

# 最新贷款经理心得体会(大全9篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 贷款经理心得体会篇一

作为一名贷款经理，我有幸从事这个行业已有多多年。这期间，我积累了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我对贷款经理工作的心得体会。

### 第一段：了解客户需求

作为贷款经理，了解客户的需求是至关重要的。在客户首次咨询贷款申请时，我们需要耐心地听取他们的需求和目标。只有对客户的需求有充分的了解，我们才能为他们提供合适的贷款方案。因此，在与客户对话之前，我始终会充分准备并了解他们的背景和需求。

### 第二段：评估客户的还款能力

在提供贷款服务之前，我们需要评估客户的还款能力。这是贷款经理的重要职责之一。我会收集客户的财务信息，并进行详细的分析。我会仔细审核客户的收入来源、支出情况以及其他财务状况。只有在确认客户具备偿还贷款的能力后，我才会继续进行后续工作。

### 第三段：寻找合适的贷款方案

寻找合适的贷款方案是贷款经理工作的核心内容。不同客户

有不同的需求，因此我们需要具备广泛的贷款产品知识和丰富的经验。当客户提出贷款需求时，我会根据他们的情况寻找适合的贷款方案，并向客户进行解释和说明。我始终坚持以客户最大利益为导向，确保他们选择的贷款方案能够满足他们的需求并具备良好的还款能力。

#### 第四段：与相关方进行沟通

作为贷款经理，与相关方的沟通是至关重要的。在贷款审批过程中，我们需要与客户、贷款机构、房产中介、律师等各方进行协调和沟通。我会及时与他们联系，并确保及时传递重要信息和文件。通过良好的沟通，我能够更好地协调各方的利益，提高贷款批准的成功率。

#### 第五段：保持专业素养

作为贷款经理，保持专业素养是非常重要的。在处理贷款申请时，我们需要保持严谨的工作态度和专业知识。我时刻关注行业最新动态，不断学习和提升自己的专业知识。此外，我还注重与客户建立良好的关系，保持沟通畅通，并在处理问题时保持冷静和耐心。这些都是我作为贷款经理不可或缺的素养。

#### 总结：

作为一名贷款经理，我的工作体会告诉我，了解客户需求、评估还款能力、寻找合适的贷款方案、与相关方进行沟通以及保持专业素养是我们工作中最重要的方面。通过这些经验和体会，我能够更好地为客户提供满意的贷款服务，并帮助他们实现他们的目标和梦想。

## 贷款经理心得体会篇二

莫伸手，伸手必被捉

银行业，风险无处不在。通过阅读《国有控股商业银行违规违纪案例与分析》（下文简称为《违规违纪案例》），加深了我对这句话的体会。在金融业竞争日益严峻的今天，银行业的外部风险无可避免，有时甚至无法预料，但是，对于银行业的内部风险，尤其是由银行员工职业操守造成的风险，一定要惩防并举、标本兼治，从源头上加以治理。《违规违纪案例》一书的编写，不仅向我们展示了形形色色的警示教育性案例，而且案例后的深刻点评，更使我们认识到了一个个案例发人深省之所在。下面，我将具体阐述我的些许学习感悟。

第一，完善银行业内部控制的规章制度，并予以贯彻落实。俗语道“苍蝇不叮无缝的蛋”，任何违规违纪案件的发生，均与银行的内部规章制度一定的关系，或者规章制度规定的不详细，导致实际中形同虚设；或者规章制度本身存在漏洞，缺少明确的监督检查机制；或者规章制度本身欠缺，无法预防并控制银行员工的违规违纪操作。本书中，众多案件的发生，大多与违规息息相关。这就警示银行内部在制定规章制度时一定要环环相扣，相互牵制、相互制约，不给违法分子可乘之机；与此同时，一定要严格遵章守法，从操作到管理，坚决落实各项规章制度，并加强监督检查，切实保障所有银行员工都能有章可循，有纪可遵，有规可依，而且有章、纪必遵。

第二，要严格执行真实性核查，增强银行员工辨明真伪的能力。分析《违规违纪案例》中的重大恶性案件，大部分均存在资料虚假的问题。无论是对公业务，还是对私业务，银行员工一定要加强对客户和业务的真实性核查，能够实地考察的尽量实地考察，不能实地考察的，一定要多询问，多核实，将风险降到最小。在这里，我认为，员工对风险的防控，源于其对风险的敏感度。银行机构一定要多多举办相关的培训活动，使员工认识并熟悉风险，唯有此，才能促使员工果断地应对风险，增强案件的应急处置能力。

第三，加强员工从业行为管理，教育员工树立正确的业绩观。阅读《违规违纪案例》书中的案例，一个又一个员工内外勾结的案例展现在我们眼前，令人触目惊心。一部分人，尤其是机构、网点负责人身在高职，为谋得个人私利，不惜违背社会公德、职业道德、个人品德，伪造各种证件、单据，非法吸收存款、非法高息融资、骗贷、挪用公款等；一部分人，尤其是临柜柜员，或者利用手中办理业务、接触客户的便利条件，与外界勾结，恶意侵占、骗取客户的资金，或者为了追求一时业绩，不顾风险地无底线迎合顾客，违规操作，最终造成一个又一个的坏账，极大地损害了银行的利益。针对这些行为，银行机构一定要在加强员工职业道德的基础上，培养员工实事求是、按规律、按规矩、按规则办事的工作态度，坚决克服其主观随意性，有所为有所不为，实实在在地创造业绩。

第四，随时随地为客户做好风险提示工作。仔细审视各种案例的发生，诚然有员工违规违纪的一面，但是，客户对风险的无知更是令人心痛。对于银行业务中存在的系列风险，客户不知晓，无可厚非。银行无论是在为客户办理业务的过程中，还是在回答客户的咨询时，抑或是在其提供的atm自助服务或电子银行服务的过程中，一定要尽一切可能地让客户认识风险。在高科技诈骗日益猖獗且形式多样的今天，我们的提醒对于客户而言，尤为重要，我们的一句话，有可能就会为客户挽回不必要的损失，与此同时，这也可能在某种程度上，降低了我们银行业的“声誉风险”。

## 《职工违纪违规行为处分规定》学习心得

中石化第五建设有限公司 禄登利

### 一、学习认识：

1、充分认识贯彻落实《职工违纪违规行为处分规定》的重要意义：“国有国法、行有行规”所有的法律法规、制度、规

定等，目的只有一个，那就是规范人们的行为，维护企业正常管理秩序，确保企业稳健可持续发展，为企业为社会负责，为员工个人及其家庭负责。

要实现科学有效的管理，就必规范员工行为规范，做到有规可循，违规必究。难以想象没有制度的企业，是没有成功的员工行为规范，是难以完成有效经营目标的。有了好的制度规范，才能保证员工能科学地，行之有效地执行领导者的决策。加强对行为规范的学习、理解、掌握、便于在实际工作中执行。

通过对处分规定的学习，使我深刻的认识到了，该怎么去做工作，如何做好那些工作。为此，本人在今后的工作中，在处理业务时要按照业务流程和操作程序，做到准确、快捷、高效。同时对客户（业主）的服务要主动热情，周到，注意倾听客户（业主）提出的意见和要求，了解客户（业主）所办业务的需求，按照客户的意愿完成工作，但要坚持原则、依法办事。只有认真履行工作职责和规范行为准则，只有依靠健全的制度与优质文明的服务，才能确保公司稳健持续地发展。

二、培养和加强自身的合规意识、责任意识和监督意识。

1. 员工行为是企业文化的重要组成部分，构成企业文化的核心要素。如果缺失规范和约束，其运行就会迷失方向，偏离目标，遭至败损。坚持合规办事，坚决剔除凭感觉办事、凭经验办事、凭习惯办事、凭行政权力办事的陋习，任何工作的开展都要以法律、法规和规章为准绳，不能动辄以发展和拓展业务为借口，打制度办法的擦边球。要在思想道德上筑起一道预防违规违纪违法犯罪的牢固防线。2. 本着对社会、对单位、对事业、对同事、对自己和对家庭负责的态度，认真执行各项规章制度，认真履行好的职责，提高制度的执行力，思想上要认清合规经营、合规操作的重要性、必要性；行动上要以规章制度为标尺，来衡量工作内外的一切言行。

通过制定和实施一系列对制度、标准和程序，建立企业良好的员工行为规范文化，主动使自己的经营管理行为与合规法律、规则和准则相结合、相一致的动态管理过程。

3. 作为一名石化员工，要正确处理好工作责任与个人利益的关系，只有树立正确的人生观和价值观，正确对待个人得与失的关系，“念念有如临敌日，心心常似过桥时”，员工相互信任，同事之间的信任必须建立在遵章守纪、按章办事的基础上，在处理业务解决问题的时候一定要形成自觉提醒和监督的意识，养成相互监督的习惯，这样才能使自己少犯或不犯错误，才能监督同事少犯或不犯错误。

### 三、努力方向

在今后的工作中，把《职工违纪违规行为处分规定》真正落实到实处。在日常生活工作中，从小事着手，从点滴做起，从现在做起，兢兢业业干好本职工作。

1. 要善于总结工作中的得与失，及时发现存在的问题和不足，不断提出改进工作的新办法、新思路，努力推进自己的工作上一个新水平。

2. 作为石化企业的一名员工，要从工作全局出发，坚持原则性与灵活性的统一，理顺关系，避免工作疏漏。

3. 在多样、多元、多变的社会生活面前，必然面临着各种消极影响和诱惑，要严格以规章制度来约束自己，做到以身作则、艰苦朴素、脚踏实地、积极履行好工作职责。要长期抓好包括本办法在内的各项规章制度的学习，坚决杜绝违纪违规。

面对日新月异的新形势，要不断加强对社会主义市场经济支持、法律支持、文化知识的学习，努力拓宽自己的知识面，树立现代意识和超前意识，不断提高自己的领导能力和本领，

不断提高执政水平。要不断加强对共产主义理想、社会主义信念及其对社会主义建设规律的学习和认识，在思想上树立坚不可摧的精神支柱，要以党的宗旨为根本准则，在为党服务、为党的事业奋斗的过程中，实现自身的人生价值。

## 二、加强对权利运行的监督

这一系列典型案件，严重违法违纪，与他们本人不注重学习，放松世界观的改造，滥用手中权力，不接受监督有直接关系。贾东辉在担任襄阳市电大党委书记、校长和襄阳汽车职业技术学院党委书记期间，负责主持两校全面工作。他利用其职务便利，在对外校舍租用、工程承揽、联合办学、新学校建设工程招投标、工程款结算等方面，分别单独收受12人行贿的现金、购物卡等共计170余万元，共同受贿360万元但并未支付完成。贾东辉等案件的发生，从一个方面也说明了监督机制不健全、不完善、不到位有很大的关系，因此，要把我党的各种廉政制度坚持下去，就必须加强对领导机关、党员、领导干部进行有效的监督，特别是自身也要从学习党内监督条例开始，认真执行条例规定的十项制度，严格要求自己，认真汲取教训，举一反三，进一步增强自我接受监督的意识。

