

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结 篇一

——一个贷总量继续持续增长，业务进展比较平稳。12月末，我行个人贷款余额为150000万元，较年初增加30000万元。其中非农个贷余额90000万元，较年初增加20000万元，计划完成率67%，计划完成率居全市第三位，增量排名第四；农户贷款余额60000万元，较年初增加10000万元。

——非住房贷款增速加快，房抵贷、平保贷业务发展迅猛。个人住房贷款余额60000万元，较年初增加10000万元，增量全市排名第四位，其中一手房较年初增加50000万元；非住房贷款余额30000万元，较年初增加20000万元，增量及计划完成率均全市排名第二。非住房贷款中房抵贷业务较年初增加10000万元。

——各网点个贷业务发展参差不齐，差距很大□20xx年，**路分理处新增贷款5000万元，计划完成率185%。北京路、天津路个贷增量超过3000万元，计划完成率超75%，分列二、三位。另外，上海路一手房贷款增量1300余万元，数据较为客观。以上网点为我行个贷计划完成做出了较大贡献。但也有部分网点个贷业务迟迟打不开局面，业务发展一直在低位徘徊，在剩下的不多时间内需要抓紧时间，将业务数据往上提一提。

我行的个贷业务虽然总体发展势头良好，但以下几个方面仍存在一些问题。

首先是一手楼贷款业务发展速度放缓，潜力不足。造成此问题原因主要是近期楼市遇冷，整体潜在客户数量下降。据房管局数据，四季度一手房交易持续萎缩，前三周全市一手楼仅成交6000套。因为我行申请的利率优惠政策迟迟未批，而其他行陆续实行利率优惠政策，对客户吸引力加大，我行同业竞争力下降，流失部分客户，业务发展略微放缓。我行近期又同市行多次沟通，预计本月末可增加2-3个优惠利率楼盘。

其次是汽车分期业务发展陷入停滞。近期我行因汽车分期客户逾期问题，我行与担保公司沟通出现一些小问题，8月份一个月内汽车分期业务量为零，发展陷于停滞状态。而他行等汽车分期业务优惠力度明显加强，我行竞争优势不大。近日我们将积极与各大等担保公司沟通，宣传我行产品优势，争取在车展期间将汽车分期业务发展速度再提起来。

1、统一思想，调动大家的业务发展主动性。

协调同事间的关系，将各种消极思想消灭在萌芽状态。再者部分同事风险防范意识出现偏差。例如我行的保证类贷款等业务发展速度缓慢，其中很大原因是经办客户经理认为无抵押业务风险太高，不愿承担风险。诚然，办理保证担保信贷业务是对我行信贷结构优化有些不利影响，但只要合规操作，调查严谨，办理此类业务风险是可控的，而且从业务发展、创造利润等多角度分析还是很有必要发展的。另外，利用眼下支行的非住房贷款奖励政策，进一步调动员工的营销积极性。

2、强调业务合规操作，全面控制风险。

不良贷款清收工作仍然是下一步工作的重点，截至8月末，我行个贷不良余额为234万元，较6月末新增平保贷不良2笔，金

额2.7万元。我行已于保险公司多次沟通，确保9月末之前无逾期。张三、李四等不良住房贷款将在本月内起诉，争取在最短的时间内将这两笔本年度新增不良收回。另外，近期将对汽车分期业务保证金账户进行自查，确保担保公司保证金足额到位，避免客户逾期时产生纠纷。

3、加强与合作机构的协作，拓展客户源

本月将抽时间走访各个担保公司、开发商，加强合作交流，进一步宣传我行各种产品的优势，加大与他行的竞争力度，争取在源头上就将客户留着我行。另外，注重收集他行同类产品的信息，进行各方面综合比较，在营销客户时做到有的放矢，加强客户的认同感。

4、加大贷记卡等短板业务的营销力度

再提交200份，力争尽早完成营销计划。

5、逐步开展个贷“三清”等工作，按时完成任务

按照上级行要求，我行目前有8000笔一手房业务须加紧督促房地产开发商办理房产证，将一手房抵押方式由预抵押变更为正式抵押。另外个贷客户及其联系人的三电话两地址数据确认和抵押物重估值工作也要逐步开展，确保在市行规定时间内完成任务。

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结 篇二

gs分行在省行党委的正确领导下，认真贯彻落实省行年初“创新发展”高峰论坛和2011年工作会议精神，加强内部管理，积极拓展市场，提升服务水准，各项业务取得了较快地发展，经营效益得到了较大的提升。目前，如按照时间进度，我部基本上完成了省行下达各项业务指标。但是个别业

