

2023年信贷工作总结(实用9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

信贷工作总结篇一

本_毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20__年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作工作了。

今天借这个机会，我将20__年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到_%；贷款收息率_%。全年实现总收入_万元，较上年增加_万元，增长_%；实现净利润_万元，社社盈余。实现净利润__万元，同比增加__万元，增长了__%；所有者权益达__万元，其中，实收资本和资本公积分别达__万元和__万元。

2、各项存款稳步增长。

年末各项存款余额突破10亿元大关，达到__万元，较年初增加__万元，增长__%，完成上级分配任务的__%；存款月均余额达__万元，完成分配的__%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

全年累计投放贷款__万元，较年初增长了__%，各项贷款年末余额__万元，较年初增加__万元，增长__%。其中农业贷款余额__万元，占各项贷款余额的__%。年末存贷占比为__%。

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额__万元，占各项贷款余额的__%，较年初下降__个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款__万元，占比__%，关注类贷款__万元，占比__%，不良贷款__万元，占比__%。

其中次级类贷款__万元，占比__%，可疑类贷款__万元，占比__%，损失类贷款__万元，占比__%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降__万元，占比下降__个百分点。（不含央行票据置换部分）

二、主要工作措施

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了

贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。

3、加大大额贷款序时检查频率

按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款_笔，金额_万元，发出预警整改通知_个社，涉及金额_万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习

以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。

通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大幅度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对__四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重

点进行规模扶持。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款__家，投放金额__万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

信贷工作总结篇二

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，最后掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都用心参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够用心主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强职责心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用状况、生产经营项目的现

状与前景、还款潜力，到保证人的资格、保证潜力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债状况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利状况及在我支行的现金流入流出状况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，用心与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，用心与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

信贷工作总结篇三

面对一个全新的岗位，开始我还真有些恐惧。从19xx年参加工作以来，本人不停在邮政储蓄一线做柜员，基础上是坐等客户上门。而新的岗位必要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基础环境、经营信息，查询访问控制客户的贷款用

途、还款意愿，阐发客户的还款才能。这些对付不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，感觉照样继承干老本行对照好。

支行领导了解到信贷员们的广泛心态后，实时和人人座谈，让人人解放思想，放下负担，说：还没干就不要轻易否定本身，你们必然会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。领导的耐心劝导和对成长前景的刻画，使人人对本身的工作垂垂兴起了勇气。思想牵挂打消了，整个步队开始有了活力。我和人人一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过支行前期的鼎力鼓吹，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着繁杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村子。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场异常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的查询访问次序逐项扣问。由于是第一次与客户进行营销交流，加上对xx行业了解不敷，心里很重要，问了不到20分钟，客户突然说：我不贷了，你们走吧，未便是从你们邮局贷点款嘛，跟审罪人似的。我见状，赶忙说明，可这位农户便是不再共同了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此流产。

回去的路上，我翻来覆去地回忆适才的场景，又问同事的感想感染是什么。颠末阐发，我找到了谜底：问题不在客户，完全是本身根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和艰苦地点才造成了为难场所场面。

开拓信用村子将是支行以后的重点成长客户，深入了解控制农户的经营环境和纪律，尽快了解行业，是本身的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解环境。光阴一长，垂垂地习惯了这种工作。

半年的工作业绩固然不抱负，但我深感本身的工作离不开领

导和信贷部团队对我的关切和支持;同时,更感激不停默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用舍小家顾人人的敬业精神,尽力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

信贷工作总结篇四

一年来,本人在支行党组的领导下,按照党员领导干部的标准严格要求自己,坚定政治信念,加强政治理论、法律法规、金融知识学习,转变工作理念,改进工作作风,坚持廉洁自律,自觉遵纪守法,认真履行职责。

继续深入学习、保持共产党员的先进性,树立科学的发展观和正确的政绩观,法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制,顾全大局,服从分工,勇挑重担。尊重一把手,团结领导班子成员和广大干部职工,思想作风端正,工作作风踏实,敢于坚持原则,求精务实,开拓进取,切实履行岗位职责,坚持依法行政,认真负责分管和协管工作,大力支持一把手的工作,促进支行三个文明建设的顺利开展。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规,能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系,充分调动员工的工作积极性,共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力,写作水平较高,口头表达能力较强;文化知识水平较高,专业理论水平较强,具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题,总结经验,提出建议,具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富,知识面较宽。

本人事业心、责任心强,奋发进取,一心扑在工作上;工作认真,态度积极,雷厉风行,勇挑重担,敢于负责,不计较个人得失;工作勤勉,兢兢业业,任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来,本人基本无休工龄假,节假日较常值班和加班,坚持每个月底参加营业室的加班,协调有关工作,审核有关报表。由于本人工作较忙,因而多次放弃了应邀参加

全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、先导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

信贷工作总结篇五

一、用心转变观念，敢于应对新岗位的挑战。

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷

新人更好更快的适应新岗位。

三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

信贷工作总结篇六

农商行信贷员个人工作总结 时间悄然走过，作为农商行的一名信贷员感触甚多，在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。

回顾一年的工作，基本上做到了以下两点：

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导安排，当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷工作总结篇七

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

信贷工作总结篇八

一、严于律己，在学习中不断提高自己。几年工作，时常让我感叹我们社内确是人才济济，很多优秀的同志都在平凡中坚守和奉献，而业务发展也是风起云涌。宁可三日不食肉，不可一日不学习。形势催人紧。所以我注重提高自身综合素质和业务水平，增强遵章守纪意识和职业道德观念，惟有如此，才能与时俱进。今年重点学习了柜员综合业务系统操作规程、信贷培训、优质文明服务规范手册、贷记卡章程、等规章制度，同时能不断向实践学习、向同事学习。

二、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期学习上级有关文件精神，加强自身业务学习和廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育。

三、工作方面：

（一）在贷款投放上，狠抓贷款投放风险管理，进一步对信贷风险进行控制，严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，明确各环节主责任人职责。扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析。切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

（二）加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。我社特别注重银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为信贷营销的对象，把信贷营销与营造文明信用生态环境相结合，通过诸如信用村、屯的文明信用创建活动，打造信用社独特的信贷营销品牌，有效支持农民农业产业结构调整 and 满足农民回乡创业的资金需求。

（三）大力盘活信贷资金，积极收回到逾期贷款，努力提高贷款收息率。本镇农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“切实落实以“包贷、包收、包管理、包效益”内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收贷款应收利息。

四

下步工作计划

下半年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2011下半年的各项目标任务，为大关县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，半年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

信贷工作总结篇九

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知

信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；

二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成的各项任务目标做出自己应有的贡献。