

最新冬季防火措施及应急预案 冬季防火 应急预案(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇一

您好，感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。

刚刚大学毕业的我，不懂得自己的兴趣所在，走入金融行业，让我感觉不到工作的快乐，而自己却是十分在意这点，因为我知道，一份工作如果失去兴趣，即使投入再多，最终也不会得到自己想得到的，经过这段时间的自我了解，我找到了自己的兴趣，如果一个人喜欢做一件事情，或许会把一份工作当成是事业，而不仅仅是职业，做这样的决定，实属是对团队和对领导的负责，也是对我自己负责，希望领导理解。

虽然过去我失败过，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，因此这需要一个时间弹性很大的工作，因而离开这也是出于自身职业规划的考虑，希望领导们可以谅解。

白驹过隙的几个月，在同事和领导的悉心指教与亲身表率引领下，我很有自信的说：我对客户的服务态度以及业务能力上不亚于公司内任何一个人，同时我也明白了这个行业对于服务态度的要求：顾客是上帝，让我从一个刚毕业的大学生，慢慢学会了很多在学校学不到的东西，这些当然都离不开领导们的功劳。

在信的最后，我还是很坦率地向行里致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位领导，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

希望我的离职请求能够得到您的批准。

此致

敬礼！

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

银行客户经理辞职信(二)

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇二

大家下午好。

自20xx年经校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢！

三年里，我都是全勤，每一天精神抖擞地出现柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年里，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了“三贴近，四落实”的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一

线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

我现在做的是对公柜，即便是在柜台，我总是希望我能做得别具一格的好。20xx年度的考核为优秀，并积极参加各项考试，不断以专业知识技能武装自己，培养自己的综合素质，在11年柜员等级考试中，考取2级柜员资格，在支行工作中，除了会计业务学习，还积极参加理财团队的活动，并成为骨干，在工作细节上，我把所有单位的财务会计，法定代表人的电话收录在手机里面，现在电话本里已经有260位客户的号码，我总是详细去记录每个单位的实际需求，再一个个去落实，落实不了就汇报给领导，每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

三年的工作之余，最大的爱好就是写文章，文字是我生命中不可缺少的一部分，我有两个厚厚的笔记本，上面非常工整地记录着每一天的新业务，每一天的新故事，这些都是我写文章的素材，每一篇文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇三

您好!

20xx年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。

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!

首先，感谢领导及同事在这将近一年时间里对我的培养与帮助。在邮政银行工作，是我告别学校和社会接触的第一站，我懂得了很多以前不曾明白的道理，也了解了很多以前不曾想过的事情，学到了很多，得到了很多。同时也发现了自己很多不足之处，很多地方需要改进。

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。

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇四

- 2、协助银行组织、策划、执行市场推广活动，完成公司规定的销售指标；
- 3、根据产品规划组织需求调研及组织产品可行性分析。
- 4、制定产品需求开发计划，撰写产品功能需求说明书，负责需求的跟踪和需求的控制。
- 5、熟悉掌握产品业务系统，制定产品业务规范，整理、完善产品文档、业务流程及相关内容。
- 6、制定区域内阶段性的工作计划，完成销售报表的填报；
- 7、负责部门间的协调，产品项目的实施及推进，负责产品的案例设计、产品培训及拓展等工作的支持和配合。

8、完成领导交办的其他工作；

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇五

您好！

我叫xx□来自牡丹之乡山东菏泽，想应聘贵行的客户经理一职。

我曾从事过销售工作，没有做过银行销售，我很喜欢销售这个职业，因为我有坚强的意志，意志对于销售本身来说有很重要的作用，是一种无形的力量，是一旦确定目标，无论发生什么情况，非实现不可动力。

我认为这种坚强意志在银行的工作中同样也是中必不可缺，任务越是艰巨，意志的力量越大，对这一点我深有体会。

工作一年后，深感自己理论知识的不足，故此参加了广东省自学考试，金融专业，由此提高我的.工作技能与公司工作的需要。

我也是一个富有责任心的人，能恪守以大局为重的原则，我觉得作为一名全格的.员工要尽心尽职的完成本职工作，时刻维护银行的形象。

诚心诚意地希望能加入贵行，从基础开始学起，希望能蒙您厚爱，在茫茫人海中发现我，谢谢！

求职人：

日期：

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇六

大家早上好。首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸

站在这里。我叫陈明，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理后备。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的任务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

