

# 给客户的年度总结报告 客户经理年终工作总结(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

## 给客户的年度总结报告篇一

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,用本身的话说“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”,并且,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,我在心里和本身较上了劲,必然要勤奋努力,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,用行动和效果表现出了爱岗敬业,无私奉献的精神。截至12月31日,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。

我在工作中始终树立客户第一思想,把客户的事情当成本身的事来办,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,以博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旁边捕获到了信息,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。

在办事客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、伴侣意注入工作中，使简单枯燥的办事工作变得丰富而多采，真正表现了客户第一的不雅念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必然会在惊喜中留下感动；如果客户在懊恼时收到他发来的短信趣言，也必然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，楼上楼下奔驰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能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合本质得到了较大程度的提高，业务水安然平静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，面对同业竞争不竭加剧的困难局面，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，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融办事，用他本身对工作的理解就是“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，在竞争中求保存，求发展，如何办事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，每时每刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客不雅环境的前提下，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。本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，以优质的办事博得该单位的任信任，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。

别的本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。银行客户经理年度总结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。本年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不遗余力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对本身高标准、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办事，与客户交伴侣，做客户愿意交往的伴侣，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为本身交了一份满意的答卷。

## 给客户的年度总结报告篇二

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，知道我们揽储任务重，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情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

## 给客户的年度总结报告篇三

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。在信贷业务中，认真做好贷前调查贷后检查跟踪调查，资料及时提交审查及归档[]20xx[]累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

- 1、是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。
- 2、是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。
- 3、是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章新的业务新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，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，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

## 给客户的年度总结报告篇四

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。

我是xx年6月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这几个月的学习与工作的时间里，让我学到了很多的东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将我入职以来的工作情况作工作总结如下。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活历练的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验!作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己拥有一个良好的开端!

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳!

为进一步减少会议和提高会议质量，我们安排会议坚持了会

前有准备、有议题，建议与会者会上讲话要短、话不离主题、讲话要解决实际问题 and 开小会、开短会、不开无准备会的原则等。坚持了xxx多次要求的“会前无议题，会上临时动议的问题，一律不予研究”的要求，今年全公司大型性会议明显减少，会议质量大有提高，基层单位比较满意。在实际操作中主要采取了四个方面的措施：

多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

质量管理是医院永恒不变的主题，定期进行检查考核，是提高护理质量的保证。为了提高护理质量，护理部在总结以往工作经验的基础上，对各科室护理台帐重新规划，重新制定了切实可行的检查与考核细则，每月重点查，每季度普遍查的基础上又进行不定期抽查、互查，共检查近200次，合格率95%以上。在基础管理、质量控制中各科室护士长能够充分发挥质控领导小组成员的作用，能够根据护理部的工作安排做到月有计划，周有安排，日有重点，月底有小结。

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力！客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以！我的工作与热情一切尽在行动中！

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求！

多学习：向经验丰富、工作突出的护士长学习，学习她们的

工作经验、工作方法;向外院护理同仁们学习,学习她们的先进管理机制、排班方法、工作状态;向科里的护士们学习,学习她们工作中的长处,弥补自身的不足。

银行客户经理年终总结范文

## 给客户的年度总结报告篇五

时光如逝,岁月如梭,弹指一瞬间□20xx年已经成为历史,回首这不平凡的一年,有欢笑,有泪水,有成长,有不足,细细想来,感慨颇深,在新的一年里缓缓开启时,有必要将自身去年一年的工作做一个简单总结,这样才能轻装上阵,在20xx年奋勇争先。

20xx年注定是不平凡的一年,在面对经济形势下行压力,不良贷款集中暴露,竞争环境不断恶化,内外部管理持续深入的形势下,我行立足自身特点,恪守了守土有责,锐意进取的责任,发扬了不畏艰辛,勇于开拓的精神,创造了双线达标,完美收官的成果。在这一过程中,在支行行长和各位领导同时的关心指导下,自己收获颇多,主要体现在以下几方面: