# 最新公司客户经理年度工作总结(6篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-09

*公司客户经理年度工作总结一一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高。（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...*

**公司客户经理年度工作总结一**

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高。

（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。

二、脚踏实地，开拓创新，圆满完成了各项本职工作。

在\_\_年—\_\_年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，\_\_年名列第二，\_\_年仍然名列前茅，并因成绩显著，在\_\_年度被评为优秀派遣员工，\_\_年度被评为东部支行优秀员工。而\_\_年—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。个人金融资产的的理想目标为\_\_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492x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x分。其中，保险销售x万、股票型基金销售x万、货币基金销售\_\_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x个的销售目标，比理想目标高出\_\_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\_\_张，而我实际完成\_\_张;支付通理想目标是\_\_个，我实际完成\_\_个;这两项的考核得分都为封顶分5分和x分。其中，在\_\_年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。\_\_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，\_\_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。

三、总结经验，吸取教训，实现\_\_年工作的新跨越。

（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\_\_行、\_\_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。

**公司客户经理年度工作总结二**

我是20\_\_年1月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这半年的学习与工作的时间里，让我学到了很多东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚，身在异地，没有经过生活厉炼的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验!作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己佣有一个良好的开端!

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳!

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力!客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以!我的工作与热情一切尽在行动中!

总之，上半年我的及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求!

**公司客户经理年度工作总结三**

弹指一挥间，20\_\_年已经成为历史了。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20\_\_年工作情况汇报如下：

一、20\_\_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\_\_贵族白酒交易中心、\_\_市电力实业公司、\_\_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，ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、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。20\_\_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，用新的工作破译实际工作中遇到的种种困难。

**公司客户经理年度工作总结四**

时间过得很快，转眼我已入行四个月了，从四个月前初接触陌生的银行业务，到现在获得一定的成长。都是和支行领导的关心，同事们的帮助以及自己不断的努力工作分不开的。

首先，初到江滨，我在支行零售负责人和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能，这也为10月初我开始着手客户经理的工作打好了基础。

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不断掌握的理财知识，成功营销了部分优质客户，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。客户经理是我们兴业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受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。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基本都能够快速、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。

同时，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。

最后，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20\_\_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。

**公司客户经理年度工作总结五**

20\_\_年，对我来说是具有突破和成长的一年，在力道和同事们的关心支持下，我积极适应角色转换，努力学习，自我加压，较好地完成各项工作任务，现将一年来工作情况汇报如下：

一、发挥市级客户经理直销职能，为系统营销当好排头兵

一是实现国土、住房营销扩户增存。8月份，我负责国土、住房业务营销。为了尽快适应新工作，弥补经验上的不足，我积极对接济南市国土及住房公积金中心归集处领导，新增济钢支行为公积金经办网点，参与济钢中心转移培训课件制作，全力配合公积金账户归并及不动户清理工作，得到公积金归集处领导的认可研究对比我行公积金营销的短板，发掘支行营销潜力下半年新增归集账户\_\_户，归集金额\_\_亿元，归集\_\_人，全年计划完成率分别为\_\_、\_\_、\_\_。配合重点资源引导，按周督导公积金、维修资金营销进度，实现住房维修资金新增备案\_\_个，新增备案面积\_\_万平方米，参与济阳县物业维修资金招标并以第一名成绩中标，预计实现增存\_\_亿元，实现维修资金印章电子化，成功上线商河县土拍外币账户，各区县入账土拍保证金\_\_亿元。在领导的支持帮助下，先后完成国土、住房公积金营销指引，为下一步国土网拍、公积金归集营销提供参考。

