# 银行贷款业务经理个人工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-23

*小编为大家整理了银行贷款业务经理个人工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习...*

小编为大家整理了银行贷款业务经理个人工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行贷款业务经理个人工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：银行个人贷款业务季度总结—个人工作总结

岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将××年全年的工作进行总结：

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万本文转载自网元，组织他行存款八十余万元。从××年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。

此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣本文来自网誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

第2篇：商业银行个人贷款业务

商业银行个人贷款业务

商业银行贷款条件：

不同的商业银行对借款人申请不同种类的贷款会提出不同的条件，主要条件有：

借款人必须是年满18周岁，具有完全民事行为能力的自然人;

在中国境内具有常住户口或有效居留身份;

具有稳定的职业和经济收入，信用良好，有偿还贷款本息的能力;

能够提供完备的，证明贷款用途的购房合同、购车合同、入学证明、投资计划书等文件;

具备一定的自有资金，能够按规定的比例交付首付款;

提供经商业银行认可的有效担保;

商业银行规定的其他条件。

提交商业银行所需的申请文件：

您向商业银行申请个人贷款时，应向商业银行提交书面借款申请，填写有关申请表格，并按具体要求提交相关的证明文件和资料，这些资料包括但不限于：

借款申请书;

身份证、户口簿或其他有效居留证件原件，并提供其复印件;

贷款用途证明文件，如购房合同、购车合同、入学费用通知等;

担保所需的证明或文件，包括抵(质)押物清单和有处分权人(含财产共有人)同意抵、质押的证明;有权部门出具的抵押物所有权或使用权证明、书面估价证明、同意保险的文件;质押物须提供权利证明文件;保证人同意履行连带责任保证的文件、有关资信证明材料;

有固定职业和稳定的经济收入证明，以及家庭基本状况;

不低于规定比例的首付款付款证明、自有资金证明等;

贷款人要求提供的其他文件资料。

贷款的发放与偿还：

发放：您的贷款申请获得批准后，商业银行将于《借款合同》生效后约定时间内将贷款一次或分次划入指定账户，并由贷款人监管使用。

如果这笔贷款用于向特定的商品销售方付款，如购房合同中的开发商或售房单位、购车合同中的汽车销售商等，那么指定账户应该是这个销售方的专用账户。

如果这笔贷款没有特定的销售方，比如助学贷款、小额信用贷款等，那么可以指定您自己的某个银行账户作为专用账户接收和管理这笔贷款。

偿还：还款方式和还本付息计划应在借款合同中规定。

贷款期限在1年以内(含1年)的，可以分期偿还贷款本息，也可以到期一次偿清贷款本息。

贷款期限在1年以上的，您应该从使用贷款后第二个月开始按月或按季偿付贷款本息。两个基本的偿还贷款本息的方式有等额本息还款法或等额本金还款法，有些银行可以提供更灵活的还款方式，比如按月还息到期还本、等比累进还款、组合还款等。

一笔借款只能选择一种还款方式，合同签订后，改变还款方式需要经过贷款银行的批准。

提前还款。借款人在贷款合同生效后，若有足够的资金来源，可以提前部分或全部还款，贷款银行可能会视情况按提前还款金额收取一定比例的违约金(比如，有的银行规定贷款不满一年提前还款收取违约金，贷款满一年以上的提前还款不收违约金等)。

商业银行贷款的审批：

在您向商业银行提交了借款申请书和相关的证明文件后，银行的贷款审批部门会通过信用评分、征信调查、审贷会议等一系列规定的程序对您的贷款申请进行审核，直至最终否决或批准您的贷款申请。审批通过后，商业银行会和您签订《借款合同》，并通知您办理相关的抵(质)押手续。每家商业银行具体的审批程序和审批标准可能不同，审批需要的时间也可能不同。

贷款的费用：

您从银行获得贷款所涉及的公证费、抵押登记费、保险费、鉴证费、评估费、契税、印花税等有关税费都需由您(借款人)承担。

贷款的展期：

展期就是在向贷款银行申请并获得批准的情况下，延期偿还贷款的行为。如果在贷款期间发生不可抗力的事件，致使您不能在合同规定期限内按期偿还贷款本金，应按规定提前(一般是30个工作日)向贷款银行申请展期。展期申请经贷款银行审查批准后，银行会与您签订一个展期协议。展期协议需要经过抵(质)押人、保证人书面认可，并办理延长抵(质)押登记、保险手续。

