

银行客户经理工作计划工作成效汇报(模板5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行客户经理工作计划工作成效汇报篇一

20xx年对银行来说是新的起点、新的挑战，为了达到预期，特制定出个人工作计划如下：

一、客户的经营维护工作

1、持续做好社区营销。不断挖掘获取新客户，通过和物业联合组织活动、业主委员会联合组织活动或主动在小区休闲场所跳广场舞营销等各种方式，增加与客户交流的机会，增进彼此的了解，让客户认可并购买我行的产品，以带来存款的增加。

2、做好客户资产配置。目前我的客户购买非担险理财比重较大，根据经济逐渐下滑的大趋势和客户的资产配置构不合理，我会尽力引导客户认识到风险的重要性，把非担险理财逐渐向担险理财转移。

3、存量客户提升。建立存量客户档案，了解客户，进而挖掘客户的需求进行电话营销或短信营销等方式，推荐好的理财或通知行里举行的优惠活动，抓住一切能提升存量客户的机会。以出国金融客户为例，梳理之前的老客户和新客户，开始全方位营销。

4、抓住零售营销活动，拓宽代发工资业务渠道，批量获取收

单市场客户。主要是抓住高净值客户，做好客户的经营维护工作。

二、个人具体工作上

1、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

2、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

三、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处八月份储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。九月份是一个营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。

第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。

其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。

再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

银行客户经理工作计划3

任何时候，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。下面是我个人20xx年工作计划：

一、深入学习各项产品知识，不断提升自身综合素质

制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

二、强化团队意识，树立集体观念

虽然很多客户不是很配合，虽然有巨大的数字需要我们想办法去完成，但是当团队的每一个人都参与进来，都为了的目标在拼尽全力的时候，那种不抛弃不放弃的精神让我很感动，也正是因为这样的精神存在，才让我们坚持到了最后，实现了完美的收官。

三、努力提升业务水平，提高客户服务质量

一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，作为公司业务的学者，我应该花更多的时间去学习产品知识，业务技能，并不能因为接触时间短，就降低要求，必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建，为进一步提高服务质量，争创服务品牌，提升顾客满意度做好一切努力。

四、加大营销力度，做好贷款工作

一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。

二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。

银行客户经理工作计划工作成效汇报篇二

银行客户经理工作计划。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落眩竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的 241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。我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，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基矗。

综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就

是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

通过此次会议精神的学习，我看到了老信贷员优良的工作作风，同时我也发现了自己存在的不足。作为新员工不但向他们学习过硬的专业技能，还要学习他们吃苦耐劳的优秀品质。在会议中老同志讲述了他们丰富的信贷工作历程，他们走过的路对我就是一本教科书，而我需要做的就是努力学习他们工作经验、专业技能、营销策略为今后的工作奠定基础！针对周行长在会议中提出的五个问题，下面我也提出自己简单的看法和意见。

井然有序的工作计划是工作能够顺利进行的第一步，在每个工作日结束时应做好次日工作的充分准备。比如：提前询问自己的搭档，了解彼此计划，合理安排宣传调查路线；有

调查计划时应通知客户何时何地， 需要准备材料使调查快速有效完成； 有走访计划时应提前通知关键人， 并准备好礼品。

每天给自己制定一个简单的日程表。比如：中午约见客户签合同放款， 上下午做好宣传、 贷后检查、 逾期催收工作， 晚上做调查报告、 系统录入、 档案整理工作。在工作上坚持今日事今日毕， 今天能调查的绝不拖到明天， 能多宣传一户绝不少走 访一家。

踏实的工作态度不但是对单位的负责也是对自身和家庭的负责。在工作中要摒弃“为领导工作”的想法， 从租客心态转变为业主心态， 从要我工作到我要工 作， 只有保持踏实的工作态度， 才能真正享受工作的过程， 实现个人和单位的双赢！

在任何工作中缺乏团队精神必将影响整个单位的业务发展， 目前在我单位存在“各扫门前雪”现象。存在这种现象我认为有两个原因一是员工心态， 二是 管理决策。比如：在放款过程中， 审批效率低下， 不能有效发挥各岗位的作用。我认为在保证审贷分离的状态下， 各岗位应各司其职， 环环相扣。在用人上要人尽其才， 才尽其用， 这 样才能使工作流程高效运行。

利用好数据库的前提是建立一个完整实用的信息库。 目前信息收集的内容过于简单， 只 有客户姓名、 电话、 经营内容等基本信息， 在录入数据库的过程中也流于形式。我认为在信 息收集的过程中尽可能的捕捉客户全面的信息， 对客户进行细分。 根据客户对信贷员的态度 可以分为： 抵触型、 中立型、 积极型。对于不同类型的客户做不同的备注， 特别是在宣传过 程中积极配合并有意向的客户一定要做二次的走访或电话回访。

