# 银行客户经理个人的年度考核工作总结【6篇】

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-11

*工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。一、加强组织领导，明确责任分工，全面落实工作任务局党组始终坚持“党组统一领导、纪检组织协调、科室各负其责、干部广泛参与”的领导体制和工作...*

工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。一、加强组织领导，明确责任分工，全面落实工作任务局党组始终坚持“党组统一领导、纪检组织协调、科室各负其责、干部广泛参与”的领导体制和工作机制，及时传达贯彻上级有关精神，研究部署工作任务。一是分解落实年度工作任务。年初局党组召开20xx年全州司法行政系统反腐倡廉工作会，深入学习贯彻了上级纪委全会精神，明确了20xx年全州司法行政系统党风廉政建设和反腐败工作任务，严格履行党风廉政“一岗双责”制，推进落实“两个责任”。二是逐级签订责任书。局机关各科室分别签订了20xx年度党风廉政建设责任书，坚持把党风廉政建设工作与科室各项业务工作有机结合，把党风廉政建设纳入年度考评，与科室、个人的考核奖惩挂钩，确保党风廉政建设责任制落到实处。强化领导班子成员和科室负责人“一岗双责”意识，形成了一级抓一级、层层抓落实的工作格局。二、强化廉政教育，筑牢廉洁从政意识一是以学习教育为以下是小编整理的银行客户经理个人的年度考核工作总结【6篇】，仅供参考，大家一起来看看吧。[\_TAG\_h2]【篇1】银行客户经理个人的年度考核工作总结

　　2024年我作为客户经理，主要负责ＸＸ高速公路项目的贷款管理和信贷营销，回顾这已过去的一年，为实现早投入、早见效的营销目标，我总是积极发挥自己的主观能动性，始终讲究一个“勤”字,像一棵小草在自己的工作岗位上默默无闻，踏踏实实地工作着。经过我们的不懈努力，ＸＸ高速公路项目自20xx年11月份开工以来，截止今年11月底，公司在我行项目贷款余额为17000万元，比年初净增9000万元，存款余额为1819万元（日均存款达4878万元），实现了项目营销的初步胜利，具体工作总结如下：

>　　一、积极努力搞营销

       坚持不懈抓存款 ＸＸ高速公路项目是各家银行贷款营销的重点，由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢；有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐；也有利于提高银行整体竞争实力。因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与ＸＸ公司联系，要求增加ＸＸ公司贷款投入。我部在20xx年取得8000万元贷款营销后，今年根据ＸＸ项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住锲机，积极与ＸＸ公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向ＸＸ公司发放项目贷款9000万元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。主要表现为：1、行长挂帅，全面出击。为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到ＸＸ公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得ＸＸ公司的理解与支持。2、客户经理全身心投入，全方位服务。我经常深入企业，了解并掌握ＸＸ项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与ＸＸ公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。3、留住存款，就是留住效益。ＸＸ公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在ＸＸ县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同ＸＸ公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计8600多万元。同时，为了能够稳住存款，在ＸＸ公司每次支付工程款时，尽量要求公司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

　>　二、积极收集资料，搞好贷后管理

　　ＸＸ高速公路项目是我行信贷营销大户，贷款发放后，为保证我行信贷资产安全，我对贷后管理非常重视，并积极加强对贷款进行管理。

　　具体为：

　　1、根据贷款管理要求，积极收集资料，完善贷款手续。目前，我已收集到项目科研报告、初步设计、项目批复、环保批复及开工报告等贷款所需的所有资料，为我行贷款安全提供了保障。

　　2、督促企业按借款用途专款专用，将借款资金用于ＸＸ高速公路建设。目前，我部已建立ＸＸ公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行登记，并同ＸＸ公司协商一致，我行贷款在工行系统内封闭使用。

　　3、经常深入施工现场了解施工进度，根据施工进度用款，保证资金按计划、按进度用在工程项目上。

　　4、及时做好贷后检查工作，并对贷后资料及时入档管理。开工一年来，我多次深入施工现场进行检查，并形成贷后检查材料8份，特别检查材料2份，大户分析材料4份，各种情况调查材料7份及报表资料上报若干份等，为保证我行贷款安全和领导决策提供了依据。

