

# 2023年度银行信贷工作总结个人(精选7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 度银行信贷工作总结个人篇一

尽快进入工作角色由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优

质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

保证新增贷款质量客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵(质)押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良贷款在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

## 度银行信贷工作总结个人篇二

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据xx和上级下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关xx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。同时定期组织员工学习上级有关

文件精神，加强员工业务学习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使xx各项工作遵章依法运行。

努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据xx的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

1、根据xx区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

年底存款余额x万元，净增额x万元，完成计划的x%[]各项贷款余额x万元，增加x万元，存贷x%[]控制在合理比例之内；不良贷款余额x万元，下降x万元，占比x%[]下降x个百分点；利润帐面数为x万元，（实际数为x万元）完成计划的x%[]

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，两呆贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面x万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

## 度银行信贷工作总结个人篇三

一、以为指导，努力加强自身党性修养作为一名年青党员，我深知加强党性修养的重要性。一年来，我做到了“三个坚持”，即坚持每天通过各种媒体关注国内外政治事实，坚持参加每周半天的集体政治学习，坚持进行每周一个晚上的业余政治学习。在学习内容上，首先，学习了马列主义、毛泽东思想和邓理论，特别是最近的一些政治理论文章，如董德刚教授撰写的《重要思想科学内涵》、杨春贵同志撰写的《关于毛泽东哲学思想》和刘海涛教授撰写的《全面建设小康社会的几个问题》等文章，保证了思想上的与时俱进。其次，学习了党和国家政治生活中的一些重要文件和中央领导同志的重要讲话，如“十五”、“十六”报告□xx届历次全会精神，江、“四个如何认识”等重要论述。第三，学习了关于党风廉政建设的各项规定，包括“十个严禁”、“十个不准”、“六禁止”、“五条红线”和过“五关”的具体要求。第四，学习了饶才富、臧金贵、丁伟等同志的先进事迹。为了增强学习效果，我先后做了几万字的学习笔记，并结合自身思想、工作实际写了若干心得体会文章。通过学习，我进一步坚定了自己的共产主义信仰，进一步增强了理解党和国家路线、方针和政策的准确性及执行政策的自觉性与主动性，进一步强化了搞好工作的责任感和全心全意为人民服务的宗旨观，进一步增强了廉洁自律意识。正是由于我平时注意培养自己良好的政治素质，去年省分行知识竞赛特地把我抽调去担任主持人，我出色的表现得到了省分行领导的一致好评。

### 二、以“规范化管理”为契机，切实抓好计划信贷工作

20xx年正值粮食企业改革改制推向纵深的一年，企业人心涣散，管理混乱，在这种艰难的情况下，我依靠行领导的支持，克服重重困难，理顺各种关系，严格加强管理，圆满完成了上级行下达的各项指标任务。截止去年12月底，我行各项贷款余额18436万元，比年初净压569万元，全年累计发放粮食

收购贷款953万元，收购值963万元，新增贷款与新增库存值比100%，收回利息888万元，收息率104%(剔除中储粮贷款利息补贴及财务挂帐利息补贴未到位因素)，贷款回收率达149.38%，挤占挪用下降率达100%，老商品销售应收补贴占用贷款回收率为100%，信贷资金运用率为99.85%，全年实现帐面赢利59.16万元。其他各项指标均顺利完成，规范化验收也顺利通过，之所以能够做到这样，我认为主要是抓好了以下几项工作。

### (一)封闭管理工作坚持一个“实”字

营业部副总经理在历次业务工作会议中多次强调“信贷工作要搞好，贵在抓落实!”，自从担任支行部室主任以来，我就始终坚持将这句话的精髓贯彻到工作当中，并取得了良好的效果。一是认真审核把关，保证上报数据的准确真实。去年支行人员调整力度比较大，特别是一些要害岗位，加上我初来乍到，情况不熟，业务不精，要确保各类数据上报准确的确不易，在这种情况下，我一方面通宵达旦地钻研业务，一方面严格审核把关，每一张表，每一个数据，都亲自演算核实并报主管行长审批后再上报，基本做到了全年上报数据真实无误。二是以身作则，确保各项制度贯彻落实。县支行有县支行的特色，很多职工有种“天高皇帝远”的感觉，在制度执行上随意性很大。为了配合支行抓好劳动纪律等制度，我以身作则，率先垂范，来县支行的240多天里，我除了请一次病假以外，从未迟到早退，甚至晚上和周末经常在行里加班加点，据本人粗略统计，八个月时间我共加班34天，在我的带领下，信贷员们也努力工作，认真遵守各项制度，为树立良好的行风行貌起到了积极作用。三是深入企业，带领信贷员扎实工作。行的工作重点在企业，只有把企业管好，我们的工作才好做。支行采取一切措施，支持信贷员合理行使职权，维护管理，信贷管理逐步渗透到企业经营管理和财务活动中。一年来，我带领信贷员经常深入企业查帐、查库、登记帐簿、收集数据，去年我行共组织大型查库4次，信贷员人均查库37次，通过定期与不定期的查库对企业库存实施了

