

最新客户经理年底述职报告 客户经理年终个人述职报告(通用8篇)

实践报告需要具备客观、准确、详尽的特点，以确保内容的科学性和可信度。通过阅读一些成功的实践报告范文，我们可以更好地了解如何撰写一份高质量的实践报告，以下是一些范文供大家参考，希望能够对大家有所帮助。

客户经理年底述职报告篇一

各位领导，各位师父，各位同事：

大家下午好！

来到xx银行这个大家庭已有一年半的时间，在这段时间里，自己成长了很多，不论从业务能力还是个人素质都有了较大的提高。现将本人度的工作述职如下：

14年共发放新增贷款57笔，二次授信4笔，其中亲友帮25笔，诚信贷6笔，房好贷4笔，车易贷13笔，工薪类贷款11笔，金成鑫1笔，其中经营类客户占到50%以上，贷款累计发放496万。

14年是我自己独立开始做业务的第一年，不论从市场营销还是调查客户，不论从贷前准备还是贷后管理，每一项工作都按照岗前培训的要求开展着。从思想和行动上都有了较大的感悟和提升。首先，对“做贷款就是做风险”有了很深的理解，应该说，每一个客户都是有潜在的风险的，假如风险发生后，有什么办法可以及时补救，保护信贷资金的安全，是每一个客户经理在发放贷款以前都应该思考的问题；第二，谨慎对待整个贷款流程。银行工作的严谨性不仅仅体现在对待数字的严谨，尤其是作为一名客户经理，更体现在平常工作的一言一行。和客户的沟通交流，哪怕是拒绝客户，都应该体现我们作为客户经理的专业和严谨，让客户口服心服。

第三，积极拓展营销渠道。面对有限的市场规模和同行业的日趋激烈的竞争，传统的扫街方式所营销的客户毕竟有限，渠道营销的优势就会明显显示出来，对潜在的客户群体的影响就会单纯的从以前的由点到面拓展到由面到面，因此，做好渠道营销，维护好渠道，增加渠道规模和影响就显得至关重要。

在这一年里，自己还有许多值得学习和改进的地方：

1. 客户质量不是很高，优质客户较少，深挖的潜力有限；
2. 渠道建设有限，没有稳定和充足的渠道XXXXXXXXXX□
3. 在贷款全流程过程中，觉悟较低，创新较少。

总之，这是我人生角色彻底转变的一年，是我成长最快的一年。新的一年我将为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好的充实自己，以全新的状态来迎接新的挑战。同时保持良好的职业操守，认真执行，积极主动，负责尽力把工作做到最好。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日

客户经理年底述职报告篇二

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。

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化。其次是紧紧抓住x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x支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

即将来临，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。

客户经理年终个人述职报告11月。我加入了银行的客户经理队伍。成为了衢州支行的一员。转眼间，我在客户经理这个岗位上已经工作半年有余。在这不算长也不算太短的日子里，我进入角色，渐入佳境。可以说，这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，我不仅在专业上得到了提高、工作能力上得到了加强，更重要的是，我对自己岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。与客户的沟通和交流使我的表达能力、沟通能力、营销能力得到了全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的这半年工作进行一个总结：

（一）日常工作

首先，对我行的系统能熟练使用，每日对工作情况填写个人工作日志，部门老总第二天也会对我昨日工作进行有效的点评，指出营销当中需要改进的地方，不断提升自己，完善自己。

其次，在维护老客户转达存款来行在同时，对贷款客户营销存款走流量，这也是能发展贷款业务的优势。这之中我也通过朋友转介绍成功营销当了几位优质的贷款客户。

从事过柜面工作的我，深知服务的好坏，客户的体验情况对后续营销客户的重要性，一般不是特别忙的'情况下我都会陪客户办理业务。

（二）营销业绩

通过半年的村居营销，宣传走村，村居活动，摆摊，发宣传单，慢慢客户积累增加存款数，达成转正任务。截止5月初存款达到455万元，开户数破百，理财产品89万元，贷款推荐2笔，新乐卡办理23张。

