

2023年银行个人客户分析报告 银行员工 个人党性分析报告(实用7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行个人客户分析报告篇一

在参加十二届全国人大二次会议安徽代表团审议时指出，各级领导干部都要做到严以修身、严以用权、严以律己，做到谋事要实、创业要实、做人要实等重要论述。“三严三实”是衡量为政的基本要求，也是检查党性原则和执政能力的标尺。我认真的学习了“三严三实”，并用这面镜子进行了自查，结合我的思想和工作实际情况，对自己存在问题进行了剖析和总结，进一步完善和提升自己。

对政治思想学习不够重视，集体组织的各项学习活动虽然能按时参加，但是平时学习的自觉性、主动性不强；另外，虽然能够按时完成领导安排的工作任务，但自己的创新意识还不够强，创新的思路还不够宽阔，层次还不高。通过学习“三严三实”，让我意识到，知识的更新速度日益增快，在日常的工作中会遇到很多陌生的东西，这就要求培养善于学习的良好习惯。对于一名基层工作的大学生村官来讲，学习是一种义务，是一种责任，只有不断学习才能承担起为民服务的责任和水平。同时，要做好理论联系实际、实现理论与实践相统一，不断总结和完善工作经验，提出新思路、新方案，拿出新举措，开创工作新局面。

总想在工作中找到捷径，用短的时间和精力把事情做完，在这个过程中往往把学习文件浏览一下，没有做到真正研读文件，分析文件，掌握文件的内涵。有时由于私心作怪，除了

自己必需完成的以外，可以不做的就不做，因此产生工作效率低的问题。认真学习“三严三实”之后，深刻认识到作为一个服务基层的村官，应该努力让自己做到克服消极思维、模糊认识，破除急躁情绪，迎难而上，积极工作；做到从政治、全局的高度认识事物，不断完善和提高自己，脚踏实地的投入到为村民服务的工作中去，努力提高工作能力和服务水平。

党性分析报告

银行个人客户分析报告篇二

作为一个银行客户经理，你怎么写述职报告，要注意什么？看看下面的银行客户经理个人述职报告范文吧！

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！告别20xx年，我们迎来新的开端。

今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。

在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年12月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。

喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄120xx多万。

忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。

当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。

在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。

磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。

在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试。

20xx年10月通过了银行业从业资格考试□20xx年11月通过经济师考试。

我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万。

11月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。

截止今天，新增60多万。

存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。

但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！

作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。

所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。

感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

尊敬的各位领导、同事们：

一年又将要过去了，现在我将这一年来的工作、学习情况汇报一下。

我所在的岗位是我们×××的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。

我的工作中不能有一丝的马虎和放松。

众所周知，我们×××的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请

教。

对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们×××所位于城乡结合部，有着密集的人口。

在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。

文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。

我时刻提醒自己要从小事做起。

把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。

当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。

也许有人会问。

个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。

并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。

当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹妹态度真不错……我们×××就是好……这样的话的时候。

我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。

要在竞争中站稳脚步。

踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。

征取更好的工作成绩。

现在，我将一年来的工作情况向大家总结汇报一下：

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。

我的工作中不能有一丝的马虎和放松。

众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。

对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的'学会。

今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。

文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。

我时刻提醒自己要从细节做起。

把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为

他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。

当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。

也许有人会问。

个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。

并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。

当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹妹态度真不错……我行就是好……这样的话的时候。

我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。

要在竞争中站稳脚步。

踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。

争取更好的工作成绩。

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。

现将20xx年度工作述职如下：

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和管理能力。

一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党党章》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十六大报告精神和“三个代表”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(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。

为更好地为**行奉献自己的聪明才智，自入行以来，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7月份组织安排我主持客户部工作后，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。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、

《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的橡胶仓单贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。

一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。

我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。

对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度

银行个人客户分析报告篇三

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职报告。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

如水的时光匆匆流走，一去不回。来烟草的日子三月有余。这段时间，我经历了几次系统的学习，经过两个月的实践学习，经过一个月的单独工作。几个月下来，无论是从工作上还是为人上我都受益匪浅。烟草给了我们一柱光，照亮了我们前进的路。但是朝向光走去的时候，身后总会有影子。我稍一回头，瞥见了自己的影子。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，***着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