## 三、强化规范意识，树立正确的权力观

作为入党积极分子，首先要熟识党和国家的各种“规矩”，通过参加这次警示教育活动表明，许多违反原则、违反纪律的事情，甚至有些不正之风和腐败行为，都有一些领导干部对相关“规矩”无知有关。因此，必须抓好学习、教育，提高按“规矩”办事的自觉性。所谓“规矩”就是党纪国法，因此，在具体工作中，一要强化法制意识，按制度办事，按程序办事，坚持在法律面前人人平等，任何组织和个人都不能超越法律至上的特权。二要强化政策和纪律意识，严格遵守党的政治纪律、组织纪律、财经纪律，确保党的方针、路线能够正确实施。三要强化程序意识，严格科学的程序，是正确决策的保证，因此，对重大问题的决策，要按科学的程

序进行。对不按程序办事，造成重大损失和后果的，将要追究有关领导人的责任。总之，贾东辉等系列案件再一次警示我们，对党员领导干部的监督刻不容缓，并且任重而道远。只有通过认真的学习，不断提高完善自己，树立正确的世界观、人生观，进一步加强自身的思想政治教育和职业道德教育，深入开展警示教育，努力做到自重、自省、自警、自勉，才会耐得住寂寞、抗得住诱惑，顶得住歪风、经得到考验，才能把人民赋予的权力用得好、用得正，才能为社会主义事业的发展做出积极的贡献。

## 贷款经理心得体会篇三

### 第一段：引言（150字）

作为一名贷款经理，我深知自己的重要性和责任。在这个经济飞速发展的时代，贷款业务不仅关乎个人购房、购车等需求，更是振兴国民经济和推动社会发展的重要力量。在過去的工作中，我积累了许多经验和体会，我想通过这篇文章与大家分享。

### 第二段：了解客户需求（250字）

作为贷款经理的首要任务是了解客户的需求。每个客户都有不同的贷款需求，因此了解客户的个人背景、财务状况以及贷款目的等是至关重要的。只有充分了解客户的需求，我们才能提供个性化的贷款方案。当客户能感受到我们的关心和专业，他们也更愿意与我们建立长期的信任关系。

### 第三段：推荐适当的贷款产品（250字）

了解客户需求后，我们需要为客户推荐适合他们的贷款产品。在这个过程中，我们要充分的了解市场上的各种贷款产品，并将其与客户需求相匹配。我们需要向客户介绍不同产品的利率、还款方式和风险，并给予客户客观的建议。只有通过



准确的分析和推荐，我们才能帮助客户选择最适合他们的贷款产品。

#### 第四段：专业的服务（250字）

一位优秀的贷款经理需要提供专业的服务。在申请贷款的过程中，客户往往会有各种各样的问题和疑虑，我们要积极回答他们，并提供详细的解释和意见。我们需要引导客户了解整个贷款流程，并在每个阶段及时跟进。同时，我们还要督促客户按时还款，并将客户的还款情况通报给相关部门。通过专业的服务，我们可以帮助客户顺利完成贷款申请，并建立长期的合作关系。

#### 第五段：不断学习与成长（300字）

作为贷款经理，我们需要不断学习和成长。随着金融市场的不断变化和发展，贷款产品也在不断更新和改进。因此，我们必须保持学习的状态，不断了解新的贷款产品和政策。我们可以通过参加行业培训和研讨会，阅读相关的专业书籍和杂志，来不断提升自己的专业知识和技能。只有不断学习和成长，我们才能更好地为客户提供优质的贷款服务。

总结：

作为一名贷款经理，了解客户需求、推荐适当的贷款产品、提供专业的服务以及不断学习和成长都是非常重要的。只有通过这些方式，我们才能帮助客户实现贷款需求，同时也提升自己的专业能力。我将继续努力提升自身的专业素养，为客户提供更好的贷款服务。

## 贷款经理心得体会篇四

3、负责渠道推荐来客户的各项投融资业务的具体落地；

- 4、对渠道业务指标及人员进行督导追踪；
- 5、负责渠道公司及其客户的关系维护；
- 1、高中及以上学历；应届毕业生也可以；
- 3、具有良好的渠道沟通能力,有一定的'培训能力；
- 4、熟悉投融资知识及业务流程。

