

最新信贷经理工作总结(优秀6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信贷经理工作总结篇一

一、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油

品的销售价格按照即定的流程规范操作;设置普通采购订单和特殊采购订单,规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程;在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上,将各项实物资产分为9大类,并在此基础上,完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统,并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

三、制订财务成本核算体系,严格控制成本费用

根据集团年初下达的企业经济责任指标,财务部对相关经济责任指标进行了分解,制订了成本核算方案,合理确认各项收入额,统一了成本和费用支出的核算标准,进行了医院的科室成本核算工作,对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中,严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况,每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况,协助各责任单位负责人加强经营管理,提高经济效益。

四、资金调控有序,合理控制集团总体资金规模

由于原材料市场的价格不稳定,销售市场也变化不定,在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此,财务部一方面及时与客户对账,加强销售货款的及时回笼,在资金安排上,做到公正、透明,先急后缓;另一方面,根据集团公司经营方针与计划,合理地配合资金部安排融资进度与额度,通过以资金为纽带的综合调控,促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

五、加强财务管理制度建设,提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况,为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量,财务部比较全面的制定了财务管理制度体系,包括:财

务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的20xx年年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对20xx年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

七、组织财务人员培训，提高团队凝聚力

财务部组织了两批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

八、提出了全面预算管理方案，建立集团公司全面预算管理模式

根据xx年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在20xx年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了xx年度各单位成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

信贷经理工作总结篇二

一、工作总结

担任业务经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__xx20年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不

良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

二、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

- 1、学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。
- 2、对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。
- 3、进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

三、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

信贷经理工作总结篇三

一、出具各项财务报表

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具正确无误的财

务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

二、债权债务的清算

清算了财务账上长时间挂帐的应收款项和应付款项，对年度支付的款项未收回发票进帐的业务，财务职员与经办职员沟通协商追回大部份发票，并完善了进账手续，对中油坚盛极个别长时间追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办职员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相干责任。

三、本钱用度控制，梗塞漏洞

对财务核算进行了内部稽核，发现*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别用度报销不符合用度报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而财务处理都较规范，暂时没有发现特殊题目。加强单据的审核，对各项用度支出建立支出数据库，对超越预算的支出及时提示各单位办理预算调剂申请，发现分歧理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

四、做好税务筹划和财务规划

在团体各单位之间根据配比和权责发生制公道分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票进账手续，依照规定开具发票，公道规避税务风险。根据医院的减免税政策，组织预备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；预备**医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料，通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

五、配合相干部分处理相干的事务

配合资产部做好每个月盘点计划，安排好财务职员进行实地盘点工作。配合资金部公道安排各项资金的收付。配合审计部每个月的审计例行检查，对出具的审计报告及时出具审计整改意见对公道的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监视和服务的重要职能。所谓监视就是维护团体公司的利益，监视团体公司的财务运作，调控各项用度的公道支出，保证财务物质的安全；服务就是服务于团体与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以增进各公司开辟市尝增收节支，从而谋取利润化。监视与服务是同一的，监视增进服务，服务为了更好的监视。

六、培训进步职员的业务水平

七、以考核为手段，促财务基础管理水平的进步

随着企业管理的进一步深进，财务的管理职能逐步增强。今年，公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了责任状考核办法，细化了各项指标和平常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。

具体制定了《货币资金管理方法》等，将内控与内审相结合。在今年的财务管理工作中，最重要的一点就是借助公司的考核体系，将管理的要求与重点，纳进工作质量与方针目标考核。将用度预算通过月份考核与工资挂钩，全面进步了财务核算质量。遵纪遵法，实事求是的体现财务经营成果，做到诚信纳税。并荣获赤峰市地税局颁发的所得税“百佳诚信纳税人”奖。

财务部分既是一个监视部分又是一个服务部分，要建立诚佩服务的理念。作为财务职员，我们在公司加强管理，规范经

济行为，进步企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和检讨，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