关于贷款展期的具体要求请咨询贷款银行。

消费金融公司业务

1、与银行业务相比。银行个人贷款主要面对族群涉及单位及个人两大群体，而个人办理所需手续较多，且从及时性角度来讲也是因人而异。消费金融公司面对的群体主要是社会个人，受理申请流程简单，风险把控更为合理。

2、与小额贷款公司相比。消费金融公司所面对的人群主要是有稳定收入的中低端个人客户，而小额贷款公司的融资主要面向中小企业和涉农企业。小贷公司一般不受理普通老百姓的融资需求。小贷公司一般会向客户收取较高利息，且由于是非金融机构，所以客户的权益可能会得不到有效的保障。

3、与信用卡业务相比。信用卡业务目前由商业银行办理。小额消费可采用信用卡的结算方式，但受商家机具影响较大;消费金融公司的消费方式相比较更为灵活，更易被消费者及商家所接受，而大额计划性消费，客户可选择消费金融与信用卡搭配使用。

第3篇：银行业务经理工作总结

银行业务经理工作总结

银行业务经理工作总结

篇1：

银行派驻业务经理年终总结 范文

派驻业务经理工作总结 银行的宗旨就是为客户提供优质、高效的服务。近年来，随着服务行业服务水平的不断提高，大众对服务的专业化、完美化要求越来越高。伴随着我行网点的转型，全辖派驻业务经理工作也正向精细化、规范化迈进。时间过得很快，在今年这一年时间里，我与派驻机构一起进行了案件风险排查、客户信息补录、核心银行业务知识的培训学习、数据迁移、不规范数据清理、银企对账、反洗钱、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年时间里，为了全面了解和掌握派驻机构的风险控制现状，不断强化管理、堵塞漏洞，进一步提高派驻机构的合规操作意识和风险防范能力，与此同时也深深意识到，还有许多需要学习和改进之处，下面就工作情况汇报如下：

一、日常工作情况 在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对;对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

二、风险管控情况

1、对现金及重要空白凭证实时监控，每周至少保证一次彻底盘库;

对授权业务进行严格监督和;

2、对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控; 3、对员工进行不定期培训，学习各项规章制度，对同业发生的经

典案例进行深入剖析、讨论，吸取经验教训。

三、制度执行情况 严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

四、取得的主要成绩 1、业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例

较往年有所降低;

2、业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合

格率100%，百分之九十以上达级。

五、不足及改进 1、业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新， 新文件、新业务的不断改进，还有很多业务知识需要学习。为此，我不断向领导和同事讨教，时刻关注信箱，不停学习新业务新规定;

2、管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高

自己的管理监督能力。 XXXX银行

篇2：

银行营业经理个人工作总结

银行营业经理个人工作总结 从值班主任转换成营业经理的那一刻起，我心理便多了一份沉甸甸的不安与责任感。因为我的工作角色从协助、配合网点主任到自己须独当一面去处理网点的所有业务、会计核算和控制，因此觉得压力大了，肩上的担子也更重了。 为了能更好地担负起营业经理的岗位职责，加强事中监督，我在紧张工作之余，每天都挤出时间努力学习最新的金融理论和业务政策，不断提高和完善自身的业务水平。在日常的学习、工作过程中，以书本为师、以专业部门的能者为师、以身边的员工为师，学习他人所长，补自己所短，得以熟练掌握各项业务要领，做到对会计核算程序心中有数，从容应对网点日常工作中发生的各类问题。在做好自身业务学习的同时，我还针对网点不同柜员的业务素质水平，因人而异，开展有针对性的业务指导，将自己掌握的业务技能和管理经验传授给其他员工。因为我始终相信，打造一个坚持执行制度、能抑制操作风险的团队，需要每一个员工的参与。 我经常和网点负责人、主任进行业务上的沟通，探讨如何规范柜员的业务操作。要求柜员处理业务时要操作定型和坚持自我复核，实施重点检查监督，促使柜员养成良好的业务操作习惯。营业经理是会计核

