

最新银行经理年终个人总结报告(大全19篇)

开题报告的撰写需要团队成员之间的密切合作，以确保研究项目的顺利开展。下面是小编为大家整理的一些优秀辞职报告范文，希望能给大家提供一些灵感。

银行经理年终个人总结报告篇一

根据省行开展“人人遵章、全行整改”的主题教育活动的精神，在分行相关部门的宣传、组织和动员下，我认真、深入地参加了这次全行开展的“遵章、整改”学习活动。透过这次主题教育活动，进一步提高了我的风险防范意识，强化了合规操作的观念，并且明晰了岗位的职责以及这次主题教育活动的好处和重要性。

本人认真学习《关于在全行开展依法合规专题教育活动和落实省行案件防范工作整改方案的通知》文件，透过学习进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。南海“光华”案件，顺德支行账外经营案件和省行去年通报的案件再一次向我们敲响警钟，今年分行对案情的通报，使我更加认识到当前内控管理工作面临的严峻形势。作为一名管理人员，我深知依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。所以，在经营管理工作中，务必做好以下几项工作，才能确保我处各项工作健康快速发展。

加强员工的法律法规、规章制度学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。加强对银行员工的风险防范教育，使大家都认识到社会的复杂性和银行经营风险的普遍性，认识到银行本身就是高风险行业，务必把风险防范放在第一位。每一天从自我的.岗位做起，自觉遵守各项

规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自我的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

一从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在必须的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们就应吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范职责制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。

二我们要着力解决思想认识不到位、制度执行不到位、监督检查不到位、以信任代替管理，以感情代替原则，理解合规约束、养成合规习惯的良好氛围，促进合规文化推广的根植。

合规文化宣讲的成功实践证明，无论做什么事，只要瞄准目标，认真抓，认真做，就能取得事半功倍。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在理解合规管理时总会自觉或不自觉地产生产生这样或那样一些抵触情绪。可是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。

三在我们的身边有很多真人真事，各种案例都反映了合规建设的重要性，十次小的违规操作可能造成一次较大的飞行故障，百次较大的故障可能酿造成一次打的飞行事故，十次大

的飞行事故就可能造成一次空难。这就要求我们从根源上控制风险，杜绝违规操作，不给“事故”留下任何可乘之机。仅有这样，才能保障我们的事业在合规大道上又好又快的发展。我们要经常参加一些“学内控制度，创合规文化”的活动，真正的使合规文化融入我们员工的日常行为，融入具体的业务活动，为全行业务实现又好又快发展奠定了坚实的合规基础。四合规文化建设是一项十分艰巨而又好处重大的系统工程，我们大家务必再接再厉，结合日常业务工作提升年活动创新工作思想和方法，把合规文化建设各项工作深入开展下去，为打造优秀大型上市银行带给强有力的合规文化支撑！

银行经理年终个人总结报告篇二

忙碌在工作的岗位上，不停的工作，为了开拓银行新业务，奋斗在岗位上，坚持做好工作，完善自己的事情，让客户放心也让我们银行放心。

工作不怕累，而是怕没有结果，这才是让人心累的，以前没有在这个岗位上没有多少感受，看到前任在岗位上忙碌觉得其实不是多么难，但是到了自己手上却发现完全不是这个道理这是一次艰难的考验，为了弥补工作差距，我们改变方针策略，到各个单位公司去询问有没有人愿意办理业务，虽然这样的效果不怎么好，并且费时但是我却发现能够很好的开拓员工的积极性，让他们愿意去拼搏。

很多员工在电话里面不愿意详细沟通，导致最后办理业务也很少，这就给他们很多的问题，有了很多的责任和压力这给大家有了非常大的压力，把压力分散到每一个员工身上，让他们知道工作的紧迫，这让我们部门工作效率得到了很大提升，我们银行，很多人因为太过安逸稳定导致缺少积极奋斗之心和吃苦耐劳之心，这就给我们工作增加了很多阻碍，破局的关键还是在于我这个经理，兵熊熊一个，我要的不是一个厉害而是要整个部门的人都厉害所以我要做到将熊熊一窝，