二是积极挖掘客户用信需求，为\_\_集团投放x亿元中期流贷，实现与\_\_首笔信贷业务合作落地。

二、发挥机关综合统筹职能，为领导决策做好参谋助手。

一是在领导同事们的指导、帮助下，按月完成经营情况分析及机构业务经营月报，完成\_\_期重点业务通报，协助部门领导建立客户经理直销制度，按客户经理分工确立直管、监测新营销三类共计\_\_户重点客户的分类分配。二是牵头完成机构业务生态图谱编制，研究制定全年考核计划，制定20\_\_年机构业务重点资源奖励办法，并按季登录计算支行条线考核结果及统计兑现机构业务绩效工资。三是借助cmm等系统工具，按行业建立财政、社保、住房、国土等\_\_个客户群组，涉及重点客户\_\_户，覆盖机构存款\_\_%，季末、半年末、年末逐日通报存款变动因素分析，按支行确定变动客户情况并逐一销号核对，为领导及同事精准营销提供依据。

一、发挥分行沟通协调职能，为条线工作做好服务保障

一是作为支部组织委员，配合支部书记完成部门同事转正及预备党员考察接纳工作。

二是及时转发通知公文，积极报送办公室行务要闻、部室工作及\_\_，增加机构条线在济南分行乃至全省影响力。

三是申报中间业务手续费减免\_\_份。

四是做好办公接待用品、公车接待、会议培训的组织服务工作，清点盘点库房，及时申报各项福利费、补助费，确保部门同事日常工作顺利开展。

回顾20\_\_年的工作，感触较往年更深刻。以往只觉得机构业务各条线工作博大精深，外界评价机构部是高大上的部门。通过一年对机构业务和机构条线系统的学习接触，我发现我们机构部确实像王总讲的的那样，不仅仅是颜值第一，更是业务第一，所依靠的是大家团结一致，心往一处想，劲往一处使，才有了20\_\_年整体环境不利前提下逆势增长，才有了多项业务指标超额完成和系统内、同业第一，才有了机构部同事的进步成长。就像亮剑里说的，狭路相逢勇者胜，这就是敢于亮剑的精神，就像x行长说的，机构业务就怕你不招标，就怕你不选干部，这就是机构精神。我在身为机构团队一员自豪的同时，也认识到自己在直销方面主动性不足，业务经营全局性思维不全面，思想上存在僵化、懒惰的畏难情绪，这都是我今后需要改正的缺点和弥补的不足，新的一年，我将以更为严谨的态度，更加饱满热情，投入到工作中去，请领导和同事作好监督指正。

**公司客户经理年度工作总结六**

转眼间20\_\_年已过去了2个月，虽然白驹过隙，可坐下来，静静地回忆，这2个月以来的工作，真是收获颇多，感触颇多。非常荣幸，有机会和大家一起分享工作经验，这不仅是对我工作的认可，更是对我个人的鞭策。

我的经验可以用三个小案例去概括，这3个小案例集中体现了我的工作思想。

第一个，循序渐进，有的放矢

客户经理首要任务就是拓展客户，但当我看到“5221“任务中要求新增一个aum500万的客户时，我是没有很大把握，而我心中有数，我知道我的目标在哪里。因为20\_\_年9月刚到大庆路储蓄所的时候，我就已经开始关注白金级以上的客户，分析他们卡的流水，约访客户了解情况了。从系统中我发现一位白金级客户，放在卡里的活期存款足足有70万，竟然半年没有任何变动，我感到非常的可惜，因为即使客户要随时用钱，存上我行的7天通知存款，收益也是非常可观的。

我联系到客户，客户表示自己经常外地，工作比较忙，无暇到银行理财。10月客户来到了网点，我了解到客户主要从事采矿方面的生意，去的地方都比较偏远，我详细为其介绍了我行的网上银行、手机银行，客户没想到手机还可以理财，非常喜欢这样便捷快速的理财渠道，当场自己使用手机银行购买了10万理财，还说以后有合适的理财产品通知他就可以了。就这样每当有合适的理财产品时我就会给客户打个电话，客户就会自己在手机银行上购买，虽然每次不多都是几十万左右，随着前期的理财产品到期，收益还不错，慢慢建立起了信任。就这样客户陆陆续续的从他行把钱转来，购买了500万理财产品，成为了我行的钻石级客户。从这位客户的拓展上，我发现有些高端客户注重的是便捷，他们平时很忙，尤其经常出差的，不可能为了某个产品专程来购买，我们的产品很多，但是客户知道的很少，我们要从专业的角度推荐符合客户的理财方式和渠道，只有因势利导，循序渐进，有的放矢，才能为客户所接纳。

