# 银行贷款调查工作总结(通用3篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-28

*银行贷款调查工作总结1业务技能的熟练掌握和产品的熟知是营销的关键。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。客户经理从做业务到做营销是一种思维的转变。为此，支行行长在接到任务指标后，首先在全行开展了三次了3次集中业...*

**银行贷款调查工作总结1**

业务技能的熟练掌握和产品的熟知是营销的关键。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。客户经理从做业务到做营销是一种思维的转变。为此，支行行长在接到任务指标后，首先在全行开展了三次了3次集中业务培训，对总行每种产品进行细分学习，要求大家掌握每款产品的要点、细节。第二是对任务指标重新进行了规划，营销目标进行分类细化到每一个人，每一月。第三是对全行贷款营销实行专项考核与激励办法，每人有指标，谁营销谁受益。专人建立台账，分别记录营销贷款明细，作为考核和奖励的依据。

三、>营造积极主动营销、挖掘客户源的氛围。

全行树立主动营销的意识、树立发展意识、市场意识和服务意识。针对支行现状制定适合本行特点的客户营销策略，及时发现和积极培育优质客户和个贷项目。

一是开展以位置为基础的周边营销，xx路、xx街周边商铺、居民较为集中，聚集了各类各样的小商户客户群。以其作为突破点，我们利用班前班后定期走访各个商铺、小区与其建立信任感，增加亲和度，再把我行的业务种类及与他行的优势进行讲解和营销。对于有意愿的客户我们积极了解客户的需求和疑虑，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，为客户提供合理建议，彰显xx银行有温度银行的优势，增加客户粘性。

二是拓展以房产抵押为主的普惠房快贷业务。客户分类是客户经理从事营销的主要内容。对不同的客户实施不同的管理策略，为此我们不断加强与专属客户群的联络，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。

三是改变拖拉、只说不做、高高在上等不良工作作风。领导凡事带头去做，以身作则、脚踏实地，以吃苦在前的态度认真对待工作。身为管理层一定要率先士卒，积极引导信贷员，营造积极向上的氛围。在业务发展上以大力营造“比 学 赶 帮 超”发展氛围为着力点，排除一切不利因素，让客户经理解放思想合规发展。

**银行贷款调查工作总结2**

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理镔鑫特钢有限公司3000万承兑汇票，成为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款。经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达22600万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了

**银行贷款调查工作总结3**

1，思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动开展，一方面可以进一步统一员工思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2，是抓业务技能培训：今年计划组织一系列业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找