

# 最新信贷演讲稿三四分钟 银行信贷部实习周记(优质9篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 信贷演讲稿三四分钟篇一

实习周记怎么写？下面是留学网为您整理的银行信贷部实习周记范文，供您参考！

### 第一周

这周是来到鄞州国民村镇银行实习的第一周，行长把我安排在房贷部，新同事是三位很热情的年轻人，都只是毕业两三年的前辈。第一天的上午，他们拿出一叠客户资料让我熟悉办理房贷需要的基本客户资料。第一周里，建行负责的几个楼盘房贷的办理也有不少业务。在这些新近办理的业务中，我发现年轻人买房的比较多，一般多为中小套，大多也都是外来人口，在合肥发展。由于年轻人贷款买房压力大，大多父母会协助其还款。

由于国家即将继续收紧买房政策，在房价居高不下的此时，还是有不少人选择在政策变动前买房。我想国家政策的制定实施真的有很多不定因素，毕竟有很多刚性需求，人们对于住房的需求还是很大，尤其是作为二线城市，很多在一线城市生活压力大的人们退而求其次远离广上北，加上合肥这几年高速发展，前景可观。我想在目前来说合肥的房价应该还将继续涨价，而作为参与房地产市场的金融部门应该还是会

繁荣发展的。

## 第二周

这周我主要负责整理客户资料和对拖欠贷款的客户进行电话催收。

听前辈们说，今年的业务量只有去年的一半，只有前年的三分之一。的确，客户资料需要整理的并不多。不过每一份档案里所需的资料还是不少的，收入证明等，特别的外来人口，还需要1年的社保和税单才可以办理贷款，否则只能全额买房。如今在二套房1.2倍利率的情况下，二套房的购买相对比较少。在房地产市场不是很红火的情况下，我们银行负责的新里程花园倒还是不错，或许是中小套房比较多，所处位置也颇佳吧。

当我开始给有不良记录的客户打电话后，我才深刻体会银行的无奈。有的客户只拖欠半个月的，有的只拖欠了几十元，这也许是因为国家调整贷款利息的原因，一般还比较容易联系上。但是有的钉子户，电话不是停机就是打不通，要不就是错误的号码，这些拖欠用户的行为，对于银行资产有一定的风险，行长还专门对房贷部开会批评了这事。我想没过前几年的次贷危机也就是这种情况的井喷造成的吧，所以在对贷款客户情况审核时，真的需要慎重、认真，而不是一味的拉客户。

## 第三周

这周的工作量不是很多，和同事们也更熟了。

昨天晚上，我的一个好朋友x约我聊天。恰好他也是银行工作，不过是在一家小银行。他已经上班三周了。感觉还是不大适应。按他说，是环境的问题。别人对他的态度不友善。自己和他们的互动也不多，每天中午都是自己一个人吃饭，

觉得上班很痛苦。

相比之下，我觉得我很幸运。可能是我们也在一起工作的都是20多岁的同龄人，有着很多共同话题，同事们都很亲切，很快便熟悉了。也觉得他们都很好，很有人情味的集体。所以，我也要继续努力，争取能成为他们当中的一分子。心态的转变不仅仅要求自己是一个实习生的姿态，更要像一个工作中的人。

我可能有点工作狂的味道。只要有工作，我会不断的做下去，一点也不会觉得无聊或疲惫。不过，一旦手上的事做完了，人会觉得无聊而无动力，心也慌。我心里觉得，如果在这样的环境里，人人都在忙的时候，我却闲下来很不自在。总想做点什么。

不过也许是买房政策实在太紧，最近的工作量比较少，闲余时间，我多是和同事们请教些职场的问题，以及提高自己的计算机操作水平。不过还是希望下周可以忙起来啊。

#### 第四周

这个星期给我印象最深的`就是天气很不好，有天早上去实习的时候根本就没有车搭，站在车站等很久都没有车的影子，都是走着去上班的人们，我想反正也没有车搭，还不如走着去，走了好久，当我走到银行门口时已经快八点半了，那是我实习以来到得最晚的一次。

到了银行我开始整理客户的各种贷款所需的资料，复印件，帮客户填写个人住房按揭贷款合同，贷款申请人资料，在征信系统查个人信用报告，做消费信贷调查报告... 其实银行信贷的工作并不复杂，只是需要绝对的细心和耐心。这两天见到了很多人，各行各业形形色色，对自己也是很好的锻炼。我从前几天的“问他们吧，我不知道”到今天客户办好贷款后的“谢谢哦！”进步还真是不小。

现在的工作虽然很简单，但做好也是不容易的，我想就从做好中国建行的一颗螺丝钉开始吧。

## 第五周

这周感触最深的是我的师傅，房贷部的客户经理，他是一个很年轻的帅小伙。他比我只大了2岁，由于业务出色，在柜台做了一年后，便开始负责房贷部了。在这个星期里他教了我很多在书本上学不到的东西，比如她告诉我对待来贷款的每一个人都要有礼貌，首先要给每一个人泡茶，然后在上下班的时候都要打扫一下地面的卫生，我觉得他说的这些很有道理，人与人之间最起码的就是礼貌与尊重，我很赞同他说的这些。所以我很愿意与他交流自己的实习体会与遇到的一些问题。

在快下班的时候师傅聊了一会有关实习的事情，不少的人都在银行实习过一段时间，有些人自认为学到很多东西，也有些人觉得是浪费时间。其实我觉得不光是学习、上班等许多方面的事情都有两面性，每个人都要有自己的理解，其实关键还是在于自己如何把握。下个星期再接再厉。

## 第六周

这个星期我主要是帮银行清理资料，把一些没用或者过期的资料清理出来，再把有用的整理好，编好号放进柜子里。既然是实习生，就要做好打杂的准备。但不能光是打杂，要做个“有心人”。以前听见人去实习，感觉都很羡慕，好像他每天都可以充实的学到很多知识，其实不然。很多地方的实习都是分派一些简单的活，让人觉得自我价值无处体现。可是仔细想想：人家的正式员工每天也就无非做这些事情，何况你一个实习生呢？所以我开始去帮他们抄合同，基本没什么技术含量，熟悉了流程就埋头狂写好了。

开始也觉得很枯燥无趣，抄合同抄得吐血只想快点结束算了，

但是后面却发现表面上很无脑的工作，只要用心的话还是能学到东西的。有一次拨来拨去看到一份大额企业贷款的记录档案，好奇之下细看起来：厚厚的一沓文件中，详细记录了该企业的各方面信息，对该企业贷款的审批过程以及发放贷款的理由。这才知道原来企业贷款的审核是如此之繁琐，包括了调查该企业的管理结构和运行模式，用于抵押的房产价值如何，以及分析还款人的第一，第二还款源是否充足。这些还不够，后面往往附有该企业的年度财务报表：资产负债表，损益表与现金流量表。哈！

这下在学校学到的会计知识可算派上了用场，我不费什么力气就看懂了这些报表(当然这些属于小企业，比较简单)，随后的数据和各种分析也基本是驾轻就熟，可见大学学的专业知识必然是会有用的。所以学弟学妹们在学校要珍惜时间，好好学习啊！

## 信贷演讲稿三四分钟篇二

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满xx个月，在这段时间里有喜也有忧，有成绩也有失误，在我们这个年轻、团结的大集体里，我学到了很多，感受也很多，我想只有在我们这个特殊的xx岗位上更能让我体会到什么是成长□xx年就要过去了，现在就我这年的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对xx的一无所知到现在能独立地完成一笔调查，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今天，我发放的贷款总额是xx万元，笔数xx笔，营销客户xx名，无逾期客户，虽然这个成绩离行领导对我的考核和我对自身的要求还有很大的差距，但我也很欣慰我能从零开始，从最基础开始，这对我明年的工作将是一个更大的激励。

更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。

我们在xx通过三个星期的. 培训后[]xx月中旬我们回到xx[]开始展开对xx市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对xx市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、行业基本情况等做一个大致的了解，为我行xx产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础[]xx月xx宣传单页印制出来后，我们再一次走向市场，不错过每一个小店、小摊让我们银行的xx产品在最快的时间里出现在xx的市场上，效果也比较显著，不断的有客户到我行咨询和办理贷款申请[]xx月我们开始正式开展工作，也是我们开始把理论运用到实践的时候，一开始面对客户，调查起来没有章序、没有考虑到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户提供的信息判断也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训老师的耐心指导和帮助下，这些情况现在都有所改善，调查慢慢开始有适合自己的思绪和方法，信息间的交叉检验，对信息的甄别，对贷款风险的把控都有所提高。但是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

xx年将又是一个全新的开始，我对自己的贷款总额的目标定为xx万元，在xx年翻一番的基础上再增加xx万元，我没有把目标定太高，因为我知道不管我给自己定的目标是多少，我都会一样付出努力，我希望能完成自己的目标更能超越自己的目标，在明年能取得一个理想的成绩。