让我们部门重新焕发生机有新的变化，这才是我要做的。

每天会分配给各个员工相关的资料和数据，让他们更具数据来联系客户，成绩好的可以继续留在公司办公，成绩差的就去扫楼，放下身段，放下面子才能够作好事，做成事。我把压力变动里让部门的人知道去工作中全力突破每一个客户，得到他们的认可，要的不是饭桶而是精英，用淘汰制，培养部门成员的积极能力，用各种奖励给予他们工作回报，这让他们工作起来有信心，也有安慰，至少这不是白忙活。每一个人的工作责任都非常重要，每一个人需要忙碌的事情都非常累没有特殊，为了就是把绵羊变成大自然里面凶猛的狼群。

同时对于自己的工作我从来都不是骄傲自满的，取得的成绩也大多是部门所有人努力的结果，我在其中做到的是居中指挥调度，并没有参与其中，这也是我工作的意义所在，责任不同，工作的性质不同，需要的努力也不同，对于工作我始终以大局为主，让我们的工作有意义，给银行创造更多的业务，带来更多的收益，当然我们也会接待客户，对于客户我们部门有一个特点，尊重并且会给建议，不会不考虑客户的情况随意的去带歪客户，给他们更多的机会，给他们更多的可能这样互利共赢才是我们银行要做的事情。

银行经理年终个人总结报告篇三

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xx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。

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，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，针对不一样客户，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”。

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20xx年的.工作中，为自我交了一份满意的答卷。

一年来确实让我成长进步了很多，我认为很多时候我都是在朝着一个稳定的方向在进步，过去的一年就是这般，我作为一名银行的客户经理，我的职责重大，这一年来我也感觉自己压力很大的，但是我调整好了自己的心态，在工作当中一直都保持着端正的心态，把好的工作都有继续发挥好，也就这一年来我的工作我总结一番。

在工作当中我一直都希望能够创造更高的价值，维护好银行形象，我也希望能够在喜下阶段的工作当中继续做好相关的工作，管理好每一个员工，始终贯彻客户第一的原则，在工作当中保证客户的利益，这是我作为一名客户敬礼，我相信我能够把这些都做好，不是所有事情都能够保持好的态度，但是在工作当中我更加愿意把这件事情做好，这是作为一名客户经理应该要有的职业素养，工作是一定要保持好的态度，无论是在什么时候都应该要注意这些，现在包括未来这些都是值得去思考的，我也相信我有那个能力去做好这些。

再有就是作为一名管理人员我的言行举止必须要规范，因为我影响的是所有的员工，我也相信我能够在下阶段的工作当中继续处理好这些方面的相关工作，作为管理者就要以身作则，一年来我始终贯彻这个道理，不管是在什么时候这一点都是不变的，我也相信我是能够在下一阶段的工作当中继续处理好这些细节的事情，继续做好相关的方面的工作，我相信我是能够做好的，以客户利益为中心不断的提高服务质量，做银行的工作有的时候就是做服务，在新的一年里离我一定会继续落实好相关规定，提高整体的业务水平，做一名合格的优秀的客户经理，为我们xx银行美好的明天奉献力量。

一年来的时间虽然结束了，但是我一定会继续落实好自己的工作，把下阶段的工作继续处理好，以管理者的身份，做好日常工作当中每一件事情，关于工作的我一定会更加慎重，保证我们的银行的每一位客户的利益都能够得到最大化，在现有的工作阶段继续做出改善，在工作上面不是所有的事情都能够被忽视的，有些事情就要认真的去对待，回顾了一年来的工作我感触良多，在今后的工作当中我一定还会再接再厉，把我们银行的优良传统保持下去，让大家能够感受到工作的乐趣，给银行创造更多的价值。

银行经理年终个人总结报告篇四

大家好!我叫xxx□我是一名城区客户经理，我从事这个岗位有七年多了，在公司的培养和同事的支持下，我一直兢兢业业，做好自己的本职工作，完成了领导安排的每一项工作。

我作为客户经理，从下面六个方面向领导和同志们述职，请予评议。

作为客户经理的我，在工作经验上有很大的不足。在做好份内工作的同时，虚心向同事学习经验，了解工作上的一些具体要求。在公司里和其他领导接触比较多，深刻体会到每个领导在工作上的人格魅力，这是值得我去虚心向他们学习的。

我坚持的第一件事，就是全面学习、积极上进。我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。在工作上，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步，工作业绩也得到了领导的肯定。而且，今后我还会这样继续严格要求自己。

我始终牢记自己是客服股的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己。对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从;对同事，和睦相处、宽以待人。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不充，注意用自己的一言一行，维护

各级领导的威信，维护公司的整体形象。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌x能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，调动客户的积极性，为此我在工作特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使x营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量[x订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指导，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力，。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责。