有效监管。四是通力配合，银企双赢结果实。我们致力银企协作，与企业同学政策，同摸市场，同找销路，从农民售粮心理、粮食产量、市场需求入手，对市场科学预测。去年全县夏粮共入库1380万公斤，收购价格维持在46/公斤的较低价位，按收购1380万公斤和目前市场购销差价计算，粮食系统可创毛利220万元。

## (二) 规范化达标狠抓一个“严”字

一是制定整改日程表，确保整改的时效性。为了确保按部就班地把检查出来的问题彻底整改到位，我根据规范化具体要求制定了详细的自查整改安排表，时间从9月23日至10月17日，共35项内容，真正做到了人人每天有事做，人人头上有责任，人人心里一本册，将此次检查出来的47个问题全部整改到位，无一遗漏。通过日程表的方式，确保了整改的时效性。

二是定期召开碰头会，确保整改的有效性。在整改期间，我部室每周一都会开一个部室碰头会议，会议基本由我主持，会上主要听取信贷员对上周整改情况的详细汇报及他们在整改过程中遇到的问题。据不完全统计，规范化达标期间，我部室共召开有关整改工作的会议约22次，通过这种督促和沟通的方式确保了整改的有效性。三是采取内外相结合，确保整改的全面性。通过第二次整改后，为了确保整改的全面性，我又带领信贷员们采取内外结合，全面“扫荡”的办法，利用7天时间对九个企业的库存、帐务和信贷员的台帐、仓单、出库报告等进行了全面清查和核对。通过清查进一步暴露了一些细微问题，同时也在关键时期进一步核实了企业的真实情况，既有利于我行对企业工作思路的调整也为彻底全面规范我行的信贷工作作好了铺垫。

在抓规范化管理方面，我们还作重抓好了档案管理和合同文本的管理。刚到信贷上的时候，我发现支行档案管理环节比较薄弱，档案盒比较陈旧、档案资料不够完整规范，针对这种情况，我组织信贷员加班加点奋战十多天，将42个档案盒

全部更换，56册档案重新清理装订，使得内部资料看起来更美观规范、内容上更充实全面。为规范化检查打下了良好的基础。在合同文本方面，我用透明活页夹代替过去用档案盒保管的老方法，所有合同资料要按要求补充完整到位，这项工作我们前后花费近两个月时间，取得了良好的效果，辖内共181份合同被整理得清清楚楚，这种方法得到了营业部的充分肯定。

### (三) 各项任务指标完成突出一个“快”字

去年我行各项指标任务完成较好，有多项指标在辖内完成较兄弟行快一个节拍。如：我行是第一个实现非保护价贷款“三结零”的行，第一个完成挤占挪用贷款收回任务的单位，年底我行各项指标在全辖的排名情况是：挤占挪用下降率第1名，棉粮油贷款收回率、贷款利息收回率均为第2名，老商品粮销售应收补贴占用贷款收回率排第3名，利润完成情况排第4名，资金运用率排第4名。总体指标完成情况在全辖一直保持较好势头，次得到营业部领导的充分肯定。我行在完成指标任务上主要在以下几个方面采取了一系列措施和对策：一是年初着手早，制定阶段目标。二是落实岗位责任，建立责任驱动机制。三是把握政策，用好政策这把“双刃剑”。四是创新金融服务，努力增强企业活力。五是强化监管手段，拓宽收贷收息渠道。六是密切部门关系，搞好横向联系。七是理顺上下关系，及时传达有效信息。八是测算精确，确保数据无误。九是群策群力，鼓励职工献计献策。十是灵活变通，多方位攻克难关。通过这些办法和措施，保证了我行各项指标的顺利完成。

