

银行社区客户经理述职报告(优秀6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

银行社区客户经理述职报告篇一

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，我于20xx年x月进入xx行这个大家庭，至20xx年x几月调入xx支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。20xx年x月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，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培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于

地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。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，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，我深刻体会到该岗位的职责和使命。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。开始工作了几天时，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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。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。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

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，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，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

银行社区客户经理述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。____银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：____商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自我实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

银行客户经理述职报告3

银行社区客户经理述职报告篇三

新年的钟声已经敲响，成为历史。是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将的工作总结如下：

（一）加强政治理论学习。我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

（二）不断巩固业务学习。在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

在的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，名列第二，仍然名列前茅，并因成绩显著，在度被评为优秀派遣员工，度被评为东部支行优秀员工。而—6月休产假，至6月28日上班，业绩并未落后。

（一）个人金融资产。个人金融资产的理想目标为x年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了xx万的好成绩，包括新增本外币储蓄2994万，理财产品销售额达到933万，考核得到了顶封分xx分。其中，保险销售xx万、股票型基金销售xx万、货币基金销售xx万、本利丰销售496万、其他理财产品销售28万。

（二）基金定投开户数。基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了x3个的销售目标，比理想目标高出x个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分5分。

（三）贷记卡和支付通。贷记卡发卡的理想目标是x张，而我实际完成x张；支付通理想目标是x个，我实际完成x个；这两项的考核得分都为封顶分5分和x□5分。其中，在x—x月，因

我业绩突出，销售业绩优异，曾连续3周获得支行的. 周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

（四）保险销售工作。保险销售是我行同保险公司的重要合作项目□xx年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。

所以，我不辜众望□x年实现了保险销售3x万，获得参加分行与中国人寿保险公司在巴厘岛举行的培训资格，并入选为中国人寿银行保险的销售精英。

（五）工作中存在的不足。工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

（一）加强信息收集。我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准xx行、xx行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

（二）做好市场营销工作。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。

（三）加强业务部员工队伍的建设。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

（四）提高自身素质。工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握

能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

银行社区客户经理述职报告篇四

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将工作状况述职如下：

，在支行行长和各位同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务 and 业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心□xx市电力实业□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。

至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

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，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，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，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，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。

，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，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。

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

（一）是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）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。

（三）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我，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，改善工作方式方法，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，

夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行社区客户经理述职报告篇五

20xx年8月7日接公司领导通知，由车间工作转战到质量部从事客诉工作，至今，已经整整两个多月过去了，从最初的消极。迷茫到现在适应新的工作环境，到最开始的厌烦到现在融入到工作气氛中，这中间经历了很多，刚开始想过逃避，但是后来自己意识到：如果一个人够认真，够用心，则他在任何一个岗位上都能做好。

到质量部的两个多月时间里，的确接触了很多新东西。作为客户代表，我将从下面六个方面向领导述职，请予评议：

一直以来自己都是一个性格比拟急促的人，处理问题和解决问题的时候往往容易激动，工作气氛火药味很浓，常常和别人争执得面红耳赤，结果也不能到达预期，达到质量部之后，因为必须先树立“顾客就是上帝”的效劳思想，在日常沟通、客户走访、和陪同审查的过程中性格慢慢有了很大改观，不再容易动怒，说话前都会做妥善思考，比照之前，我觉得这对自己而言是一个很大的进步。

9月份的时候思想那时候波动很大，觉得在现在这个工作岗位上不能激发我的热情，自己并不擅长，还一度想过逃离这个岗位，但周总的一席话使我感受到领导的信任和激励，付经理针对我现在的工作提出了很多要求和意见，为我规划了开展方向，在加上在和客户的沟通中意识到自己身上还存在很多缺乏，在每天的工作中不知不觉似乎就进入了工作状态，工作思路也特别清晰，现在，已经不再去想其它东西了，就