务市场份额较小，业务发展中也面临着一定的困难，工作中也存在一些不足之处。今年下半年，根据2011年年中工作会议精神和省行的各项工作部署，营业部将乘中国银行在国内大陆和香港成功上市的东风，继续转变经营观念和思路，以提升经营效益为中心，进一步加大市场营销力度，不断增强拼抢业务的竞争能力，提升业务发展速度，提高市场份额。进一步大胆探索创新银行业务的思路，不断拓宽发展业务的渠道，进一步加强员工的政治业务素质教育和技能培训，不断提高我部服务技能和业务水平，使我部早日成为全省中行营业网点名符其实的金融旗舰。

一、充分认识当前经营形势面临的挑战，树立加快业务发展信心。

回顾营业部今年业务发展，既喜又忧，喜的是经过全体员工的共同努力，各项业务取得了较快地发展，经营效益得到了较大的提升。忧的是面临的竞争形势十分严峻，在业务发展中还面临一些比较突出的困难。所以，必须要充分认识当前营业部经营的紧迫形势，树立加快业务发展的信心。

一是人民币储蓄存款年初虽然增长较快，但出现了反季节下降。今年年初营业部人民币储蓄存款快速增长，提前10个半月完成了全年储蓄存款任务，但从6月份开始出现反季节下降。究其原因是因为我部年初存款增长比较快，年中出现了一些回落。另基金认购，股市复苏也分流了很大一部分存款。

二是外币储蓄存款市场占有率提升，遏止下滑的效果不明显。今年前两个季度，营业部外币储蓄存款一直负增长，虽然我部出台了外币储蓄全员营销考核办法，努力营销外币理财产品，“汇聚宝”，“汇聚宝”的市场占有率也比去年同期提高了xx百分点，但是受人民币升值、股市复苏和房价持续攀升，以及同业竞争等主客观因素的影响，外币存款下降的趋势没有得到扭转。到7月底，营业部外币储蓄存款下降xxx万美元。

三是消费信贷尚未找到新的增长点，余额一直负增长。2011年通过拓展市场，营业部累计发放零售贷款xxxx万元，而且二手房业务也取得了零的突破。但由于前期项目储备严重不足，新项目尚未启动，业务增长缺乏来源，加之还贷压力较大，业务发展呈持续下滑状态，而且下半年消费信贷要增加到营业部绩效考核指标中，形势压力比较大。面对以上诸多困难，营业部总经理室多次召开部务会，查找原因，研究措施。提出了要正视困难，多从主观上查找原因。要求做好员工工作，身处困境不能悲观失望，振作员工精神，奋起直追。要求每位员工要充分认清当前中行改革形势，明确营业部是省行利润考核的一级经营部门，个人收入与业务发展直接挂钩，增强员工工作的紧迫感和责任心，树立起克服困难的勇气和信心，进一步推动和加快营业部的各项业务发展。

二、继续加大营销推广方式，增强向市场要资源的经营观念。

由于受传统观念影响，营业部过去的定位是一个营业机构，基本上是等客上门。随着金融行业竞争形势的日益严峻，营业部应对自身的位置重新定位，扩大外延，增加内涵，逐步由营业机构向产品销售中心转变，应采取更多营销措施，向市场要资源，向市场要业绩，向市场要份额。

一是要求各团队必须抽出专门的人员走出行门，加大市场营销力度，推销营销业务的产品。各团队主管要灵活捕捉市场信息，从繁忙的日常业务中腾出精力，带头走向市场，寻找新的业务资源。

二是坚持全员营销与重点营销相结合的工作原则。省行营业部有xx多名员工，这其中蕴藏着丰富的有待挖掘的资源潜力，我们要充分发挥营业部业务联动的优势，做好营业部自身的全员营销和重点营销工作。下半年要出台各项业务全员营销考核办法，将业务指标分解落实到每个员工，加大奖励力度，各团队在利用自身客户资源做好全员营销工作的同时，还要做好自身业务的重点营销工作，要鼓励员工与同城行员工比

业绩，比贡献，拼抢市场。

三是要求充分利用和挖掘省行其他业务部门的资源优势。省行本部公司客户和国际结算客户众多，其中蕴藏着极为丰富的储源，下半年我部将组织各团队客户经理加强对这部分客户的营销，从中挖掘出储源、消贷业务和中间业务的潜力。我们还要在资金业务客户资源上多动脑筋，多想点子，尽可能向其推销代客境外理财产品。

四是要求充分宣传和发挥营业部的大额取现方便、汇路快捷、业务品种齐全、服务设施优良的优势，争取更多的客户慕名而来。要在发展新客户的同时高度重视对我部老客户的维护，减少老客户的流失率。尤其是外币客户，加强对到期本外币存款、股市和基金、国外汇入汇款、国库券、汇聚宝、外汇宝、过路资金客户的跟踪服务，从中挖掘储源。高度重视和发挥营业部大堂经理的营销作用，充分挖掘每一个进我部办理或咨询业务的客户资源。

