

# 小额信贷员的心得体会(汇总8篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 小额信贷员的心得体会篇一

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自我的理论素质和业务本事。在学习的过程中，我逐渐总结出了贴合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不一样的就是我需要探索的。

仅有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自我现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，可是值得庆幸的是，经过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情景会有提升。

行工作人员也并不是一件十分容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我懵懂，可是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，并且我也必须会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，可是经过领导们和同事们的帮忙，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最终的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。新的一年，我为自我制定了新的目标，为了让自我尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面

锻炼自我、提升自我。

一、业务方面。不断更新自我的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的本事；既要学习自我职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自我，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自我的成长目标。

四、我会在xx年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审本事、以及撰写风险评审报告的本事。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自我成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 小额信贷员的心得体会篇二

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。

## 小额信贷员的心得体会篇三

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，最终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，所以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，增加自我的“知识库”，经过上网查阅，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。

我热爱自我的本职工作，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，我深感自我肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。所以，我不断的提醒自我，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、信用情景、生产经营项目的现状与前景、还款本事，到保证人的'资格、保证本事，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；从资产负债情景的计算、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景及在我支行的现金流入流出情景，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，进取与总行项目组配合，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，进取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，自我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，进取开拓，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我应有的贡献。

## 小额信贷员的心得体会篇四

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。 新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、我会在xx年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 小额信贷员的心得体会篇五

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，持续一渠清泉。

应对公客户经理这个岗位，开始我还有些不自信。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等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常与各位师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己

思考总结。在实践中学习，让我对这项工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里带给的各种培训，用心参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

透过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了很大的提高。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最后换来了喜人的'成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，用心主动地做好本职工作。

2、强化意识，用心主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的对公客户给予信贷支持。

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，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，透过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

## 小额信贷员的心得体会篇六

从事信贷工作的体验是怎样的？关于如何写好邮政信贷员的工作总结呢？以下小编为大家介绍相关范文。

### 一、采取得力措施 实现业务快速发展

#### (一)拓宽渠道，强化业务宣传

我认为要做好信贷工作，这就需要客户了解你的产品，只有客户了解你的产品才能根据自身的情况去选择我们的产品，这样我们才能打开市场，我与辖区内的邮政所主任，投递员，营业员联系，对他们进行培训，使其掌握贷款业务的基本知识，利用他们对当地人熟、地熟、情况熟的优势，宣传介绍客户。同时积极和当地政府联系，向当地政府领导汇报我行贷款对当地经济的支持，以及我行业务的发展情况，争取他们对我们工作的支持，通过他们联系有村干部参加的推介会，培训并宣传我行贷款产品，充分利用我行印制的宣传资料，在各个村委会门口张贴宣传彩页，在乡镇邮政所摆放宣传彩页和个人名片，而且还坚持不间断的扫街宣传讲解，回访老客户。在信贷工作中，我们不但需要对信贷工作充满热爱和激情，更多的是需要思考关于如何提高信贷业务的发展方式，我对现已收集并核实完的数据库进行分析，并针对收集到的客户信息结合我辖区的实际情况，按照行业规律划分资金需求时间，按照地域特征划分区域营销重点。分析行业、分析市场掌握资金需求规律、推进行业联动开发，根据行业资金需求旺季时间展开有针对性的召开推介会，实现行业用款规律联动市场开发。

## （二）以信息摸排为契机、批量开发客户

为了全方面的掌握我们营业部所辖乡镇的市场情况，我们通过对各个乡镇

进行入户收集信息，了解到了当地的各个行业资金需求量的大小和资金需求月份。我们利用网点支局长的人脉关系，积极联系当地的税务所所长、工商所所长、乡政府农办主任、防疫员等，获取当地商户、养殖户的信息，根据搜集到的信息进行数据整理归类、制定详细的市场情况分布图，建立小区域客户信息数据库。截至目前，已搜集各行各业有效数据1800多条，营业部根据数据库区分行业需求的淡旺季，有针对性的宣传营销开发，根据行业资金需求旺季时间，可以实现行业联动发展，我们通过网上获取到10月份玉米价格上涨，根据行业数据库进行针对营销，营业部在下沉的当月就对粮油购销户和养殖户成功放款21笔，金额168万元。