**【篇2】银行客户经理个人的年度考核工作总结**

　　进入上步支行工作也已经半年时间了，过去的这半年里，我深切地感受到这个大家庭的团结友善和温暖和睦，这种感受平抚了我刚入职交行时的些许忐忑，也打消了种种顾虑。这些日子里，承蒙领导和同事在生活和工作上的关心和指导，让我能尽快地融入这个集体中，适应新环境，对于刚踏入交行工作岗位的员工这无疑是非常重要的。在段行长及陈行助的领导下，在同事们的关怀和指导下，我对个贷业务及小企业业务从实际操作到思想认识有了进步和提高。随着工作内容日渐的熟悉，技能不断地加强，渐渐的领悟到自己岗位的职责所在。在这半年里我一直踏实的做好本职工作，视交通银行上步支行为己家。现将有关20--年度个人工作情况做如下总结：

　　>一、年度工作情况

>　　在初入交行时，由于之前只做过小微企业商贷通产品，对除个人经营性贷款外的其他类个贷产品并无经验。在这里要感谢领导的信任，给我接交张游武业务跟进，让我尽快的学习和熟悉业务流程;行长及时有效的沟通和关怀，让我很好的端正自己的心态;感谢同事们的帮助，在我遇到困难时，出手相助，热情的解答我各种的问题。

　　面对行内高速发展和深化改革的关键时期，我深知肩上的责任，可我作为一个交行的新人所做的还是十分的微不足道，在半年里我学习业务知识、积极参加行内资格考试、给接交的每个客户做电话及短信回访维护、及时处理贷后检查及每月支行风险客户质量系统、完善--天悦额度建立、建立东晟时代额度、驻点坪山东晟时代一手楼盘营销、为所维护客户办理提前还款、抵押登记、注销抵押、为深业紫麟山我行按揭客户办理房产证、交叉销售客户存款、理财产品、电话营销经营性贷款及一手楼盘、在半年内实现个贷新增发放1116万元，正在积极跟进两笔经营性贷款及二手楼贷款的审批及1000万的小企业贷款。虽然目前没有突出的贡献，但是我热爱工作，在踏踏实实的积累、默默的付出。努力做好业绩的同时，个人的能力、素质都要有提升，逐渐锻炼出自己的工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

　　>二、存在的不足及改进措施

　　1、市场开拓能力不够。做为客户经理，目前自己的放款量是远远不够的。要积极外出拓展客户，充分利用我行产品优势进行拓展。渠道不能过分单一依靠担保公司及中介介绍的二手楼业务及经营性贷款，同时需要积极拓展一手楼盘及各大商会积极拓展一手楼业务、经营性贷款及小企业贷款。

　　2、沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，没能最大限度的挖掘客户对银行产品的需求。没能在交叉销售上做出显着的成绩。

　　3、加强学习。在业务中学习固然重要，但自己同时需要在业余时间学习交行的各类产品的学习资料，使自己的业务更加全面。在拓展客户及处理业务时也可事半功倍。

　>　三、对个人20--年工作的建议

　　1、以饱满的激情努力创造工作而不仅仅是接受工作。

　　2、一旦做事绝不气馁，杜绝畏难情绪，时刻保持自信，只为成功找方法，不为失败找借口。

　　3、眼观六路耳听八方，扩大视野，放开心胸，主动贴近市场，提高营销谈判能力。

　　4、进退有度，才不至进退维谷;宠辱皆忘方可宠辱不惊。

　　在接下来的日子里，我会继续以忠诚的使命踏踏实实的做好每一项工作，用心发现市场机会，在领导的正确带领下，与同事们一起同成长，共见证，必定竭尽权利为上步支行美好的明天奋斗。

**【篇3】银行客户经理个人的年度考核工作总结**

　　尊敬的领导：

　　到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

　　担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx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。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，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，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，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。

　　存在的主要问题：

　　一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平；

　　二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入；

　　三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；

　　个人职业发展的愿景：

　　由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

　　总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

**【篇4】银行客户经理个人的年度考核工作总结**

　　xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

>　　一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

　　思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

　　1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

　　2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

　　>二、服务创优、运筹制胜千里

　　服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

　　看完了工商银行客户经理个人年终总结希望帮到你。

**【篇5】银行客户经理个人的年度考核工作总结**

　　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，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

　　>开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

　　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xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

　　看完银行客户经理年终工作总结范文，你的工作总结可以动笔了吧！

**【篇6】银行客户经理个人的年度考核工作总结**

　>　一、工作成果

　　2024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x贵族白酒交易中心、x市电力实业公司、x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、肩上的责任

　　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。2024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。

>　　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，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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找