### (四) 信贷员业务素质提高注重一个“精”字

以前别人总说支行信贷底子差，其实主要就是因为信贷员综合素质差，很多人不会查帐、不会写调查报告，不会一些基本的规范化操作，针对这种情况，我有的放矢地制定了系统的培训计划。一是开展以会代训的形式，组织信贷员加强政

策理论的学习;二是坚持每月不少于两天的业务培训,加强对信贷员的业务知识的学习;三是加强兄弟行之间的交流学习,去年我们带领信贷员分别到了和支行进行参观学习,大家感觉收获很大。四是组织信贷员集中培训。我们先后组织了贷款资格的认定、信用等级评定、统一授信管理、对公转账电、大额现金支付系统、企业财务理论等多期业务知识培训。在培训后组织讨论,让信贷员充分发表自己的见解,提出信贷管理中存在的问题,共同研究在市场化条件下如何做好信贷管理工作,积极探索行之有效的管理办法,这样既调动了信贷员的积极性,又使信贷员业务理论水平和实际操作水平都得到了提高。由于所学切合实际,相互交流,学用结合,所以效果良好。目前,信贷人员基本都能胜任本职工作,总体素质提高很快。为迎接新业务的开展作好了充分准备。

### 三、以工作岗位为平台,全面提高自身综合素质

来县支行这近一年时间里,我特别珍惜领导们给予我这个施展才华的舞台,我感觉自己在各方面都得到了的锻炼。

一是积极协调各方关系,提高了协调配合能力。在信贷部主任这个岗位上,对内要协调部门、领导与同事的关系,对外要协调与企业、财政与政府的关系,对上要汇报反馈情况,对下要传达贯彻精神,这些是与在机关的时候不可同日而语的事情,我在短时间内就适应了这种角色的转变,适应了工作岗位的需要,在处理各种关系上没有出现任何问题。

二是积极参加支行工会活动,提高了组织管理能力。去年来支行之后正逢工会换届选举,我被选为工会的文体委员。我充分发挥原来在机关工会工作多年的经验优势,带领支行职工开展各种健康有益的活动,使原来比较沉闷气氛顿时活跃起来,支行在历年的工会比赛活动中从未拿过名次,在去年营业部组织的羽毛球赛中,我和另一名女职工就代表支行一举夺得男子单打第二和女子单打第三的好成绩;在年初的春节团拜联欢会上,我行的两个节目均获得轰动效应,其中我与

高雄同志的双簧被推荐到省分行参加文艺汇演。在最近营业部举办庆“三.八”跳绳比赛活动中，我行虽然没有取得名次，但参赛队员整齐的服装和英姿焕发的精神面貌给所有在场的人带来耳目一新的感觉。正因为工会工作的突出，去年我行工会荣获“市模范职工之家”光荣称号。

三是积极协助上级行开展活动，提高了沟通表达能力。去年10月，我被省分行抽调上去主持知识抢答赛，今年年初又被营业部抽调主持春节团拜联欢会，活动均取得圆满成功，通过这些活动，我充分提高了自己的沟通和表达能力。

四是积极写作摄影多投稿，提高了宣传报道能力。到支行来后，我一是利用自己会摄影的特长，经常抓拍一些有价值的新闻照片，二是充分利用业余时间搞些通讯报道和调研论文，一年来共在上级机关杂志上发表新闻图片12副，文章7篇，其中一副《送粮乐》的新闻图片被《中国金融》杂志刊登。通过这些宣传报道既及时反映了支行情况又极大提高了自己的观察和思辩能力，感觉受益非浅。

#### 四、后一阶段的努力方向

(一)继续加强政治思想和业务技术的学习，努力提高两个素质。按照上级行的要求[]20xx年是业务培训年，我将带领信贷员一手抓政治思想学习一手抓业务素质的提高，为迎接新业务的开展作好一切准备。

(二)继续加强自身管理能力和组织能力的培养，努力提升自我性格中更刚性的一面。个人的能力需要在长期的实践中才能不断得到加强，我将继续立足于本职岗位，扎实工作，摸索经验，坚持原则，不和稀泥，管好一帮人，下一盘“棋”，为全行工作做好份内之事。

(三)继续加强调查研究，努力提高发现问题、分析问题、解决问题的能力。行正面临企业改革改制和自身业务转型时期，

有许多实际问题和困难需要我们自己去发现和解决，我将带领信贷员们深入工作、深入实际，加大调查研究的力度，多写些好的文章，多推介好的经验，为行领导决策提供更加真实可靠的现实依据。