如果我有幸应聘成功，我将从以下几点开展工作：一，和网点负责人和同事做好有效沟通，熟悉网点的情况，如果有问题及时向他们认真请教；二，熟悉本营业机构的客户资源情况，了解他们的实力、需求甚至爱好，做到心中有数，尽可能主动联系、回访他们，找到比较适合他们的产品，及时向他们推荐；三，制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等；四，尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

我竞聘的优势主要有：

三，在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的陈述完了，谢谢大家。

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇七

本人陆逊，男，汉族，现年39岁，身份证号XXXXX□法学本科学历，助理经济师。现任某单位大客户经理部客户经理。

年龄超了些（一般要求在35岁以下的）。恨自己早生，也怨贵行姗姗来晚，铁定事实，不可改变。年龄虽长，但不嗜烟

酒，极喜运动，篮球，跑步从未间断，尤20xx年以来，常在健身房内锻炼，风雨无阻，磨练了意志增强了体质，身体素质极佳。学历非全日制，高中毕业则参军入伍，工作之后方学大学知识，大专学的法律，本科读的法学，喜爱而致。09年欲参加律考未竟，今年3月份将报名律考培训班。上进心求知欲强烈，绝非单纯混一文凭。

金融工作十年，始终战斗在信贷工作最前线，历任本单位营业部信贷员，公司业务部客户经理，大客户经理部客户经理；持七本优秀信贷员和先进工作者荣誉证书[]20xx年1月又因出席全市“贷款管理先进奖”评选而获本单位唯一推荐；累计放款十几亿，办理承兑及贴现数亿，现管理贷款3.5亿，09年收息达2679万元，不良增长均在控制之内；手中信贷客户资源丰富，与多家优质企业关系融洽；精通信贷及审批业务流程，擅长信贷风险控制；熟悉评估，国土，房管，公证，法院，审计，保险等多家关联单位；成功经办我单位第一笔承兑、贴现及授信业务，多次被抽调进行业务检查；所做资料细致，缜密，屡获上级行及银监部门好评。

跳出之心由来已久。亲身感受本单位体制之僵化，人心之浮躁，管理之落后，分配之不公。所见之处，一片创痍。具体事宜不想赘述，我改变不了环境，只能想办法改变自己。

我深知自己所处年龄及学历劣势，亦理解贵行对“xx员工”兴趣不浓，但仍以一颗赤诚纯粹之心，远大报效之志，恳请贵行给次机会。早年则了解到贵行是全国资产质量最好的银行，心生无限崇敬和向往，现历经十年磨难，自带浅薄知识，只身相投，还请贵行斟酌，研究，三思。

若行，我自当鞠躬尽瘁，兢兢业业，克己奉公，勤奋努力；不行，也在意料之内，仍将保持一颗平素之心，不以物喜，不以己悲，干好当前本职工作。

衷心感谢各位！

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇八

您好!我很高兴,很幸运,你们能在百忙之中能阅读我的求职信范文,我心情倍感振奋。我叫张明,是xxx学校12级行政管理专业的毕业生。从08年入校到现在,我一直恪守“奋力攻坚志在必夺,坚定信心知难而进”这句格言在学校努力学习。

以下是我对个人客户经理岗位的认识：

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式,以市场为导向,以客户为中心,从客户需求出发,营销银行产品,为客户提供全方位的金融服务,实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。

诚然,经验的欠缺似乎使我现在处于劣势,但我有我的优势:年轻就没有失败。蓬勃的朝气和拼搏的精神、强烈的责任心和事业心,务实的态度,对工作的极大热情,现代人的沟通方式,很强的适应、协调能力和较快的接受能力以及坚忍不拔、持之以恒的毅力,再加上您的赏识就是我走向成功的资本。