算控制的关键环节，这也就要求我在日常工作中，必须时刻保持警惕和树立风险防范意识。对容易发生差错的同志，我不断提醒，使其在工作中引起重视;对一些因业务不熟而发生差错的同志，就耐心帮助其熟悉业务;对复杂业务和有可能出差错环节，就事先做好预警工作，到柜员的岗位当面指导。通过严格规范操作，实施重点检查监督，狠抓差错原因分析，加强管理监督，培养柜员养成良好的业务操作习惯。 案件防范是我们会计结算的永恒主题，也是营业经理的首要任务，把握好风险点，就能防范案件的发生。对权限卡、重空凭证、印章、重要物品等案件易发部位每天我都坚持重点监控，重点检查，决不走过场。把自己权限卡的密码保管好，每次授权都用一块挡板挡住密码。每月的案防会议都认真的和大家一起总结网点存在的不足，提出整改方案。加强案例分析，对自己和员工进行警示教育，杜绝案件发生。 与慷慨激昂、代表着我行一线营销人员百舸争流般的精彩的营销案例相比，在营业经理身上，可以看到的是另外一种截然不同的风采――那就是默默耕耘、充满自信。我所在的网点，营业经理是最忙碌的一个。但，忙而不能乱，面对为了坚持制度而被个别客户误解、中伤，我们充满了自信。因为我们肩上承载着工行的广大客户、总省行、市分行党委的信任。业务我们没有理由不精通，制度我们没有理由不执行。 当上营业经理以来，我的快乐是网点无差错、无案件发生。苦的是怕工作中还存在许多不足，辜负了领导的信任。今后我将不断完善自己，争当一名优秀的营业经理。

篇3：

银行营业部经理工作总结

银行营业部经理工作总结 今年以来，我部在市行党委的正确领导下，按照市行\*\*\*x年工作会议确定的“认真贯彻总分行工作会议精神，以科学发展观为指导，以价值创造为主线，突出发展、管理两大主题，抓住转型、合规、执行三个关键，进一步统一思想、优化结构、真抓实干、争先创优，全面打造中心城市行竞争优势，努力实现做强做大的目标“的指导思想，以向零售网点转型为奋斗目标，解放思想，求真务实，深化股份制改造和实施双贯标工程，加快结构调整步伐，紧紧以经济增加值为核心，抓班子带队伍，克服困难，奋力拼搏，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将\*\*\*x年主要工作开展情况汇报如下：

一、各项指标完成情况 截止到十二月三十一日，我部全口径存款万元，比去年同期增加万元，其中：

企业存款余额万元，比去年同期减少万元，个人存款余额万元，比去年同期增加万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为万元，五级分类口径不良率为%。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达万元，五级分类口径不良率为%;累计发放公司类人民币贷款万元，回收公司类人民币贷款万元，发放美元贷款万，回收公司类外汇贷款万美元，发放信用证万美元，签发银 行承兑汇票万元，回收万元。实现收费类收入万元。实现报表利润万元，实现税后净利润万元。

二、主要工作

顺利通过总行零售网点转型验收 我部作为全国的五个 2、精心制订营销方案并按旬调度营销进展情况。活动期间，共下发通报期，个人存款日均新增万元，完成旺季营销计划的%，营销乐当家理财卡白金卡张，完成旺季营销计划的%，个人消费贷款余额新增万元，完成旺季营销计划的%;个人网上银行个，电话银行个，完成电子银行业务交易量笔，交易额为万元。

、细分市场，强化市场营销。 市行明确指出：

要坚持以客户为中心，进一步巩固政府类、绩优类客户，积极拓展机构及基金类客户，稳妥发展中小客户，大力发展个人类客户。根据这一市场定位，我部进一步细分了客户，一户一策，细化营销方案。

1、进一步做大做强对公业务。营业部业务的主体是对公业务，是全体员工绩效工资的主要来源，对公业务只能加强，不能削弱。多年来，营业部在市行的直接 领导下，营造了一大批政府类客户和机构客户，伴随着他们与营业部的业务往来，带动了营业部连年的业务增长，提升了全体员工的个人收入。因此，我部始终紧紧抓住这项业务。资产业务要抓集团贷款到位这根主线，兼顾煤矿贷款的整合。在完善手续、防范风险的前提下，继续大力发展贴现业务。

