

2023年银行客户经理试用期的工作总结(6篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/e4e347d8a99ae926fb1fc7181ad3eae2.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行客户经理试用期的工作总结篇一

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行客户经理试用期的工作总结篇二

年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理

。

银行客户经理试用期的工作总结篇三

从6月17号到8月16号，已经调出柜台做客户经理2个月了，时间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与不足：

1. 收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。九江银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。

2. 不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《授信风控业务手册》我就没有好好看。今后一定要注意，不能太放纵自己了。

1. 收获：增长了一定的信贷业务知识。我们支行加我就3个客户经理，徐骞、袁媛和我。徐总经常在外，喜欢和客户待在一起，也喜欢一个人单干。袁媛姐主要待在行里负责撰写调查报告、贷后总结、五级分类报告、银企对账，开承兑汇票，每日的时点、日均报告。而我，刚开始也不知道自己适合做什么，所以有人叫我干嘛就干嘛，什么袁媛姐让我跑分行送对账单、送授信材料，芦行让我去阳明销户，雷行让我买早点，徐总让我去出差签字等等。但主要我做的事情都是袁媛姐分配给我的。两个月来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2. 不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还不会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。还要麻烦袁媛姐教我看时点、日均，做绩效表。

此外，我也渴望能跟着徐总、郭行、雷行他们出去见客户，听着他们和客户的交谈，直到自己能独立的去面对客户，我认为自己这方面还差很多。

1. 收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去大觉山漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2. 不足：7、8月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参加体育锻炼了，整个人都软了。真希望有机会去运动出把汗。说到这，还是很怀念在大学的日子，有空就可以和几个好友一起去田径场、足球场跑步的日子。还有两年的暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

结语：7月2号，签了3年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，南昌的生活、工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到红谷滩，看到报纸以及房地产周刊上报道南昌的一些房产信息上，殊不知，当你思想上

堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神，安逸的环境就像毒品，吞噬着我们健康的身躯和心灵。

银行客户经理试用期的工作总结篇四

尊敬的领导你们好：我于xx年x月x号成为了银行的客户经理试用期x个月。现已经满试用期x个月了。

x个多月的不断学习，以及同事、领导的帮助和关怀，我已完全融入到了这个大家庭中。在实习期中的锻炼对银行的业务方面的知识及市场有了一定的了解。但是还是有很多知识还是需要不断学习吸收。我行是新入开拓市场，现需要我们大家一致齐心开展业务。

作是一种需要综合知识，综合技能和责任心很强的工作，作为一名客户经理，要有会计基础，经济头脑，准确的判断把握客户的经营状况，要有政策敏感性，对国家的金融银行政策有清楚的认识，能从中判断哪些企业行业是高危行业，有高风险性，哪些是前景行业，有良好的可投资性，同时还要有较高的情商，良好的交流表达能力，可以与客户之间达成良好的沟通。虽然在之前没有相关的信贷经验，但是在旁边有相关从业经验及有放款成功的同事，可以向他们多多学习。在x月和x月正是行内大练兵和业务开拓的关键时期，更加需要学习和请教。

在工作、学习过程中，我深深体会到，xx商行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

这段时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够;因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请领导给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

银行客户经理试用期的工作总结篇五

从x月x号到x月x号，已经调出柜台做客户经理x个月了，时间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与不足：

1.收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。xx银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。

2.不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《xx手册》我就没有好好看。今后一定要注意，不能太放纵自己了。

1.收获：增长了一定的信贷业务知识。我们支行加我就x个客户经理，x个月以来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2.不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还不会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。

1.收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去xx漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2.不足：x月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参加体育锻炼了，真希望有机会去运动出把汗。说到这，还是很怀念在大学的日子，有空就可以和几个好友一起去田径场、足球场跑步的日子。还有暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

结语：x月x号，签了x年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到xx滩，看到报纸以及房地产周刊上报道的一些房产信息，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神。

