

贷款客户经理年度工作总结(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

贷款客户经理年度工作总结篇一

□

通过一年的学习，我基本掌握了我司产品的要素，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，我积极学习我行信贷风险控制措施，控制好自己负责的每一笔业务。

最后，在业务营销过程中，20**年需要认真学习、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，需要不断发掘客户的特点、优势、劣势、兴趣爱好，力争缩小与客户的距离感和获得客户的信赖感，解决客户急需解决的问题。

20**年在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住季节特点，开拓专业市场，做好微贷产品的营销，力争取得成绩；利用产品优势加强上门营销力度；最后是加强

交叉检验交叉营销，与其他客户经理一起，全方位服务客户。

每天都是一个新的开始，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。

贷款客户经理年度工作总结篇二

我xx年调入农业银行工作，现任农业银行客户经理从事基层客户经理工作6年来，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评截止20xx年底，累计完成贷款合同金额xxx万元，累计发放贷款xxx万元，已完成并回收的贷款xxx万元，无一笔出现不良对农业银行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人几年来的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一、强化理论学习，提升自身综合素质

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

贷款客户经理年度工作总结篇三

新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部今年工作计划：

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20**年，着重抓好一线信贷人员的培训，工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，

增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上

一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。

二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。

三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。

四是严格执行大额贷款管理制度。

五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20**年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20**年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分

客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20**年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和x押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押□x押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

自20**年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：

一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；

三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；

四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

对于上述问题，20**年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

贷款客户经理年度工作总结篇四

一个业务全面的**银行员工，更好地规划自我的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

贷款客户经理年度工作总结篇五

综合计划客户经理工作计划工作计划经理客户 201x年客户经理工作计划：1、平常管理：?分组管理制度：工作中，将团队分成3个小组，通过把人数落实到分组，由小组上进行管理，进步其团队发展。并通过与小组长沟通，更深进的了解到团队每一个成员工作上、生活上的情况，工作上进行良性竞争。

?平常一对一管理：工作中，多与团队成员沟通，了解趋于成员的展业情况及宣传中碰到的题目，及时指导，给予他们鼓励和支持。

?工作效力制度：工作中，要销售职员，熟习自己的岗位职责：、想方设法完成区域销售任务；、努力完成销售中的各项要求；、负责严格执行客户开户手续流程；、积极广泛搜集市场信息并及时整理上报；、严格遵守公司各项规章制度；、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；、完成领导

交办的其它工作。建立团队高效力的工作精神，团队以每月15日之前完成当月工作情况，通过高效力模式对新员工进行影响，便于后期团队管理。

2、会议管理

团队会议是团队发展的重要环节，会议是现代管理的一种重要手段，销售职员对公司的唆使精神理解不够，销售心态就不稳定，就不会严格依照终端思路开辟客户，工作效力就大大折扣。

?工作内容：通过会议中回顾和总结昨天的工作，进行业绩分析，熟悉到其不足，对其批评，共同交换，找到好的方法和途径，解决市场遗留题目，恢复市场肌体，进步工作效力。

?会议精神：一天之际在于晨，周一是当周的关键日子，通过周一开会上周工作不足进行批评指正，指正的方式决定了其主要意义，营销主要的成功方法，无异于精神支持和鼓励，令人有更高的上进心。周一对大家工作进行鼓励，调动起积极性，导致工作顺利完成。

?会议文化：会议中增加才艺展现，把个人优秀的一面展现出来，彰显其自信和人格魅力，鼓舞其团队士气，增强其团队向心力和凝聚力。

职员招