

## 客户经理述职报告(通用 15 篇)

### 客户经理述职报告 1

\_\_年新年的钟声已经敲响，20\_\_年成为历史。20\_\_年是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将 20\_\_年的工作总结如下：

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高。

(一)，加强政治理论学习。我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

(二)，不断巩固业务学习。在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

二、脚踏实地，开拓创新，圆满完成了各项本职工作。

在 20\_\_年-20\_\_年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，20\_\_年名列第二，20\_\_年仍然名列前茅，并因成绩显著，在 20\_\_年度被评为优秀派遣员工，20\_\_年度被评为东部支行优秀员工。而 20\_\_年 1-6 月休产假，至 6 月 28 日上班，业绩并未落后。 一枝笔写作事务所

(一)、个人金融资产。个人金融资产的理想目标为 20\_\_万，而我通过创新工作方法，在休半年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了 4927 万的好成绩，包括新增本外币储蓄 2994 万，理财产品销售额达到 1933 万，考核得到了顶封分 75 分。其中，保险销售 312 万、股票型基金销售 76 万、货币基金销售 1021 万、本利丰销售 496 万、其他理财产品销售 28 万。

(二)、基金定投开户数。基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了 73 个的销售目标，比理想目标高出 10 个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分 15 分。

(三)、贷记卡和支付通。贷记卡发卡的理想目标是 100 张，而我实际完成 107 张；支付通理想目标是 10 个，我实际完成 10 个；这两项的考核得分都为封顶分 15 分和 7.5 分。其中，在 20\_\_

年 7-12 月，因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续 3 周获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

(四)、保险销售工作。保险销售是我行同保险公司的重要合作项目。20\_\_年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。所以，我不辜众望，20\_\_年实现了保险销售 312 万，获得参加分行与中国人寿保险公司在巴厘岛举行的培训资格，并入选为中国人寿银行保险的销售精英。

(五)、工作中存在的不足。工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

### 三、总结经验，吸取教训，实现 20\_\_年工作的新跨越。

(一)、加强信息收集。我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准\_\_行、\_\_行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)、做好市场营销工作。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。

(三)、加强业务部员工队伍的建设。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

(四)、提高自身素质。工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

## 客户经理述职报告 2

在领导的关心下，在同志们的帮助下，在自身的努力下，本人能够以扎实的工作作风，和同事们一起圆满完成了\_\_年的工作任务，在本职工作中发挥了应有的作用，现将本人一年的工作述职如下：

### 一、思想作风建设情况

(一) 思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平，一年来，我能认真学习“科学发展观”理论思想，尤其是十八大会议精神，和从新修订的“党章”，学习党的路线方针政策和法规，思想认识有了较大

提高，充实了理论知识，开阔了工作思路，丰富的经验，对我们小额贷款公司的前景充满了信心。

### （二）学习上能不断充实自己

自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力，为更好的为\_\_小额贷款公司奉献自己的努力，自和行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识，尤其是我刚到本公司以来，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面，一是向领导请教，二是向老同志学习，三是从书本上学习相关知识。通过自身的努力，本人的业务水平和工作能力有了较明显的提高。

### （三）作风上严格要求自己

不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律，我一直以一名合格的客户经理身份要求自己，工作走在前，廉洁奉公，对情况复杂，政策性，第感性强的问题，我能加强请求汇报，未出现越权行事的情况，能坚持经常性的制度学习，平时加强对资料，材料的管理，能及时应对多种特殊情况的发生，

## 二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务客户放在首位，有了这种心境，与客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，总结起来，我主要做了以下几点：

一是严格走访客户程序，对客户的财产进行一对一的登记，做到不谎报，不虚报，并对照市场价格进行财产如实评估，使客户的资料详实，回来后认真写报告，并上交上级审批，

二是以大客户为核心，针对大客户，我在不违反公司规定的范围内，极力为客户提供方便，如有需要，第一时间给客户相关信息和帮助，让客户满意。

三是做好客户的维护工作。在客户办理手续前后，针对客户的现实需求，极大限度的给他们提供帮助，有时对刁钻的客户会不厌其烦地一天跑三四趟，诚信的服务提高了公司在群众中的认知度和公信度，经常会有老客户介绍新客户的现象。

