

最新银行客户经理事迹简介(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行客户经理事迹简介篇一

——xx同志先进事迹

人活着到底应该追求什么？追求经济上富有，生活上闲逸，地位的尊贵，名利的显赫？追求饱食终日，清静无为的个人雅趣，还是追求生命不息、奋斗不止的工作境界？人们自然会做出种种不同的选择，然而对于奋斗在金融战线上的我来说，答案一直是最后一项。

从1997年我在金融战线上进行奋斗，一直到现在，我从一个懵懂的女孩变成为现在一个成熟的妻子，母亲。15年的奋斗，15年青春的抛洒，15年的坚持，我取得了不少的成绩，但是在成绩的背后，也隐藏着很多辛勤的汗水，但是有幸目标还在，梦想还在，坚持还在！

一、勤于学习，提高素质。

学习是人类进步的阶梯。只有不断学习，才能走在时代的前面。作为一名客户部的负责人员，对知识的渴望，让我坚持把学习始放在首位，利用业余时间不断地学理论、学政策、学业务，不断要求自己能够更为熟悉农发行产品的特性，以便为客户拓展和更好的为客户服务而努力。在2011年一年中，我通过努力获得得了支行先进工作者和营业部先进工作者等荣誉，这些荣誉的取得不仅是对我工作的肯定，而且也让我对以后的工作更加有信心。

在工作中，对每笔业务，我都能够做到一丝不苟，对每个细节逐一掌握，努力做到考虑问题全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。我时刻注重研究市场，注意市场动态，通过分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，了解客户资金运作规律，将客户的下游资金跟踪到我行，实现了资金从源头开始的“垄断控制”，巩固了我行资金实力。2011年，通过多方努力，我督促贷款客户的下游客户在支行开户，监督企业将信贷资金直接支付到材料供应商在支行开立的账户上，实现了资金的体内循环，全年为支行增加日均存款约2000余万元。面对客户的工作，我始终坚持做一个有心人，及时捕捉到有用信息，发掘企业的信贷需求，为企业提供信贷支持。2011年，为管辖企业办理了全额保证金的银行承兑汇票10000万元，拉动支行日均存款5000万元。同时狠抓贷款企业的货款回笼，为了提高货款归行率，上门为企业办理银行承兑汇票的委托收款业务，帮助企业填写委托收款凭证，使用心服务不流于形式。通过多措并举，多方努力，年末我管辖的企业日均存款达到了6858万元，占支行全部日均存款的56.5%。

二、严以律己，热情服务客户。

尽管客户部工作平凡，但是身为客户部的一员，我时刻不忘严格要求自己。当天的工作当天办理完毕，绝不拖延，有时候业务繁忙，甚至顾不上吃饭休息。在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想。做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，时刻铭记客户的需求就是我的工作，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，能够用心细致，把朋友情注入工作中。当节日来临，我会通过短信、电话、登门拜访等方式及时向客户送去祝福；当客户生病时，我会及时送去我的关心；当客户遇到困难时，我会竭尽所能提供帮助。通过日常点点滴滴的细小事情，缩短银企之间的距离，让客户体会到真情，真正的做到深入人心。在对客户进行贷前调查和贷款发放时，为了加快业务办理进度，不影响企业资金使用，

经常加班加点，牺牲了很多业余时间、双休日和假期。在上级行及支领导的支持下，几年来，我管辖的客户业务每年都有一个新的突破，每年都有一个好的发展。客户在我行的贷款从最初的8000万元逐年增加到2011年末的35606万元。全年累计收息710万元，利息收回率100%，占支行全部贷款利息收入的31.72%；贴现利息收入657万元，占支行全部贴现利息收入的100%；办理财产保险、国际业务、银行承兑汇票等中间业务手续费收入累计13.13万元，占支行中间业务收入的84.10%，在为企业服务的同时，为我行贡献了可观的经济效益，真正达到了银企共赢的目的。