目前省行数据库模板存在一定的不合理性， 信贷员可以结合自己的工作方法进行适当的 删减增加保证数据的真实有效。在数据库的利用上， 应根据行业规律进行细分， 在不同的时

期筛选资金需求旺盛的行业进行有针对性的宣传营销，做到有的放矢。

根据省行明年“先消费后经营”的工作思路，在积极推进小额贷款商务贷款的同时，侧重宣传消费类贷款。在宣传过程中抓住重点，每个乡镇都有 2—3 所学校，可通过关键人进入学校，在学校开全体教职工会议时向他们宣传我行消费类贷款。同时可和零售客户经理一起交叉营销我行信用卡团办业务。在走访学校过程中一定要分发我行礼品拉近与客户的距离。在寻找关键人存在困难时可以通过熟人介绍，查阅我行再就业贷款档案保证人信息，其中有大部分是各个乡镇教师，在此可以作为突破口。在其他贷款宣传过程中，根据行业周期特点，充分利用数据库，找准目标行业进行有针对性的宣传，在宣传过程中注意营销技巧，突出我行贷款产品在同业中的优势。

空白村和空白单位出现的原因可能有三种：

一是宣传不到位，

二是地区内存在客户但不存在准客户，

三是同业先入为主抢占市场。

根据不同的情况我们要制定不同的策略，

针对第一种可以加大宣传力度，铺开宣传；

针对第三种情况可以在区域内找到 1—2 名关键人，与其建立良好的私人关系产生信任感，转变客户心态，进而发展我行业务。

消灭空白单位和空白村有一定的难度，还需要信贷员有一颗持之以恒的心态。

不同的客户对贷款有不同的要求，经营类贷款资金周转周期短，对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位，借助亲朋好友的力量扩大我行贷款的知名度，塑造良好的企业形象和社会口碑。以上是我对这五个问题的简单看法，由于受工作时间，经验的限制一些观点和意见定有不妥之处。若有不恰当的地方请周行长批示，作为新人在以后的工作中也请领导多多批评指正，让我尽快成为一名合格的信贷员！

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、建议的处理没有得到很好监督，等等。为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见建议，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户；负责人负责对《记录表》的收集整理工作，每季度以报表的形式将走访结果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见建议的处理结果进行分析、评议。

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着

手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户 提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。大客户中心将定期组织学习邮政业务，以成长为可以随时接受公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，积极参加各专业局的业务讲座，并与各专业局保持高度沟通，不断提高自身业务素质。

客户经理不仅要有强烈的事业心、高度的责任感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着邮政企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对邮政企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进一步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形象，有助于赢得客户对邮政企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大

客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

银行客户经理工作计划工作成效汇报篇三

根据某年的工作总结，客户投诉量逐渐减少，在服务质量不断提高的基础上展开了20xx年工作计划。20xx年，是工商银行股改进入最后冲刺的一年，也是业务发展面临严峻挑战的一年。为此，我们必须在认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。20xx年的银行工作计划如下：

- 1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。
- 2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。
- 3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

(一) 客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

(二) 营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等

营造良好的学习氛围。

- 1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。
- 2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。
- 3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

银行客户经理工作计划工作成效汇报篇四

夯实基础，营销服务和运营支撑能力稳步提升，集团产品和行业信息化推进初具规模增长平稳，集团客户稳定效应和整体贡献显著提升。目标市场保有率和信息化收入超时间进度，截止9月30日，已经达到363万，完成全年指标96.8%。集团客户规模保持平稳增长，对稳定大众市场发挥了积极作用。信息化收入对公司运营收入增长贡献呈现上升趋势。

执行首席客户经理制度，建立系统集团分层分级预警机制按照市公司指导意见部署开展《新兴分公司中小集团“深耕计划”专项行动》。

首席客户经理工作机制成效显著，纵向一体化的关系营销得到加强执行首席客户经理制，公司领导分工负责142家ab类集团，尝试和探索首席客户经理协同工作机制。实施百团大战半个月以来已有5家重要客户达成战略合作共识。

x年，公司领导分别与县委、县政府、信产局、教育局、卫生局、温氏集团、凌丰集团、南方电网、等集团领导会晤，巩固深化了中国移动与重要集团客户的关系，有效推动了双方集团层面的深入合作。

以“家校互动”为基础应用，快速提高校讯通业务覆盖率。截至9月底，已覆盖12所学校，县城中小学覆盖率100%，使用用户1.37万。

客户选择189的原因主要集中在“单位统一办理”、“组合优惠”，反映出189的策略是“主攻异网，捆绑营销、集团切入”。竞争对手发挥人脉优势、客户经理优势，通过“降低资费、赠送终端、话费补贴、合帐营销”等交叉捆绑手段，从集团市场切入个人及家庭客户市场！

银行客户经理工作计划工作成效汇报篇五

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了，年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落眩竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多，我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。