三、加大业务营销创新力度，充分挖掘中间业务新的增长点。

今年2011年，营业部在中间业务收入上尽管作了很大的努力，也取得了一些业绩。但与全省中行的大势来比，差距仍然很大，全辖完成了，我部仅完成，相差个百分点，完成任务的比例并不靠前。

从目前情况来看，营业部下半年中间业务新的增长点不多。因此督促各团队加大业务的创新力度，充分挖掘中间业务的新增长点。要全方位营销我行目前开办的各项中间业务品种。要求各团队要对我行目前开办的中间业务收费项目进行梳理，对营业部能办未办或已收仍有潜力的要认真排查和挖掘。

要求理财团队进一步提升理财的深度和广度，创新理财内涵，要认真学习 and 善于借鉴来自他行和发达地区创新的理财经验。充分发挥营业持证□cfp□AFP□客户经理的作用，打响品牌优势。

要充分利用省行各种业务资源，如公司客户、国际结算客户、银行卡客户为开拓理财业务所用。要引导好客户做大外汇宝、黄金宝、期权宝交易量。下半年将开展外汇“三宝”的竞赛活动，为进一步扩大我部个人外汇资金交易量“推波助澜”。要求理财经理走出去，尝试与一些拥有资金客户的金融机构建立联系，互相加强理财信息的交流，做到客户资源的共尝，谋求“双赢”。

要求储蓄团队一要抓住

8、9月份外汇需求的黄金季节，加强与有外汇资源和外汇需求的政府机关、企事业、学校、旅行社等有关单位的联系，尝试与出国留学中介机构建立战略合作关系，主动上门营销和做好购汇和汇款的服务工作，建立和巩固营业部的中间业务客户群。

要求消贷团队下半年在办理汽车经销商的银行承兑汇票、消费信贷等业务中，积极创造中间业务收入。结算团队利用在为要求公司客户办理结算业务中积极主动寻找中间业务新的增长点。储蓄团队二在代理基金、代发国债，代收代付等业务中发掘新的中间业务收入，走出去营销客户。

四、着力打好消费信贷的基础，找准信贷重点和明确业务方向。

消费信贷是当前业务发展的弱项，省行领导和有关管理部门也十分关注，这项业务开展如何，对营业部经营效益提升至关重要。下半年，要求消费信贷团队进一步理清思路，找准业务定位，要建立长期和近期业务拓展重点目标，加大营销力度，做好“二手抓”，即一手抓今年下半年消贷业务发展的增量，一手抓明年业务发展的基础。

从长远来看，营业部在零售贷款保持稳定的增量，仍然要在一、二手房业务中找到核心客户群。特别是找准一手房楼盘，

为明年业务发展奠定基础，还要建立稳定的二手房中介商的客户群，积极推行直客式贷款。

从近期来看，个人投资经营贷款和个人信用循环贷款是营业部应抓的重点。当前，要动员全体员工，大力宣传个人信用循环贷款、积极推荐中高端客户。要求消贷团队走出去，到一些经济收入稳定的省政府行政单位和企事业管理层人员营销个人信用循环贷款，积极稳妥拓展个人投资经营贷款。同时还要进一步巩固营业部汽车消费贷款业务。下半年，我部将增加理财团队客户经理业务范畴，作为消贷业务营销的前沿。向金卡客户营销消贷业务。

五、加强员工教育和业务培训，进一步提高规范化服务水平。

今年下半年，各团队每周原则上要安排两次学习，认真安排好省行要求的一线网点员工培训项目，迎接总行，省行的上岗证和业务技能的考试和考核。同时，我们还将结合营业部实际出台优质服务规范管理办法，统一规范柜面员工的仪容、语言和举止。虽然与同业相比，我部无论是营业环境，还是服务水平均位于前茅，但离总行的要求，公众对股份制银行的期望还有一定的差距。下半年，继续抓好员工守则和员工违规处理办法的学习，按照在全省中行营业网点的服务水平上起到领头羊作用的目标，继续在优质文明服务上再有新动作、新变化，上新台阶。重点要在提升营业部美誉度上下功夫，继续保持原有的服务要求（着装、柜面、大堂），注重做好服务细节，通过统一规范、点评纠正、树立典型、考核到人等措施来提升我部柜员的服务语言、动作。要通过苦练基本功和加大业务量的考核力度，提高柜员办业务的速度。

