# 银行支行人贷款营销先进经验总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-01-17

*农行支行把dai款营销作为工作的重中之中，采取多策并举，主动出击的办法收到良好效果。本站今天为大家精心准备了银行支行人贷款营销先进经验总结，希望对大家有所帮助!　　银行支行人贷款营销先进经验总结　　通过这次培训使我对客户经理的岗位有了新的认...*

农行支行把dai款营销作为工作的重中之中，采取多策并举，主动出击的办法收到良好效果。本站今天为大家精心准备了银行支行人贷款营销先进经验总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　银行支行人贷款营销先进经验总结

　　通过这次培训使我对客户经理的岗位有了新的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化的一种现代金融管理模式。客户经理具有重要的桥梁作用、市场调研作用、客户中心服务作用，我们要认真学习客户管理的方法、技巧，运用现代的多种手段，力求首先改变自己，从而达到改变客户的目的，从而尽快占领市场，占领客户，以期实现双赢乃至多赢。

　>　因此，在今后的一段时间内，我们应中点做好以下几方面的工作：

　>　1、尽快适应岗位转换。

　　首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系;客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

　　>2、积极主动营销、挖掘客户源。

　　我们要树立主动营销的意识、树立发展意识、市场意识和服务意识，深入市场和企业调查研究，针对当地经济的特点，及时调整经营思路，制定适合本地区经济特点的客户营销策略，及时发现，积极培育优质客户和贷款项目，积极开拓信贷市场。

　　主动地去发掘，选择培育和支持有效信贷需求，积极开拓适应中小企业和当地经济特点的信贷品种，扩大信贷投放领域，努力提高资金使用的安全性、流动性和盈利水平，并以此实现自身的发展壮大。

　>　3、加强客户关系的维护。

　　客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

**银行支行人贷款营销先进经验总结**

　　最近参与了工行两个营业部的服务营销项目，通过对环境设施的整改，营销环境的建设，提高服务规范，对客户进行个性化营销等方式帮助网点提高服务能力。

　　一、环境设施标准化。按照统一模式，对营业网点重新规划服务区域，完善各功能分区，将网点划分为现金区、非现金区、自助服务区、咨询休息区、理财服务区，vip贵宾室等六大区域，统一安装并有醒目的标示。配置了伞架、雨伞、打气筒等便民设施，添置了玻璃擦等卫生设施，摆放了绿色观赏植物，贵金属柜标注当日价格。通过5s管理，物品摆放整洁有序，资料架、广告牌、荣誉墙整齐规范，电子显示屏每天把天气预报、雨雪天的温馨提示以及新发行的理财产品、国债和各项优惠活动滚动，让顾客置身于温馨服务之中，彰显了工行与众不同的客户服务观。

　　二、服务标准规范化。为提高服务规范化，营业网点每天的晨训从检查仪容仪表，从微笑服务，从站立微笑迎接第一批客户开始，从规范化服务的每一个细节开始。要求网点从穿着打扮、身体姿势、服务语言、工作效率到面貌都必须规范，真正做到着装整洁、举止端庄、主动热情、周到快捷。

　　三、客户服务个性化。为提高服务效率和效能，需加强客户引导分流，积极推行个性服务。对大堂经理服务台重新进行设置，把客户必须填写的单据，都制作了范本，放置在服务台的外围周边，方便客户对照填写。充分发挥大堂经理在客户引导分流和识别中高端客户中的关键作用，第一时间把握客户需求，区分复杂业务和简单业务、将客户分流到不同业务窗口和自助服务区，实施“差别化、个性化”服务，最大限度满足客户需求和缩短客户等待时间，提高服务能力。

　　四、服务检查严格化。该部采取多种形式加强服务检查，定期检查和不定期检查相结合，实地检查和远程检查相结合，安排专人不定期观看远程，对网点的服务情况进行检查，检查结果每月通过《服务》进行，对违反服务规范的网点和个人严格按服务质量管理办法进行扣罚，以此带动全行服务执行能力的提升。

**银行支行人贷款营销先进经验总结**

　>　一、领导重视，思路明确，政策到位。

　　农行是一个城区支行，下辖四个基层网点，每个网点都设在繁华的闹市区，业务异常繁忙，竞争非常激烈，支行行领导十分重视信dai资产业务的拓展，明确了信dai资产业务的营销思路是“维护大户，对等公关；拓展新户，大员上阵，高位介入,深入挖掘信dai资产业务潜力”。行长亲自挂帅，根据业务的进展情况，有针对性地进行对等攻关、高层营销。同时该行在人员配备上也做到各尽其才，将社会关系面广、富有信dai资产业务工作能力的人员选配到信dai资产业务部。该行认真分析了近年来信dai资产业务发展的一般规律和本市信dai资产业务的分布情况，抢前抓早。新年伊始，该行并没有沉醉于信dai资产业务已取得的成绩之中，而是及早着手今年的工作，及时分解计划抓落实，将支行营销的信dai资产业务计划逐一落实到各部室及目标客户、客户经理，及时促进度，保证了信dai资产业务的顺利开展，使信dai资产业务在良好的环境下得到了快速高效的发展。

