，本月重点开展了以下工作：一是制定了选点标准、审批流程、形象规范、经营服务规范、管理协作规范、考核评估规范、终端维护评价规范。二是执行国家局《视觉识别系统》，建立本公司卷烟零售终端示范店视觉识别标准。联系洽谈货柜、货架、灯箱、展示牌等供应商，商谈价格，确定供应商。三是召开示范店建设动员会议，布置工作任务和时间进度要求，明确各部门、各岗位职责。四是组织对全市零售客户进行示范店建设的宣传引导，筛选有意愿的客户，建立候选客户名单，确定首批发展对象。

(六) 编制第二期《xxxx烟草卷烟经营服务指南》

针对近期卷烟产品税收调整，为消除客户疑虑，指导广大零售户合理安排好库存，避免囤积卷烟、盲目采购现象发生，本期服务指南政策提醒篇专门撰写了报道“如何正确对待烟产品税收调整”。此外，经营指导方面还介绍了山东省济宁市任城区的一名卷烟零售客户销售卷烟的十二种方法，希望届时能够给广大零售户的卷烟经营带来启发。

(七) 全员开展质量管理体系培训

为进一步强化质量管理体系文件的宣贯，激发全员质量意识，全面提升管理水平，7月7日市局(公司)组织质量管理体系培训，市局(公司)各部门的120名员工参加了培训。培训就iso9000质量管理体系的基础知识、质量管理方针与目标、

《质量管理手册》、《程序文件》、《作业指导书》纲要、质量管理体系的运行实施与执行要求进行了详细的讲解。培训结束后，市局(公司)领导要求，在试运行阶段，全体员工都要将iso9000质量管理的理念渗透到日常管理工作当中，继续加强学习，坚持质量标准，强化全员参与意识，强化质量责任意识，着力提高服务质量，提高工作效率，夯实工作基础，促进全面规范，推动组织转型。

(八)加强物流配送安全管理

一是组织员工认真学习省、市局(公司)安全规定和要求，提高员工的安全意识和防范能力；二是积极组织安全自查工作，部门组织安全检查3次，重点对仓库、物流设备、送货车辆等进行安全检查，确保消除安全隐患，月底通过了省局组织的安全工作检查；三是全力做好防暑降温工作，改善员工工作环境，在分拣车间内安装四台换气扇；四是加强分拣工作现场管理，做到预防为主，防范到位，精心分拣，确保人员、货物、设备等工作安全；五是做好新增、恢复卷烟零售客户的线路挂接工作，确保线路挂接准确无误。

(一)继续完善提升市场信息监测工作

继续做好扫码监测系统的日常维护工作，注重收集零售户需求，不断完善前后台功能、配套监管措施及相关制度规范，保证数据真实准确，为全省推广做好充分准备。在征求多方意见的基础上，对原有扫码设备的改良工作已完成，下月起将逐步分批次对原有设备进行更换。

(二)大力推进网上订货和“示范店”建设

在前期摸底和学习的基础上，按照省、市公司的统一部署和要求，认真开展网上订货和零售终端示范店建设工作。制定并完善网上订货、示范店建设实施方案及工作计划，进一步明确任务、落实责任、强化控制、加强监督考核，确保取得

实效。

(三)开展服务主题实践活动

按照□xxxx市烟草专卖局(公司)关于开展“客户在我心中，责任在我肩上”服务主题实践活动方案》进度要求，下月在收集各岗位员工服务培训、理论学习心得体会的基础上，结合岗位特点，以营销部为单位，交流学习心得，剖析服务行为，提炼出各岗位服务理念，建立服务核心价值理念体系，并组织员工开展演讲比赛和征文比赛。

担保公司客户经理年终总结篇六

作为客户经理，在20xx年度的工作当中，时刻绷紧自己工作的那根弦，围绕年初定下的工作目标，做好工作计划，按照分阶段完成小目标，逐步完成大目标买的工作进程开展各项工作，逐促使每一项工作都能按部就班，有章可循的进行□20xx年，我行新增存款任务3256万元，完成计划的198.5%，办理承兑汇票贴现9笔，金额521万元，完成中间业务收入3万元，完成个人揽储77万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，各项工作指标均已完成！

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我在工作中始终树立客户第一思想，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，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开

开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我积极细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

20xx[]再接再厉，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的

完成。向20xx年的新挑战提交一份更加满意的答卷！

文档为doc格式

担保公司客户经理年终总结篇七

我从20xx年xx月xx日正式到xx小额贷款公司报到，主要工作是接受公司风险总监授权、从事本公司的贷款风险控制，同时也兼做办公室部分工作，开业以来，在公司董事会、公司总经理的正确领导下，在团队同事的配合下，我完成了本年工作任务。现将本人工作情况做如下汇报。

