

2023年客户来访报告(实用6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

客户来访报告篇一

各位领导：

您们好！

我叫xx今年37岁，本科学历，1995年参加农村信用社工作。20xx年至20xx年我先后在合市信用社、***信用社从事客户经理工作。在联社党委的领导下和当地党政关怀下，我凭着强烈的事业心和责任感于崎岖和坎坷中起步，在压力和困难中拼搏，在三年的时间里，使全社的各项业务得到快速发展。在合市信用社工作期间，各项存款由20xx年的2700万元增加到20xx年的5400万元，较20xx年翻了一番，年均增长33%；各项贷款由20xx年1541万元增加到20xx年的2236万元，年均增长15、43%，三年间累计收回不良贷款495万元。20xx年被联社授予先进个人称号。在联社各级党政领导的关心下，在实际工作需要的情况下。20xx年5月被调到***信用社任客户经理。在短短的几个月时间里，发挥自身优势，从各个不同层面深入了解每位老客户，不断发展新的优质客户。在此期间，各项工作也得到了改进。在联社领导的精心培养和创新理念的指引下，把我从一名普通的员工锻炼成了一个业务尖子，这都是这个大家庭带着我成长、进步，可以肯定地说，没有这个家，就没有我的今天，我为有这个家而感到骄傲。下面我就三年的工作情况和经验做法向各位领

导作一简要述职：

一、昔时工作课绩

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。

如20xx年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通。20xx年和20xx年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在***信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

（二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20xx年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，

我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其中共授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99、12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20xx年5月在调到***以后，我把这种好的做法继续推广，使得***信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了***老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20xx年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20xx年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20xx年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全

社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入***信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发江西省农村信用社信贷业务“五整治一落实”风险排查实施细则的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年以来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，

每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

二、几点工作的感受

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的東西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷款难”问题，有力的支持新农村建设。

几年以来，我通过摸索、剖析，认为个人已经具备与职务相匹配的学识水平、业务能力，并在此岗位上取得了良好的工作业绩。这些成绩的取得，只是过去式，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够的重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究；三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

客户来访报告篇二

各位领导，同志们：

大家好！！我叫xx□我是一名城区客户经理，我从事这个岗位有七年多了，在公司的培养和同事的支持下，我一直兢兢业业，做好自己的本职工作，完成了领导安排的每一项工作。

我作为客户经理，从下面六个方面向领导和同志们述职，请予评议。

作为客户经理的我，在工作经验上有很大的不足。在做好份内工作的同时，虚心向同事学习经验，了解工作上的一些具体要求。在公司里和其他领导接触比较多，深刻体会到每个领导在工作上的的人格魅力，这是值得我去虚心向他们学习的。

我坚持的第一件事，就是全面学习、积极上进。我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。在工作上，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步，工作业绩也得到了领导的肯定。而且，今后我还会这样继续严格要求自己。

我始终牢记自己是客服股的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己。对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，和睦相处、宽以待人。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不充，注意用自己的一言一行，维护各级领导的威信，维护公司的整体形象。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌xx能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，调

动客户的积极性，为此我在工作特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使xx营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量□xx订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指导，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力，。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责。

在今后的工作中，我将再接再厉，团结合作，努力促进我公司xx销售工作再上一个新台阶。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评改正。

谢谢大家！

客户来访报告篇三

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。

今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。

但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。

而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。

在推销产品之前，首先把自己推销出去。

工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。

不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。

我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。

每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。

今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。

我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。

我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。

这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。

但是我并没有为公司创造多大的价值。

在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。

我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。

至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍□xxxxxxx着东方的思维。

仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。

我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。

但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

客户来访报告篇四

尊敬的领导：

您好！

我是xxxx银行里的一名客户经理，我叫xxxx□来到我们银行的时间已经有十个年头了，人的一生中有几个十年可以用来花费，但是我觉得这十年里我在xxxx银行度过的一切生活和时光，都是值得的。这十年，是xxxx银行给了我一个成长和锻炼的平台，给了我一个生活前进的目标，给了我前进的动力。也是在这十年里，我成长成了一名优秀的职场人士，获得了今天这个位置上的成就。这些都要感谢xxxx银行对我的栽培，感谢xxxx银行里所有同事和领导对我工作的信任和帮助□xxxx银行就像是我人生中的一座照明塔，一直指引着我走向一条正确且成功的道路。如果可以的话，我愿意把我所剩下来的十年都一并奉献给xxxx银行。但是无可奈何，我现在的家庭状况已经不允许我再继续留在xxxx城市里工作下去了。所以