### 三、存在的问题和下一步打算

一要刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为小额贷款公司贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平，要经常走访客户，抓好大客户目标管理，作好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，切实提高我公司的收益。

二要严格要求，廉洁自律，做一名优秀的客户经理。在接下来的工作中，我一定严格按照公司的法规制度要求自己，清醒头脑，改掉不足，发扬优点，以公司的利益为重，绝不干有损于公司形象和利益的事情，堂堂正正办事，清清白白做人，继续保持一名优秀客户经理的本色。

以上述职，如有不妥之处，请各位领导及同事予以批评指正！

### 客户经理述职报告 3

从 20\_\_年到 20\_\_年，我分别任职银行公司类客户经理与某公司财务人员，先将这几年来的主要工作内容述职如下。

#### 一、在银行负责负债业务

现代银行对于客户都有一种“主动出击”的心理态度，在 20\_\_年到 20\_\_年这段时间中，我就主要负责有负债业务这一项工作内容，即负债业务，为银行拉存款，维护已有客户，拓展新账户，保证银行存款规模可以稳定或是增长。在实际的工作中，我一是坚持“上门维护”，上门维护是银行客户经理日常客户关系维护最常见、运用最为广泛的方法。所以在工作中我通常都是主动上门征求客户的意见，了解客户的需求，设计创新产品，最大限度地满足客户需求。工作内容不仅包括上门取单、送单和提供咨询服务等传统服务，还包括协助客户进行资金安排，设计理财方案等；第二是走“情感路线”。客户经理在客户关系维护过程中注重银行、客户经理与客户之间的感情交流，在彼此亲近、认可、相互帮助的基础上，建立与客户之间和谐稳固的关系客户经理在营销产品的同时，所以我在工作中会尽最大努力运用良好的人际关系、诚挚的个人情感与客户建立稳定、持久的关系；第三是进行“交叉销售”。银行稳定客户的基本方法有两种：一是提供高质量的维护，二是交叉销售银行的产品。客户在一个银行

得到的服务越多，其转向其他银行的兴趣越小。所以在工作中我会对客户进行交叉销售，如代发工资、银行卡、储蓄业务、个人理财业务、机构理财业务等；第四，进行顾问式营销。顾问式营销维护是营销人员在以专业营销技巧进行业务营销的同时，能运用分析、综合、创造、说服等能力，满足客户的需要，并能预见客户的未来而提出积极的建议，以求达成双方长期合作的业务关系并实现双方的互利互惠。顾问式营销的核心是发挥营销人员对客户的顾问、咨询、维护功能，谋求双方的长期信任与合作。我在对企业客户的顾问式营销中，做到了客户优先，是双方都实现了满意共赢，并对客户的业务开展进行了一定的客观指导，为客户提供了具有价值的参考信息。

## 二、在银行负责资产业务

银行的资产业务也就是信贷业务，这也是银行的主要业务内容之一，在银行工作期间，我也主要负责了资产业务。在工作中，我能严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名客户经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强责任心。在实际的工作总，我一是严格执行上级对于信贷风险控制的思想规定，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效；二是扎实细致地开展贷后检查工作，

定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表；三是切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量；四是对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险；五是积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

### 三、在银行负责中间业务

中间业务通常是指，不占用贷款规模，不直接动用银行资金，主要依靠为客户提供各种中介服务和金融服务来获取收入的业务。一般情况下，中间业务具有成本低、风险低、收益高等特点。在银行中间业务工作开展上，我首先是开展深入的市场调查。中间业务属中介性业务，其前提是接受客户委托。因此发展中间业务不能一厢情愿，必须适应客户的需要，取得客户的信任。而要适应客户的需要，首先要了解客户对金融服务的要求。拓展中间业务不仅取决于银行能办什么业务，更主要的是客户需要哪方面的金融服务。只要及时了解客户不断增长的需求，适时推出和提供优质、高效、全方位的系列化金融服务，促进了银行中间业务健康、快速、稳步地发展。

