

# 最新客户经理年度报告(通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 客户经理年度报告篇一

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，就过去了，在担任xx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。现将工作情况汇报如下：

### 一、日常工作

在支行行长和各位领导同时的关心指导下，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活动，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、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。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和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□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。

### 二、工作体会

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。，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，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题在过去的一年，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。

（一）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。

（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己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向在新的一年里，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。

## 客户经理年度报告篇二

xx年本人在分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，取得了一定的成绩。现述职述廉如下：

全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

### (一)加强学习,扩宽思路, 不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司20xx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想 and 论断。通过学习增强了事业心，提高了工作的管理能力。

拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

### (二)进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

### (三)完善管理制度，依法合规经营

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“稳健经营，以效益为中心”的经营思路带到业务一线。

### (四)抓好基础工作，推动业务有序发展

在业务高速发展的同时，管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理，推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

#### (五) 定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

#### (六) 以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

#### (七) 加强廉政和作风建设，严格遵守廉洁自律各项规定

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵

蚀。虽然我不是党员，但我一直严格按一个党员的标准要求自己，坚决贯彻落实《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则》，严格按照“八个禁止”、“52个不准”的要求约束自己，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着一些问题：1、工作前瞻性不足，工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。2、工作解码能力相对不足，工作方式较为简单，工作结果和预期存在差距。3、政治思想觉悟有待提高。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的\*、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 客户经理年度报告篇三

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx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20xx年工作情况汇报如下：

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，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活动，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、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，

要开展工作，就必须先增加客户群体。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和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□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年，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。

（一）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。

（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。

## 客户经理年度报告篇四

保安部在宾馆各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部分的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了宾馆各项安全保卫工作，北京保安招聘信息；以及部分所承担的日常工作和一些临时性任务，部分的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将一年来的工作做以总结，以便扬长避短，承前启后为来年工作打下坚实的基础。

### 一、安全保卫工作。

#### 1. 治安安全

宾馆安全是宾馆经营最基本的保证，与宾馆的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照宾馆制度抓好巡逻检查工作，天天雷打不动对于宾馆重要设施和重点区域进行检查，以确保安全无事故。为了确保宾馆安全，部分制定了一系列



工作计划和安全应急方案，大医生岗前培训日志地震发生后，果断贯彻宾馆《关于做好地震余震防范工作的紧急通知》精神，制定疏散应急预案，确保震后安定；应对期间要求我部组织在8月1日进行了全馆安全大检查，及时就检查情况进行了发文确保期间安保无题目；响应渭南市政府号召，及时制定《祥龙宾馆百日安全整顿活动方案》，确保宾馆各部分人人重视，杜尽安全隐患；针对定边发生的煤气中毒事件，结合律总要求与指示及时下发12.2事故警示，对员工提出要求与警示。

这些文件对于宾馆安全工作起到很好的效果。我部对于员工明确职责，从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，确定安全工作重点区域，在东雷分局的指导下，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。在今年的八月份，时值北京会的召开，我们与东雷分局紧密配合，严格按照既定方案摸排、检查，并按照上级要求每周一向公安临渭分局汇报一周安全情况，得到了上级好评。期间我馆无安全事故发生。

我们宾馆处于黄金地段，又是著名企业，加上餐饮、住宿、娱乐种类全所以天天人流量很大，宾馆里出现的各种客人较多。一方面我们从内部培训入手，本着无论什么原因，以客人总是对的为原则，再仔细询问情况，尽量满足客人。另一方面我们与东雷分局保持紧密联系，随时应对突发事件，对于滋扰的职员尽量劝其离开，实在不行扭送公安机关，避免职员损伤，全年配合公安幼儿中班消防安全教育教案《我们不玩火》机关抓获犯罪嫌疑人5名，解救传销组织控制职员2名，北京振远护卫。

在维持宾馆秩序方面，部分先从门口车辆停放开始。利用每周一、三、五的学习，观看教学碟片，每周二、四外聘进行车辆指挥培训，规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车进位，有序进出，为宾馆的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡逻力度，对闲杂职员、可疑职员及时盘问跟

踪、清理，同时又在重点部位加装监控设备，大大改善了内部安全环境。这使宾馆的安全秩序有了明显进步。经过全体员工的共同努力，年度宾馆无事故、未发生治安刑事案件，确保了宾馆的正常经营。

## 2. 消防安全

火器材进行了年检及加压维护，6—9月份对宾馆的消防应急设施及时更换和补装确保各项设备正常运行。东区改造成贵宾楼以后，宾馆高度重视消防安全，对于贵宾楼消防设施进行了全新配置，并于今年十月份进行了消防验收且通过了验收。针对宾馆现状我们制定了具体可行的灭火预案、疏散应急预案，同时积极与临渭联系，6月份对我馆进行了消防灭火演练。