## 度银行信贷工作总结个人篇四

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，个性是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的职责心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而到达防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的潜力差带来的风险。三要敦促信贷人员务必及时掌握各项法律法规，个性是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际状况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作用心性。同时，明确职责贷款警戒点，当信贷人员职责贷款中不良贷款超过必须数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

透过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次到达1xx%[]各位信贷人

员年收入比普通员工高出5xx0元左右，能够说群众个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的职责比例，既杜绝将职责集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“群众清收”的形式主义现象，真正使贷款职责有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款负责人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收职责应也由信贷岗位人员承担。

持续信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时光熟悉各种状况，并对信贷人员要带给通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和推荐。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不一样的状况进行专门学习，透过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际状况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“务必将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作

的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作状况进行抽查回访一次，次次都构成纪录。透过贷后回访，使自身对全社的贷款状况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

## 度银行信贷工作总结个人篇五

### (一) 各项贷款稳步增长

截止9月末，全行人民币各项贷款余额为192.92亿元，较年初增加19.95亿元，增幅11.53%，从五级分类来看，正常类贷款余额189.66亿元，占全部贷款的98.32%，关注类贷款余额2.44亿元，占全部贷款的1.26%，不良贷款余额0.8077亿元，占全部贷款的0.42%，其中的77.42%为次级类贷款。

### (二) 主要业务指标完成情况

1、到期贷款收回率实现控制计划。截止9月末，我行到期贷款收回率达99.87%，高于目标计划1.37个百分点。超额完成控制计划。

2、低效信贷客户退出任务完成全年任务的110%，超额完成全年任务。截止9月末，全行实际完成退出5户，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

3、银行承兑汇票余额控制在省行计划内。根据省行《关于进一步加强银行承兑汇票管理的通知》要求，我部切实加强了银行承兑汇票管理，截止9月末，全行银行承兑汇票余额44.32亿元，较年初增加8.41亿元，控制在全年计划(45亿元)以内。

4、不良贷款下降幅度较大，超额完成全年计划。截止9月末，我行不良贷款8077万元，较年初下降55216万元，超额完成全年不良贷款控制计划(63293万元)。

□

(一)深入推动信贷结构战略性调整，促进信贷业务健康有效发展。

前三季度，我们严格落实国家宏观调控政策和全行风险管理要求，从客户准入、授权授信及低效客户退出等方面，进一步加大了对信贷结构调整工作的指导和管理，全行有效信贷投放快速增加，信贷客户结构持续向好。

1、坚持“有进有退、有保有压”的信贷政策，认真落实客户名单制管理。一是加强行业信贷政策指导。年初，为适应宏观经济形势变化需要，把握信贷投向大局，切实从行业信贷政策上防止各行盲目营销，提高行业系统性风险的管控能力，我们根据总行下发的行业信贷政策，结合我市各行业发展状况及客户特点，在深入调查研究的基础上，明确了进与退、保与压的具体界限，提高了行业政策管理的可操作性，有效控制了宏观经济波动形势下部分行业的信贷风险。二是深入实施法人客户名单制管理。根据总行下发的电网、火电等行业客户分类标准和客户分类名单，我们对已确定分类结果的，有针对性的制定差异化管理策略，加大对优质客户的支持和维护力度，同时，加大低效客户退出工作，保证退出质量，全面加快全行法人客户结构调整步伐。首先加大信贷对经济社会薄弱环节、就业、节能环保、战略性新兴产业、产业转移等方面的支持，保证重点建设项目贷款需要，严格控制高耗能、高排放行业 and 产能过剩行业中不符合国家节能减排要求的企业新增贷款；其次加快退出落后产能客户和项目占用信用，按照工信部和省政府公布的淘汰落后产能目标任务和企业名单，深入排查、摸清底数，及时采取措施、防范化解风险。