三、礼貌热情，至诚服务。

客户部是我行的一个窗口部门，客户工作更是代表着我们xxxx的形象，是展示我行企业文化的重要场所。作为一名客户部工作人员，我在客户服务的一线服务工作中，一直坚持做到“三声”服务：来有迎声，问有答声，去有送声。以饱满的热情，迎接着每一位客户。日常处理业务时，始终遵循“先外后内，先急后缓”的原则。在保证遵循农发行各项规章制度的前提下，想客户之所想，急客户之所急，尽最大努力满足客户的要求，为客户提供快捷、高效、周全的服务。对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情和微笑去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。可以说，在我担任客户部副主管以来，我坚持积极发挥上传下达、承上启下的作用，及时与部门领导沟通情况，搞好协调配合，协调客户部工作，做到了尽职不越权，保证了客户部各项信贷工作正常进行。能够以身作则，对待工作任劳任怨，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，为了按时保质的完成各项工作，经常加班加点，牺牲了很多业余时间。

四、坚持发展与管理并重，有效防范和化解了信贷风险。

工作中，我始终坚持监管与服务并重的管理理念，理清思路，

坚持各项基本制度。每月广泛搜集客户资金、财务信息和客户的风险变化情况，收集、掌握同业对客户的竞争动态，深入进行市场调研和分析，扎实细致的做好贷款企业的各项基础管理工作和贷后监管工作，有效的防范了贷款风险。一份耕耘，一份收获，从业十几年来，我监管的企业没有发生过任何风险问题，保证了国家财产的安全。

五、勤勤恳恳，踏实做好信贷综合工作。

除去从事圣泉公司的客户经理工作以外，我还从事信贷综合工作，工作面广复杂。主要工作职责包括：一是负责报送信贷、风险、客户、银监局等部门要求报送的各项定期报表及临时性报表和部分文字材料。每个月末报送的固定报表达达到30余份，每个季末报送的固定报表达达到50余份，还有临时报表及报表说明，报表多，项目复杂，时间紧。为了完成工作，我经常加班加点，对各项数据认真细致的统计汇总，做到了数据报送及时、准确，确保了各部门和上级行统计汇总分析工作的需要。二是负责客户部门多个信息系统的数据采集、汇总上报和维护。我负责的信息系统包括粮棉油台帐系统、信贷统计报表系统、人民银行大额风险预警系统、企业和个人征信及其查询系统、全国组织机构代码查询系统、cm2006与人行征信接口系统、银税接口系统、cims系统、省行风险预警系统、总行综合报表平台及非现场监管报表等。负责的系统多、头绪复杂，有时客户发生一笔业务，我就要在多个系统登记。在工作中我注意与客户经理和上级行经常沟通，做好基础数据采集、录入、汇总、报送等上传下达工作，保证了各个信息系统顺利运行。

多年来的工作经历，让我认识到，有一种事业，需要用青春和理想去追求；有一种追求需要付出艰辛的汗水和劳动。面对领导和同事的认可和表扬，该同志不会停止进步的脚步。会用热情和努力，在这个平凡的岗位上，展示勤奋敬业的人生价值，发出灿烂的青春光芒。小小平台，自有广阔天地；闪闪萤光，闪烁着无悔青春的人生追求。

银行客户经理事迹简介篇二

我叫xx□xx年出生，文化，现为支行个人客户经理。这些年来，我在支行的正确领导下，深入学习实践科学发展观，认真贯彻落实支行的工作方针，树立全心全意为客户服务的宗旨，积极进取，开拓创新，团结协作，认真努力工作，完成各项工作任务，取得优异成绩，全方位推进支行事业的发展，获得了客户的交口称赞。

我多年来在政治上、思想上、行动上与支行领导保持一致，坚定政治信念，立志做一名新时期的农行优秀员工，搞好各项工作，为支行金融事业的发展努力拼搏，无私奉献。我树立全心全意为客户服务的思想，认真努力工作。在工作上养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从支行的工作安排，坚持安心个人客户经理工作，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位客户，认真对待每一项工作，坚持把工作献给社会，把爱心捧给客户，从而保证了各项工作的质量，受到了客户的好评，为支行金融事业的发展作出了不懈的努力。

我意识到金融业不断发展和业务创新对农行员工特别是个人客户经理工作提出了更高的要求，因此，我认真学习，不断提高自己业务水平和工作技能，认真参加上级行及支行组织的任何一次相关业务培训，注重综合知识的积累，认真学习农行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。所以，在与客户的沟通中，由于知识面广，能给客户提供更专业的建议和处理方法，特别是当客户问起业务事项，基本能满足客户的要求，说清问题，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁。