第二个，以心相交，成其久远

作为客户经理来说，产品的销售尤为关键，拓展和维护客户的最终目的就是为了销售。只有销售产品才能使得客户利益化，建行的利益化。ocrm系统为我们提供了最基础的目标，而整个储蓄所联动机制更是不可或缺的。从联动机制中，高柜同事为我推荐了一位对黄金感兴趣的客户，我在ocrm系统中搜索了一下，发现是我所的金级客户，没有理财产品和定期存款，卡的流水记录发现有很多大笔的进出，在后续的服务中发现，顾客主要从事销售工作，客户关系网比较复杂，每年过年都为送礼品而犯愁。当了解这些情况后我找到我的一位专门做公关的同学为其做了一下策划，其后也收到了很好的效果，客户也十分满意。之后客户销售的款项基本都从我处金卡上过度，为我处在存款时点上贡献了不少力量。

最叫我感动的`是客户在山东建行，询问黄金的时候发现山东建行的报价比我们要便宜1块钱，但仍旧回到徐州在我处购买了1000克实物金。客户说，我做生意赚钱，你们开银行也得赚钱，你也有任务，你前面帮了我这么大的忙，我要在其他地方买了，我心里会过意不起不舒服的。就这样这位客户不仅成为了白金级客户，还贡献出了产品。从这位顾客的营销上，我发现，其实我们营销的不仅是产品，更是一种社会关系，路人有难还出手相助，作为我们建行的贵宾级客户我们又怎能袖手旁观，不为其分忧呢?现代银行同质类的产品很多，我们靠什么取胜呢，唯有优质的服务，我们不仅要为卖出去的产品服务，也要为维护这种社会关系而服务。

第三个，善建者行，竭力者赢银行

客户经理的优势在于什么，很多时候我都在思考。我觉得就是我们可以有大量的时间去优化我们的服务过程。高柜，低柜，服务的时间有限，服务的人数众多，是大众客户，而我们呢是少而精的高端。或许高柜、低柜在客户咨询贷款、支付电话、网上银行的事宜的时候会一带而过，而我们呢要发现客户深层次的需要。一位红星美凯龙的客户从我处经过办理汇款业务，低柜在得知其要办理支付电话，便把联系方式留给了我，之后整理材料并递交，当审批时候才发现，客户已经办理过，无奈我向客户说明情况，这时客户才想起来前段时间我行到店做活动办理pos机的时候同时申领了。顾客有点不好意思，我觉得也没什么，并且到店为其装好电话，并演示了下。

客户是做家具生意的，异地跨行汇款较多，当处办理支付电话就是为了节约手续费的。当2月13日我看到《于江苏省分行减免结算通卡跨行汇款手续费的`批复》，我给客户打了电话，并为其办理了此业务。之后随着客户对我各种业务的紧密度逐渐增加，客户在我处办理了金卡，并且转来50万购买理财，之后又介绍来自己的朋友也到我处办理了金卡并且转来了100万来购买理财。通过这位客户我发现，为客户服务要有始有终，不能因为服务到一半发现不属于自己服务的范围无利可图就推诿了，你为客户尽力服务，客户是看在眼里记在心里的，对于有潜力的客户，是应该付出点力气，并且也是值得付出的，虽然这个过程比较长，但最后的结果是令人满意的。

以上就是我工作以来具有代表性的三个小案例，我相信大家工作中类似的例子也一定不少，我只是抛砖引玉，希望对大家有所帮助，谢谢!

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