从报到的第一天起，根据公司领导的工作安排，本人首先开始着手公司的开业筹备工作，主要是相关制度的制订和公司基本设施的完善。我参考了其他小贷公司的相关制度，并根据我原来从事信贷工作的经验，制订优化了相关公司制度和流程，特别是信贷操作制度，共起草修订了包括《常州市武进区xx农村小额贷款股份有限公司贷款管理制度》、《常州市武进区xx农村小额贷款股份有限公司贷款风险分类细则》等十九项制度，同时对公司的基本设施进行完善，包括各项上墙制度、岗位职责、产品宣传手册等等，配合公司领导为公司开业做好准备工作。

虽然本人在银行从事信贷工作多年，也从事过银行的风险审核岗位工作，但是由于客户群的不同，银行的信贷风险审核与小额贷款公司的信贷风险审核还是有着明显的区别，对于客户的判断，不能采取原来银行那种主要看报表和资料的相对比较呆板的审核模式，必须通过实地勘察和多方了解，看清客户的风险本质，做出具有可操作性的风险控制方案。要做到这些，说着容易，要做到其实很难。在刚开始操作阶段，既怕流失客户，又怕产生风险，内心感到很纠结，充满着矛盾，领导对我的工作方式也产生了一些看法。为了尽快改变这种状态，我在网上查找了大量的小贷公司相关制度进

行学习，并自己购买了《小额贷款公司风险管理与业务操作实务》、《信用担保实务案例》进行充电，还在公司领导的带领下去其他小额公司学习交流业务。通过上述的学习和交流，我对小额公司的风险管理有了明确的认识，在业务过程中受益明显，尽快地适应了新的工作岗位，完成了角色的转换。

xx月xx日至12月31日，共参与发放xxx笔贷款，放款总额xxxx万元，贷款余额xxxxx万元，目前这些贷款无逾期、无欠息现象产生。我个人一直认为，并不是所有事前发现存在瑕疵的贷款都会在放贷后真的产生风险，但是所有真正产生风险的贷款一定是事先就有明显瑕疵的，所以贷款的事前控制很重要。在贷款发放过程中，我基本上全程参与客户经理的现场调查工作，通过对客户购销合同、出库单以及财务报表上相关数据的调查核实，摸清客户真实的生产经营状况，防范经营风险；从侧面多方了解客户品质，防范道德风险；对客户从事的行业以及国家相关政策进行分析，防范政策风险；在严格审查借款人的前提下，对担保单位认真考察，并坚持双人面签、贷款分级审批制度，防范操作风险。对于个人认为不符合贷款准入条件的或者有疑惑的，我坚持提出自己的观点和意见，作为总经理以及贷审会的决策参考。规范对贷款档案的管理，对客户档案按放贷和基础进行分类归档，便于业务人员调阅和日常管理，也便于对客户的了解和业务跟踪，到12月31日，共归集客户基础档案xxx户，贷款放贷档案xxx户。同时要求客户经理做好贷后检查和五级分类工作，对相关工作资料进行搜集和归档。

一名好的员工所具备的良好品质之一就是认真执行公司和领导交办的各项工作，多年银行工作培养了我高效的执行力。风险管理岗是公司的中层管理行列，我在工作中对于领导安排的工作，能做到不折不扣地完成，同时发挥自己的工作主动性，提出一些合理化的建议。团队团结合作、协作沟通是公司发展的保证，公司的同事来自各个银行和单位，年龄参

参差不齐，性格各不相同，半年来，我正在逐步适应各个同事的性格脾气和工作风格，尽最大努力融入到公司团队中。

尽管我做了以上一些工作，但是工作中还有很多地方需要改进：

一、制度流程还需完善。

目前开业时制订的制度流程虽然可以满足业务操作需要，但是如果仔细考量，其中还是有许多需要改进的地方，特别是类似于资料的收集与交接、贷款的面签与发放等细节性的问题，还存在真空地带，需要细化和改进。

二、审核检查还需细致。

贷款资料是逐级上报审核审批，对于到我手中的资料，应最大程度通过审核减少差错，并通过审核提供对员工的考核依据。

三、贷后跟踪还需加强。

无论是五级分类还是贷后检查，在今年的起步阶段其实做的并不到位，做为一名风险经理，有责任也有义务督促并配合业务部客户经理做好该方面工作，并且要求客户经理对该方面所做的工作保留痕迹，做为工作中对客户评价的参考，从而实现将风险消灭在萌芽状态的目的。

四、团队合作还需加深。

工作中我与领导和同事的磨合还需加深，一切应从大局出发，从公司整体利益出发，在不违反公司制度、贷款原则的前提下，换位思考，学会宽容。

以上是本人今年的工作总结，如有不当，敬请批评指正。

担保公司客户经理年终总结篇八

进入xx证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使信达服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在今后的日子里，我要这样做：发传单进入信达证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。