

# 2024年信贷客户经理的述职报告5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/178996.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

### 信贷客户经理的述职报告篇一

#### 1、基本工作情况

##### 学习方面

自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的客户经理，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于来犯客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

##### 工作方面

认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

(1)我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。

(2)在于客户的沟通过程中，我们热情、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。

(3)存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。至12月末，个人累计完成存款\_\_\_\_多万元，完成全年日均\_\_\_\_余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

(4)积极主动地营销我行的新产品和新服务。成功营销\_\_\_\_中心、\_\_\_\_公司、\_\_\_\_企业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。

(4)勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，与大家一起协调好，共同完成任务。

## 生活方面

与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

## 2、工作中的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，在挖掘现有客户资源上，如何从中客户优中选优，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。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

(4)工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。

## 3、工作愿景

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

(1)继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2)不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。加强贷后管理工作，积极关注\_\_\_\_\_项目进展情况、资本金到位情况和公司自己需求及资金使用情况，及时收集和反馈信息，保证我行信贷资产的安全。

(3)充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4)熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己最大的努力。

## 信贷客户经理的述职报告篇二

20\_\_年我作为客户经理，主要负责\_\_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，\_\_高速公路项目自20\_\_年11月份开工以来，截止今年9月底，公司在我行项目贷款余额为1700\_\_\_\_元，比年初净增900\_\_\_\_元，存款余额为181\_\_\_\_元(日均存款达487\_\_\_\_元)，实现了项目营销的初步胜利，具体工作总结：

### 一、积极努力搞营销，坚持不懈抓存款 \_\_\_\_

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\_\_公司联系，要求增加\_\_公司贷款投入。我部在20\_\_年取得800\_\_\_\_元贷款营销后，今年根据\_\_项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住契机，积极与\_\_公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向\_\_公司发放项目贷款900\_\_\_\_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\_\_公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚意和优质的服务赢得\_\_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\_\_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\_\_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。\_\_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\_\_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\_\_公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计860\_\_\_\_万元。同时，为了能够稳住存款，在\_\_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

\_\_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\_\_\_\_高速公路建设。目前，我已建立\_\_\_\_公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行了登记，并同\_\_\_\_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。

### 三、关注招投标，开立结算户

\_\_\_\_高速公路项目一期土建项目招投标结束后，1\_\_\_\_标段中，仅\_\_\_\_县就有\_\_\_\_，由于我行在\_\_\_\_县无营业机构网点，施工单位无法在我行进行业务结算。为了能够最大限度的留住存款，我们对在我行开户的标段及其施工单位的资金实行封闭式管理，并将项目公司监理单位的所有帐户开立到我行。目前，\_\_\_\_项目在我行共开立结算帐户\_\_\_\_，是我行对公存款和利润的又一增长点。

### 四、搞好服务，加强联系，积极推行电子银行，促进业务全面发展

电子金融业务是工商银行发展的后动力，为了充分运用先进的结算工具，作为\_\_\_\_高速公路的客户经理，我充分发挥我行结算系统优势，重点抓好网上银行、金融e通道、汇款直通车、手机银行、电话银行等电子银行业务新产品的推介、营销，增强电子银行服务功能，并与湖北\_\_\_\_高速公路经营有限公司及\_\_\_\_高速公路中铁大桥局项经部建立全面的网上银行合作关系，为其提供高附加值的资金结算、清算和账户管理服务，为吸收更多的结算资金奠定了较好基础。目前，我已同以上单位签订了网上银行及代发工资协议，不仅方便了企业，对我行业务发展也起到积极的促进作用。

### 五、积极做好其他项目营销和存款工作

在搞好\_\_\_\_项目工作的同时，我也积极做好其他项目的营销和存款工作。\_\_\_\_市奥昌工贸公司是一家民营企业，年销售收入\_\_\_\_元，每月现金流量达4\_\_\_\_万元，经过做工作，该单位将基本帐户开到我行，目前，我们已对该单位上了网上银行和电话银行，下一步，我将为其营销一定的贷款，如此之类的企业，我今年开立帐户\_\_\_\_。同时，我通过朋友关系，组织储蓄存款达\_\_\_\_元。

### 六、今后工作

过去的一年，各项工作虽然取得了一定成绩，但为了实现我行贷款早投入、早见效的营销目标，打好二次营销的攻坚战等仍需要做大量的工作。故而，在今后应做好以下几方面工作：

1、加大同\_\_\_\_公司的联系和公关力度，消除前期\_\_\_\_事件的不良影响，尽早建立更加良好的关系。因为，贷款进入时间和额度及资本金存款一致是各家银行激烈的竞争焦点，营销手段不

断变化，从工作到人情，都要做到面面俱到。

2、加强贷后管理工作，积极关注\_\_\_\_高速公路项目进展情况、资本金到位情况和公司自己需求及资金使用情况，及时收集和反馈信息，保证我行信贷资产的安全。

3、全行整体联动，加强对\_\_\_\_公司的全方位服务。

### 信贷客户经理的述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

20\_\_\_\_年我在领导的培养帮助、同志们的关心支持下，无论在任何岗位，我都兢兢业业做好每一件事情，始终遵循为客户服务的原则，将客户的利益放在第一位，尽职尽责，无愧于自己。现将我这一年的学习工作情况总结如下：

