

最新银行客户经理年终个人工作总结 银行客户经理年终总结(实用6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行客户经理年终个人工作总结篇一

时光流逝，转眼间我在成长中即将渡过20xx年。从台湾路支行到房贷中心也有快1年的时间了，回首在房贷中心的这段时间，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。这大半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的房贷客户经理不难，但要做一名优秀的房贷客户经理就不那么简单了。我认为：一名好的房贷客户经理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的房贷客户经理需要学习的东西还有很多很多。

通过这几个月的的工作，我深深的融入到房贷团队这个大家庭中，领导和同事们对我的关心和帮助，使我对这个集体有了很强的归属感，也想为我们这个团队多贡献一份自己的力量。对我自己而言，今年工作上的提高与进步，确实是我自己没有想到的，比在支行里学到了更多的东西，也让自己快速成长起来。因为角色的不同，使我自己的责任心也得到了很大的锻炼和提高，以前在支行作助理的时候，工作重心就是协助客户经理做好一些零零散散的工作，依赖性比较强。但是到了房贷中心以后，角色也转换到了客户经理，平时做的工作都是需要自己独立去完成，一开始会有很大的不习惯，但是通过领导和同事们的耐心帮助，使我快速的适应了自己的新角色。在工作进步的同时，其实我也有很多自己的一些不

足需要我去反省，去改正。比如对自己要求不是很严格，自由散漫惯了，也可能以前当过运动员的原因，养成了一些不好的坏习惯，以后一定要去改正，毕竟现在已经踏入社会在工作了，每个单位都有自己的规章制度，俗话说：没有规矩，不成方圆。你在这个单位工作就一定要遵守这个单位的规章制度，不能由着自己的性子乱来，所以在明年的工作当中，我要努力克服，改正自己身上的这些坏习惯。还有因为自己工作经验上的不足，导致了客户投诉，给部门惹了不小的麻烦，幸亏领导们帮我及时压了下来，在这里我要对周总，还有2个团队负责人真诚的说一声谢谢！！如果没有你们及时的帮我协调，沟通，可能这就成为我职业生涯中的一个严重的污点，后果不堪设想！在以后的工作中，我一定要严谨工作态度，不再出现类似的错误，给领导们添麻烦，在明年的工作当中朝着我自己的目标努力，作一个合格的房贷客户经理，并争取做一名优秀的房贷客户经理。

银行客户经理年终个人工作总结篇二

20-年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。20-年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20-年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增

加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们-银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。

存在的主要问题：

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行客户经理年终个人工作总结篇三

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。在xxx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

20xx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务开展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经历、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往

来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质效劳和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的奉献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众效劳的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相比照拟重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进展日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财方案和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来沉着面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的'向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进展良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训时机，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务根底，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经历、完善缺乏。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的开展做出自己更大的奉献。

银行客户经理年终个人工作总结篇四

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我，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。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，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“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，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，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，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，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。

在我做好自我工作的同时，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，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

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，我透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。

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

一、道德方面。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。

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。还要有用心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。

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；既要有较高的政策理论水平，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，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

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，用心参与实践。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。

银行客户经理年终总结范文

银行年终总结范文

银行客户经理简历封面

银行客户经理简历模板下载

银行客户经理工作述职报告

银行客户经理年终个人工作总结篇五

时光飞逝，一年的工作转瞬间又将成为历史。20xx年即将过去，20xx年即将到来，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。现将我个人20xx年的工作总结以及20xx年的工作计划汇报如下：

1. 分行开业前的半年多时间里，在部门领导的带领下，我们走访了各大房产公司、各家制药公司等企业，进行前期的业务拓展，得到了客户的认可，虽然后期因种种原因未能和一些客户做成业务，但对我行扩大影响力还是有一定的帮助。在此期间，部门领导对我的工作特别是信贷报告方面进行了指导，同事们也给予了我很多帮助，让我快速成长起来。

2. 截止12月31日，我总共开户xx户，销售理财产品xx万元，发放贷款两笔xx万元，一笔为x某的个人经营性贷款xx万元，是分行第一笔xx业务；另一笔为xx某的个人消费性贷款xx万元。通过这两笔贷款，我积累了一定的经验，并总结成文字供同事参考。

3. 我们参加了分行组织的各项培训，了解了总行和分行的各项政策，对我们工作有较大的帮助。我们参加了行里的活动，积极到附近社区进行宣传，扩大了我行的影响力。

1. 业务开拓能力有待加强，尤其是在跟踪潜在客户，挖掘客户资源方面。

2. 理财等零售业务开展情况不够理想，需要在今后的工作中加以注意。

3. 对报表的报表中出现的一些异常细节不够关注，比如收入利润与成本的非同步性增长、实收现金与营业收入的不相称性增长、净利润和经营性净现金流量的不对等性增长、交易金额与营业收入的倒挂性增长、营业利润与非经常性损益的背离。

1. 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最大化。

2. 紧紧抓住几个主要拟授信客户，做好营销，加强沟通，力争将贷款顺利拿下。

3. 加强交叉检验、交叉营销，与同事一起，全方位服务客户。

4. 关心时事，加强自己对宏观经济走势的判断，用以指导自己的信贷业务。根据相关预测，随着利率市场化的大幕逐渐拉开，20xx年的社会融资成本在升高，由于社会融资对增长的影响一般要到两个季度后才能体现出来，这就意味着：最迟到20xx年第三季度，我国经济增速或将再度出现下滑。这对我们的`风险把控提出了更高的要求，在今后的`工作中我要多关注企业的行业风险以及融资情况。

银行客户经理年终个人工作总结篇六

从x月x号到x月x号，已经调出柜台做客户经理x个月了，时间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与缺乏：

1. 收获：通过了银行从业考试的公共根底与个人理财，xx银行

很重视银行从业的考试通过状况，像客户经理岗必需需要通过公共根底、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要连续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。

2. 缺乏：客户经理的工作时间相对来说比拟自由，没有监控来监视你，而且有时候会很闲。假如自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《xx手册》我就没有好好看。今后肯定要留意，不能太放纵自己了。

1. 收获：增长了肯定的信贷业务学问。我们支行加我就x个客户经理x个月以来，我学会了整理授信材料(流淌资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要预备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2. 缺乏：同时，也有许多要加强学习，比方撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债力量、盈利力量、运营力量。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还不会透过数据进展分析。今后还是要多学习会计学，学会利用企业的实际报表结合理论学问来对企业进展分析。

1. 收获：人生重在体验各种经受。值得一提的是，利用出差的时机，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，肯定是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去xx漂流活动，那天在去的路上竟然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢快。

2. 缺乏x月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参与体育锻炼了，真盼望有时机去运动出把汗。说到这，还是很思念在大学的日子，有空就可以和几个好友一起去田

径场、足球场跑步的日子。还有暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

结语□x月x号，签了x年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到xx滩，看到报纸以及房地产周刊上报道的一些房产信息，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰难奋斗的精神。