2、严格客户准入，进一步加强法人客户评级授信管理。一是认真做好年度信用等级评定工作。4月份，根据省行《关于做好信用等级评定工作的通知》的有关精神，我们对全行客户信用等级评定工作进行了部署，首先进一步明确评审程序和调查内容，对全行评级资料从行业政策、环评政策、财务状况、资料上传等方面进行了集中审查，保证了评审质量和效率；其次对于省行集中评审发现的问题，我不安排专人进行组织反馈工作，第一时间将初审问题发到各经营单位，指导各单位有针对性地做好补充反馈工作。今年，经我行集中审查，共审查评级材料331份，上报省行审批通过aaa级客户80家，aa+级客户116家，aa级客户122家，有效地优化了客户结构，为降低经营风险、提高信贷资产质量奠定了坚实的基础。二是科学调整授信管理策略。在严格授信额度核定管理的同时，积极推行了整体授信项下用信业务品种的组合管理，根据风险大小和风险控制难易程度，明确了客户授信的不同业务品种组合方案要求，积极引导了业务品种结构的优化，降低了信贷风险。

3、强化风险前瞻性意识，继续做好潜在风险客户退出工作。今年的宏观经济形势与去年相比有了显著变化，国务院、省政府都陆续下发文件严格控制对高耗能、高排放行业和产能过剩行业不符合国家节能减排要求的企业新增贷款，为有效控制信贷客户潜在风险，今年我们继续通过直接锁定客户、直接监测、直接考核的方式，进一步加大了退出工作的管理力度。年初，在总结近年低效客户退出经验的基础上，经过与各支行沟通，最终锁定低效客户5家，下达退出计划3000万元。同时，通过逐户查询、监测通报、检查考核等措施，及时掌握各行退出情况，推动了全行低效客户退出工作顺利进行。目前锁定的低效客户已经全部退出，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

(二)顺利完成c3上线，确保c3平稳运行。

总行将山东省分行作为信贷管理系统三期上线的唯一试点行，

于1月15日切换运行，为确保c3成功上线运行，省行制订下发了《山东省分行信贷管理系统项目群投产业务操作方案》，并于1月5日召开信贷管理系统三期成功上线动员会。为配合省行做好c3系统成功切换平稳运行工作，我部做了大量的卓有成效的工作。一是加强组织领导，确保各项工作落实到位。我部高度重视c3上线工作，严格按照上级行的各项工作要求，明确了各时间节点、各阶段、各环节、各部门工作任务、统一了工作方法和步骤，明晰了工作流程和职责分工，把每一项工作、每一个工作步骤细化到每一个时间点、落实到每个责任人，确保各项工作落到实处。二是安排专人沟通联系，及时汇总问题反馈信息。为了把c3上线工作中遇到的问题及时汇总反馈到上级行，我部安排专人24小时保持通讯畅通，及时汇集各支行及客户部门反馈的信息和问题，并在第一时间向上级行反映，以便及时得到解决，确保c3运行平稳。三是认真组织信贷人员培训。为了c3平稳运行，上级行通过视频或现场方式多次组织c3操作人员培训，我部派c3操作人员参加上级行组织的每一期次的培训，并通过notes[]操作提示、再培训等方式进行向下传达，确保操作人员熟练掌握操作方法。四是协助总行c3项目组完成系统运行调研工作。为了充分了解和掌握c3运行情况以及信贷操作人员在工作中遇到的问题，今年上半年，总行c3项目组多次到我行进行现场调研工作，我部均按照调研组的要求做好前期准备工作，组织支行客户部门准备好需要维护录入系统中的数据资料，并派专人全程陪同总行调研组人员进行现场操作和调研工作。

### (三) 授信执行工作落实到位。

加强授信执行管理是推进信贷业务经营战略转型及精细化管理的必然要求，今年以来，我部紧紧围绕“一个规划四个办法”开展授信执行工作。一是认真组织信贷人员参加“一个规划四个办法”业务培训。精心组织市行和支行全体信贷业务人员参加省行举办的“一个规划四个办法”视频培训班，并组织本部门 and 前台部门5人组到视频会现场参加培训，为下

一步扎实开展信贷业务授信执行工作奠定良好基础。二是精心组织召开贷后管理例会。6月24日，组织召开贷后管理例会，对西王集团有限公司、山东滨化集团股份有限公司的贷后管理定期分析报告进行了集中审议，查找风险点、议定工作措施、落实措施执行责任人。贷后管理例会的成功召开，为客户经理在以后的贷后管理中指明了工作重点，有效提高我行的贷后管理水平。