我认为要做好个人客户经理工作，关键是要真诚服务，赢得客户心。真诚服务是我们农行个人客户经理工作的出发点和归宿，银行是服务行业，所有的客户都是我们的上帝。我们

农行个人客户经理做工作就是真诚服务，对客户要做到用心服务，微笑服务。用心服务就是要求用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，全心全意，毫无保留地办好客户的所有要求。微笑服务就是要求用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在全面掌握银行业务知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，提供差别化，个性化的服务，达到了优质服务的要求。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高为支行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。一名客户在接受我优质服务后在客户留言上说：作为一名个人客户经理，对工作这样尽职尽责，耐心认真帮我办理完所有信贷手续，使我深受感动，作为一名创业、急需资金的人，感到无限欣慰，说不出的感激。从心里说，他是真正做到了全心全意为客户服务。

我认真向先进模范人物学习，加强自身锻炼，提高自身素质，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到政治强、业务精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为客户服务，把自己的爱和真情奉献给每一个客户。我坚持以服务立行，以服务兴行。对待所有客户一视同仁，始终做好真诚服务，对待高端客户热情客气，对待普通客户也一样热情客气，始终做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户在我面前有宾至如归的感觉，真正感受的优质服务。许多客户接受了我的优质服务后，赞誉支行的服务是当地最好的、最棒的，特别对我有崇高的评介，一客户留言说：你行个人客户经理，对工作兢兢业业，一丝不苟，耐心、细致、热情帮助我们办理信贷业务，一点也没有厌烦的感觉，再三嘱咐和提醒注意事项。在我见到的银行员工中，他是最优秀的，真正做到了服务到家，是大家学习的榜样。你行有这样一个优秀个人客户经理，应感到骄傲。

我提高警惕，加强内控，切实做好防范金融风险工作。做到努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，时刻不忘金融风险。严格执行各项工作制度，做到不折不扣，毫不留情，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处。我加强自身建设，认真学习，加强思想道德教育。做到洁身自好，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，在工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界，杜绝一切社会上的不良行为与腐朽作风。

银行客户经理事迹简介篇三

我叫，年出生，文化，现为支行个人客户经理。这些年来，我在支行的正确领导下，深入学习实践科学发展观，认真贯彻落实支行的工作方针，树立全心全意为客户服务的宗旨，积极进取，开拓创新，团结协作，认真努力工作，完成各项工作任务，取得优异成绩，全方位推进支行事业的发展，获得了客户的交口称赞。

我多年来在政治上、思想上、行动上与支行领导保持一致，坚定政治信念，立志做一名新时期的农行优秀员工，搞好各项工作，为支行金融事业的发展努力拼搏，无私奉献。我树立全心全意为客户服务的思想，认真努力工作。在工作上养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从支行的工作安排，坚持安心个人客户经理工作，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位客户，认真对待每一项工作，坚持把工作献给社会，把爱心捧给客户，从而保证了各项工作的质量，受到了客户的好评，为支行金融事业的发展作出了不懈的努力。

我意识到金融业不断发展和业务创新对农行员工特别是个人客户经理工作提出了更高的要求，因此，我认真学习，不断提高自己业务水平和工作技能，认真参加上级行及支行组织

的任何一次相关业务培训，注重综合知识的积累，认真学习农行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。所以，在与客户的沟通中，由于知识面广，能给客户提供更专业的建议和处理方法，特别是当客户问起业务事项，基本能满足客户的要求，说清问题，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁。

我认为要做好个人客户经理工作，关键是要真诚服务，赢得客户心。真诚服务是我们农行个人客户经理工作的出发点和归宿，银行是服务行业，所有的客户都是我们的上帝。我们农行个人客户经理做工作就是真诚服务，对客户要做到用心服务，微笑服务。用心服务就是要求用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，全心全意，毫无保留地办好客户的所有要求。微笑服务就是要求用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在全面掌握银行业务知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，提供差别化，个性化的服务，达到了优质服务的要求。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高为支行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。一名客户在接受我优质服务后在客户留言上说：作为一名个人客户经理，对工作这样尽职尽责，耐心认真帮我办理完所有信贷手续，使我深受感动，作为一名创业、急需资金的人，感到无限欣慰，说不出的感激。从心里说，他是真正做到了全心全意为客户服务。