事业上的成功需要知识、毅力、汗水、机会的完美结合。同样,一个公司的荣誉需要承载她的载体——人的无私奉献。我恳请贵公司给我一个机会,让我成为你们中的一员,我将以无比的热情和勤奋的工作回报您的知遇之恩,并非常乐意与未来的同事合作,为我们共同的事业奉献全部的真诚的才智。

至此

敬礼

求职人

20xx年xx月xx日

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇九

我很抱歉在这个时候向银行提出了辞职。

来到银行也有接近xx年的时间了，在这段时间里，银行的领导对我十分照顾，同事们对我也十分友好，对我无论在工作上还是生活上都提供了很大的帮助。虽然工作有时会累一点，但是那微不足道付出跟我在这里得到的相比，如同滴水之于。

在银行里，领导们也对我十分的关心，从刚进入银行开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是银行里年龄最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

此致

敬礼！

申请人□xxx

xxx年xx月xx日

银行客户经理工作报告 银行客户经理辞职信篇十

目录

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。其职责是开场，全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，同时协调和组织全行各有关专部门及机构

为客户提供全方位的金融服务，在主动防范金融风险的前提下，建立和保持与客户的长期密切联系。

2. 客户经理的职责

(1) 联系客户

客户经理是全权代表银行与客户联系的“大使”，客户有金融需求只需找客户经理，客户经理应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”(one-stop)服务。

(2) 开发客户

对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。这里包括两层含义，一是客户现在还不是我行的客户，亟待开发；二是客户虽然现在是我行的客户，但客户自己未发现某些金融需求，急待引导。

(3) 营销产品

根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，对市场进行深入研究，并提出自己的营销方向、工作目标和作业计划；在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。另外还要善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。对客户的新需求，要及时向有关部门报告，探索为其开发专用产品的可能性。客户经理营销产品的手段主要有：广为宣传金融产品，面向重点客户宣传金融产品，市场公关和产品推销。

(4) 内部协调

客户经理是银行对外服务的中心，每一客户经理都是银行伸向客户的友好之手。因此，客户经理“握住”的每笔业务都是银行的财富，需要所有相关部门的全力协助，客户经理有责任发挥协调中心的作用，引导客户的每一笔业务在银行中顺畅、准确地完成。客户经理搞好内部协调主要有以下四个方面：(1)前台业务窗口与二线业务部门之间的协调；(2)各专业部门之间的协调；(3)上下级部门之间的协调；(4)经营资源分配的协调。内部协调可以采用建立专门工作小组、健全一体化服务体系、及时反馈相关信息等方式进行。

3. 客户经理的素质要求

合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力，

具有时间管理和团队精神的现代管理意识，性格上要热情开朗，负有责任感，并且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。

初、中级客户经理应具备以下条件：

(1) 品德素质。应具有较强的责任心和事业心，严守银行与客户的秘密。

(2) 营销技能。能够对市场细分、市场定位、营销手段等方面进行综合运用。

(3) 知识全面。对金融、营销、法律等知识有较深的了解，熟悉银行各方面业务。

(4) 分析能力。能了解自己工作范围的各方面情况，能够对客户进行综合分析，对客户风险有较强的预见力。

(5) 筹划能力。工作目标明确实际，计划方案切实可行，预算安排精确有效，工作日程井然有序。

(6) 协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

4. 客户经理的工作内容

(1) 访问。对客户进行富有成效的拜访与观察。

(2) 细分客户。确立目标市场和潜在客户。

(3) 风险管理。有效监测和控制客户风险。

(4) 客户关系管理。保持与客户的联系和调动客户的资源。

(5) 客户分析与评价。对客户进行各方面的分析与评价。

(6) 沟通。利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系。

(7) 谈判。与客户进行业务谈判。

(8) 办理业务。代客户在银行办理各种业务。

5. 客户经理与外勤人员的区别

(1) 与外勤人员相比，客户经理具有很强的综合性

综合性主要体现在服务对象、客户金融需求、职业的技能以及营销手段上。客户经理作为商业银行一揽子金融产品的营销员，负责拓展客户市场、受理和采集客户需求、营销金融产品、协调并组织行内有关机构或部门为客户提供全方位、多功能、多层次的优质金融服务。