薪酬福利：

- 1、行业领先的薪酬+高额年终奖金+节日福利；
- 3、按照国家规定缴纳五险一金；

## 贷款经理心得体会篇五

贷款经理是金融行业中的关键职位之一，他们与客户合作，帮助他们获得贷款以实现各种目标。作为一名贷款经理，我多年来积累了丰富的经验，并从中获得了宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享一些关于贷款经理工作的心得体会，希望能对读者有所帮助。

### 第二段：了解客户需求

作为贷款经理，了解客户的需求是至关重要的。只有深入了解客户的资金需求、目标和风险承受能力，才能给予客户准确的建议和指导。为了做好这一点，我经常与客户面谈，询问他们的需求，并真正倾听他们的回答。我会详细记录客户的回答，并与他们交流，以确保我全面了解他们的需求。

### 第三段：寻找最佳解决方案

了解客户需求后，作为贷款经理，我们需要找到最佳的解决方案，以满足客户的需求。这涉及到深入了解各种贷款产品和利率，以及与不同机构合作，比较不同的方案。我会根据客户需求和个人情况，定制最适合他们的解决方案，并向他们解释每种方案的优缺点。我相信通过对比和评估，找到最佳方案对客户和银行都是双赢的。

#### 第四段：与客户建立良好的关系

作为贷款经理，与客户建立良好的关系是至关重要的。良好的客户关系不仅有助于加深理解和信任，还能提高客户对我们的忠诚度，并为未来的合作奠定基础。实现这一目标的关键是及时与客户保持沟通，并尽可能回应客户的需求和问题。我会在合适的时间定期联系客户，了解他们的进展和需求，并提供帮助。在客户遇到问题时，我会积极主动地解决，并确保他们感受到我们的关心和支持。

#### 第五段：保持专业知识更新

作为贷款经理，保持专业知识的更新也是非常重要的。金融行业变化迅速，新的贷款产品和政策不断出台。我们必须持续学习和了解最新的市场动态，以便为客户提供最准确和有效的建议。我会定期参加培训课程和行业研讨会，与同行交流，并阅读相关的金融报道和文献。通过不断学习和更新，我能够为客户提供最优质的服务。

#### 结论：

作为一名贷款经理，我深知这个职位的重要性和责任。通过多年的从业经验，我不断总结心得体会，并不断提高自己的工作能力。了解客户需求、寻找最佳解决方案、建立良好的客户关系以及保持专业知识的更新是贷款经理成功的关键。只有不断学习和提升自己，才能更好地为客户服务，并在这个竞争激烈的行业中脱颖而出。希望我的心得体会对于其他

有兴趣从事贷款经理职位的人们有所启发和帮助。

## 贷款经理心得体会篇六

为期两个月的暑期实习已经结束了，在这两个月中，不管是在知识上，还是在感情上，我都收获良多。

我这次的实习地点是在，我的实习岗位是对公客户经理助理，我的工作内容主要是协助对公客户经理的日常工作。银行对公客户经理是指具备相应任职资格和能力，从事银行对公客户关系管理、营销方案策划与实施，为行政企事业单位、同业等客户提供存款、支付结算、代收代付等金融服务的营销人员。客户对信贷、结算、理财等方面的多种需求导致了客户经理所要掌握的营销手段和职业技能的多样性、综合性。客户经理要做好经济、金融、财务、法律、税收、市场营销、公关、心理等多方面的知识储备才能做好客户管理和服务工作。而我作为对公客户经理助理，协助对公客户经理的日常工作，就必须了解熟悉对公客户经理的基本业务技能，才能在他需要我的协助的时候有能力协助他。