在今后的工作中，我将再接再厉，团结合作，努力促进我公司x销售工作再上一个新台阶。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评改正。

银行经理年终个人总结报告篇五

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出

路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

时间飞逝，自培训至今进入我行已经一年，我在领导的关心下，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，我在领导指导下，努力营销客户，截至20xx年8月8日，实现贷款总额311.6万元，其中真心相贷25笔，金额288万元，乐新贷7笔，23.6万元。

其次，通过向领导学习、向产品知识学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行微小企业贷款产品知识。一年前我刚接触客户经理的时候，对贷款业务和微贷产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了我行贷款产品的要素，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，我积极学习我行信贷风险控制措施，控制好自己负责的每一笔贷款业务。

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，我不断发掘客户的特点、优势、劣势、兴趣爱好力争缩小与客户的距离感和获得客户的信赖感，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，尤其是在跟踪潜在客户，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。

20xx年下半年在工作上的计划，首先是在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住季节特点，开拓专业市场，做好微贷产品的营销，力争取得成绩。第三是利用我行贷款产品优势和加强上门营销力度。第四是加强交叉检验交叉营销，与其他客户经理一起，全方位服务客户。

每天都是一个新的开始，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。

银行经理年终个人总结报告篇六

新年的钟声带起了欢乐的气氛，在这个热闹的冬季，我们也能好好的趁着节日的气氛好好的休息一下。但在此之前，我要好好的对过去一年的工作进行反省和检讨，总结我在工作中所收获的经验，并好好的改正自己身上的问题，防止自己在工作中再次犯下同样的错误！

回顾过去的一年，我感叹自己常常没能在工作中发挥出更好的优势，但是在领导和同事的帮助下，我也在不断的成长，提升自己的能力，提高自己的效率，为客户带来更好的服务。

在此，我将自己这一年来的工作总结如下，希望自己能在今后的工作中有更多的收获。

一、提升自己思想是关键

作为一名客户经理，在工作中我要想的，不仅仅是怎么将银行、业务推荐给客户，应该多从长远以及客户的角度出发。要让客户了解我们的产品，体会到我们产品出色的一面。为此，我必须在思想上提升自己，要从思想上确定自己的岗位定位，才能更好的提供服务。

为此，在过去的工作中我严格的要求自己，在思想上提升自己，严谨的学习银行的服务理念和发展方向，对自己的思想进行不断的反思和纠正，提升自己的服务能力。此外，我还在网络和书籍上了解国家政策，及时的更新自己，完善自己，力求更圆满的提升自己。

二、不断的记忆，知识的累积是基础

在这份工作中，有太多的东西是需要我们记下，产品的信息，产品的优势和推销亮点。再到客户，不仅仅是客户的详细信息到是否为重要客户，再到和顾客的熟悉程度……工作和客

户息息相关，不仅仅要在工作中努力的提升自己，在客户方面，我也要努力的去加强关系。

一开始我也曾为这种工作关系而苦恼过，但是在领导的帮助下，我渐渐清楚了自己该怎么去面对。在不断的锻炼中，我也更加清楚了该怎么去做好这份工作。

三、个人的不足

在上一年度的工作中，我因为自己的疏忽，曾错失了许多的机会，其中最大的原因，还是自己没能对我们的产品有更深入的了解。我不能仅仅将眼光看到我们__银行的产品上，我要去远望，去细看!看看别人家的产品有什么优势，为什么有这些优势，我不能只看着自己的产品却不知道别人的产品，这样非常没有说服力。

总之，在下一年度的工作中，我也会努力的工作，尽力的提升自己，让自己在工作中做出贡献的同时，也能不断的提升自己。

银行客户经理个人年终总结篇28

2019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我，感触就更大了。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，是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟部门领导班子的步伐，围绕部门工作重点，尽力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。

客户在第一，存款是中心。

由于客户政策变化因素和内部的不正当恶性竞争，致使我的

存款有了很大的减少，截至现在，我存款任务仍然日均16000万元，完成个人揽储250万元。

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。

“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各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，尽力完成上级下达的各项工作任务，我作为客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在部门的帮助下，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，自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

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。今年在我的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，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留在我行帐户。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出商业银行情况下，积极的上门联系，成功留住该客户在我行的资金。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，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，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，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2019年的工作中，尽管由于行内的不正当不公平的竞争，结果不尽如人意，但我尽了我的所能！明年争取更大突破！