一、思想方面。

为凝聚人心，激发动力，市局党委在年初组织开展了“强责任、转作风、重实干、求实效”为主题的新春教育周活动，聆听了市委党校占志刚教授所作的党的xx大的体会讲座，观看了警示教育片，还去现场实地参观了检测试验科研基地建设工地，多样的形式和内容，不仅提高了自身的学识，也开阔了眼界，鼓舞了士气，既为局党委提出的工作目标、工作思路倍感振奋，又对照工作目标深刻反思自身的不足，为今年的工作在思想上做好充分的准备。

二、工作方面。

(一)完成财务年报编制工作。财务年报是财政部门了解预算执行情况和各项重要支出数据的基础性资料，并且随着国库集中支付、财务集中核算等财政监管体系的确立，财政部门对单位财务年报的编报提出了更高的要求。在这些工作中，我在有限的时间里面完成了的工作量，圆满的完成了三个单位的财务年报编制工作的同时，指导下属两院及时完成编报工作。

(二)监督抽查经费绩效预评工作。绩效预评是财政部门对预算安排资金事先进行核实的经费评审工作，相比以评定等次为目标的事后评价工作，绩效预评可根据评审情况直接削减项目预算资金。监督抽查是我局履行职能最重要的监管手段，也是多年来财政部门确定的经费保障重点项目，围绕监督抽查计划的实施、项目资金的使用，我局制定了比较完整的制度体系，在历年财政绩效评价中均得到了90以上的高分。为使今年的绩效预评得以顺利开展，我与业务处室在前期一起做了大量的准备工作，并随着评审小组的两次现场审核，又

及时提供了评审所需的证明材料。评审意见下达后，及时起草了反馈意见。因财政从本身利益出发需要核减预算经费，而我局监督抽查经费项目各项依据又较为充分，这项工作花了我非常大的精力，但是评审工作的最终结果到目前位置还没有出来。

(三)全市系统内部审计工作。系统内部审计已开展了八年，与以往聘请审计专家不同，今年是系统利用自身力量独立开展内审的第一年。由于时间较紧，内审成员又从未正式涉及过审计业务，因此现场审计结束后，我负责的核实数据、出具报告等后续工作量非常大。目前相关工作还在穿插进行中。

(四)做好节能降耗相关统计工作。节能降耗是加强能源利用，缓解环境压力，推动经济健康发展的有效措施，各级政府都将节能降耗作为硬指标落实到各部门的考核目标。我局节能降耗工作主要由办公室负责，我着重做好水、电、汽油等耗用量的台账登记工作，发现异常数据，及时通报管理部门核实，减少浪费现象。这一季度我不仅完成了年度能耗考核表的填报，还通过日常的控制，我局在去年顺利的达到了考核的目标。日前，考核组已对我局进行了实地考察，我局有望再次被评为节能降耗先进单位。

xx季度工作总体还算顺利，但监督抽查经费绩效预评和系统内审工作化费时间过多，影响了日常工作的开展效率，这两项工作涉及相关人员的组织、协调，暴露自身统筹能力、管理能力的缺陷和不足，需在日常工作中加强思考，在下季度加以改进。

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售x万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升在内部管理上，公司的人员构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

(3)公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。四.坚持以人为本，加强经营管理公司在今年的销售过程中，虽然取得了良好的成绩，但是随着人员的增加，各类费用与开支也在增大，使得公司的利润得不到体现，而且还出现了一系列的问题，那么在市场经济条件下，怎样才能提高公司效益，提高员工的收益，是今年一直在探讨的一个问题。从内部来看，员工的积极性不高，出现了相互攀比工资高低的心理，工作不专心、不敬业，使得部