我认真向先进模范人物学习，加强自身锻炼，提高自身素质，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到政治强、业务精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为客户服务，把自己的爱和真情奉献给每一个客户。我坚持以服务立行，以服务兴行。对待所有客户一视同仁，始终做好真诚服务，对待高端客户热情客气，对待普通客户也一样热

情客气，始终做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户在我面前有宾至如归的感觉，真正感受的优质服 务。许多客户接受了我的优质服务后，赞誉支行的服务是当地最好的、最棒的，特别对我有崇高的评介，一客户留言说：你行个人客户经理，对工作兢兢业业，一丝不苟，耐心、细致、热情帮助我们办理信贷业务，一点也没有厌烦的感觉，再三嘱咐和提醒注意事项。在我见到的银行员工中，他是最优秀的，真正做到了服务到家，是大家学习的榜样。你行有这样一个优秀个人客户经理，应感到骄傲。

我提高警惕，加强内控，切实做好防范金融风险工作。做到努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，时刻不忘金融风险。严格执行各项工作制度，做到不折不扣，毫不留情，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处。我加强自身建设，认真学习，加强思想道德教育。做到洁身自好，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，在工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界，杜绝一切社会上的不良行为与腐朽作风。

银行客户经理事迹简介篇四

同志，男，现年岁，现任***银行信贷管理部总经理。该同志爱岗敬业，克服困难，勇于奉献，他在平凡的岗位，做出不平凡的贡献。根据该同志一年来的现实表现，经基层推荐、组织考核、市行党委审查，同意推荐该同志为银行2014年度金融先进工作者，其主要事迹是：

为配合全行实现抑制经营亏损目标，该同志充分发挥其信贷工作经验，广泛吸取新知识，探索工作新途径，立足岗位，为行内当好参谋，收到较好效果。

- 1、进一步完善管理架构，形成以制度规范操作、监督的制约

机制。今年年初以来，***同志先后组织起草下发了《法人客户精细化管理实施细则》、《信贷员工贷后管理不良积分制度》、《****分行个人消费信贷审查委员会工作规则》、《****分行消费信贷审查中心管理办法》、《****加强贷后监督管理办法》、《关于规范提取信贷档案管理的补充规定》、《公司客户信贷资产质量和潜在风险贷款压缩退出考评办法》、《****分行法人客户信贷业务操作及核保操作中心工作规则》等有关制度、规定共16项，有效加强了我行信贷管理工作，为我行信贷业务的科学、有序、健康发展建立了良好的制度基础。

2、抓好信贷基础管理工作。在日常工作中该同志注重对基层行的工作指导以及问题的解答，在推广新知识、新业务上，能够首先做到本人熟知，以带动全行推广；同时加强对重点客户、重点行业、重点领域的信贷调查与分析，全年共组织参与撰写钢铁行业、汽车配件企业、固定资产贷款、开发区贷款等有价值的调查分析报告60余份，有力地指导了我行公司业务开展，为本级行经营决策当好了参谋，也为上级行制定行业信贷政策创造了条件。

3、定期组织召开信贷管理工作分析会议。对贷后管理中发现的重大难点问题，通过定期召开信贷管理工作分析会议的形式，及时分析问题成因，制定整改规划，并以《信贷管理工作会议纪要》、《信贷业务整改通知书》等方式通知问题相关行，限期落实整改。一年来共组织召开信贷管理工作会议8次，下发《信贷业务整改通知书》62份，均收到较好效果。在业务指导方面，严格执行贷后管理“有请必复”工作制度，全年共答复各支行报请的信贷管理难点问题46启，答复率100%，有力地推动了我行信贷管理工作。

2、全力压缩潜在风险贷款，进一步夯实信贷资产质量。***同志针对贷款剥离后潜在风险贷款日益显露的现象，及时组织全行进行潜在风险贷款阶段式排查，加大压降工作力度。期间共锁定潜在风险贷款**户，金额**亿元，截

止2014年年底已实现压缩**亿元，处置率列全省第*位。对暂时无法收回和消费信贷存在批量还款问题的**亿元贷款，开展了管理责任认定，逐笔制定了处置预案，将其列入不良贷款管理，进一步夯实了信贷资产质量。