我衷心感谢公司三个多月以来对我们的培养，感谢主任和市场经理以及其他客户经理对我的帮助和照顾。即使是乍现的昙花也曾肆意的绽放过，即使是瞬息的流星也曾尽情的燃烧过。没有遗憾，没有怨言，便是一场圆满的出演。虽然我并未成功，但是我努力过。

我接受了烟草的培养，这在我的一生之中都没齿难忘。烟草是个华丽而精美的舞台，在这个舞台上都该是最为精湛的表演，最为旷世的奇观。我深感自身能力不足，缺陷之深，不能在此跳出唯美的舞蹈。我会牢记烟草理念，枕着烟草对我的厚爱，带着我对烟草的深厚爱戴之情和无限感激离开这个舞台，永远会用一颗感恩的心，回味烟草教给我的一切。

尊敬的公司及营业部领导：

本人经过认真考虑，决定辞去目前方正证券保俶路营业部客户经理工作一职。

2014年2月至2014年3月，我有幸加盟方正证券，这是我人生职业生涯的一段重要日子。在此期间，承蒙公司、营业部领导及各位同仁的关照帮助，使我能在较短的时间内熟悉适应这里的工作，进一步锻炼了自己的工作能力。这一路走过来，可以说每一步都与领导、同事、朋友的支持帮助密不可分，在此我要特别感谢史总、沈总以及张姐的悉心栽培支持！也要感谢所有曾经关心帮助我的人，我对这一段工作经历深感骄傲与满足。

鉴于个人发展原因，本人计划在其他领域寻找新的机会，为今后的自身发展和成长进步做些新的尝试和努力，诚望营业部领导能够谅解，并请今后能继续给予本人帮助支持。

最后祝史总、沈总、张姐以及各位同仁身体健康、工作顺利！祝保俶路营业部证券业务取得更大的成绩！也祝愿中国股市早日走出低迷，天天向上！

此致

敬礼！

辞职人□xiexiebang

请大家浏览更多的辞职报告：

客户经理超牛的辞职报告

尊敬的公司领导和各位同事：

您们好！

首先祝公司在新的—年中蓬勃发展，取得更加优异的成绩；祝愿公司上下所有领导和员工身体健康，万事如意！很遗憾在这个时候向领导正式提出辞职，或许我根本不需要写这封辞职信，因为在部门领导的眼中我们客户经理也许根本就不是这个公司的一员，只是他们花钱雇来干活的过客。我曾经为能在这里工作感到无比的荣幸和自豪，公司的人际关系和工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉！但今天……………。

世俗欲望的客户经理得蜕变，真是一言难尽，这中间既有成绩，也有不足，但，还有很多的无奈和心酸。也许我是一个弱者，不能去面对困难与挫折，当我努力得实现了做客户经理后，确没能很好的预料到即将到来的暴风雨，以至于现在让我措手不及，不敢面对，面对重重压力，我只能选择逃避。毕竟我不单单是我，我还有我的家庭，有我的朋友，有很多真正关心我爱护我的人，我不能太过于自私，不能为了自己的事业而忽略了他们的感受，一切的理想和抱负都是过眼云烟，在这繁忙的充满原始欲望的工作中我终将迷失方向。

索，认真的思考。尽管我一思考，上帝便会发笑，但这笑带着一丝苦涩，思考的结果连自己都感到惊讶——或许自己并不适合客户经理这项工作。

这就够了。

革命是为了什么？

革命的目的是什么？

从历史和实践来看，革命无怪乎两个目的，一是推翻；二是改良。

那公司招我作客户经理的目的是什么呢？从进入数据部的第一天开始，我就一直在问自己这个问题。这个问题，也许当初公司认真考虑过，并制定了相关的岗位职责。可是任我如何考虑也想不通为何到了部门，把我们客户经理执行的象职业陪护?！，忽然我想起上国民party暂七师师长投降后在国防大学给解放军将领讲课的时候说的一句话：“我到今天依然相信从国民party作战部发出的命令有些是正确的，有效的！只是计划是天才制定，确不幸由蠢材在执行。”