#### (四) 强化信贷风险管理，提升信贷基础管理水平

1、规范审查行为，进一步提高审查质量和效率。我部尽职履行审查职责。今年以来，按照《中国农业银行-年信贷发展纲要》工作要求，围绕国家“转方式、调结构”的宏观政策导向，省行进一步扩大了对二级分行的信贷授权，全体审查人员在业务量增加的同时始终把“风险可控、效率优先”作为工作准则，较好地履行了岗位职责。同时，审查人员牢固树立服务宗旨，为经营行搞好服务，营造后台为前台服务、为全行服务的意识，做到把握重点、审查尽职、风险可控、优质高效，有力地促进了信贷业务高效、快速发展。

2、强化到期贷款的监测、管理，不断提高贷款到期收回率。到期贷款能否按期收回是评价各行信贷管理水平的重要指标，是各行信贷资产质量好坏的重要体现。近年来，各级行高度重视贷款到期收回工作，将贷款到期收回率作为一项重要指标纳入绩效考核范围内。为此，我们加强了对到期贷款的监测、预警和催收。一是及时发布贷款到期提示，风险经理督促经营行提前做好到期贷款的催收工作，尽可能提高到期贷款收回率。二是及时发布预警信息，提醒经营行对收回难度大、经营恶化的贷款客户及早做好清收或资产保全工作。三是加强对各行贷款到期收回率的监测。按季对全行到期贷款收回情况进行监测分析并进行通报。通过对各支行贷款到期收回率情况进行深入比较分析，揭示了全行贷款到期收回方面存在的问题，从而提出了加强贷款到期管理和展期条件等方面的针对性措施，促使全行贷款到期收回质量不断提高。

□

## (一) 风险经理认真履行岗位职责，发挥信贷监管作用。

一是我部风险经理按月对被派驻行月度内信贷业务整体运行状况和贷款收回情况进行在线监测，剖析到期贷款收回工作中存在的不足，提出整改意见或建议，发送被派驻行行长、分管行长和客户部门；按季对客户部门信贷业务和客户经理贷后管理尽职履行情况进行现场检查，较好地发挥了风险管控第一道防线的作用。二是建立风险经理例会制度。定期召开风险经理例会，由风险经理向例会汇报工作开展情况，利用风险经理例会对风险经理进行业务培训和工作指导，同时，为风险经理提供一个相互交流经验信息的一个平台，进一步加强对风险经理管理工作。

## (二) 成功组织了两次专项风险评估工作。

为了贯彻全面风险管理工作精神，上半年，在上级行指导和市行的大力支持下，成功完成了银行卡及电子渠道和信息技术专项风险评估工作，一是成功完成银行卡及电子渠道专项风险评估工作。我部作为银行卡及电子渠道专项风险评估工作的牵头部门，与电子银行部和其他相关部门通力合作，通过问卷调查、会议访谈和现场检查等形式，查找风险点、发现风险隐患，并针对性地制定风险防范措施，最终形成了银行卡及电子渠道专项风险评估报告。银行卡及电子渠道专项风险评估工作的成功开展，有效地提高了我行的银行卡及电子渠道风险防范能力，为我行银行卡及电子渠道业务的健康发展奠定了良好的基础。二是成功完成信息技术专项风险评估工作。信息技术专项风险评估工作由我部牵头，和信息技术部合作完成。信息技术工作专业性强、影响面广、是我行各项业务发展的基础性工作，本次风险评估对象涵盖了机房、网络及各种前置系统，评估内容非常全面，包括信息科技治理架构、信息安全管理、系统开发测试、系统运行管理、应急管理、数据备份和灾难恢复等信息科技风险管理情况；运行

的重要信息系统、前置系统的安全状况;机房、网络通信、操作系统、数据库、中间件等基础设施的安全状况等。本次风险评估工作的成功实施，对于提高我行的信息技术管理水平、信息系统应急管理能力和信息技术基础设施的维护能力具有很好的促进作用。

(三)完成操作风险管理信息系统上线工作，强化操作风险管理。

2月，新的操作风险管理信息系统成功上线，由于操作风险直接影响我行的风险资本的计量工作，我部高度重视操作风险管理信息系统运行维护工作，一是加强风险管理信息系统工作培训。今年2月，我部组织市行和支行全体操作风险管理信息系统业务人员参加省行举办的视频培训班，并组织人员参加现场培训和业务操作指导，使业务操作人员充分认识到推广操作风险管理信息系统的重要意义，具备熟练应用操作风险系统开展工作的能力。二是及时录入操作风险事件和事项。我部安排专人管理操作风险信息，对于我行发生的操作风险事件和事项，及时通知并协助事发单位做好录入上报工作。三是做好系统的其他维护工作。我部按照系统维护的要求，按月维护关键风险指标和当前数据，按季做好操作风险分析报告工作，并指导支行和市行各部门做好系统的月度季度数据录入维护工作。