(2) 与外勤人员相比，客户经理具有更强的服务性

更强的服务性主要体现在全新的客户服务理念、全方位的客

户服务内容以及现代化的服务手段上。商业银行通过客户经理的服务展示商业银行的经营理念和市场魅力，服务性是商业银行客户经理的重要特征之一。

(3)与外勤人员相比，客户经理具有较强的开拓意识
开拓性主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。

(4)与外勤人员相比，客户经理具有比重更大的知识含量
商业银行的客户经理在客户管理中应该掌握并能够运用现代管理科学理论与知识，对客户进行认识和分析，要掌握不同行业、不同客户的相关知识，根据营销和客户的需要，对客户进行知识管理。

商业银行目前经营的主要收入来源是公司客户的存贷利差和中间业务收入，所以与公司客户打交道的客户经理是否符合竞争的需要就是衡量银行业务开展顺利的标准。一般来说，商业银行客户经理应该具备如下几点基本要求。

首先，客户经理须具备全天候、全方位的展业思维。其中全天候指不论在什么时间(包括在工作时间以外)，客户经理都要有良好的客户发掘意识；全方位是指客户经理能对客户提供全面的银行金融服务。

其次，客户经理须拥有适当的推销技巧。如某客户经理参加某课程并不是为了学习知识，他也许对所学知识一点兴趣都没有，而纯粹是为了推销业务。但当他刚加入学习班时，还不能暴露自己的真实身份，先用自己的名片，待打成一片后找到营销对象(fact finding)后再用银行名片。

最后，客户经理要会把握营销时机。过早进入营销阶段不但不会提高成功率，反而容易暴露意图造成在与客户谈判过程中处于不利的局面，同时会成为其他商业银行客户经理营销时候的比较基础。

下面，我们通过香港的h银行客户经理的职责阐述，希望对国内商业银行有所借鉴。

银联信分析：

一、业务拓展

(一) 客户需求调查与研究

一般主要由银行调研部门负责市场研究，但客户经理可以不断提供行业动态信息(如其他银行抢生意的花招、推出的新产品等)并反映客户实际需求。由于有时某银行推出新的公司业务产品时不会大肆宣传，怕其他银行学了其招数(如一家欧资银行推出集团共用额度、日常支票户和透支额度时就没有在报上打广告)。当然，要提高客户经理提供信息的积极性，就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成绩。

(二) 客户选择与分析

1、发掘客户的有效途径

(1) 现有客户推荐。如法式银行要求现有客户每年提供5个客户(但不强求)。

(2) 亲友及同事推荐。特别是个人银行业务，如信用卡业务。

(3) 再拜访不活跃客户。这样做的好处是发展客户的速度较快。

(4) 报章、杂志、广告及其他媒体。香港银行要求客户经理每天早上看报半小时，从新闻中找生意，部份银行要求客户经理每天做所负责行业的剪报，以免客户经理浪费时间只看娱乐专栏。如发现某间公司一年后要上市，可以先打公司总机问清财务老总姓名和传真号码，然后传真一个简短致函及相关银行业务简介过去。待1-2个小时后再打电话询问是否收到

传真，并由此打开话头，最后可以要求面见，这样做一般效果不错。

(5) 上市公司名录。

(6) 行业性公司名录/专业人士名录。

(7) 展览会/讲座/交流活动。主要是互相交换名片，并交谈几句，了解情况，以决定是否作进一步的跟进。

(8) 社团/社区组织及其活动。

(9) 其它渠道。如通知行、现有客户的顾客——供应商及其他经营伙伴等。

(10) cold call(陌生拜访)。对初入道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”，即先准备好致贵公司的一封信、业务简介等资料，然后从一层大楼的最高层开始，一层层往下逐个拜访。当然，这样做的成功率较低，但如果坚持并做出经验来了，仍会有不小的斩获。