门之间的协调性降低;从外部条件来看,不管是客户资源还是供方给予的支持,公司是具备获得更大利润这个条件的;怎样才能解决员工的问题。

3、责任到岗。大家的干劲有了,公司的效益才会增长,正所谓有了大家才有小家,最终员工有了利益,这才是公司与员工最满意的果。这是我的个人看法和一点小小的建议,如有不足之处,肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年中我部门一定继往开来,做好下半年工作计划,切实做好后勤保障工作,为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

信贷经理工作总结篇四

201x年1月10日我调入xx农村合作银行xx支行,作为一名新的客户经理担任信贷内勤的工作。在这一年里我学到了不少的信贷知识,开拓了视野,增强了与客户沟通交流的能力,并认真学习业务知识和业务技能,积极主动的履行工作职责,较好地完成了半年度的工作任务,在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。

1、加强学习,努力提高政治与业务素质。

一年来,我能够认真学习总行下发的各项文件资料,自觉贯彻和执行党和国家制定的路线、方针、政策,以急客户之所急想客户之所想的服务精神投入到工作中。能遵纪守法,忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。

在标杆网点创建过程中,我担任了创建工作的内训师,并树立了更为科学的服务理念,在工作中摒弃了懈怠和拖拉的思想,以主人翁的精神,投入到我们芙蓉合行的标杆银行的建设工作中,并在建党90周年之季递交了入党申请书。

在创建的过程中我在思想觉悟方面有了很大的进步，认识到不能做“等下班，等薪水，等退休”的三等人，必须积极主动地努力改变自己，让自己成为有计划性，有长远性，有良好执行力的客户经理。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于总行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

2、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够认真审慎地去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及总行的文件要求体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交代的各项工作任务。在内勤工作之外我还要管好办公室的各项工作。

这一年中我的工作可以从三个方面描述：

一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。

作为一名信贷经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断增强责任心，学习各项贷款的业务知识，做好后勤工作，努力为其他客户经理分忧。

针对信贷档案，我接手后重新做了调整和清理，把所有的贷款档案按姓氏编排并造表登记以便平时工作查询和借阅。建立了信贷档案借阅登记簿，规范了信贷档案的借阅规章。

针对火星支行抵押品账实不符的情况，在行长的带领下，我和柜面经理把支行的信贷抵押品进行了全面的清理。在全行同事们和总行领导的帮助下，我行的抵押品管理有了彻底的改变。

针对抵押品数量过多，管理困难的情况，我建立了抵押品的电脑台账，通过excel表格管理抵押品，提高了工作效率，降低了工作难度。从抵押品管理上把好了信贷资产质量的第一道关口。

二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。

我深知：信贷资产的质量事关芙蓉合行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。半年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

三是提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。

搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，应收利息台账，抵押品台账到银行承兑汇票账核对从不过夜。仅2011年，我行就累放贷款30843万元，达上200余笔业务没有出现过一笔差错。

3、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲访友动员储蓄存款，为壮大我行实力不遗余力。

二是积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识。为了完整我行中间业务收入的任务，在每笔贷款立据时我都与相应客户经理积极沟通，努力营销保险，截止201x年12月底我行共营销保险 32496 元。

三是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还在人员相对不足的情况下帮助营业间进行同城清交打码，办理电汇录入等工作，只要是力所能及，时间允许的情况下，我都能积极主动为其他同事分担工作压力。

回顾这一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够透彻；

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

三是在工作中还有沟通不到位，工作不细致的地方，沟通的语言上还要进一步加强。

在下年里，我将一方面努力克服自身的不足，在总行和支行的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，争取早日成为xx支行的顶尖信贷经理。

另一方面当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2018年的各项目标任务做出不懈的努力。

信贷经理工作总结篇五

20_年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自我，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操

作。在我的努力下，20_年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品--汇财通22万元。营销理财金帐户25个。我总结一下我在这一一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私

奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，

扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必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。

2、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。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，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。

3、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，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

4、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，用心参与实践。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。

信贷经理工作总结篇六

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端，财务经理季度工作总结。

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

人、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的结果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年

中我部门一定继往开来，做好下半年工作计划，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。