

一、农信社客户经理工作怎么样

工作重要，收入高，但也有风险。农村信用社也就是农商银行的客户经理属于农商银行的信贷部，负责涉农贷款的发放。信贷部是农商银行的重要部门，信贷收入是农商银行的主要收入。所以信贷部的客户经理工作非常重要，负责审核资质负责发放贷款，工资比其他员工高。但也有风险，谁放贷谁负责。

二、蜀信e贷客户经理异常怎么办

如果蜀信e贷的客户经理出现异常，应该采取以下措施：

- 1.立即联系蜀信e贷平台客服，说明情况，并记录好对方的回复及相应操作；
- 2.核实异常具体情况，如无法联系客户经理，可以尝试寻找其上级或平台其他负责人员；
- 3.针对异常情况采取相应的措施，如重新分配客户经理或者进行其他的调整；
- 4.对客户进行及时跟进，保证对客户的服务不受影响。

这样做的原因是，客户经理在蜀信e贷中是非常重要的角色，他们负责对接客户，并且提供相关的服务，如果出现异常，将会对客户服务产生影响，所以应该做好相应的应对措施，及时跟进，保证客户服务的质量。

三、在信用社上班当客户经理好吗

当客户经理好，因为客户经理业务就是联系贷款和拉客户存款，客户经理有浮动工资，如果业绩好，可以有很高收入，但是责任也很大。

四、银行信贷客户经理当久了厌倦了

旁人眼中令人羡慕的银行人，实际上根本没有表面上的那么风光。

1.银行客户经理压力大。因为目前银行的贷款不良率居高不下，怎么办呢？领导就两个办法，一个是核销一个是让客户经理拼命的放贷。这种不切实际不探寻市场需求的无脑做法，最后只能逼着信贷员去降低贷款条件以完成任务。还有就是目前的银行贷款产品比较单一，风险管理部门对风险的把控也很弱，导致贷款一旦形成风险甚至逾期的时候，客户经理就会压力很整夜的失眠。上级不顾一切加任务，真把人憋到内伤。

2.加班多。客户经理的时间不是自己的，是上级和客户的。上级随时有调研，客户随时有情况，再加上繁琐的信贷操作系统和贷后管理要求，只有拼命加班才能完成任务。曾经有一位同事在朋友圈说到，我真的快坚持不下去了，七点到单位，不停地办理各种手续，中午半小时吃饭没有休息继续整理，直到夜晚十一点钟家人催了几次，才不得不回家，而她还是个孩子没有断奶的妈妈.....

3.客户经理这么难，那该怎么办呢？路只有两条，一条是熬着等出头，另一条是换工作。我的建议是前一条，说实话，换工作并不是你想象中那么容易。

五、银行对公信贷客户经理有前途吗

有前途。因为，作为一名信贷客户经理，具有放贷能力，还有着精准的判断力，这个位置，可以积累多年经验以后，未来有很大的晋升空间。