二、具体金融服务

作为一位客户经理除了注重放款和存款业务外，还须有全方位的业务发展策略，尽量为银行带来各类收入。

现在的趋势是：交叉式销售；扩大收费业务比例，特别是美资银行的中间业务收费收入高达40%-50%，香港本地银行该比例为10%-30%，由于收费收入基本无风险，且不受资本充足率限制，银行想尽办法做代理收费业务，已成银行业的发展方向；“一站式”服务，包括房地产放款业务、工商贷款、贸易融资、存款业务、企业咨询服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者提供私人银行和零售银行业务服务。

三、加强关系

- 1、先选出大户及重点户，排队探访。
- 2、较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。
- 3、适当宴请客户，尤其是存款大户，在香港，宴请客户是实报实销，但要进行额度控制。宴请结束后客户经理要写一个简单的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。
- 4、积极肩负起沟通桥梁的作用，协调各部门关系，为客户解决操作上的困难。
- 5、适当地运用通融权限。每个客户经理都有各不相同的通融权限，层次越高，通融权限越大，但不能让客户知道银行客户经理有通融权限，更不能让客户知道这个通融权有多大。客户经理对通融权的使用也要富有技巧性，如即使马上就能答复客户的通融权，也不能立即同意，最好让客户感到客户经理是经过千方百计争取才把客户的通融要求解决的，否则通融在客户看来没有什么价值，这叫“美丽的谎言”。一般来讲，在香港，客户90%的通融要求可以在客户经理区域中心负责人处得以解决，对总部的冲击相对较小。
- 6、介绍各部门业务负责同志予客户认识。
- 7、主动向客户提供实用而又客观的资讯(注意保密原则)。
- 8、礼节性接触。
- 9、小礼物。如客户开新公司、小孩结婚等，可以送给客户一些小礼物。但小礼物一定要实用，质量较好，有银行标志在上面。

四、授信申请

1、资料准备+撰写授信申请书+解答提问

优点：更容易反映客户的实际资信；省时；培养客户经理之分析能力。

缺点：可能分析欠缺客观(如隐恶扬善，刻意不知道)；摊薄推广业务时间。

2、资料准备+解答提问

授信申请书由审信部撰写，但审信部除此功能外不能直接面对客户。花旗银行采用该模式，这是目前客户经理角色的发展方向。

优点：内容更为客观；客户经理有更多时间推广业务。

缺点：需要较多时间让撰写员了解客户实际的情况；提高客户经理分析能力的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够密切，整个办理时间较长。

五、贷款监控

若贷款监控工作做得不好或不够而引起呆坏账出现，客户经理是需要承担部份责任的。其中突击探访非常重要。如有的客户经理通过突击探访发现一个做远期信用证贴现的大客户工作时间办公室无人上班，打电话却有人接，推测该公司可能有问题，通过发提单到船公司证实提单是假的，从而及时采取预防措施避免了一场大的损失。

六、提供讯息

客户经理时常向客户提供各类资讯有时也非常重要。包括一些行业信息、银行产品信息、企业经营管理的分析，提供一些企业经营者私人方面的信息往往能起到事半功倍的效果。

1. 银行客户经理岗位设置

当前银行客户经理素质参差不齐，不能完全满足市场需要，这就要求银行在进行人员设置时要遵循以下原则，使其更好地为客户服务。

- 竞争上岗。由于对客户经理素质要求较高，必须通过竞聘的方式使大量优秀人才脱颖而出，才能保证客户经理工作的质量和效率。

- 分级设立。按工作能力和业绩把客户经理分为若干等级，不同等级的客户经理负责不同层次的客户和享有不同权力和待遇。

- 合理搭配。对客户经理资源进行统一调配，根据各客户经理不同专业特长，结合实际情况，对现有存量客户进行合理搭配。同时划定新客户范围，避免营销内耗。

- 绩效挂钩。利益分配向一线倾斜，责任考核到人，按劳取酬，计算到人，将客户经理收入与其业绩直接挂钩。

- 常规稽核，离岗审计。在客户经理拥有作为银行全权代表权利的情况下，为保障客户和银行的利益，防止滥用权力，必须建立相关的监督检查机制。

2. 银行客户经理职责

银行客户经理的任务是拓宽银行客户的范围和提高客户质量，是银行与其客户进行联系的窗口。其战略性作用是确保银行业务和客户需求之间实现最佳的结合，以提高客户的忠诚度，并增加银行利润。客户经理的具体职责在不同的银行有所不同，这取决于每家银行的客户管理战略。银行客户经理的职责一般包括：