银行客户经理试用期的工作总结篇六

我于20xx年10月8日正式入职广州柏鸿通信科技有限公司，担任天河分公司副总经理一职。

进入公司两个月来，在公司领导的关心下和在同事们的帮助下我建立了分公司独立的规章制度与薪酬福利体系，并得以实施。为公司融入新鲜血液，激活了员工的责任心，建立了一个融洽的团队氛围。就业务层面，制定了以客户拜访为主，宣传为辅，同时加强老客户维系、关系营销为指的业务模式。致力突破物管关系，积极帮助物管领取佣金，加大物管对我们的依赖度，加强话语权，减少客户拜访所产生的阻力。宣传上，两次组织员工在车陂大岗工业区悬挂吊牌，多次现场促销，派单。并在龙洞汽配城多次派宣传单，未见效果。不定期开经验交流会，研究各运营商产品优劣势所在。

虽尽心尽力，但未建寸功，公司的业绩并没有明显的上升。新的一年马上就要来临了，我该如何展望未来？

在家客业务上，有以下几点建议。

一、广泛宣传。春节回来时是我们明年的起跑点，我建议在原有吊牌宣传的基础上，增加横幅作宣传，年初人员都陆陆续续回来，横幅能起到良好的效果。

二、以点带面。我们应当选取一个出单相对容易的地方进行试点，深入挖掘，建立样板村，样板工程。

三、结合实际，大力发展电脑租赁业务。针对有些地方务工人员较多，又迫切需求上网，没有电脑的状况。我们可以推出租赁电脑业务，从而增加我们的产量。

四、服务为先。目前我们所负责的家客市场大多相对落后，文化程度偏低，并不是每个客户都能很熟练的运用电脑。建议装完每台机后进行应用讲解，手把手教客户上网看电影、听音乐、玩游戏，增加用户体验，增加对我们产品的忠诚度，扩大我们的知名度。同时，大力宣传免费义务维修活动，凡持有电脑的客户，均可免费到我们联通营业厅维修电脑。凡装有联通宽带的客户，均可免费享受上门服务。此举主要是增加营业厅的人气，扩大影响力。在商企业务上，历来都是各代理商抢占的重点，人员鱼目混杂，联通给客户的总体感觉是：乱。我们所负责的都是一些中小企，企业人数小于15人，联通并没有针对该类客户制定一套好的政策制度，优惠似乎都往中大型企业靠。融合业务目前也还处于最简单的融合阶段，和电信对比，竞争力太低。所以，在这块业务上，成了我们公司最失败的一块，我恰恰是这块的负责人，难辞其咎。针对此种状况，我也多次和几位同事沟通，也曾尝试过不同方法，至今未见成效。

近段时间，陪同公司领导考察了增城的商企市场，得益于增城良好的招商引资环境，大量楼宇、厂房徐徐在建，我们的机遇可谓不小，市场不可小觑。我们是全业务运营代理商，对于这些新建公司，工厂通讯使用状况为零的情况下，我们提供给客户应当是一份全业务的通讯解决方案，而不是一个套餐。所以，必须加强业务知识学习，仔细研究联通各项业务与行业的应用。诸如预存话费送手机，购手机送话费的政策一定要烂熟于心，此举需要公司有效的公关，在号码资源上优与其他代理商，便于大批量入网。家客市场也一样，对于装宽带送手机有相当大一批客户是非常乐衷的，这样也便于留住客户。

联通目前对学校这一块市场非常重视，优惠力度也非常大。而学校向来都是商家必争之地，源源不断的生源，市场潜力巨大。而学校内部关系较为复杂，前期的难度不言而喻。所以必须要有公司最高决策层带队，成立专门公关团队，攻克校园。事先我们须走访其他已经成功的校园，并与其他已经成功的代理商取经。然后通过关系见上校领导，增加成功几率。所有的重心都围绕学校是否让我们进线，这是成功的关键。无论后期何种销售模式，都是挣钱的，只是钱多钱少的问题。只要成功一个校园，后期便可逐一复制，增城的校园加上白云的校园，市场无限好！

以上就是我20xx年的总结以及20xx年的展望。最后，祝愿领导及各位同事身体健康，祝愿我们的公司百尺竿头，再创佳绩！

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发