## 信贷演讲稿三四分钟篇三

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，是时候开始制定工作计划了。说到写工作计划相信很多人都是毫无头绪、内心崩溃的状态吧！以下是小编帮大家整理的银行信贷部工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设[]20xx年，着重抓好一线信贷人员的

培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织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。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于2007年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每

个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基

基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题□20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

## 信贷演讲稿三四分钟篇四

大家下午好！

首先，我非常地感谢校组织给了我一个锻炼自己的机会，我也未能参加这次演讲比赛感到无比地自豪。今天，我所要演讲的题目是“我的大学”。

起先，我想谈谈自我来到大学之后的感触与想法。

刚进入大学我们都参加了军训，那对于我来说是第一次带着苦涩与汗水的美好留恋，军训，让我明白了什么事团结与不懈，它在我的大学生活中平添了几分自信与勇气。伴随着社团的招新与一项项层出不穷的比赛，使原本就对大学充满无限崇高理想和五笔美好憧憬的我，对大学也就有了更进一步的定义。

斗转星移，岁月如梭，回首间，恍如昨日的一幕却已相隔半年之久，时光总在人们不经意间悄悄溜走。如今，站在这里，我更加地知道我的大学拉开帷幕已经很久了。

大学，梦想萌芽的地方，它可以是学习的殿堂，也可以是放纵的温床，关键是看自己如何珍惜这个积累和锻炼的机会。大学，我要用我的热情去营造，他是竞争的舞台，是明天起跳的踏板。我的大学，我将用绚烂的红色激情去面对一切的挑战，用理性来灌溉我的梦想。

首先，规划好自己的人生。

大学生活的本质也是见人见智的，但有些内容却是公认的，那就是掌握好专业知识，做好职业规划。大学——人生的黄金时代，纵然有迷惘的时候，纵然有失落的时候，但积极向上乃是生活的主旋律。合理规划好人生最美好的时光，把握自己，创造辉煌。大学里，应该有两件事是主导我们大学生涯。一个就是学习，另一个就是社会工作，或者称是课余生活。大一的选择可能就决定了整个大学生活的轨迹，不管是充实地度过大学生活好事为了走好人生的每一步，一个明确的计划正确的规划尤为重要。前路总是充满着机遇与变数，若是能够及早的做好充分的思想准备，应付起来应该会更加从容淡定。大学，时值风华正茂，可谓寸阴寸金，浪费不得。凡是预则立不预则废，提前为自己的未来勾画蓝图，有意识有重点的培养自己，终会踏实成稳。

## 信贷演讲稿三四分钟篇五

您们好！首先我非常感谢行领导给我这个展示的机会。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！我叫xx，现年xx岁，中共预备党员，经济管理专业，大专学历。我今天竞聘的岗位是xx分理处会计主管。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

一是具有较为扎实的专业知识。参加工作来，我一方面虚心向老同志请教会计基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会计基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。

二是参加工作两年多来，通过工作实践，总结出相对的工作经验。在工作中我始终把保持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。

三是我对我们银行这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和把握。我能做到坚持制度，廉洁奉公，明确责任，搞好团结。

四就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开辟创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

一是积极为xx农行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作；努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质，以优质高效的工作业绩来回报我行。

三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是会计主管，也没有参加过这方面的专业培训，所述错误之处请各位领导给予指正。假如竞聘胜利，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。假如竞聘失败，我也决不气馁，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为乐至支行更好的明天贡献自己的力量。

## 信贷演讲稿三四分钟篇六

### 1. 业务发展

截止11月30日，今年我行共发放贷款笔、金额xxx万元。其中农户联保贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；商

户联保贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；农户小额贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；商户小额贷款笔、金额xxx万元；个人商务贷款笔、金额xxx万元，结余笔，金额xxx万元。结余贷款共笔，金额xxx万元。放款金额占全年计划放款量xxx万元的xx%另外存单xx贷款发放笔，金额xxx万元；结存笔，结存金额xxx万元。

## 2. 资产质量

根据我行内部贷款风险五级分类，今年新增不良贷款三笔，金额万元，不良贷款率%，低于全省平均水平。笔不良贷款都采取了诉讼手段清收，其中笔法院已申请强制执行，已收回部分贷款；另笔等待法院判决结果。

## 3. 经营效益

本年实现贷款利息收入万元，累计利息收入万元，利息回收率达%以上。

### （一）提高思想认识，牢固树立“合规”经营意识

今年，在省分行及市行的组织下，不断加强了信贷从业人员业务知识的学习，教育员工树立合规经营意识，严格按照贷款操作规程及管理辦法发放贷款；同时加强对信贷人员操作行为的监管，推行信贷操作透明化，避免暗箱操作，真正做到执行制度无弹性，按章操作不违规；强化从业人员的职业道德教育，增强责任心和事业心，使认真履行职責、防范信贷资产风险成为全员的自觉行动，从而达到防范贷款风险的目的。

