# 银行公司部个人工作总结600字

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-09-18

*本人进入公司部已有一年时间，在这一年的奋斗当中，不但学习了很多业务上的知识，还学习了很多与客户沟通的方法，，与上年末刚进入公司部时发生了很多变化。那时感觉还是乳臭未干的愤青，做事急躁又冲动，往往也不懂得对事情作全面考虑，而且还常常因为个人原...*

本人进入公司部已有一年时间，在这一年的奋斗当中，不但学习了很多业务上的知识，还学习了很多与客户沟通的方法，，与上年末刚进入公司部时发生了很多变化。那时感觉还是乳臭未干的愤青，做事急躁又冲动，往往也不懂得对事情作全面考虑，而且还常常因为个人原因怠慢工作进度，比较个人主义。而现在懂得工作更多地是要付出责任，你一个人做错事，往往会影响了集体的全盘计划。现在回顾一下这一年来所做的工作：

1、在XX年末刚进入公司部时，每天进行电话营销，成功营销了两个新客户，分别是广东xx药业有限公司、广州市xx药业有限公司。而截至目前，xx药业在我行贸易融资余额已达到XX多万，日均余额126万，且该司在12年11月该司把902万房产抵押给我行，预计年末开始陆续提款900万元。而xx药业已出批复（贷款、银承额度合计292万），但由于他行的授信条件优于我行，同时考虑到该客户是中小企业，存在一定授信风险，最后并没有与该司叙做贷款业务。

2、在2024年中旬成功营销广东x医药有限公司叙做贸易融资业务，截至目前贸易融资余额达xxxx多万，日均余额xxx万。

3、在2024年中旬开始维护存量客户xxx新特药有限公司，成功营销该司调增额度至xxxx万元和开立电子汇票业务。截至目前，贷款余额为2400万元，银承余额为xxxx万元，票据贴现与上年末相比，贷款余额增加xxxx万元，银承余额增加xxxx1万元，票据贴现余额xxxx万，共收取票据融资服务费、企业服务费用合计xx万元。授信余额对比如下表：

4、在本年中，协助xxx维护存量客户：xxx等，所做工作包括为企业叙做贷款、开立银行承兑汇票，票据贴现，日积月累理财业务等，还有房产查册、业务资料归档、授后报告等一系列授后工作。在本年中下旬，协助拜访新客户广东xx药业有限公司、xxx、和xx食品集团等，其中广东xx药业授信报告已撰写完毕，但由于与该客户协商问题，到现在还没有上报授信方案。

5、在2024年下旬，协助xxx成功营销新客户广州市xx医药有限公司，截至目前，该司贸易融资余额为xxxx万元，票据贴现余额xxxx万元，存款日均为28万

在这一年中，我对自己所做出的成绩总体来说还是不满意的，主要是新客户新增数量太少，没有把更多时间放在学习新业务上，基本上所接触了解的业务只限于贷款、银承、保理。在下一年里面，我需要加大营销力度，用更多时间学习授信业务及授信产品，为我行的业务发展而奋斗！为当一名优秀的客户经理而努力！

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