

1、时间：2022年5月19日

2、人物：\*\*股份制商业银行公司客户经理

3、岗位：支行公司业务部经理

4、工作时间表如下：

时间	事件
6:30-7:00	起床洗漱
7:00-8:00	出发开车去公司，路上打开喜马拉雅听15分钟新闻，剩余45分钟听*网校会计在线教育录播课程；
8:00-8:30	准备晨会资料，总结上一天业务结果，计划今天工作；
8:30-9:00	晨会汇报： 1、公司业务条线昨日存款增加、降低明细以及客户走款原因，客户结算回款跟踪落实情况； 2、存量授信客户申报进度，每个环节需要解决的问题，预计上审贷会时间； 3、新授信客户联系开发情况，每周必须保障联系3个新客户； 4、客户拜访计划，营销方案、授信方案设计情况； 5、个人业绩变动情况，以及贷款投放计划、存款任务计划完成情况； 6、问题贷款解决进度，不良贷款清收进度，客户还本付息资金落实进度； 7、公司客户有效户完成进度及计划； 8、支行个人业务条线单独下达的基金销售、信用卡、个人储蓄存款、基础客户、POS机、理财指标任务完成进度，以及目标客户。
9:00-10:00	联系客户、跟踪授信流程、补充完善资料、完善方案，向分行各个部室报送各种数据，准备客户拜访资料

10:00-11:40	拜访**客户，沟通授信的具体方案
11:40-12:30	回支行用午餐
12:30-13:15	在线学习
13:15-13:30	休息15分钟
13:30-15:00	准备**客户贷款放款资料，填写并打印合同，联系面签时间
15:00-17:30	到公证处办理**客户贷款公证手续，领取公证书
17:30-19:30	回支行继续整理客户放款资料，放款系统建档、扫描资料，为第二天放款做准备
19:30-19:45	支行旁边餐馆吃了一碗牛肉面，12块钱有4块牛肉
19:45-22:00	回支行撰写授信尽调报告，贷后检查报告，贷后检查流程
22:00-23:00	开车回家，中途听*网校会计在线教育录播课程。

备注：全天接听电话15个，拨打电话28个，手机中途充电一次。

这就是我们银行信贷人普通的一天，“感觉累吗？自己嚼嚼咽了”。

疫情波动、经济下行、生活不易，且行且珍惜。我本擅长学术、自命清高，但在生活面前不得不低下那自认为高贵的头颅。

也正应了那段话，“我本不善言辞，却忙于人际交往；我本喜欢独处，却忙于奔波劳碌。而所做的一切，都是为了得到那能解万丈惆怅的碎银几两，原来这个世界不允许我们内向”。

“为了那碎银几两，为了那三餐有汤；为了那车，为了那房，更为了家里的妻儿爹娘”，我们不能、也不敢懈怠。

银行信贷人，加油！