(四)加强十二级分类管理，提高资产质量管理水平。

信贷资产风险分类是风险管理的基础性工作，今年上半年，我部继续加强信贷资产十二级分类管理工作，提高信贷资产质量管理水平。一是加强风险经理培训工作，增强风险经理对资产风险分类的监控能力。对风险经理加强业务培训，使其掌握十二级分类的核心定义和要求，指导风险经理在对十二级分类审核时，不要过渡依赖十二级分类系统，要严格按照信贷资产风险分类的核心定义进行信贷资产风险分类。二是组织引导支行做好风险分类自查工作。对信贷资产的十二

级分类是动态和变化的，二季度，我部组织支行做好风险分类工作自查，指导支行根据债项主体和第二还款来源的变化情况，及时调整客户的信贷资产十二级分类等级，使分类结果正确反映信贷资产风险状况。为我行的信贷资产方案制定、减值准备计提、经营绩效考核等提供正确的依据。三是配合银监局做好信贷资产风险分类偏离度检查工作。二季度，滨州市银监局对我行进行了信贷资产分类偏离度抽查工作，我部全力配合银监局对我行的信贷资产风险分类检查工作，把银监局贷款偏离度检查作为对我行信贷资产风险分类工作质量高低的一次重要检验。

#### (五)加强信贷基础管理工作，提高风险管理和内部控制质量

1、进一步加强对系统工作的指导和管理。积极参与省行、市行、人民银行、银监局等组织的综合调研活动，先后开展了政府融资平台、“两高一剩”行业、纺织行业、造纸行业等多项调研活动，对相关行工作开展情况进行了督导，同时针对业务经营中存在的突出问题进行了分析研究，并提出了解决建议，为上级行决策提供了依据。

2、积极配合总行集中审计工作，保证审计工作圆满完成。为迎接总行的集中审计，我行于自2月8日至3月8日在全市范围内组织开展一次业务自查自纠活动，我部组织信贷条线各小组对我行信贷业务进行了一次全面深入的检查，对信贷业务中存在的缺陷和漏洞及时纠改。5月初，总行审计组进驻后，我部派专人负责此项工作，对检查出现的问题，及时沟通解决，保证了总行集中审计工作的圆满完成。

1、信贷风险防控的有效性需要进一步增强。为了应对国际金融危机对我国经济的负面影响，去年我国金融机构进行了创下历史纪录的信贷投放量，我行的信贷投放也达到历史最高水平，今年，金融机构投放量虽然有所减少，但也维持在相对高位。信贷资金的大量投放，对我行的信贷风险管理水平提出了严峻的挑战，风险防控的压力逐步加大。但目前我行

信贷风险防控技术相对落后，风险控制手段比较单一，政策制度执行力仍然偏弱，提升信贷风险管理的有效性任重而道远。

2、授信执行环节仍然比较薄弱。一直以来，用信和贷后管理是我行信贷管理中的薄弱环节，授信执行中“重营销轻维护、重投放轻管理”的现象仍未根本改观。风险监测及检查表明，我行授信执行方面的问题仍然比较多，突出表现在放款审查环节落实不到位、合同使用不当、贷后检查流于形式、押品管理薄弱、档案管理混乱等。

3、全面风险管理的理念和模式尚未确立，风险管理方式、方法急需创新。目前我行的全面风险管理尚处在起步和探索阶段，对于风险识别、计量、监控的手段单一，缺少有效的方法、技术和工具，目前仍处在主要依靠从业经验来判断、管控的粗放式风险管理阶段。

4、信贷队伍有待进一步加强。与目前业务发展需求情况相比，信贷人员队伍需进一步加强、壮大，尤其是客户经理需求缺口较大，在信贷人员的选拔、培养、储备等方面，应进一步加强。

第四季度，我部将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵质押的贷款比重，降低风险资产。二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产

能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息个新兴产业的信贷支持力度。三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷款的投放。四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。三是全面掌握客户的支付结算、贷款使用以及货款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷款风险程度。五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四)强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容。认真学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自

觉性。

## 度银行信贷工作总结个人篇六

时间悄然走过，工作的日子已经有了一年了，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额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，因为在这里我可以看到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。

## 度银行信贷工作总结个人篇七

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；

(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。