

# 最新银行客户经理自我剖析 客户经理银行述职报告(大全6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行客户经理自我剖析篇一

尊敬的领导：

xxxx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，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将度工作述职如下：

1、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xx银行改革的前景更加充满了信心。

2、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xx银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xx的贷款调研活动，

并参与了xx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。

3、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的落实、执行情况。

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有x名客户经理，要管理近xx亿存款□x亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访xx个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好xx的公关，发展了xx等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了x个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入xx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为xx企业安装网上银行，同时做好xx的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

2、刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，

堂堂正正办事，继续保持一名优秀客户经理的本色。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

## 银行客户经理自我剖析篇二

尊敬的领导：

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”，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。现对本年度工作述职如下。

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，在工作办法上，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。在效劳客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单干燥的效劳工作变得丰盛而多采，真正体现了客户第一的观念。

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忙下，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效劳，我对工作的理解就是“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，实现资金的体内循环，稳固我行资金实力。

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，利用一切时间和时机为客户效劳，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，为自己交了一份称心的答卷。

## 银行客户经理自我剖析篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年的工作已经过去，回想过去一年的工作，在总行领导的正确领导下，在支行行长的指导关心下，在柜员、大堂经理和其他客户经理等单位同事的支持帮助下，我在各个方面均有了不同程度的提高，综合素质、业务技能、营销能力、风险防范、优质服务等有了长足的进步，现将一年来的工作向各位领导、同事和关心支持我的朋友、客户总结汇报如下：

## 银行客户经理自我剖析篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年的工作已经过去，回想过去一年的工作，在总行领导的正确领导下，在支行行长的指导关心下，在柜员、大堂经理和其他客户经理等单位同事的支持帮助下，我在各个方面均有了不同程度的提高，综合素质、业务技能、营销能力、风险防范、优质服务等有了长足的进步，现将一年来的工作向各位领导、同事和关心支持我的朋友、客户总结汇报如下：

学习是客户经理必备技能。在过去的一年中，我自觉加强对国家宏观经济形势和金融形势的掌握，特别是对涉及农村金融有关的法律法规，尤其是系统内印发的新政策、新办法、新制度，重点学，认真学，不断提升自身的整体综合素质。

作为农商银行的一名普通客户经理，我利用工作的间隙，将制度文件和操作流程制作成小册子，条条背，条条加以解读，并与实际进行结合，做到在实践中学习，在学习中改进，使自己的理论水平有了很大的提升，对于日常工作中客户的咨询也能够及时全面有效的解答。

同时，在总行的安排下，我抓住每次外出学习和培训的机会，注重向其他兄弟行社学习，向其他客户经理学习，不断改进自己工作中的'不足。

立足岗位需要，在积极学习的同时，踏踏实实做好本职工作。

一是积极营销贷款。贷款放得出、管得好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出办公室，走进农户的家中，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作、生活中的难题。

二是吸收存款也是客户经理的重要工作。存款需要全员营销，作为客户经理也不例外，在营销贷款的过程中，我始终绷紧揽储这根弦，利用一切机会吸收存款，有时甚至呼吁七大姑八大姨二舅妈三奶奶来存款，帮助我完成存款任务指标。

三是努力做好风险防控□20xx年，日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位为地方的农商银行带来较大冲击，突出表现为不良贷款前清后增，防控形势异常严峻，如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点工作，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评。

四是勤勤恳恳做好其他工作。在做好本职工作的同时，对上级交代和安排的其他工作，我都会尽心尽力、勤勤恳恳地去完成，如完成总行下发的报表报告、与其他同事一起打扫卫生、巡检农金通及自助设备等。

众人拾柴火焰高，一个单位同样如此，只有众人拥有共同的目标，才能把业绩做好、才能把目标完成。在工作和生活中，我始终以微笑面对同事，与同事小事不计较、大事互相礼让，确实做到“先别人一步想到”，与同事营造积极和谐的工作氛围，真正打造“以行为家”的同事加亲人似得感情。

在过去的一年中，成绩是可喜的，但我也清醒的认识到，自己工作中仍然存在一些问题与不足，离领导和同事的要求还有一定的距离，在今后的工作中还需要进一步的努力。问题与不足主要表现在以下几个方面：

一是主动营销客户的意识还有待进一步增强。在工作中，主动营销意识还未完全融入工作中，传统的营销模式还占很大的比重，特别是在首季工作中，坐门等客的意识还没有完全改变。

二是新产品的推广力度还有待进一步加大。每一种新产品推

广时，由于对新产品的市场定位、操作流程、风控措施了解不充分，造成对新产品的推广产生一定的畏难情绪，效果不明显，考核业绩很难有大的突破。

三是主动求变和创新的意识还有待进一步提升。在实际工作中，重执行轻创新，重习惯轻求变，难以对工作中的难题加以提炼总结，并进而提出改进措施和方法。

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，我将总结工作中的经验，查找工作中的不足，结合总行和我支行的发展实际，努力做好以下几个方面的工作：

一是积极投身前三个月旺季营销活动中。总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

二是继续不断加强学习，不断提高综合素质和业务技能。针对各项制度办法和政策形势，我将制定出一年的学习计划，有步骤、有重点地进行学习。

三是进一步提高主动营销的意识。离开办公室，走进企业农户，一星期至少保证有4天的时间进行主动营销，对存量客户定期进行走访和检查，按规定完成制度办法要求的走访和检查任务。

下步工作中，我将牢记领导和同事的嘱托，努力克服自身存在的问题与不足，不断提高自身素质，积极发挥工作效能，与领导、与同事一起，为全行的业务发展做出自己最大的努力，为了xx银行更辉煌的明天。

此致

敬礼！



述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行客户经理自我剖析篇五

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xx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xxx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xx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□xx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！

银行客户经理述职报告14xx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幅度的提高，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xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 银行客户经理自我剖析篇六

立足岗位需要，在积极学习的同时，踏踏实实做好本职工作。

一是积极营销贷款。贷款放得出、管得好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出办公室，走进农户的家中，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作、生活中的难题。

二是吸收存款也是客户经理的重要工作。存款需要全员营销，作为客户经理也不例外，在营销贷款的过程中，我始终绷紧揽储这根弦，利用一切机会吸收存款，有时甚至呼吁七大姑八大姨二舅妈三奶奶来存款，帮助我完成存款任务指标。

三是努力做好风险防控□20xx年，日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位为地方的农商银行带来较大冲击，突出表现为不良贷款前清后增，防控形势异常严峻，如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点工作，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评。

四是勤勤恳恳做好其他工作。在做好本职工作的同时，对上级交代和安排的其他工作，我都会尽心尽力、勤勤恳恳地去完成，如完成总行下发的报表报告、与其他同事一起打扫卫生、巡检农金通及自助设备等。