　>　二、细分市场，捕捉信息，提升沟通层次，积极拓展新户。

　　支行对开户的企业进行了细分，对有资源、有市场、有技术、有效益，有一定资金实力的企业，实行目录管理。支行现有信dai资产业务客户100多户，重点类客户占信dai资产业务的90%以上。加强对这些重点客户的维护与服务是做好信dai资产业务工作的关键。为此，支行根据重点客户资金流向的特点，采取不同措施，把工作做到前头，争取工作的主动权，在春节走访的同时，支行专门安排信dai资产业务部经理做好全辖信dai资产业务客户的全面摸底调查，锁定拟拓展的目标客户。行长同这些单位领导进行面谈沟通，为今年的工作打下了基础。国电长源电力股份有限公司是我行多年的老客户，目前该户dai款总余额占支行信dai资产业务的40%，公司部经理经常关注国电的资金流向的突破口，上半年国电长源电力股份有限公司申请dai款，农总行直接授信，向国电长源电力股份有限公司投放27100万元，为国电长源电力股份有限公司今后的发展注入了新动力，同时为支行创造了丰厚的利润。抓住机遇，拓展新户，七月份荆门分行开通了“绿色通道”为dai款急的团团转的湖北荆门市弘业物流有限公司经理王孝国，如愿地从农行支行dai到了300万元流动资金dai款，从而解决了该企业的燃眉之急。新客户的成功拓展，为我行信dai资产业务注入了新的资源，保持了我行的信dai资产业务发展源源不断，稳定增长。

　>　三、多元化营销理念，创造品牌营销。

　　今年支行抢前抓早，早走访、早介入，借春节走访客户之机，感谢客户过去的支持，共同谋划合作的未来，密切关系，掌握信息，以了解客户实际需求为突破口，以宣传金融产品为扭带，积极维护了客户。以“多元化的服务、低风险的dai款结构”为支行营销的整体形象，目的是建立一个全面、专业、亲和、鲜明、有特色的品牌形象。金融服务以客户为中心，通过创新产品和服务，为企业量身定制专业、创新的.解决方案来提升客户价值，与企业一起在运用现代金融专业知识、工具和技术的过程中实现共同的成长，并以此提高支行的核心的竞争力。

　　>四、多策并举，严把信dai准入关，严把dai后管理关，服务相结合，实现双赢目标。

　　支行信dai资产业务严把信dai准入关主要做了以下几方面的工作：一是严格实行准入限制。对不符合国家政策、高能耗、低利润的企业要限制进入，对辖区内的企业不能人为挑出一批“优良客户”，人为降低信dai门槛，也不能为了追求眼前利益，放松dai款条件，切实为信dai资金把好第一道关口。二是严格进行dai前调查。不仅要对企业提供的报表进行审阅、分析，评价企业的财务状况、经营能力、偿债能力，更主要的是要深入企业查阅账簿，了解企业的生产、销售、库存等经营情况，到人行、工商、税务等部门了解企业的借dai情况，通过大量的数据资料和信息对企业进行分析研究，形成客观、公正、有决策价值的评价。三是在与企业签订借款合同时，确定还款计划。约定企业还款的时间和还款资金来源，避免大额dai款到期时的偿债压力。

　　与dai前决策相比，信dai业务发生后，银行失去了对资金的直接控制，信息的不对称和地位的转变使dai后管理比dai前决策难度更大，dai前决策过程时间较短，信dai业务发生后直至收回需要较长时间，不确定因素增多，dai后管理如果没有到位，就不能在规避风险的前提下实现利益最大化。支行信dai资产业务严把dai后管理关主要做了以下几方面的工作：一是要加强dai后检查。重点检查客户是否按合同约定用途使用信dai资金以及限制性条款落实情况，对企业挪用信dai资金、经营状况不佳、财务状况恶化、有逃废债务行为等预警信号的要及时采取措施，限期纠正或收回已发放dai款。二是实行跟踪分析。密切监控dai款资金和企业账户，对企业账户资金发生异常流动或销货款未及时归行的情况，客户经理要及时查明原因，督促改正。要求企业按合同约定履行财务状况真实报告的义务，对提供虚假报表的，要向企业负责人及财务人员提出批评。注意搜集企业重大法律事项的变更信息，如企业更名、减少注册资本，发生诉讼，分立或合并等，及早发现问题，及早处置风险，提高dai后管理水平。dai后管理是一项系统工程，面对日益复杂的市场风险环境，dai后管理手段也要不断推陈出新。坚持dai后管理与跟进服务相结合，在做好dai后管理的同时，加强业务渗透，全方位拓展业务品种，增强对客户的监控，提高综合收益。

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！