（一）日常学习

（二）培训考试

在3月份开始，行也给了我参加民泰学院培训的机会，让我能在一个多月的时间内脱产静心学习银行全面的基础知识，俗话说：“磨刀不误砍柴工”，比如学习的信贷法中的交叉检验方法在以后信贷现场调查当中就能很好的运用。在信贷实操方面比较欠弱些，相信在之后信贷业务不断发展的同时速度也会跟上来。

在这半年里，我也积极参加分行组织的各项培训，每月的月学月考，视频总能丰富我更多的银行知识。

虽然在爱岗敬业，积极开展工作，取得一些成绩。但也存在一些不足，主要存在于：1。业绩技能水平还不够熟练，有些客户资质较好，但是却不能完全开发过来；2。对贷前调查工作，有些还需要完善，细致性不行；3。如何在接送客户，更好的提高工作效率方面也有欠缺。

所以在以后的工作当中，对上述的问题，我将努力做到：第一、加强学习，提升技能，只有完善业务技能水平，开展业务才可以得心应手。第二，多吸取老客户经理的经验，调查当中少走弯路，让自己更快成长，第三，制定合理的每日工作安排，努力完善工作细节，始终利用一切时时和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，赢得了大量客户对我行业务的支持。

客户经理年底述职报告篇三

即将划上句号，在这个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，到在银行工作的企业金融业务助理，这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。

客户经理年底述职报告篇四

即将划上句号，在这个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，到在银行工作的企业金融业务助理，这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。

客户实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，对客户实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。如有需求即时向相关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，增强风险管理，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，即时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，即时搜集整理、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，即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，尽限度减少资金损失。

最后，在过去半年里，虽然有很多进步，但是也有很多的不足及犯下一些错误。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。作为一名准客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，即时捕捉各种经济信息，并持续分析、研究、即时发现问题，反馈信息，促动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，即时确定营销计划，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。

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、积极促动区域协调发展。

五、着力做好保障和改善民生工作。

六、持续提升对外开放水平。

国家提出的新任务能够大致勾勒出明年的`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，增强自身抗风险水平提出警示。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很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。从此意义来说，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升借贷效率、提升风控水平、降低贷款成本。

客户经理年底述职报告篇五

进入xx银行多年，我得到了银行的提拔，成为了客户经理，掌握重要岗位，我也一直都在努力匹配上这个岗位，认真管理和工作，经过了一年的披荆斩棘，已经小有成就，但未来还很长，我会坚持到底。

对于工作我不局限于过去，已经知道了如何提高自己的成绩，

清楚明白作为一个客户经理需要如何去做，既然是经理，手下就有一票人，他们会受到我的影响和管理我的成绩就是取决于他们，毕竟我已经不再是一个小兵了，已经成为了一个指挥者，下棋人，不能事事都自己亲身上阵，更多的是培养更多的优秀人才，提拔有才干的人，去做好工作，统一战线，找准工作方向，扩大战果的作用，当然要做好需要全体人员配合。

为了积极的调动起我手上的人员，我给每一个人都定目标，每个月月底进行检查，对于优秀者，我会积极的去鼓励，给他们更多的机会，对于成绩差的我就会单独谈话，了解情况如果是能力不足，那就找时间培训，提高他们的能力，如果是懒就敦促他们工作，并且给予一定的惩罚，让他们长记性，如果是不想干当然会尽早的把他们剔除出去，避免污染其他员工的思想，对于部门的管理就需要多方面考虑，做多方面准备，不能容忍任何破坏集体，破坏组织的个人和行为存在，让我的部门人员都如同一个个优秀的热。

培养员工野狼的性格，在工作中如果，太过柔弱，退缩只会浪费大好机会和局面，我要求我的员工必须要做到这样，严格遵守我们公司的制度，同时能够积极奋战，看到猎物敢于争抢，而不是退缩，看到客户敢于积极去沟通，不受挫折的打击，一次失败，那就两次，两次失败就三次，总要让我们的员工有狼一样的嗅觉，狼一样的明锐，可以伺机而动，不畏任何苦难，敢于拼搏和进攻，做一个有竞争力的集体。