### 四、企业财务工作方面

20\_\_年，我进入到了一家新的公司，担任财务人员。面对工作岗位的转变，我做到了顾全大局、服从安排、团结协作。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与所有的同事一起做好财务审核和监督工作；其次，我能够坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务核算工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要

求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用；第三，在工作中任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。除了完成报账工作，我还同时兼顾其他相关业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成核算任务的同时起草公司费用开支管理办法及薪酬管理办法等，出色地完成各项工作任务，

起到了先进和榜样的作用；第四，我做到了、爱岗敬业、提高效率。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中；第五，加强自我学习，作为一名财务工作者，深感业务学习的重要性，不仅要学习掌握国家有关财务政策法规，还要结合财务制度的不断变革更新自己的业务知识，以适应新形式、新发展的需要。所以，自己对财务专业的业务学习一直比较重视，经常请教上级主管部门，与同行沟通，并结合中心实际进行学习和提高；第六我遵纪守法，勇于创新，提高工作效率。洁自律，树立财务工作者的良好形象。作为一名重点岗位会计工作人员，一年来，认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

## 五、以往工作中的不足与下一步工作计划

在以往的工作中，我敢肯定的是成绩是有的，但是却也还存在着一定的不足，其中最为突出的一点就是在工作上表现得有些急功近利，不论在什么岗位上，不论是处理什么样的业务，我都希望能够尽快的办好、办实，但是由于高强度的工作节奏，可能反而不能取得最好的工作成果；还有一点不足之处就是学习面较

窄，除了与自己岗位业务相关的知识都很少了解，很少学习，这样的学习状态是满足不了一个人才的全方位发展的。

20\_\_年，我又进入到了新的工作岗位，在新的工作中，我将着重做到以下几点：第一，在目前的形式下，对于会计人员的要求越来越高，而用心工作始终是会计工作的命脉。保持自己工作态度塌实严谨，坚决遵守公司各项财经纪律和管理制度。平时还要注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化、标准化。做到了全面、及时、准确的反映；第二，在工作业务中，不断的进行探索、尝试，进行工作业务创新，开拓新的财务工作局面；第三，加强个人责任心培养，认真履行好自己的财务工作职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，要能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，以基本较好地胜任本职工作并不断自我总结工作中的成败得失，并以高度的热情和责任感完成各项工作任务；最后，还要平稳自身心态，加强自身的内在修养建设，改正以往工作中急功近利的坏毛病，循序渐进，一步一步的按计划来实现目标

**客户经理述职报告 4**

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 excel 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。

加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、

学习会，则是对我业务素质的全面提高。在\_\_地分行与\_\_地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由\_\_地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“\_\_银行优势产品与营销”培训班上，我对于\_\_银行各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，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。

## 客户经理述职报告 5

尊敬的领导：

今年，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，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。以下是我的述职报告。

### 一、客户在第一，存款是中心

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。在服务客户的过程中，我用心细致，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。

## 二、客户的需求就是我的工作

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大程度的提高，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。

## 三、开拓思路，勇于创新

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。

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，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，在工作中为自己交了一份满意的答卷。

此致

敬礼！

述职人：\_\_x

20\_\_年 x 月 x 日

## 客户经理述职报告 6

尊敬的领导、同志们：

大家好！

我现在将一年来的工作述职如下：

一、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\_\_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。至 12 月末，个人累计完成存款 22 多万元，完成全年日均 18 余万元，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。\_\_\_\_年，累计发放贷 335 余万元，按时清收贷 641 万元，其中无一笔不良贷和信用不良产生，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

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，银行理财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的金融信息和理财产品，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，提高支行中间业务收入；

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；

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/165203142341011141>