## （三）紧抓信息员建设、提升服务能力

为了使信贷形成一种良性发展，我们积极建设信息员队伍，充分利用社会力量，迅速扩大邮储银行信贷品牌效应，经过严格的筛选，对我们从一些村委书记、主任、优质老客户中发展了13名信息员，对信息员按照每成功推荐一名贷款户，按照放款量的千分之一进行奖励，我定期宴请信息员，增进与信息员的情感，用真诚赢得他们的信赖和支持，我们每次调查路过信息员家时，总时带些水果，到信息员家里坐坐，顺便了解市场动态和贷款检查，充分调动其推荐客户的积极性，信息员队伍的建立为我开展各项工作提供了强有力的支持。截至目前，信息员已经为我成功介绍贷款330万元，信息员队伍已经初见成效。

## 二、贷前调查注意细节 贷后管理注意专注

存货很多，有很详细的销售记录，单从经营方面看，该客户

很符合我行小额贷款条件，调查时客户的配偶不愿意签字，经过私底下询问得知客户有赌博的恶习，后来又通过临近的粮油购销户了解到，客户平时经常赌博，因此我们及时拒绝了客户的贷款申请，像这样的例子还有很多，调查时一定要注意细节。

“贷后检查”是防范逾期的最好措施，通过调查之余或路过客户所在经营地，与客户以聊家常的方式，侧面对客户的经营状况进行了解，从细节方面对客户还款能力及意愿进行再次分析。我根据客户的情况制定不同的操作流程，对信誉较好的客户，是提前三天通知，对一些有过逾期记录的客户，做到提前一个星期通知，在言语，语气方面把握分寸，声明逾期对客户信誉的影响，让客户了解到诚信的重要性，沟通无果时，再通过联系担保人或者联保人对客户施加压力，尽自己最大努力将逾期控制在最低范围内。我每天早上的第一件事就事查看逾期客户和到期提醒的客户，9点以后开始调查和宣传，在调查的过程中进行逾期催收，如果客户在还款日当天下午3点时客户没有归还贷款，对于那些可能会逾期的客户，必须前往客户家中，给客户施加足够的压力，让客户感觉到邮政储蓄银行的贷款是不能逾期的，一旦逾期，必须尽早的采取措施，绝对不能让客户逾期超过3天，客户就会感觉到邮政银行的钱是可以拖欠的，一旦客户有这样的想法后，该笔贷款就有可能长时间逾期。还有就是我们要学会培养客户按时还款的习惯和良好信用，我就有一个客户很有实力，但是客户经常到外地，无法联系，于是我们马上到客户的家中，原来客户改变了手机号，随即与客户取得联系，和客户说明了情况，让客户深知按时还款的重要性，客户对我们的及时提醒表示感谢，避免了贷款的逾期，同时培养了客户按时还款的习惯和良好信用。从那以后，该客户每次都是提前一天还款，并打电话告诉我们已经归还了当期贷款。我们应当充分利用好信息员队伍，特别是村委书记和主任，因为他们对本村各家各户的情况非常了解，他们知道你所要调查的客户为人怎么样，家庭关系关于如何等等，和他们保持良好的关系，这对我们的贷前调查和贷后检查都会有很大的帮助，

这样又能提高我们的工作效率。平时在走访客户时，我们应当多和客户交心，主动关心客户的经营情况和家庭情况，节假日发祝福短信，我就一个100万的商务贷款客户，目前已经成为很好的朋友，大年三十该客户给我电话拜年，这样都可以让我们和客户拉近了距离，有效的控制了风险，截至目前我从未出现过一笔逾期5天以上的贷款。

客户能不能按时还款其实最主要的还是要把握好大家经常讲到的客户的还款意愿和还款能力，如果我们能够通过对方面的了解，较为真实的获取客户的经营信息和为人，客户有很强的还款意愿和还款能力的话，我们就基本能够保证发放出去的贷款能够按时收回。