洪秀全，因为不知道革命的目的是

什么，所以太平天国失败了；

孙中山也因为不知道革命的目的是什么，所以孙中山也失败了；

而只有mao[zd]清楚地知道，革命的目的地就是：打土豪分田地，推翻旧社会，建立新社会，所以带领一帮兄弟，经过若干年艰苦卓绝的战争，终于实现了革命的目的。

而我们呢？

领导是做什么的呢？客户经理又是做什么的那？

虽然，这个问题很简单，公司也有明确的企业文化，但我并没有去认真深入地沟通和探讨，原因是我曾经天真以为我的部门领导会让我们深刻地体会到。

就我个人来看，领导的作用无非做三种事：管理本部门业务，

协调部门。员工。客户之间的关系，为部门员工树立榜样和学习目标。

数据部是公司收入的重要来源，所以会被下达这样那样的指标，而这些指

标是经过公司领导综合各方面因素慎重考虑的结果，指标本身是合理的有效的，但经过数据部区域经理重新分配后的指标就变成不合理的，我不知道在公司高层是否把客户经理分成三六九等，但现实是我们的工作量及面对的压力是分类的，管理的方法也非常原始，达不到指标就罚款，今天不交明天翻倍，在我印象中古代死罪是秋后问斩的，死前还让吃顿肉那，我想公司领导是想通过罚款来达到的是惩罚警示的目的吧，否则直接开除或者调离就是了，如果这个美好的愿望落实到部门确成为某些领导敛财赚零花钱的途径，那我对这样的管理模式不敢苟同，还有提前完成指标是否对能让部门领导讨好公司领导得到升迁？否则为何不顾一切，不切实际制定一些无法完成的计划？或者只是为了罚款？如果上天再给我一次机会，我会对我们的经理大声地说：“我爱指标！”如果非要给这份爱加上一个期限，我希望是升迁时。

客户经理为了业务更好开展及集

团的稳定请客户吃饭本无可厚非，公司每年为此支付大量的费用，可谓用心良苦，收到的效果也是有目共睹的，但再好的方法总有个度，我想天天奔波于各个酒局，喝得烂醉，出入所谓的娱乐场所，深夜才归应该算过度了吧？毕竟我们是客户经理，不是职业陪护。如果有人反对我接受，前提是让你的女朋友，妻子，女儿来过一周这样的生活，毕竟也有爱我的人，也会担心我，当领导把这作些为你完成指标的努力程度的话，那事情就失控了，其实我们真的很难，我们要虚报联谊计划替领导处理费用，又要按规定联谊只采取宴请方式，并只能带到强行指定招待酒店，我真是奇怪，你天天在都市鱼村吃不腻吗？你把那么多招待客户未用完的烟酒带回家，你

又不大抽，难道你想开烟酒门市？这样也就算了，当你下属的招待剩余烟被不知情况的丈夫拿走后，你让人赔回来，大家真的只是希望你不是拿回了家！我们的工资已经被你罚款所剩无几了！

来自非市场的因素太多太多！

我们是谁？

中国移动官方陪护

我们要做什么？

陪您喝酒，陪您唱歌，陪您解闷

我们的目标是什么？

您口袋里的钱

我一夜未睡，博览百书，所有人都说：“中华人民共和国自1978。10。1日后就消灭奴隶制了！”

骗人的！

正德厚生，臻于至善！正德厚生，臻于至善！正德厚生，臻于至善！正德厚生，臻于至善。

尊敬的公司领导：

们花钱雇来干活的过客。我曾经为能在这里工作感到无比的荣幸和自豪，公司的人际关系和工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉！但今天……………..转眼间，我来公司快三年了，回首三年以来，从在客服部做话务员的努力敬业到客户经理的圆滑及迷茫，我完成了从一个刚步入社会的女孩到从容面对世俗欲望的客户经理得蜕变，真是一言难尽，这中间既有