2、成功营销证券公司客户交易结算资金银行独立存管业务。银行存管业务是一项综合收益较高的业务，可以为带来大额的、稳定的同业存款、中间业务收入以及储蓄存款和企业存款，并为我部导入大批优质客户资源。今此一项在全年就为我部带来中间业务收入15万元

3、大力发展个人银行业务。坚持大个银的工作思路，人人都当个银客户经理。坚持上下联动，公私联动。大力培育高中端个人客户群体，积极做好代发工资、贷记卡、POS商户、VIP客户、本外币理财产品的营销等工作，大力发展个人银行业务。力争使个银业务做成今年我部赢利的重要增长点。如我部组织的到市教委及在大厅内组织的精确集中营销收到了明显的效果，现场推介的电子银行产品受到客户的一致好评。 中间业务取得突破性进展。我们高度重视收费类业务的发展，以代理发行基金、扩大客户群体和资产负债业务为依托，及早动手，强化创新，在竞争策略和产品上实现了新突破。全年共实现中间业务收入万元，完成全年计划的%，完成去年全年计划的120%。 全年单位电子银行客户签约户，发行信用卡张，信用卡消费额万元，电子银行渠道占比%，新增电子银行客户户，其中：

个人网上银行客户数新增户，个人电话银行客户数新增户，个人手机短信客户数新增户，手机银行客户数新增户。实现电子银行中间业务收入万元，电子银行交易额实现万元。

大力加强合规文化建设 为在全部营造良好的合规氛围，进一步提高全员合规风险管理能力，推动合规文化的构建，我部积极实施合规文化教育活动。

1、组织收看《警示教育--大家谈》专题录像片，强力灌输“依法合规经营是银行员工特别是管理者最基本的职业操守，不能作到依法合规经营，就不是一名合格的银行员工”的合规理念，引导员工明是非、识善恶、辨美丑，确立正确的世界观、人生观、价值观，使“八荣八耻”成为每个员工应有的价值取向和行为准则。

2、与省行开展的“星级网点”创建活动相结合。创建星级网点不仅仅是统一网点建设、规范服务标准，更重要的是对“以客户为中心”理念更深层次的诠释和实践，其稳步推进更要以合规工作为先导。

强化风险管理，打好清收不良贷款“攻坚战”。

1、对个贷实施精细化化管理。篇 四：

银行客户经理年度工作总结 银行客户经理年度工作总结 上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：一：

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。 2﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入

研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司﹑云南崎峰机电设备有限公司﹑滇能电力燃料有限公司﹑云南城投等公司业务的开展工作。 二：

加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工 作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。 三：

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。 在我做好自己工作的同时，我也尽我所能帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：

三人行必有 我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。 营销是客户经理的主要任务，但是“任务”和“客户”如何来平衡，怎样才能够得到“双赢”?这半年来，我领悟到只有像医生一样，对客户做到“望闻问切”，对症下药，即：

顾问式营销，只有这样才能获得客户的信赖与支持。 客户的资产比自己的更重要，不能让客户亏损。一旦亏损就会对你产生怀疑，可能要付出十倍、千倍的努力才能再次赢得客户的信任。我在工作中尽其所能全面收集客户资料，将客户姓名、电话、特征、有多少金额的需求、买入产品的时点价格等都记好 ，归档整理。把需要办理相关业务的人名做标记，逐个打电话提醒客户过来，客户都会配合我及时过来办理。有时候客户还经常会给我带来意想不到的收获。我的客户就是我发射营销信号的“中继站”，他们会用亲身经历把建行的声誉传播开来，为我介绍更多的优质客户。 时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己

培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在 一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。 另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。 最后，在新的一年里，我将一如既往，努力使自己成为一名优秀的客

户经理。做好本职工作，与全行员工一起，团结一致，为完成今年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

附送：

银行业务营销工作总结演讲

银行业务营销工作总结演讲

银行业务营销工作总结演讲 大家好! 一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。 所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。 ××年月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：

“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。” 对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，筛网滤布对某某知之甚少。 此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转里地将农信社的万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。 所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：

“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。 所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点

相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡;针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销天期通知存款;针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。 一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长万发展到当年新增万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款余万元，占整个分理处新增存款的。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：

“某人，我们真恨你啊!”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台! 《银行业务营销工作总结演讲》