寻找更多的优质客户，这是我的任务，我会在工作中会在一些记录里面筛选好客户，然后会交给手下的人去做好去完成这份工作，努力把把工作做好而不是令我失望，当然对于这样的机会我不会给所有人，能力出中的人，给的资粮就多，能力弱的人就会受到压迫，这就是我们部门的竞争，对每一个人都是竞争对手，所以我要求我的部门时刻保持高度的警戒，时刻注意到工作的任务避免出现忘记工作，耽误工作的事情，做人就要及时可靠，做事就要准确有效，这才是我们银行需

要的人才，当然能力够了我也会举荐，有能力有实力就会是我们银行的重要发展基石，是我们营养的更本，所以我会及时的提拔。

不管如何我始终都会加持自己的工作原则，现在如此，以后也会这样做，为我们银行的发展贡献一份力量，让我们银行发展更好。

客户经理年底述职报告篇六

即将过去，在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

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x支行转型以来第一笔授信业务，截至末，总授信额度x亿元，带动对公存款x多万元，利息收入x多万元，中间业务收入x万元。个人管户企业x成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批x下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家x企业，利用交叉营销，年末新增对私存款x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x名。

其次，通过向领导学习、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，通过一年的学习，我基本掌握了x银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，我积极学习银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。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，努力提高个人营销能力。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，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。个人营销能力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。

客户经理年底述职报告篇七

已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的协助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销水平也得到极大提升。

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，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入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积极营销一批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，通过向领导学习、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，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行绝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，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人

考试，顺利通过。

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，努力提升个人营销水平。作为一名客户经理，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，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。个人营销水平的提升很大水准在于了解客户、满足客户。所以，在与客户交流的过程中，我持续发掘客户的爱好，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。在工作上的计划，首先是在当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增强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是增强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

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。

客户经理年底述职报告篇八

11月，我加入了银行的客户经理队伍。成为了衢州支行的一员。转眼间，我在客户经理这个岗位上已经工作半年有余。

在这不算长也不算太短的日子里，我进入角色，渐入佳境。可以说，这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，我不仅在专业上得到了提高、工作能力上得到了加强，更重要的是，我对自己岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。与客户的沟通和交流使我的表达能力、沟通能力、营销能力得到了全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的这半年工作进行一个总结：

（一）日常工作

首先，对我行的系统能熟练使用，每日对工作情况填写个人工作日志，部门老总第二天也会对我昨日工作进行有效的点评，指出营销当中需要改进的地方，不断提升自己，完善自己。

其次，在维护老客户转达存款来行在同时，对贷款客户营销存款走流量，这也是能发展贷款业务的优势。这之中我也通过朋友转介绍成功营销当了几位优质的贷款客户。

从事过柜面工作的我，深知服务的好坏，客户的体验情况对后续营销客户的重要性，一般不是特别忙的情况下我都会陪客户办理业务。

（二）营销业绩

通过半年的村居营销，宣传走村，村居活动，摆摊，发宣传单，慢慢客户积累增加存款数，达成转正任务。截止5月初存款达到455万元，开户数破百，理财产品89万元，贷款推荐2笔，新乐卡办理23张。

（一）日常学习

（二）培训考试

在3月份开始，行也给了我参加民泰学院培训的机会，让我能在一个多月的时间内脱产静心学习银行全面的基础知识，俗话说：“磨刀不误砍柴工”，比如学习的信贷法中的‘交叉检验方法在以后信贷现场调查当中就能很好的运用。在信贷实操方面比较欠弱些，相信在之后信贷业务不断发展的同时速度也会跟上来。

在这半年里，我也积极参加分行组织的各项培训，每月的月学月考，视频总能丰富我更多的银行知识。

虽然在爱岗敬业，积极开展工作，取得一些成绩。但也存在一些不足，主要存在于：

- 1、业绩技能水平还不够熟练，有些客户资质较好，但是却不能完全开发过来；
- 2、对贷前调查工作，有些还需要完善，细致性不行；
- 3、如何在接送客户，更好的提高工作效率方面也有欠缺。

所以在以后的工作当中，对上述的问题，我将努力做到：

第一、加强学习，提升技能，只有完善业务技能水平，开展业务才可以得心应手。

第二，多吸取老客户经理的经验，调查当中少走弯路，让自己更快成长

第三，制定合理的每日工作安排，努力完善工作细节，始终利用一切时时和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，赢得了大量客户对我行业务的支持。