#### 一、自觉加强理论学习，提高自身素质。

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。我积极参加各项学习活动，并注重自学，认真学习农业银行新出台的各项政策，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。

其次，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，积累自己的业务知识。此外，我参加了个人理财师资格的考试。在学习中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了角色。通过我行提出的“将农业银行打造成区域市场内客户首选银行”，使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了农行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

#### 二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作。

在\_\_\_\_分理处工作的这一年中我具体参与的工作和取得的成绩主要包括以下几个方面：

(一)在\_\_\_\_分理处工作期间，拓展了优质客户123户，新增存款300万元，签约三方存管26户，营销贷记卡14张，销售保险40万元，在20\_\_\_\_年二季度阶段性考核及储蓄对抗赛中百花分理处取得了较好的成绩，在区行20\_\_\_\_年上半年综合考核中，\_\_\_\_分理处考核位次大幅度前移。在这里，我也尽自己最大努力贡献了一分力量。

(二)在\_\_\_\_分理处工作至今，不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。

1、通过对客户的深度挖潜，着力为客户提供人性化服务，“急客户所急，想客户所想”，在我和大家的共同努力下，我们已经成为了客户情感上的朋友、财务管理的顾问、业务发展拓展的源泉、产品发布的渠道。现在以营销为主题、以产品为纽带、以理财为特色，细分服务群体，找准服务定位，加强服务沟通，维护客户关系，真正让客户喜欢农行，喜欢农行的产品及代销产品

。在20\_\_\_\_年的下半年成功销售保险趸交12万元，期交2.5万元，营销借记卡300张，注册个人网银190户，电话银行90户，手机银行10户，签约三方存管5户，开通短信通90户，销售本利丰120万元，销售基金3万元，揽存140万元，为\_\_y分理处完成各项计划贡献了自己的一份力量。

2、努力与客户沟通，化解各类矛盾，做好客户的分流工作。

客户经理是对外服务的窗口，是农业银行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，低柜柜员也算作客户经理一类。因此我始终在努力完善自身的综合素质，给客户提供最优质的服务。然而难免也遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。一天当中大部分时间都在低柜区，直接与客户面对面，还可以引导客户到相应的功能分区最快的办理业务。起到一定的分流客户，减轻高柜压力的作用。

近年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，对公业务知识水平不够高，综合协调能力有待提高等等。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

第一、自觉加强学习，同时向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。

第二、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。

第三、继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。

#### 信贷客户经理的述职报告篇四

时间过得真快，转眼间20\_\_\_\_年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

敬业爱岗，视单位为我家

自从20\_\_\_\_年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

### 加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20\_\_\_\_年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

### 乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于

我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

### 信贷客户经理的述职报告篇五

尊敬的陈总、各位同事：

大家好!

我于今年\_\_\_月21日到公司参加市场开发，并于8月9日正式加入本公司，被任命客户经理一职，与在座的各位同事一起度过了2个月的时间，现在我将这个期间的本职工作做个汇报，同时也恳请大家对我的工作进行审视，多提宝贵意见和建议。

客户经理主要是与客户进行沟通、关系维护、与员工交流、根据业务发展的需求，草拟并修改适用的协定、合约、协助各位员工做好客户开户、签约流程、以及日常工作的管理。前期通过认真的学习和试炼使我负责的每一个任务、每一次沟通，都获得了难能可贵的实战经验。为和客户建立信任的关系，用心与客户进行交流、沟通。晚上11：30了，我仍在为客户解决一些他不懂的问题，虽然有的地方我也不太懂，但马上就会求救与陈总，让客户从心底感觉到我们无论何时都在为他服务，都是以帮助客户为主，

本着“诚信、耐心、负责”的原则为客户提供优质服务。在我们的业绩还没有取得预期效果的时候，我们能做的就是将现有的客户维护好，做到充分利用业余时间，努力提升自己的专业知识和分析能力，无论是在客户维护方面，还是在技术分析方面，采取多元化对待;多看、多学、多观察，开拓视野，丰富知识面。把学到的理论与客户交流相结合，多在实践中下功夫，用不同的方式方法，找到适合自己的工作方式，先让客户赚到钱，也让客户为我们赚到钱。

我相信拥有乐观积极的工作态度最重要，工作的同时让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、自主的业务工作能力，将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。学会用自己的头脑去开展工作，学会用自己的智慧去解决客观问题。通过这段时间的工作和对大家的观察，我看到了公司所发生的变化，也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的发展道路是清晰的，市场定位是明确的，战略决策是正确的”，所以，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时做自我调整，找准自己的角色和位置，为公司的迅猛发展用尽一己之力。

同志们，让我们向着公司的宏伟蓝图迈进吧!



更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发