六、严格内控管理和规范操作，严防和消除风险事故的发生。

加强员工的思想教育，银行是经营货币的企业，与其他企业岗位相比有一些特殊性，教育员工正确对待金钱、正确对待公与私。利用景德镇农行等典型案例，结合“员工守则”

和“员工违规处理办法”的学习，对员工进行遵纪守法的教育。要求各团队要掌握好员工的思想动态，关注员工八小时以外的生活，加强尾箱和重要空白凭证的管理，认真加强各个业务岗位和业务环节的监督和检查，支持保障与内控管理团队加强监督和管理，及时发现和堵塞漏洞，杜绝操作风险事故的发生，依法合规，拓展市场，发展业务。

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结 篇三

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员___说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情

描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结 篇四

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，

每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20__年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

银行个贷贷后管理工作总结 银行个贷中心工作总结 篇五

中信银行个贷实习报告 1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉 中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

二、中信银行简介 1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。16000多名员工为客户提供最佳、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外权威机构的肯定。在英国《金融时报》公布的“2015年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。在英国《银行家》杂志公布的2015年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

三、实习经历及工作内容

2月1日到2月29日期间，我有幸进入中信银行股份有限公司西安分行实习。期间，我主要在信贷部门跟随我的师傅王彩君老师学习信贷业务。师傅是名客户经理，主要从事的信贷业务是个人贷款和小企业贷款以及理财产品的营销。

所谓“信贷”，“信”是指银行提供的信用，主要是表外业务，包括授信额度、开具银行承兑汇票、开具银行保函、开具信用证等；“贷”是指银行发放的贷款，主要是表内业务，包括流动资金贷款、项目贷款、银团贷款、票据贴现、贸易融资、死人贷款等。信贷资产业务在银行资产总额中所占的比例，一般已经达到70%以上。所以，管理好信贷资产，就等于保证了银行的利润来源。

我在师傅的带领下，熟悉了个贷和小企业贷款申请贷款所需要的资料。如私人住房抵押贷款需要身份证、结婚证、户口

本、房产证、土地证、收入证明、信用调查报告、贷款申请书、核保书、贷款合同等等。了解到贷款的形式可以多样的，就私人购房贷款来看，有私人住房按揭贷款(包括抵押登记、过渡期担保、免担保放款)、私人住房房改房贷款、私人住房公积金委托贷款、私人住房组合贷款、私人住房押旧买新首付款贷款、私人住房质押首付款贷款等等。这些都是我在师傅整理和输入客户贷款资料时积累总结的。

对于私人企业的贷款，银行应该更加谨慎。作为客户经理，对于贷款的收回应付首要责任。所以，对于企业贷款的贷前调查、审查工作和贷后管理工作是必不可少的。而我所接触到的贷前调查工作是对借款企业的实际控制人进行信用调查、调查贷款实际用途、和通过进来报表调查其还款来源;而贷后调查工作就需要进行不定期的实地访问，对每月报表进行分析来确保其还款来源的可靠性。

银行实行的是客户经理负责制，既客户经理负责一定数量固定的客户，并根据对这些客户的营销业绩来计算薪酬。所以，如何营销银行产品，获取客户资源，是每个客户经理的生存之道。找到客户并不难，困难的是要留住客户并深层挖掘客户。这就需要客户经理同客户保持长久的联络，成为朋友。我见过很多客户来找我的师傅，他们并不是来了解产品的，而是来叙家常的，而我的师傅在倾听他们的同时适时地把握时机，向他们推荐好的理财产品。我也发现师傅每天都会抽出半个小时的时间专门用来关心她的客户，给他们打电话和发短信。我也有幸得到师傅的允许，通过电话营销的方式给他的客户推销产品，在短暂的一两分钟内抓重点的介绍产品，并使客户对我们的产品感兴趣还真有点难度，几十个电话打下来就4、5个客户愿意买，但我当时还是很兴奋，颇具成就感啊!在中信，我觉得最能吸引客户光临的是它的服务，其中包括服务态度服务质量。在我的实习期间，西安分行举行了两次针对贵宾客户的活动。一次是邀请了三甲医院的中医医师来银行坐诊，另一次是帮助客户的孩子从小树立理财意识而举行的小小银行家的桌游游戏。我也参与了这两次活动的

筹备，并得到了老师们的好评。

四、感受和体会 这次实习，对我来说，是一次机遇，也是一次挑战。29天的银行实习生活，除了让我对中信银行的基本业务有了一定的了解外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。我深深地感受到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次，与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

在今后的工作中，我需要虚心向他人学习，和同事培养团队协作精神，在实际生活中，我还需学习与沟通交流等一些做人处世的基本原则，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复而枯燥，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。从此次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待自己的工作。作为一名即将步入社会的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。