第4篇：银行个人贷款业务季度总结(材料)

以上就是我支行个贷一季度任务完成情况，可以说是相当不理想，究其原因有以下三点：

1、由于去年我支行的考核成绩较好，名次靠前，我们没有足够的忧患意识及应有的紧迫感，放松了对广阔市场最好的营销时机，以至项目储备相当匮乏，未预料到今年的情况如此严峻。

2、对房地产市场的变化判断和估计不足。我行将一季度的个贷

任务的完成主要放在有开发贷款支持的中渝公司“\*\*\*”项目上。项目开盘后七家银行的介入办理按揭，在我行花费相当大的人力、物力、精力与其竞争同时，今年该项目的销售不景气，并导致二期楼盘迟迟未开，更是我行始料不及的。

3、年初我行获得批复的直客式按揭项目“\*\*\*”，该项目开盘后，由于开发商的办理的流程的不规范(未与客户办理网上签约)及销售情况的不理想，我行意识到其潜在风险巨大，主动放弃了对其发放贷款。

一季度的任务完成情况的不理想，我们不能再作茧自缚，一定要放开思路，摒弃传统思维，加大营销力度。进行如下措施：

1、认真学习和钻研个贷管理办法，关注新开盘的项目，主动出击，上门营销，发挥主观能动性，将我行的贷款优势及拳头产品进行介绍和推广，与同业相比，我行信贷政策不处劣势。

2、由于今年信贷政策从紧、银根紧缩，在一季度\*\*银行等大肆占据市场的同时，他们的信贷规模也会受到相应的制约，同时也预示着我行机会的到来，我行将针对此类银行办理按揭的楼盘进行重点关注，适时介入其中。

3、广开思路、开拓创新。我行将与中介机构建立合作关系，利用其资源和网点对我行的信贷政策进行宣传和业务介绍相结合。同时利用我行多种贷款品种，如具有市场优势的二手房直客式按揭、个人房屋净值贷款。对任务进行补充和延伸到信用卡、工资代发、中间手续费等领域。

第5篇：模拟银行实习,个人贷款业务

贷款业务

6.6.3.2.3.1住房贷款

1、申请住房贷款

在“客户窗口”页面，点击“贷款业务---住房贷款”按钮，在页面右侧打开如下界面：

点击“申请住房贷”按钮，在打开界面中，选择一家银行(如，浙科银行)，点击该银行“操作”栏中的“”，在打开界面中，填写相关信息，如下图所示：

点击“申请”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮。

2、进入综合角色操作页面

客户申请住房贷款所在银行的 “综合”角色，进入综合角色操作页面，如下图所示：

3、添加个人住房贷款贷前问题

点击菜单“信贷部门→信贷试卷→贷款贷前问题”，打开如下界面：

点击“添加”按钮，在打开界面中，填写问题，选择是否必答，如下图所示：

点击“添加”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

按照以上操作方法，继续添加问题，如下图所示：

4、添加贷前问卷

点击菜单“信贷部门→信贷试卷→贷前问卷”，打开如下界面：

点击“添加”按钮，在打开界面中，选择个人贷款申请书类别、个人贷款申请书、问题，填写试卷名称，如下图所示：

点击“添加”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“题目排序”，可以重排试卷中的题目顺序。

提示：

1、在设置贷前问卷之前，先要在“信贷部门→信贷试卷→贷款贷前问题”菜单中，设置问题。

5、发布住房贷款调查

点击菜单“信贷部门→个人贷款→住房贷款”，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“发布调查”，系统提示：

点击“确定”按钮。

6、客户填写调查评价

进入提交该住房贷款请求的“客户窗口”，点击“贷款业务---住房贷款”按钮，在页面右侧打开如下界面：

点击“操作”栏中的“调查评价”，在打开界面中，回答“个人住房贷款问卷”中的问题，如下图所示：

点击“保存”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮。

7、银行信贷部门调查评价

客户申请住房贷款所在银行的 “综合”角色，进入综合角色操作页面，点击菜单“信贷部门→个人贷款→住房贷款”，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“调查评价”，在打开界面中，填写调查意见，如下图所示：

点击“调查” 按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“审查”，在打开界面中，填写审查意见，然后点击“审查”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“审批”，在打开界面中，填写审批意见，然后点击“审批” 按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“定制合同”，在打开界面中，填写乙方要填写的内容，如下图所示：