3、实行信贷业务精细化管理。为推进信贷资产精细化管理，下半年着手组织对剥离后的**户企业，金额为***万元的贷款全面进行了精细化管理。根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，按不同贷款方式和形态，逐户、逐笔制定和落实管理措施，取得了良好效果。

4、规范消费信贷管理，夯实资产质量。消费信贷实行统一后台管理后，***同志立即着手组织资产质量清查。按总省行要求，及时将具有违约和批量还款特征的贷款***万元转入不良贷款管理，并采取了定期深入基层调研指导、规范催收、风险代理、依法诉讼等13项不良贷款清收处置措施，仅下半年即实现清收任务***万元，清收处置率列全省同系统之首。

5、组织好信贷员工业务技能培训。为提高信贷员工素质，***同志认真组织制定全年培训工作计划，协调相关专业，确定主讲人、审定教案、制作幻灯片，全年共组织两期由支行信贷主管行长和市行相关部室人员参加的信贷管理脱产培训班，向参加培训的信贷人员讲解了《现代商业银行信贷营销与管理》、《信贷审查要点》、《客户财务报表解读与分析》、《客户评价规则》、《统一综合授信申请与审查》等信贷业务涉及的内容，及时下发新业务幻灯片和讲义四套，开阔了信贷员工业务视野，推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

在日常廉正建设中，***同志始终保持清醒的政治头脑，时刻以党员的标准严以律己，将自身置于党和群众监督之中，以我行经营效益为中心，做到廉洁奉公，服务员工服务社会。

具体工作中坚持不到高档消费娱乐场所、谢绝客户馈赠与宴请，由于自身具有较高的政治素质，也促进了所在部门党风廉政建设工作。

以上是推荐***同志为***银行金融先进工作者的事迹材料，请上级组织审定。

银行客户经理事迹简介篇五

人活着到底应该追求什么？追求经济上富有，生活上闲逸，地位的尊贵，名利的显赫？追求饱食终日，清静无为的个人雅趣，还是追求生命不息、奋斗不止的工作境界？人们自然会做出种种不同的选择，然而对于奋斗在金融战线上的我来说，答案一直是最后一项。

从1997年我在金融战线上进行奋斗，一直到现在，我从一个懵懂的女孩变成为现在一个成熟的妻子，母亲。15年的奋斗，15年青春的抛洒，15年的坚持，我取得了不少的成绩，但是在成绩的背后，也隐藏着很多辛勤的汗水，但是有幸目标还在，梦想还在，坚持还在！

学习是人类进步的阶梯。只有不断学习，才能走在时代的前面。作为一名客户部的负责人员，对知识的渴望，让我坚持把学习始放在首位，利用业余时间不断地学理论、学政策、学业务，不断要求自己能够更为熟悉农发行产品的特性，以便为客户拓展和更好的为客户服务而努力。在20xx年一年中，我通过努力获得得了支行先进工作者和营业部先进工作者等荣誉，这些荣誉的取得不仅是对我工作的肯定，而且也让我对以后的工作更加有信心。

在工作中，对每笔业务，我都能够做到一丝不苟，对每个细节逐一掌握，努力做到考虑问题全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。我时刻注重研究市场，注意市场动态，通过分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，

了解客户资金运作规律，将客户的下游资金跟踪到我行，实现了资金从源头开始的“垄断控制”，巩固了我行资金实力。20xx年，通过多方努力，我督促贷款客户的下游客户在支行开户，监督企业将信贷资金直接支付到材料供应商在支行开立的账户上，实现了资金的体内循环，全年为支行增加日均存款约20xx余万元。面对客户的工作，我始终坚持做一个有心人，及时捕捉到有用信息，发掘企业的信贷需求，为企业提供信贷支持。20xx年，为管辖企业办理了全额保证金的银行承兑汇票10000万元，拉动支行日均存款5000万元。同时狠抓贷款企业的货款回笼，为了提高货款归行率，上门为企业办理银行承兑汇票的委托收款业务，帮助企业填写委托收款凭证，使用心服务不流于形式。通过多措并举，多方努力，年末我管辖的企业日均存款达到了6858万元，占支行全部日均存款的56.5%。