觉得在这个岗位上，把自己的工作做好，要不让领导多操心，不给公司造成损失。从目前工作的热情劲来看，我觉得自己恢复了工作热情，工作状态也调整到一个最正确状态。

a□认清当前形式，了解客户代表成立的必要性。

客户对零部件质量要求越来越严格，质量处分及索赔额度逐步加大，对供给商供货能力及品牌效应十分重视，现如今不再是靠产量赢取市场，没有过硬的质量基本无法得到客户的青睐。作为客户对接人，如果不能分明的掌握客户所需及要求，则将给公司造成不可估量的损失。

b□作为客户代表，现在着重从下列方面来发展自己的工作，的确发挥自己的主观能动性。

a□联系客户：作为全权代表公司与客户联系的“大使”，客户有产品需求只需找到我，我应积极主动满足客户需求，并经常与客户保持联系，了解我司产品零公里及售后情况，对于客户反映和抱怨的问题在前台做好登记，自己去生产线排查，如有需要应组织人员对质量问题进行评审，并将处理结果及改善意见反应至客户。得到客户认同后才能关闭该问题，争取做到为客户提供“一站式”效劳。

b□营销产品：我应该学会积极推销公司产品。客户来访时，积极介绍我司开展情况，询问客户关于新业务的需求，如果客户有新的需求，要及时向有关部门报告。在与客户沟通过程中，应积极宣传公司文化及开展方向。使客户看到我们的开展决心和开展实力。给他们留下一个好的印象，在后续新产品开发的时候能把我司也纳入到考虑对象。

c□内部协调：作为公司对外效劳的中心，需要所有相关部门全力协助，我们应该充沛发挥客户代表的角色，将各个部门积极有效的串联起来，快速有效的解决客户的每一个投诉和需求。我应积极做好内部协调方面的工作。

在与客户对接的过程中，一定要使用适宜的工作办法，目前我的工作办法是：

1、客户邮件及投诉的内容收到后先在前台进行登记，并承诺完成时间。对客户投诉的内容先进行收集整理，搭建问题处理小组，并对组内相关人员安顿工作任务。

2、汇总各部门准备的资料，对于较简单的问题整理好报告交给黄波进行审核，审核通过发放至客户手中，并询问是否收到，对我们的改善意见是否称心？对于较复杂的问题那么需要通知相关部门进行评审，制定合理有效的措施再回复客户。

3、报告回复后还需要到生产线进行进一步验证，检查车间是否按照永久措施落实。在验证中对于同类产品进行排查，是否发现同类现象，如存在那么应告知车间进行整改。

4、将验证资料及结果反应至前台进行归档。

1、接手客诉工作以后，在这两个月的时间里，通过回访，实地拜访已经将所负责的区域根本上进行了一次摸底。对客户对接人也都进行了沟通交流，建立了融洽的工作气氛。

2、对于客户投诉及需要处理及时，未引起客户抱怨，所有问题均在要求的时间内关闭，质量问题不拖拉。

3、引导车间班组长，巡检对问题进行分析总结，对他们整改的报告能够进行纠正及培训，并培训他们关于8d报告的相关知识。

4、能够自主组织相关人员处理问题，能够在领导过问这个问题之前将该问题关闭，开会讨论无法解决的问题及时上报给朱经理，寻求领导援助，配合领导共同解决。

发展外诉工作两个月的时间里，也存在一些工作上的缺乏，

这些缺乏需要在后期的工作中及时纠正。这些缺乏方面主要表现在：

1、自己的工作没有一个详细的工作方案及明确的目标，工作起来显得比拟被动，主动性比拟弱。

2、工作时间没有一个合理有效安顿，没有有效的利用好时间，工作局面显得有些混乱。不够清晰明了。

3、在客户代表这个位置上，应不断加强自身业务学习，在和客户交流沟通的过程中才能更加得心应手，我应该主动学习相关审核内容，以便带着客户参观和审核的时候能够随机应变。

1、利用数据证明工作措施是否有效了，每月对工作完成情况进行汇总，并整理成报告报送到总经理处。

2、提高客户称心度，争取每一个问题都能按照客户所要求的进度去处理，3、端正思想，积极主动的发展工作，合理安顿工作时间，高效处理相关问题。

4、后期工作先制定好工作方案和目标，然后再去发展工作，不能打乱仗，也不能随波逐流。要有针对性的发展工作，提高工作效率。

5、积极配合朱经理发展好质量部工作，不托质量部后腿。提高质量部的权威性。很多事情，只有做了，才会有很深的体会，如果只是在行动的边缘不断地哀叹，疑心，则工作将永远无法取得新的成功。自身也就不会有新的收获。

以上六点内容就是我到质量工作两个月后想要汇报叙述的观点，做的不好的地方还希望领导积极提出意见，以便我在日后工作中调整方向。

银行社区客户经理述职报告篇六

尊敬的领导：

20xx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20xx年度工作述职如下：

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□20xx年，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，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。