(1) 负担各户的取费

根据客户需求，与客户探讨业务合作方案，有效地组织客户与银行产品部门之间的业务交流。把客户的需求与银行的产品有机结合起来。

- 主动寻找客户，通过各种渠道与客户建立业务联系。

- 向客户营销、推介银行的产品和服务。

- 负责做好产品售后服务工作，及时发现双方合作中出现的问題，及时算根客户的动态信息，对客户的经营状况进行动态监控并及时提出建议报告。

- 一旦银行与客户发生业务关系，客户经理负责客户的日常管理，积极协助产品作业部门为客户提供服务。

- 研究客户的现实情况和未来发展，发掘客户对银行产品的潜在需求，并根据客户的需求与客户探讨业务合作方案。

- 定期拜访客户，维系与客户的良好关系。根据客户现有业务量来发展和可能带来的综合业务收益，定期进行价值判断。

(2) 负担保村的取音

客户经理是银行的耳目。银行依靠客户经理的技能来判断客户的需求，分析客户成功的可能性，并使银行了解潜在的风险*银行同样依靠客户经理的能力，以便将产品和服务销售给现有和未来的客户。

- 调查客户需求，分析市场形势，主持或参与金融产品和服务的创新活动。

- 收集客户的各种信息。包括技术信息、生产信息、销售信息、管理资源信息、行业和产品市场信息等‘对收集到的信息进行整理，以此为基础建立并管理客户档案。

- 撰写关于客户或行业的综合评价报告及营销分析报告，供业务决策及营销控制部门参考*

- 根据银行与客户合作方案写出业务建议报告和营销风险控制报告。

- 对银行风险控制部门、相关产品作业部门和综合宙理部门提出的问题或要求，及时做出回答或提交。

- 客户经理具有客户调查、客户初步评价、产品方案设计、业务建议和客户管理的职责。但不具有向客户提供何种产品与服务的决策权，该决策权属于银行风险控制部门和业务决策部门。

- 拥有客户调查权和业务建议权，需对提交的各种信息、客户材料、业务建议和工作报告的真实性和有效性负责。

- 负责贷款及其他授信业务的前期调查和后期管理，

采取必要措施防范、控制和化解业务风险。

- 承担并完成规定指标以上的存款、结算、贷款、客户开发、贷款质量和贷款收息等项任务。

- 处理或协助相关部门处理与客户有关的业务纠纷。

职位概述：主要负责推销理财产品，做个人贷款（包括房贷，消费贷款，出国留学贷款等）和第三方存管，推销信用卡等个人业务。

职位职责：

- 1、落实经营计划，完成分分配的各项任务；
- 2、产品销售和开拓市场，开发新客户；
- 3、反馈客户需求，维护老客户。

- 1、加强市场研究分析，掌握市场变化，为领导决策提供详实的参考依据。

- 2、负责对各支行上报的重点项目进度跟踪、落实，按季进行通报。

- 3、在银行从事个人客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作。

- 4、在银行网点识别并引导客户、挖掘优质客户资源、推介销售金融产品、提供业务咨询和服务。

- 5、对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。

- 6、负责组织(或参与)银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的营销人员。

要想做好一份好的工作，韶关招聘网建议首先要做的就是要了解什么是工作职责，该岗位工作职责有哪些，这样对你面试、对你如何开展这工作有一定的帮助。每个人都要为以后的事情做好准备，无备而来的人，永远会落后人家一步，同样的面试，你输给人家的仅仅可能就是你没有做好准

备。所以韶关家园招聘网建议大家，如果你对银行客户经理的工作感兴趣的话，就要多去了解其工作性质。