尽管客户部工作平凡，但是身为客户部的一员，我时刻不忘严格要求自己。当天的工作当天办理完毕，绝不拖延，有时候业务繁忙，甚至顾不上吃饭休息。在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想。做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，时刻铭记客户的需求就是我的工作，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，能够用心细致，把朋友情注入工作中。当节日来临，我会通过短信、电话、登门拜访等方式及时向客户送去祝福；当客户生病时，我会及时送去我的关心；当客户遇到困难时，我会竭尽所能提供帮助。通过日常点点滴滴的细小事情，缩短银企之间的距离，让客户体会到真情，真正的做到深入人心。在对客户进行贷前调查和贷款发放时，为了加快业务办理进度，不影响企业资金使用，经常加班加点，牺牲了很多业余时间、双休日和假期。在上级行及支领导的支持下，几年来，我管辖的客户业务每年都有一个新的突破，每年都有一个好的发展。客户在我行的贷款从最初的8000万元逐年增加到20xx年末的35606万元。全年累计收息710万元，利息收回率100%，占支行全部贷款利息收

入的31.72%；贴现利息收入657万元，占支行全部贴现利息收入的100%；办理财产保险、国际业务、银行承兑汇票等中间业务手续费收入累计13.13万元，占支行中间业务收入的84.10%，在为企业服务的同时，为我行贡献了可观的经济效益，真正达到了银企共赢的目的。

客户部是我行的一个窗口部门，客户工作更是代表着我们xxxx的形象，是展示我行企业文化的重要场所。作为一名客户部工作人员，我在客户服务的一线服务工作中，一直坚持做到“三声”服务：来有迎声，问有答声，去有送声。以饱满的热情，迎接着每一位客户。日常处理业务时，始终遵循“先外后内，先急后缓”的原则。在保证遵循农发行各项规章制度的前提下，想客户之所想，急客户之所急，尽最大努力满足客户的要求，为客户提供快捷、高效、周全的服务。对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情和微笑去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。可以说，在我担任客户部副主管以来，我坚持积极发挥上传下达、承上启下的作用，及时与部门领导沟通情况，搞好协调配合，协调客户部工作，做到了尽职尽责，保证了客户部各项信贷工作正常进行。能够以身作则，对待工作任劳任怨，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，为了按时保质的完成各项工作，经常加班加点，牺牲了很多业余时间。

工作中，我始终坚持监管与服务并重的管理理念，理清思路，坚持各项基本制度。每月广泛搜集客户资金、财务信息和客户的风险变化情况，收集、掌握同业对客户的竞争动态，深入进行市场调研和分析，扎实细致的做好贷款企业的各项基础管理工作和贷后监管工作，有效的防范了贷款风险。一份耕耘，一份收获，从业十几年来，我监管的企业没有发生过任何风险问题，保证了国家财产的安全。

除去从事圣泉公司的客户经理工作以外，我还从事信贷综合工作，工作面广复杂。主要工作职责包括：一是负责报送信

贷、风险、客户、银监局等部门要求报送的各项定期报表及临时性报表和部分文字材料。每个月末报送的固定报表达达到30余份，每个季末报送的固定报表达达到50余份，还有临时报表及报表说明，报表多，项目复杂，时间紧。为了完成工作，我经常加班加点，对各项数据认真细致的统计汇总，做到了数据报送及时、准确，确保了各部门和上级行统计汇总分析工作的需要。二是负责客户部门多个信息系统的数据采集、汇总上报和维护。我负责的信息系统包括粮棉油台帐系统、信贷统计报表系统、人民银行大额风险预警系统、企业和个人征信及其查询系统、全国组织机构代码查询系统、与人行征信接口系统、银税接口系统、省行风险预警系统、总行综合报表平台及非现场监管报表等。负责的系统多、头绪复杂，有时客户发生一笔业务，我就要在多个系统登记。在工作中我注意与客户经理和上级行经常沟通，做好基础数据采集、录入、汇总、报送等上传下达工作，保证了各个信息系统顺利运行。

多年来的工作经历，让我认识到，有一种事业，需要用青春和理想去追求；有一种追求需要付出艰辛的汗水和劳动。面对领导和同事的认可和表扬，该同志不会停止进步的脚步。会用热情和努力，在这个平凡的岗位上，展示勤奋敬业的人生价值，发出灿烂的青春光芒。小小平台，自有广阔天地；闪闪萤光，闪烁着无悔青春的人生追求。