### （二）以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

1、以基础管理为突破口，在操作中规避风险。通过贷款风险五级分类，找出信贷管理中的不足与差距，促进贷款“三

查”制度的落实，为全面加强信贷管理、树立风险为本的经营理念 and 审慎经营意识打下了坚实基础；同时，及时做好了信贷的报表填报、合规风险考核评分以及新增不良贷款的监控工作。

2、以强化责任为前提，认真开展贷后检查活动。一是信贷部门每月写出书面贷后检查报告，对检查出来的问题进行及时整改；二是及时登录中国人民银行的征信管理系统对客户的信用状况进行了解，提高贷款风险预警能力，以便有效防范贷款的风险。

3、以落实制度为目的，严格执行贷款问责机制。一是对于贷款发放与管理过程中出现的违规违纪问题，无论是否形成风险或造成损失，均追究了相关人员的责任，共对3人进行了相关责任处罚。二是对逾期十天以上的贷款（包括三笔不良贷款）由信贷部牵头审计组撰写进行了具体原因分析及责任认定，做到了处罚到位、整改到位、追责到位。

培训，并取得了合格证书；并参加了由市分行组织的信贷业务知识考试。通过不断的培训考试，有效提升了信贷人员的素质。

### （三）以新业务上线为契机，不断调整信贷结构

目前，我行发放的贷款中小额贷款占绝对多数，而个人商务贷款占得比例很小，二手房贷款一笔未放，当前小企业贷款业务又正在开办。因此，我行正努力以此为契机，不断调整信贷结构。即：把小额信贷做实做细，确保小额贷款在我行信贷产品中的战略品牌地位；与此同时，正在努力做大商务贷款，力争商务贷款上一个新台阶；再力争二手房业务零的突破，为小企业贷款业务的开办建立一个良好的开端平台。

#### （一）小额贷款方面

(二) 信用乡镇、示范市场创建工作

(三) 项目营销开展情况

(四) 风险管控工作

做好风险管控工作，积极与县法院沟通联系，收回逾期贷款万元；积极配合合规部门做好各项风险评估工作。按时完成各项检查评估任务。

(五) 拓宽宣传渠道，扩大社会影响力

积极开展业务宣传活动，拓宽宣传渠道，利用县电视台进行了“两小”贷款等业务宣传，起到了很好的社会效果；积极组织客户参与“创富大赛”活动，并取得了较好成绩。在11月12日、13日安庆市组织的两天的比赛中，我行推荐的6名选手有4人进入了决赛。

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与省行及市行的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷从业人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够，自我加压意识不足，市场竞争意识不够；大部分信贷从业人员对信贷风险系统的操作还一知半解；二是信贷资产质量还有待提高，贷前调查能力有待提高，部分支行还存在着违规操作，化整为零贷款等现象；三是贷后管理、审查审批制度还有待进一步落实；四是信用良好客户的维护有待加强。

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

1、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

## 2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

## 3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，最大限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其“责利”得以统一。

## 4、强化管理，加强指导，进一步提高信贷部门履职水平。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

总之□20xx年的信贷工作，我们将紧紧围绕做大做强小额信贷、优化信贷结构的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对不良贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使我行信贷工作迈上新台阶。

## 信贷演讲稿三四分钟篇七

strengths□优势）：在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的`和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

weaknesses□劣势）：作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方向。

opportunities□我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变会导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

threats□威胁）：变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、

守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

## 信贷演讲稿三四分钟篇八

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律，制作贷审会记录，协助信贷

部门落实贷审会。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在20xx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、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。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

## 信贷演讲稿三四分钟篇九

20xx年，在总行党委的正确领导和科学决策下，xx农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及xx市办要求，以科学发展为主题，

以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

3、其它贷款年末余额60,646万元，占各项贷款总量的19.52%，较年初增加34,255万元。

1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元；

3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元；

3、其它贷款累收额290,897万元，较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元，累计收回568,834万元，因天灾等不可预见原因，尚有1,377万元到期贷款未能及时收回，到期贷款回收率99.75%，较上年回收率上升2.45个百分点。

(五)小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元，增速46.37%，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六)贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七)正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

## (一)完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以“三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为规范。

## (二)从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，凡新形成逾期贷款在一个月內未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费，1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。

四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

### (三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险控制体系。二是结合县域经济资源特色，细分目标市场和目的。