**银行消费信贷部客户经理先进事迹材料┆范文14718**

**早该帮 编制**

人活着到底应该追求什么？追求经济上富有，生活上闲逸， 地位的尊贵，名利的显赫？追求饱食终日，清静无为的个人雅趣，还是追求生命不息、奋斗不止的工作境界？人们自然会做出种种不同的选择，然而对于奋斗在金融战线上的我来说，答案一直是最后一项。

从xx年我在金融战线上进行奋斗，一直到现在，从之前的懵懵懂懂到现在的逐渐成熟。4年的奋斗，4年青春的抛洒，4年的坚持，虽然时间较短，但我取得了不少的成绩，但是在成绩的背后，也隐藏着很多辛勤的汗水，但是有幸目标还在，梦想还在，坚持还在！

 一、勤于学习，提高素质。

学习是人类进步的阶梯。只有不断学习，才能走在时代的前面。作为一名消费信贷部的客户经理，对知识的渴望，让我坚持把学习始放在首位，利用业余时间不断地学理论、学政策、学业务， 不断要求自己能够更为熟悉各种消费产品的特性， 以便为客户拓展和更好的为客户服务而努力。在工作中，对每笔业务，我都能够做到一丝不苟，对每个细节逐一掌握，努力做到考虑问题全面，业务精通， 不断拓宽视野，提升综合素质。面对客户的工作，我始终坚持做一个有心人，及时捕捉到有用信息，发掘客户的信贷需求，为客户提供信贷支持。

二、严以律己，热情服务客户。

尽管消费信贷部工作平凡，但是身为其中一员，我时刻不忘严格要求自己。当天的工作当天办理完毕，绝不拖延，有时候业务繁忙，至顾不上吃饭休息。

在工作中始终树立客户第一思想， 把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想。

做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，时刻铭记客户的需求就是我的工作，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，能够用心细致，把朋友情注入工作中。当节日来临，我会通过短信、电话、登门拜访等方式及时向客户送去祝福；当客户生病时，我会及时送去我的关心；当客户遇到困难时，我会竭尽所能提供帮助。通过日常点点滴滴的细小事情，缩短与客户之间的距离，让客户体会到真情，真正的做到深入人心。在对客户进行贷前调查和贷款发放时，为了加快业务办理进度，不影响客户资金使用，经常加班加点，牺牲了很多业余时间、双休日和假期。

在上级行及支领导的支持下，几年来，我的业务每年都有一个新的突破，每年都有一个好的发展。曾在中国邮政储蓄银行xx年消费信贷客户经理业务技能竞赛中荣获“全国优秀消费信贷客户经理三等奖”。

三、礼貌热情，至诚服务。

消费信贷部是我行的一个窗口部门，客户工作更是代表着我们邮储银行高安市支行的形象，是展示我行企业文化的重要场所。作为一名客户经理，我在客户服务的一线服务工作中，一直坚持做到 “三声”服务：来有迎声，问有答声，去有送声。以饱满的热情，迎接着每一位客户。日常处理业务时，始终遵循“先外后内，先急后缓”的原则。在保证遵循我行各项规章制度的前提下，想客户之所想，急客户之所急，尽最大努力满足客户的要求，为客户提供快捷、高效、周全的服务。对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情和微笑去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

多年来的工作经历，让我认识到，有一种事业，需要用青春和理想去追求；有一种追求需要付出艰辛的汗水和劳动。面对领 导和同事的认可和表扬，我不会停止进步的脚步。会用热情和努力，在这个平凡的岗位上，展示勤奋敬业的人生价值，发出灿烂的青春光芒。小小平台，自有广阔天地；闪闪萤光，闪烁着无悔青春的人生追求。

(快写)

关键词：银行、消费、费信、信贷、消费信贷、部、客户、经理、客户经理、先进、事迹、材料、事迹材料、范文、14718

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-16169.html