银行经理年终个人总结报告篇七

20**年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说今年是我迅速成长的一年，在这年关之际将20**年的工作情况总结如下：

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。20**年我更注重培养自己的服务意识。近几年随

着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到宾至如归的感觉。

良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料。

自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在20**年我会以新的面貌迎接新的挑战！

银行经理年终个人总结报告篇八

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品--汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一年来，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办

理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

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，同时提出了推荐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。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，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一样看法的时候，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

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忙其他的同志，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。想在工作中帮忙其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

□

做为客户经理在品德、职责感等方面务必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。

□

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潜力，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。

□

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。掌握推销自己的技巧、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。

银行经理年终个人总结报告篇九

即将毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从未真正走出校门、接触社会的学生来说，这次实习给了我一个很好的学习机会，让我亲身体会到了工作的滋味，为即将开始的职业生涯提前做好准备。

在农商行实习期间，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，在练习操作中，我力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对实习的主要工作内容有了更加系统的了解，特别是支票、汇票等。在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的认识。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

一、银行工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在银行，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如在填写单子时，每一次，都必须确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结

果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，这样大家才能齐心协力地搞好工作。与人沟通的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位领导都非常耐心地教导我，让我不但提高了业务水平，也学到很多待人处事的道理。特别感谢办公室里的领导们，在繁忙的工作中抽出时间，在工作上给我指导，向我解说业务知识，在生活上给予我很多关怀。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的。对我而言，社会和单位是更广阔的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限了。在农商行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后胜任工作的基石，也是我能在激烈的竞争中出类拔萃最重的砝码。

在接下来的实习阶段，我会以同样的激情、信心去对待工作，继续努力，让自己更快成长！

银行经理年终个人总结报告篇十

我做客户经理已经快一年了，当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此非常感激，下面我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

客户经理的工作方式就是通过打电话主动联系客户来购买理

理财产品。但在我们和客户都非常陌生甚至都没有见过面的情况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成功的概率非常低。我的做法是：在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客户比较容易接受。

如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理财产品，就利用和客户见面的机会作进一步的沟通和交流。如此反复几次客户经理对客户就应该有一个比较深入的了解，包括客户的风险承受能力和投资偏好等，可以有针对性的向客户推荐产品，同时向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚至赔钱就很难进行二次营销了。

现阶段我们面对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应该在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

我们的很多客户在过去都有投资失败的经历，比如投资基金被套，那我们就转变思路向他介绍黄金；股票型基金被套就向他介绍债券型的；大盘指数基金被套就向他介绍中小板基金或是qdii基金；如果以上投资产品都别套，就换个人营销，原来是柜员a营销就换成柜员b，柜员b不行就换成.....

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

现在银行业的竞争越来越激烈，金融产品同质化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户的影响也越来越小。这就造成了客户的资产放在哪家银行都一样，买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

客户经理所面对的`贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，

多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的能力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心得体会，希望在今后的工作中，通过自己的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。

银行经理年终个人总结报告篇十一

在xxx市支行的领导下、在有关业务部门的指导下□20xx年度本人遵照《中国邮政储蓄银行广东省分行经营性分支机构合规经理派驻制管理办法》、《业务规范年》相关要求，严律自我，认真履行合规经理职责，主要做了如下几方面工作。

合规经理认真做好支行日常业务的监督检查工作，资金和重要空白凭证等检查工作，在日常监督检查中发现问题及时作好记录，分析问题出现的原因，督促相关人员进行整改，并在每月履职报告中反映.记录应列明发现问题的合理整改期限，无法整改或短时期无法整改的注明原因，及时上报.对发现的重大违规问题和潜在的资金安全隐患等重大业务事项，则注明发生的原因以及拟采取措施等，并在业务发生当日第一时间以书面(含电子邮件)上报市支行.

按市分行加强合规经理日常管理工作要求，每日填报《合规经理日常业务监督和会计检查日志》”，第月上报《合规经理履职报告》，及时、详细报告网点每日、月份业务工作情况.

加强业务授权的复核和监督，按照储蓄业务处理系统的柜员权限和市分行印发的业务交易复核审批要求，严格履行授权职责，把好复核授权关，负责对营业人员办理业务的'有效性、合规性、完整性进行监督，确保授权交易的真实可控.