全年共组织了六场次的消防安全培训，四次消防灭火实战演练，培训职员达到300余人次。今年11月中旬的一天，娱乐部员工雷利正在搞保健卫生，忽然闻到了一股焦糊味，而且渐渐浓郁。由于平时接受过培训，本能反应有题目，及时汇报。工程部保安部配合立即对于该包间进行检查，最后在吊顶与楼层夹层之间发现了焦糊味发生点，原来是电线老化接地产生高温引起的燃烧。危险源找到了，隐患及时排除了，使一场灾难消除在萌芽状态。由于做了大量细致防控工作，本年度宾馆消防安全状况良好，未发生消防安全事故。

## 3 食品安全

食品安全也由我部分的监管。一年来，我部在宾馆各部分的配合下，对于餐饮部给市民的一封信后堂和冷库原材料库进行了多次检查，未发现存在三无产品、过期食品，宾馆全年未发生食品造成职员伤害事故。

二、进队伍员素质，做好培训工作。

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部做好对客服务。一年来部分开展了一系列的培训学习和思想教育活动，通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使祥龙企业文化深进人心。每周部分学习使员工产生回属感认同感，让员工知道如何对客服务；每周的军事练习使队员发生改变，树立新形象。再通过多种资料的学习改变队员们的个人思想，树立正确的人生价值观，使员工融进我们祥龙团队，员工的素质和专业技能都有了一定的进步。

由于安保工作的特性，保安就是宾馆与客人的第一个接触点，是宾馆的第一道靓丽风景线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决要求的马上解决，需要其它部分处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的`意见及时反馈给宾馆领导。一年来保安部在执行职责同时，对宾客开车门、打雨伞、扶老携幼，多次受到客人表扬、宾馆的通报表扬。我们把服务做为对客工作中的主要内容，部分也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，使员工们明白服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部分密切协作，共同努力，为营造安全、温馨的经营环境和进步服务质量起了重要作用。

### 三、日常工作

作为宾馆的一个职能部分在“六年一贯制初高中衔接数学学习策略的研究”结题报告宾馆我们还承担着一些日常工作。

#### 1、区域卫生保持

保安部承担着全馆外围区域卫生的清理保持工作，我们的员工始终如一的默默地在做着这一工作。这也是不简单的，记得有人说过能把不简单的东西长期的做下去就是不简单，我觉得我们的员工就是不简单，由于我们就是把简单的东西长期的在做。

## 2. 地毯清洗

保安部承担着全馆范围清洗地毯的工作。清洗地毯我们本着“全员参与、谁清洗谁受益”的原则，利用业余时间，及时高效的完成各部分地毯报洗工作。粗略计算全年共清洗地毯约6万平方米，使用地毯液56件，北京保安公司，相比往年的63箱本钱比往年下降近11%。职员清洗用度降低33%还要多。

## 3、花草养护。

宾馆花草由保安部负责。我们天天都要对花草进行检查，及时保养、

修剪、对于迎宾大厅的花草进行，以保持花草的良好状态。由于贵宾楼的开业，花草用度增加，如何程度利用花草成了减低本钱我们要解决的题目，首先我们考虑把一些不需要花的地方的花草往掉，减少花草数，将一些年限长的花草进行自购，需要单摆的花草尽可能从内部调整，用以降低用申办幼儿园的申请报告度。同时制定了花草治理办法，具体工作已经开始试行，到1月1日正式执行此办法。花草治理办法中确定了区域责任人，可以降低花草的丢失和不必要的损耗。

## 4、除四害工作

保安部参与宾馆创卫工作，除四害工作主要由我们来做。自元月份以来到现在累计喷药、放置鼠药有一百余次，灭鼠40余只，有效的杀灭了蚊、蝇、老鼠等害虫。使宾馆环境得到美化、就餐环境得到优化，取得了良好成效。对此我们将继续努力做好此项工作。

## 5、团队协作

宾馆各部分除了餐饮后堂外，保安部男员工较多，无形中宾馆的一些体力活就落在了我们身上，但是全体保安职员能够

以宾馆大局为重，发扬一不怕苦，二不怕累的精神，哪里有困难哪里就有保安的身影。客房搬桌椅、布置会议室、挂横幅。贵宾楼开业前期，时间紧、劳动强度大，保安职员随叫随到，连续几天为贵宾楼开业布置、搬桌椅、抬家具；传菜生职员少，碰到大型的宴会，保安部职员帮着传菜等等都充分体现了祥龙团队团结的气力。

#### 四、工作中存在的缺点和不足

在本年度，保安部在工作上固然取得了一定的成绩，但还存在一定的题目，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结一年来工作有以下几点不足：

- 1、队员形象素质需要进一步进步，以适应宾馆之发展趋势。
- 2、部分工作执行力不强，要加强员工教育。
- 3、部分治理水平需要进步，以适应社会之发展趋势。
- 4、部分工作离宾馆领导要求还有一定间隔，需要进一步努力。
- 5、消防工作需要加大力度。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们要高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部分实际情况，扬长避短，在树立宾馆形象和完美保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在宾馆领导的指导下，在部分全体职员的努力下，在来年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期看与厚爱。

20xx年xx月xx日

## 客户经理年度报告篇五

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”，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。

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。

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。

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”。

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。今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，以优质的服务赢得该单位的任信任，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。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20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人□xx