# 银行客户经理个人总结ppt模板

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-07-05

*XX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...*

XX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XX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1700xxxx元，比年初净增900xxxx元，存款余额为181xxxx元(日均存款达487xxxx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XX年取得800xxxx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，及时抓住锲机，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900xxxx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，用我们的诚心和优质的服务赢得\*\*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[网-找文章，到网]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860xxxx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，我部已建立\*\*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\*\*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，1xxxx标段中，仅\*\*县就有xxxx，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xxxx，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，我部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500xxxx元，每月现金流量达40xxxx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xxxx。同时，我通过朋友关系，组织储蓄存款达12xxxx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。

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