为适应邮储银行业务发展的需要业务，加强业务知识的学习，不断提升自身的业务水平，熟悉业务规章制度、内控制度和操作流程，同时协助支行长做好业务培训工作，指导普通柜员正确办理业务，包括柜员管理、尾箱管理、现金、支票和重要空白凭证管理、报表管理、档案管理等.提高员工的业务服务水平，辅导解决营业过程中遇到的业务问题.

在履行合规经理职责同时，积极协助支行长抓好网点安全管理，每天营业终了.负责检查网点的监控设备、安全设施，监督网点人员对安全操作管理规定的执行情况，如发现故障或有关异常情况及时做好登记并上报相关安全、技术部门，及时进行维护，负责报告有和提出对风险隐患的整改建议.

20xx年度，本人没有受到上级机构的正向积分，没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》，负向积极分1分，原因是由于新上岗职工代收电费，无待合规经理复核，已将电费收妥放入抽屉，把代收电费凭证交给客户.

银行经理年终个人总结报告篇十二

一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下[]xx年我个人没有发生一次责任事故。下面是本站小编为大家整理的“银行经理个人年终工作总结”。本内容为大家提供参考。希望对您有所帮助。请关注本站!!!

银行经理个人年终工作总结（一）

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，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。

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，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料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。

“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”。

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。

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20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行经理个人年终工作总结（二）

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2018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。

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最大化，建行的利益最大化oocrm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oocrm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。

第三个，善建者行，竭力者赢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。

银行经理个人年终工作总结（三）

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20xx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，作为唯一一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。个人营销能力方案范文。库。整理~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。

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。

20xx年在工作上的计划，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最大化。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加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年已经来临，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。

银行经理个人年终工作总结（四）

一、不断加强学习，强化主动服务意识

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为商业银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充满希望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的进步，业务工作取得了明显的成绩。在优质文明服务工作上，我严格要求自己，始终坚

持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

二、创新营销方式，提高客户营销水平

20xx年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不同的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺09，均取得了较理想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

三、耐心周到服务，提升票据贴现实绩

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不同观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接受顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的接受，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

银行经理年终个人总结报告篇十三

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20xx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，作为唯一一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’方案范文。库。整理~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。

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。

20xx年在工作上的计划，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最大化。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加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年已经来临，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。

银行经理年终个人总结报告篇十四

在全体银行员工共同努力下，咱们xx银行顺利到达了这一年的工作目标，我身为银行里面的客户经理在此时自然也是感到格外地振奋，能取得这么好的成绩自然是得好好感激一下诸位领导的指点，不然我们哪能在工作的时候找到一条适合自我的道路呢。回首全年的客户服务工作，我觉得自我在这个岗位上已经渐渐地承担起了自我应尽的职责，工作业绩相比去年得到了不小的提升，趁着新年来临前夕，我特将一年的

工作情景总结如下：

咱们银行的位置虽然没有处于市里，可是每一天要应对的群众还是不少的，这也就要求我大力发展潜在的优质客户，如何发展客户人群是我工作中的难点以及重点。这份工作要求我必须拥有较高的银行业务知识以及良好的工作态度，我很清楚想要把自我工作做好的前提就是要融入群众之中，去感受客户们的需求，去了解他们的真实想法，然后按照需求为他们供给、推荐不一样的服务。这一年下来，我前后为一千多名客户供给了专业的服务，其中包括存储方面的介绍、基金的购买以及防诈骗方面的知识，此刻大家对于钱其实都挺看重的，可是如何合理地把钱给安全合理地运转起来依然还是一个难题，所以我身上的职责还是比较重的，要是能把这一方面的工作给做到位的’话，那么我的个人业绩必须能得到巨大的提升。

这一年里，我严格按照银行的规章制度办事，遵守各项要求，在工作中从未发生过重大失误事件，我把大部分的精力都放在了发展客户这一块，我不仅仅加强了对银行老客户的联系，还对发展了不少有潜力的客户，经过我的努力，我成功让更多的人选择了咱们的银行，并让客户们愿意把更多的资金交给我行进行管理和支配。虽然我在工作业绩这一块取得了较为明显的提高，可是我深知自我是万万不能骄傲的，所以我时刻都在注重自我思想这一块的磨练。由于我在工作的时候较为尽职尽责，所以全年我都没有收到客户们对我的投诉，这在往年中是很难看到的，或许这也证明了我的工作的确有了不小的改善。