点击“定制合同”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

8、客户签订住房贷款合同

在“客户窗口”页面，点击“贷款业务---住房贷款”按钮，在页面右侧打开如下界面：

点击“操作”栏中的“签订合同”，在打开界面中，填写甲方签字，然后点击“签订合同”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“借款借据”，在打开界面中，选择收款人账号、委托扣款账号，如下图所示：

点击“保存”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面返回至：

9、进入柜员窗口

进入“柜员窗口”，如下图所示：

输入柜员密码，然后点击“签到”按钮，打开如下界面：

点击“”按钮，打开柜员操作界面：

10、柜员受理客户业务

点击“工具栏”中的“叫号器” ，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“受理”。

11、审核客户提交的凭证

点击“工具栏”中的“桌面凭证”按钮，系统提示：

按钮，在打开界面中，点击“审核”

点击“确定”按钮，然后关闭弹出页面。

12、输入业务数据

点击柜面上的计算机显示器，在打开界面中，点击“保存”

按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，关闭弹出窗口。

13、盖章

点击“工具栏”中的“印章”统提示：

，在打开界面中，点击“盖章” 按钮，系

点击“确定”按钮，关闭弹出窗口。

14、结束业务 点击“结束业务”

按钮，在打开界面中，点击“结束业务”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮。

15、银行进行贷后回访

客户申请住房贷款所在银行的 “综合”角色，进入综合角色操作页面，点击菜单“信贷部门→个人贷款→住房贷款”，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“贷后回访”，打开如下页面：

点击“添加”按钮，在打开页面中，填写和选择相关信息，如下图所示：

点击“保存”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，页面跳转至：

16、添加回访问题

接上一步，点击“操作”栏中的“添加问题”，在打开界面中，点击“添加”按钮，在打开界面中，填写回访问题，如下图所示：

点击“保存”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，在打开界面中，点击“返回”按钮，页面跳转至：

点击“操作”栏中的“回访”，系统提示：

点击“确定”按钮。

17、客户回答回访问题

在“客户窗口”页面，点击“贷款业务---住房贷款”按钮，在页面右侧打开如下界面：

点击“操作”栏中的“贷款回访”，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“回答”，在打开界面中，填写各项信息，如下图所示：

点击“保存”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，打开界面中，点击“返回”按钮，页面跳转至：

提示：

1、此时，您可以选择进行还款、提前还款申请书、延期还款申请书的操作。

18、客户还款

接上一步，点击“操作”栏中的“还款”，打开界面中，点击“还贷”

按钮，

点击“还款”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，

19、进入柜员签到窗口 点击页面上方的“到”按钮，打开如下界面：

”按钮，进入柜员签到窗口，输入柜员密码，然后点击“签

点击“”按钮，打开柜员操作界面：

20、柜员受理客户还贷业务

点击“工具栏”中的“叫号器” ，打开如下界面：

点击“操作”栏中的“受理”。

21、审核客户提交的凭证

点击“工具栏”中的“桌面凭证”按钮，系统提示：

按钮，在打开界面中，点击“审核”

点击“确定”按钮，然后关闭弹出页面。

21、输入业务数据

点击柜面上的计算机显示器，在打开界面中，填写还款人、还款金额，然后点击“显示信息”

按钮，如下图所示：

点击“保存”

按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，关闭弹出窗口。

22、打印凭证

点击“工具栏”中的“报表打印机”钮。

9、盖章

，在打开界面中，点击“打印”按点击“工具栏”中的“印章”提示：

，在打开界面中，点击“盖章”按钮，系统

点击“确定”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮。

10、结束业务 点击“结束业务”

按钮，在打开界面中，点击“结束业务”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮，系统提示：

点击“确定”按钮。 6.6.3.2.3.2综合消费贷款

个人综合消费贷款指以借款人本人或第三人所有的依法有权处分的住房作抵押，或以银行接受的质物，或其它抵(质)押方式作担保，以个人综合消费为用途而发放的贷款。可用于购买房产、汽车、装修、教育、旅游、医疗、购买家具家电等用途。 提示：

1、综合消费贷款的操作，请参考“6.6.3.2.3.1住房贷款”操作。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！