对公客户经理的主要职责有以下几点：公司类客户的营销(包括公司存款、贷款、其他金融需求的营销管理工作);负责为客户提供存款、贷款、国际结算、代收代付等产品和服务,推动与客户与各项业务上的深度合作;根据银行发展战略,培养优质客户及开拓新客户,确保完成银行分配的各项业务经营指标;撰写授信报告及定期审查客户之授信条件,以保证信贷素质;负责开展与母公司对口部门和各分支机构业务联动工作。我的导师主要的业务是在“全程通”那一块，全程通汽车工程机械金融是指以汽车制造商、工程机械制造商为行业核心客户，通过分析汽车、工程机械行业供应链上采购、生产、销售及消费等环节特点，根据其资金、票据、结算、货物等流向，集成行业链上供应商、制造商、经销商、终端用户等不同客户的金融需求，提供的一体化、全方位的集成式的产品组合，包括贷款、法透、银票、保理、信用证等不同产品。

我作为实习生，主要就是在客户每返还了一笔贷款的时候把他们当初质押在银行的汽车合格证寄送给他们。另外，在启用了他们的综合授信后，在他们的综合授信项下，每次他们需要开银行承兑汇票的时候，准备好材料，去分行给他们开票。有时候我还给一些公司做询证询证函的工作和给公司高层开白金信用卡。

相处和谈判的知识，加深了对光大银行产品的了解，巩固了产品知识，也大大的增长了见识。

作为一名一直生活在大学校园的学生，这次实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。另外，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，不懂的事情就要向别人学习，不合规的事情坚决不做。

然后，我觉得与同事的相处与交流很重要。就像我这次实习，我最开始什么也不懂，都是经理他们一点一点交给我的，但是他们也不可能一下子把所有的东西都教会我，所以，他们都只是先教我一个大概，然后我在工作中遇到了问题，再去问他们，这样既加深了我对所学东西的印象，也促进了我们之间的交流。在交流中学习，在交流中进步，也在交流中融合，形成一个团队。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，只有用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

银行相关知识，早日通过银行理财师或者注册金融分析师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间

久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才能更好的为客户服务，为银行创造业绩，实现自己的人生价值。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。实践出真知，理论只有联系实际才能发挥它应有的功能。在银行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

俗话说，千里之行，始于足下。基本的业务知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其是显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要比大学本科生大，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本任务的能力与比较系统的专业知识，这才能使我们的学习与实习达到利益最大化。

我认为这两个月的实习对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自银行同事、老师和领导的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的

问题。对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

## 贷款经理心得体会篇七

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。

## 贷款经理心得体会篇八

1. 主持公司的日常行政和管理工作，组织实施董事会决议。
2. 组织实施公司的年度经营计划和投资方案。
3. 拟订公司的`基本管理制度，董事会批准后组织实施。
4. 拟订公司内部机构设置方案，董事会批准后组织实施。
5. 制定公司的具体规章。
6. 聘任和解聘除应由董事会聘任和解聘以外的管理人员。
7. 按照国家法律法规和公司的管理制度，组织对员工的考核评议，并决定薪酬奖惩、升降级。
8. 管理、防范、消除经营风险和其他相关风险，保证业务高质量。
9. 聘请律师、注册会计师和资产评估师担任公司的法律和财务顾问。
10. 定期向董事会报告贷款业务运行情况和财务收支状况。
11. 着力打造高素质、守法纪、重道德的经营管理班子和业务团队。
12. 公司章程规定和董事会授予的其他职权。

## 贷款经理心得体会篇九

- 1、负责收集贷款项目的基础资料，对项目进行初步筛选。
- 2、负责发起并组织对项目的外访工作。
- 3、参与风险主审对客户账务核实过程。
- 4、参与项目反担保措施的制定，并与客户沟通敲定。
- 5、独立完成项目调查报告，并对调查内容的真实性负责。
- 6、与客服部保持良好沟通，协助落实各项反担保措施。
- 7、及时、准确、完整地录入在贷项目管理台账，月末与内勤核实在保金额。
- 8、负责对在贷项目利息的按时催收。