在新的一年里，我会继续坚持好目前的工作状态，将更多的心思投入到服务民众之中，争取让更多的人选择咱们银行，信任咱们银行！

银行经理年终个人总结报告篇十五

截止x年x月为止，我支行本外币储蓄，保险业务，理财业务，经统计个人业务共计。对公业务任务完成比例占x%[]总体收入任务完成比例为x%[]

（一）健全培训监管，提升风险意识

一是加强对员工的教育力度，提高员工对执行制度重要性的认识。有计划地组织员工对工作制度进行学习，全年共开展了次培训活动，使员工掌握了各项制度的具体规定，熟悉各项操作规程，使员工能够真正认识到执行制度是保证各项业务安全运作的基础。二是增强员工的责任心。加大风险控制宣传力度，严格落实员工在每一笔业务，认真、细致、合规、合法办理意识，规范操作。三是加大监督力度，确保制度落实。内控制度的建设、完善、落实，离不开检查、稽查和监督。通过加大稽核检查的力度，增加检查频率，开展定时和不定时随机抽查，组织相互督查等形式，及时发现问题，提出整改意见，督促整改情况，对屡教不改者，加大处罚力度。进一步警惕了我行的风险意识，升华了业务流程，强化了业务技能和个人责任感。

（二）深抓风险核心，发挥职能效用

一是加强授信业务管理，防止不良贷款反弹。加强对重点行业和大额贷款的监测，提高对信贷风险的预判能力。积极稳妥应对大额信贷风险，切实降低损失和负面影响。密切关注个人经营性贷款、小额信用贷款的操作风险。加强我行承兑汇票、信用证、保函业务的风险管理，做好贸易背景、保证金来源等真实性的调查，完善业务风险控制标准。加强贷记卡发卡审批管理，落实调查、审查和审批等岗位职责。

二是加强临柜业务管理，防范产生操作风险。多层次开展对重点业务环节、新员工等方面的检查、辅导专项活动，提高

会计部位的风险防范能力。进一步提高银企对账质量，建立健全重要空白凭证管理的有效机制。修订完善会计基础规范化管理办法，进一步优化事后监督系统，着手开发会计电子档案系统。

三是加强安全保卫管理，提高风险防范水平。以防盗窃、防抢劫、防诈骗为重点，加强安全保卫队伍建设，强化工作检查和考核，全面落实安全管理责任制。着力抓好远程监控中心的规范化建设，充分发挥其远程监管功能。

四是加强员工行为管理，提高风险案防基础。以防范员工道德风险为重点，抓深抓实员工行为分析。制定员工行为分析工作模板，对信息征集、分析流程、分析成果运用进行全面规范。探索实施分级家访制度，动态掌握员工行为细节。定期召开案情通报会和案防分析会，让员工了解作案的危害性，增强防案的自觉性。加强重要岗位特别是网点负责人、客户经理的管理，落实岗位轮换和强制休假制度。

五是加强内部审计管理，发挥审计监督作用。不断完善审计组织体系建设，组建审计队伍。重点组织内控评价、经济责任、信息科技风险等审计，开展内部控制有效性检查。加强审计项目档案检查，促进审计规范性建设。

古语云：以史为鉴，可以明得失。回顾20xx年工作情况，在变幻莫测的“市场中，我虽取得了一定的成绩，同时我从中发现了多处不足之处，主要变现为：

一是部分员工还存在着侥幸心理，员工业务知识掌握不够，对业务的风险点了解不透，规范操作意识没有得到强化，工作责任感严重缺乏，造成制度执行不到位和理解不透彻，操作不规范等潜伏性风险。

二是部门与部门之间的交流力度不够，使得虽然风险率得到明显降低，但是总体上升趋势不大。

三是检查力度不够，对部分岗位还存在遗漏情况，对重点岗位关键岗位能够做到经常性提醒，但是针对部分基础岗位，检查力度稍有欠缺，容易造成潜伏性风险。

一是深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

二是实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

三是以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的'企业文化和管理哲学，使我行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风险极小化而努力工作。

四是在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

银行经理年终个人总结报告篇十六

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行党委、行长室对营业部工作

重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1、思想重视加强管理主任室一班人以身作则，身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度，学操作流程。做执行制度的模范，为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎，总是认真核实授权。

2、加强对员工的思想教育首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3、检查监督到位认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤主任按制度检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4、重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行党委、行长室的关心和支持下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进！