我只好来向领导提出了我这份不得已的辞职报告。领导经常跟我们说，有困难就提出来，公司里能做到的就会尽量给我们员工解决好。但是我现在的这个困难，是需要我辞职才能解决好。因为这是我自己个人的问题，无关公司的好坏。我家的情况，想必领导您也有所了解，毕竟我在公司都呆了十年这么久。我是离异家庭，我还有一个儿子带在身边，因为母亲年级大了，所以我没有让儿子留在她身边，让她照顾。

所以我一个人来到xxxx城市，一边打拼，一边照顾我儿子。好不容易等这些年工作有了一些起色，但是我母亲的身体却越来越不好。直到今年xxxx月份，我母亲彻底病倒了，我只好在两边的城市来回穿梭，一边忙着工作上的事情，一边又要担心我母亲的病情，儿子也只能暂时拜托朋友来照顾。所以这样的情况一直延续到了现在，我已经感到心神疲惫了。好在是现在我母亲的病基本上得到了恢复，可以回家静养了。我原本是想接她来这里住，我好照顾她。但是她在这里住的不习惯，执意要回她过去的住所住。

所以，对于这件事情，我不得不开始重新进行另外的思考和安排。如果我继续选择留在xxxx城市里工作，那我母亲只能一个人回去，我肯定放心不下。如果我辞职和我母亲一起回去，一边工作一边照顾她，那就意味着我要离开xxxx银行，离开我相处了十年之久的同事和领导。但是，在家人和工作之间，我还是选择了家人，毕竟家人才是最重要的。

此致

敬礼！

辞职人□xxxx

20xx年xxxx月xxxx日

客户来访报告篇五

各位领导，各位师父，各位同事：

大家下午好！

来到*****银行这个大家庭已有一年半的时间，在这段时间里，自己成长了很多，不论从业务能力还是个人素质都有了较大的提高。现将本人20xx年度的工作述职如下：

14年共发放新增贷款57笔，二次授信4笔，其中亲友帮25笔，诚信贷6笔，房好贷4笔，车易贷13笔，工薪类贷款11笔，金成鑫1笔，其中经营类客户占到50%以上，贷款累计发放496万。

14年是我自己独立开始做业务的第一年，不论从市场营销还是调查客户，不论从贷前准备还是贷后管理，每一项工作都按照岗前培训的要求开展着。从思想和行动上都有了较大的感悟和提升。首先，对“做贷款就是做风险”有了很深的理解，应该说，每一个客户都是有潜在的风险的，假如风险发生后，有什么办法可以及时补救，保护信贷资金的安全，是每一个客户经理在发放贷款以前都应该思考的问题；第二，谨慎对待整个贷款流程。银行工作的严谨性不仅仅体现在对待数字的严谨，尤其是作为一名客户经理，更体现在平常工作的一言一行。和客户的沟通交流，哪怕是拒绝客户，都应该体现我们作为客户经理的专业和严谨，让客户口服心服。第三，积极拓展营销渠道。面对有限的市场规模和同行业的日趋激烈的竞争，传统的扫街方式所营销的客户毕竟有限，渠道营销的优势就会明显显示出来，对潜在的客户群体的影响就会单纯的从以前的由点到面拓展到由面到面，因此，做好渠道营销，维护好渠道，增加渠道规模和影响就显得至关重要。

在这一年里，自己还有许多值得学习和改进的地方：

1. 客户质量不是很高，优质客户较少，深挖的潜力有限；
2. 渠道建设有限，没有稳定和充足的渠道来源；
3. 在贷款全流程过程中，觉悟较低，创新较少。

总之，这是我人生角色彻底转变的一年，是我成长最快的一年。新的一年我将为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好的充实自己，以全新的状态来迎接新的挑战。同时保持良好的职业操守，认真执行，积极主动，负责尽力把工作做到最好。

述职人：

客户来访报告篇六

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自己推

销出去。工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。但是我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，***着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的。员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求!

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日