### 三、明确思想 寻找新业务的增长点

由于尝到了信息员的甜头，我更加坚定了建设信用村，发展信息员队伍的信心和决心。通过借鉴先进营业部的经验，我已经找到了市场开发的思路，就是利用我们已有的资源（信息员、数据库、信用证）“组建一个团队、瞄准一个行业、开发一个市场”分层次、分行业、分步骤抢占市场。随着信贷业务发展的需要，我们需要扩大邮储银行贷款知名度和贷款结余，开发商务贷款和二手房贷款是必然趋势，我准备利用全县教师工资在我行代发的关系，积极联系各个乡镇教管站的会计，获取信息，进行针对性的营销宣传。

### 四、下一步的工作目标

我将在行领导的正确指导下，结合自身实际，脚踏实地，继续做好推介会的召开，信用村挂牌和数据库建设等基础性工作，使得我行信贷业务能够持续健康发展，并争取每月的放款不低于180万元，年底结余突破2000万元，时点逾期率控制在0.5%以下。

回首过去的信贷从业经历，很辛苦，也很充实，往日的风雨

兼程，过去的酸甜苦辣，都已经成为宝贵的财富，在今后的工作中，我会一如既往，心怀感恩，努力奋进，在邮储银行这个大舞台展示自我，为我的人生增添色彩，为邮储银行的发展贡献自己的力量。

## 小额信贷员的心得体会篇七

### 总经理岗位职责

5、组织协调各部门工作，听取各部门工作汇报，提出决策性意见；

7、负责制订本公司企业文化建设，战略方针。

### 副总经理岗位职责

1、协助总经理制定公司发展战略规划、经营计划、业务发展计划

2、组织、监督公司各项规划和计划的实施

3、负责将公司内部管理制度化、规范化

4、组织编制年度营销计划及营销费用、内部利润指标等计划

6、负责协调各部门、财会、行政及客户、供应商等工作的协作关系

7、对各部门的工作负领导责任，协调各部门的内部业务

8、负责推进企业文化的建设工作，开展企业形象宣传活动

9、在总经理缺席时，受托代行总经理职务。

10、总经理临时授权的其他工作

## 风险管理部岗位职责

- 1、制定呆滞贷款、呆帐贷款、已核销呆帐、债权悬空的应收帐款的清收计划。
- 2、拟定保全风险资产的措施及办法，并监督实施。
- 3、组织清收呆滞贷款、呆帐贷款、已核销呆帐，盘活资金存量。
- 4、对造成风险资产的原因进行准确、全面、合理分析，并将分析结果及时上报部门负责人。
- 5、对资产的风险情况进行预测。
- 6、定期向部门经理汇报风险资产管理情况。
- 7、积极帮助落聘员工端正工作态度，加强业务学习，早日实现再次聘用。

## 信贷部岗位职责

- 一、根据工作实际，于每年初起草分管工作的年度工作安排意见。
- 二、按月认真做好分管工作的工作总结及下月工作安排。
- 三、按季做好存款工作的总结与分析，查晰问题，提出指导全辖存款工作的建议及措施。
- 四、根据本部各岗提供的业务分析材料，按季综合起草信贷业务营运情况的分析报告。
- 五、负责起草本部半年度及年度工作总结。

六、组织抓好信贷工作。一是，做好信贷工作的组织推动；二是分析信贷工作的形势，研究各时期、各阶段的信贷工作措施；三是，推广工作经验，协调解决信贷工作中的问题。

七、负责抓好信用工程建设，建立并管理台账，加强监管，抓好推动，完善档案，通过有效组织，推动全辖的信用工程建设工作。

八、负责制订关于信贷工作的管理制度及操作规程，不断强化内控制度建设，规范信贷业务行为。

九、参与资金及计划管理工作，配合经理加强资金管理，研究制订年度及各阶段的业务经营计划。

十、按经理安排，配合信贷管理岗做好常规及临时性的贷款检查工作。 十

一、负责做好信贷工作的业务培训及日常的业务指导。

十

二、负责本部日常考勤的登记与管理，掌握本部人员下乡去向等情况。

十三、负责落实上级安排的各项综合工作任务。

## 人力资源部岗位职责

1、负责拟定本部门各项工作标准和管理制度，报上级领导会议研究后，组织实施。

2、负责组织公司员工的聘任、安置、考核、辞退、劳动合同的签订及解除、奖励、处罚、退休、借调、停薪留职等工作。并审核相关资料，报经理或公司领导签发转发通知和文件。

3、根据公司的用人需求组织拟定人才引进及培训计划。编制公司薪酬、福利、人力资源配置、劳动保护计划。合理使用工资总额，做好各项社会保险、离、退休、内退人员的管理工作。