银行经理年终个人总结报告篇十七

作为一名银行经理我对工作非常重视，这段时间也认真的做好了这些细节，近期在工作方面我还是能够认清楚自己在做

什么，有哪些成长，未来在工作当中我也一定会更加的上心，作为大堂经理，我认真的提高工作能力，这也让我对这份工作有这非常大的信心，我知道这是很有意义的事情，我也有一些心得。

我认真做好自己分内的职责，对这份工作也是非常的有信心，过去的几年在xx银行我了解了很多，我也接触了一些新的事情，通过这份工作我也确实是有着非常大的提高，这份工作给了我非常多的帮助，提高了我的业务能力，我相信以后我能够得到的更多的进步，让自己接触到更多的工作，做大堂经理我感觉自己还是非常的有压力的，我能够清楚的明白自己的职责，作为一名银行经理，我深刻的理解了自己本分工作，有些事情还是应该负责一点，以后在工作方面我认真的学习到了很多，让我有了很大的提高，只有不断的学习，去掌握更多的经验，这样才能做一名更好的管理者，这也是作为一名银行经理应该履行的职责。

工作能够给我很大的动力，因为喜欢的这里的工作氛围，对于自身能力还是非常有信心的，经理这份的工作让我感觉确实是非常的好，在日常不断的积累当中也得到了非常的提高，作为管理者我是很有信心的，做这份工作我还是能够清楚的感受到的这一点，对银行的员工们我也是本着一个严肃的态度，端正的工作态度是一定要去做好的，我的也相信这一点是我应该要去提高进步的地方，近期在工作方面我也时刻的注意到了这些，感激银行的领导对我的信任，能够在xx银行这里做经理这是我的荣幸，这也让我在这里有了很大的提高，我清楚的感受到这一点。

以后在这份工作当中我一定会更加努力，现在我深深的意识到了银行工作需要重视，一定不能马虎，要严谨对待，在日常的工作当中一定要学会察言观色，关注每一位客户的情绪变化，经理一定要懂得维护银行的形象，这是一定的，也要有一个较高的荣誉感，要明白客户所想，也应该明白这份工作的意义，要让客户感受到到我们的银行的专业，这也是

最基本的原则，一定不能够耽误，本着为客户解决问题的原则，踏实的做好工作。

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x万元，完成计划的x%。办理承兑汇票贴现x笔，金额x万元，完成中间业务收入x万元，完成个人揽储x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xx公司xx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x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。

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x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，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x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！

银行经理年终个人总结报告篇十八

20xx年是进步的一年，也是我成长的一年，在这一年里我早早安排好了一年的巩固走规划，让我这一年工作井井有条。现在简单总结一下。

一个经理如果没有出色的能力第一手下的人就不会服从，第

二完不成自己的任务，我从不怠慢自己的工作，每天都给自己提升努力坚持让自己有事可做，让我每天都坚持完成自己的任务，经常去学习管理学习一些经理需要掌握的能力既然领导赏识就不能辜负他的期望，同样我也会在提升自己的同时把自己的会的传授给手下的人，让他们有更出色的能力这样我才算是完成了工作任务。

一年结束了，但是我还需要努力工作并没有因为一年结束而结束，反而需要我继续努力，在下一年里会继续并发出更多的光芒。

银行经理年终个人总结报告篇十九

大家好!我叫xx□我是一名城区客户经理，我从事这个岗位有七年多了，在公司的培养和同事的支持下，我一直兢兢业业，做好自己的本职工作，完成了领导安排的每一项工作。

我作为客户经理，从下面六个方面向领导和同志们述职，请予评议。

作为客户经理的我，在工作经验上有很大的不足。在做好份内工作的同时，虚心向同事学习经验，了解工作上的一些具体要求。在公司里和其他领导接触比较多，深刻体会到每个领导在工作上的人格魅力，这是值得我去虚心向他们学习的。

我坚持的第一件事，就是全面学习、积极上进。我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。在工作上，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步，工作业绩也得到了领导的肯定。而且，今后我还会这样继续严格要求自己。

我始终牢记自己是客服股的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己。对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从;对同事，和睦相处、宽以待人。一句话，努力做到对上不轻漫，

对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护各级领导的威信，维护公司的整体形象。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌xx能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，调动客户的积极性，为此我在工作特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使xx营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量□xx订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指导，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力，。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责。

在今后的工作中，我将再接再厉，团结合作，努力促进我公司xx销售工作再上一个新台阶。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评改正。

谢谢大家！