成绩，也有不足，但，还有很多的无奈和心酸。也许我是一个弱者，不能去面对困难与挫折，当我努力得实现了做客户经理后，确没能很好的预料到即将到来的暴风雨，以至于现在让我措手不及，不敢面对，面对重重压力，我只能选择逃避。毕竟我不单单是我，我还有我的家庭，有我的朋友，有很多真正关心我爱护我的人，我不能太过于自私，不能为了自己的事业而忽略了他们的感受，一切的理想和抱负都是过眼云烟，在这繁忙的充满原始欲望的工作中我终将迷失方向。

当一年前我满怀抱负从客服竞争到客户经理这个岗位的时候我是那么的兴奋，在这一年多的工作中，我确实学习到了不少东西，然而工作上的毫无成就感及我面对的工作环境总让自己彷徨让我迷茫。我觉得工作上如果这么长时间还没有起色就该往自己身上找原因了，或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。尽管我一思考，上帝便会发笑，但这笑带着一丝苦涩，思考的结果连自己都感到惊讶——或许自己并不适合客户经理这项工作。特呈上这封辞职申请书，望批准！

申请人：

申请日期：

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作总结。

一、各项任务指标、学习和工作情况

况

1、任务指标：基金

个人任务指标万，完成万，完成率241%。

理财产品个人任务指标万，完成万，完成率226%。

理财客户新增户，完成111%。贵金属

任务指标万，销售万，完成率115%。白金卡

任务指标张，完成张，完成率130%。贷记卡

金融频道申请认证!财富值双倍 检索优先 专属展现 同行交流

个人任务指标张，完成张，完成率206%。

2、学习上：

2014年8月通过了cfp考试，目前已经具备了afp□cfp□保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xxx万元。

2)、细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得

知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了xxx多万元的贵金属，为我行增加了xxx万多元的中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。

在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4) 协助行领导积极营销

在做好本岗的同时，协助行领导营销了xxx□xxx□xxx和xxx单位的电子结算业务。

二、工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

三、2014年的工作打算：

度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

银行个人客户分析报告篇四

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

现代银行对于客户都有一种“主动出击”的心理态度，在20xx年到20xx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。

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—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。

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。

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。

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。

20xx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：

银行个人客户分析报告篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

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xx白酒交易中心□xx电力实业公司□xx中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

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。

在新的一年里，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

银行个人客户分析报告篇六

在学习、工作生活中，也是不少的变动，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理银行客户经理个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、加强学习，提高自身素质。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平

时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟

悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

20__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，他是这样想的，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，完成供电公司建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。

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。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。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。

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，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

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部门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x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。

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，他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20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

20__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，用自我的话说“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，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，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。

截至此刻，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__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。

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我的事来办，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。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须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。

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潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合

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，应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忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，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，透过对客户的研究从而到达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，透过多次上门联系，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状况下，他用心的上门联系，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，在工作中收到了十分好的效果。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，他用心的工作，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职责感，任劳任怨、用心工作，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，他始终坚持对自我高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20__年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、

“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务__万，取得了万经济效益。

二是服务好基层网点。努力提高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__等14名老板筹集资金准备南天集团产权

时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金__万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

转眼间20__年已过去了，虽然白驹过隙，可坐下来，静静地回忆，20__年以来的工作，真是收获颇多，感触颇多。非常荣幸，有机会和大家一起分享工作经验，这不仅是对我工作的`认可，更是对我个人的鞭策。

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。

第一个，循序渐进，有的放矢

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20__年9月刚到__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。

第二个，以心相交，成其久远

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。只有销售产品才能使得客户利益化，建行的利益化。

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，没有理财产品和定期存款，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__建行，询问黄金的时候发现__建行

的报价比我们要便宜1块钱，但仍旧回到__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。

第三个，善建者行，竭力者赢

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__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__省分行减免结算通卡跨行汇款手续费的批复》，我给客户打了电话，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，

之后又介绍来自我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！

银行个人客户分析报告篇七

尊敬的银行领导：

您好！

首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去银行客户经理的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是银行的一员而感到荣幸。我确信在银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人：

日期：