4、负责公司内部经济责任制考核结果的计算及分配和公司人力资源部日常事务。

5、协助经理组织实施各类专业技术人员的评聘考核工作。

1、在董事会和总经理领导下，总管公司会计、报表、预算工作。

2、负责制定公司利润计划、资本投资、财务规划、销售前景、开支预算或成本标准。

3、制定和管理税收政策方案及程序。

4、建立健全公司内部核算的组织、指导和数据管理体系，以及核算和财务管理的规章制度。

5、组织公司有关部门开展经济活动分析，组织编制公司财务计划、成本计划、努力降低成本、增收节支、提高效益。

6、监督公司遵守国家财经法令、纪律，以及董事会决议。

会计岗位职责

1、认真学习理论，努力钻研业务，遵守、宣传、维护国家财经制度和财经纪律。

2、严格执行国家会计法规和会计主管部门制定的各项制度，做好财务核算、监督、统计工作。

3、负责编制公司每年的支出预算和年终决算，分清资金渠道、监督资金的合理使用。

4、严格执行财经制度，掌握和控制公司各项费用、开支范围及标准。

5、按照财务制度要求，认真做好报帐、记帐、算帐工作。记帐要及时、准确，尽量做到当日完成。

6、按财务制度认真审核、报销各项资金使用票据。

## 小额信贷员的心得体会篇八

入职以来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握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，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级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。作为支行的信贷经理，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，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，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上级行。

回顾工作，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。

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，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献。

邮政储蓄银行信贷员年度个人工作总结光阴如梭，转眼间一年过去了，在这一年里我学到了许多，非常感谢邮政储蓄银行提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

1. 坚持完成了领导交办的各项任务，尽量做到让领导满意；
2. 协助同事们做好办公室的日常工作，如文件的打印、复印和任务的安排、客人的接待，布置等；三是认真完成了档案的整理工作，对各类文件及时收集、归档，做好分类存放，条理清楚，便于查阅；四是稳定做好老客户发展新客户，提供更优质的服务，进一步树立邮政储蓄银行的品牌形象。
3. 严于律己，自觉遵守各项规章制度 严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

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20xx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xxx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xxx的贷款申请，xxx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20xx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，为我部经营效益的提高，做出自己应有的贡献。

时间悄然走过，作为邮储的一名信贷员感触甚多，就本人贷款业务工作所作所为所思所想。谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

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。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞

争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

### 第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

### 第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风

貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职工作的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

## 第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，

个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

## 一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定

从事客户经理工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。金年收回正常贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回逾期贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回呆滞贷款\*\*万元，完成任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回呆帐\*\*元，完成年度任务的\*\*%；收回利息\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；发放贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多增\*\*万元。

## 二、加强学习，增强了我的个人业务素质

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。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。同时积极学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

## 三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上

自觉实践邮储为三农服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

#### 四、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强

自我从事信贷员工作以来，我对邮储的行政村进行走访，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。截止今年年底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

#### 五、在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几个的问题

1、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

## 一、重视思想政治学习，提高自身综合素质

(一)、加强政治理论学习，平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，严于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，平时我非常注重对金融行业有关法律、法规制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平，对单位下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

## 二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，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。

(一)、严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，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，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)、坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的三查制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、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，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到三个必须，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

(三)、提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从不过夜。

### 三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)、积极主动营销贷款，我不断强化贷款营销意识，破除惧贷的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款9,000余万。

(三)、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大家一起协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，抢抓机遇、奋发进取、审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，信贷科坚持服务三农

办行宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范、强化监督、力促管理，不断提高支农服务水平。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、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完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，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，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。