

2023年信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结(模板9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇一

1、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习邓小平建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社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。

2、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。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，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，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工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷会计，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。把好了信贷资产质量的第一道关口。二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质

量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，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，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“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。三是提高工作质量，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。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡；从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。仅今年，我社就累放贷款2000多万元，达上千笔业务没有出现过一笔差错。

3、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。调入阳平信用社以来，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。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。二是积极主动的营销贷款，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200多万元，年底余额150万元，无一笔逾期。三是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，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

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，工作开拓不够大胆等，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，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，为完成今年的各项目标任务作出自己努力。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇二

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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里供给的各种培训，积极参加，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。

经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。业务工作本事、综合分析本事、

协调办事本事、文字语言表达本事等方面，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现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自我贷款营销的意识，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、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持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“三个必须”，即贷款条件必须贴合政策、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。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情景，了解客户x的收入情景，确保我行到期贷款的及时收回。

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，自我仍有许多不足之处，经过一年的磨砺与锻炼，自我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。

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。当好参谋助手，与全体职工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自我应有的贡献。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇三

一、经营指标完成情况

1、贷款投放指标，截至20__年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。完成全年任务的115.84%。

2、贷款回收率为77%。离任务贷款回收率为95%差18%。

3、不良贷款压降：，截至20__年12月末，不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元。完成全年任务的100%。

4、利息收入：截至20__年12月末，利息收入余额16433万元，完成全年任务数的16139万元的101.82%。

二、贷款基本情况

截至20__年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。存贷比率为60%。其中农户贷款余额为6384万元，比年初下降342万元；农业经济组织贷款16516万元，比年初增长10889万元；农村工商业贷款余额8411万元，比年初增长3118万元；其他贷款余额183956万元，比年初增长39144万元。

四级分类不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元，不良贷款占各项贷款余额的5.02%，比年初下降1.73个百分点。其中：逾期贷款177万元，比年初增长430万元；呆滞贷款余额为9484万元，比年初下降867万元，呆账贷款余额为1139万元，比年初增加1139万元。

五级分类不良贷款余额15964万元，占贷款比例的7.42%。比上年末降低6706万元。其中次级贷款余额6553万元，可疑贷款余额4204万元，损失贷款余额5207万元。

3、贷款累收累放方面

各项贷款累放138781万元，其中：农户贷款累放3390万元，农业经济组织贷款累放12950万元，农村工商业贷款累放4147万元，其他贷款累放118294万元。各项贷款累收85972万元，其中：农户贷款累收3697万元，农业经济组织贷款累收2060万元，农村工商业贷款累收1360万元，其他贷款累收78855万元。

三、工作中的主要成绩

(1)认真执行政策，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。20__年柳州市区联社信贷规模45600万元，12月末我联社新增52809万元，完成全年任务115.81%。

1、我联社以中小企业为主要目标市场，着力于提高中小企业贷款占比，提高贷款效率，帮助中小企业解决担保难、抵押难的问题。截至20__年12月末，市区联社中小企业贷款116985万元，占全辖贷款总额的54.34%，银行承兑汇票1706万元；对中小企业的授信户数为326户，比__年末增加112户。支持的重点是对促进我市农业发展贡献较大、业务涉及面广的农业龙头企业和汽车、机械、制造我市三大支柱产业的上下游配套企业。

2、创新业务品种，提高金融服务能力。针对中小企业的行业特点，我联社增强信贷工作的针对性和适应性为重心，大力开展产品创新，构建中小企业金融特色品牌，积极开展如仓单质押、担保机构担保贷款，汽车发动机合格证质押，动产质押，收费权质押等新业务品种。目前已累计办理168万元的票据贴现业务，办理__市久源水轮机等三家企业1140万元银行承兑汇票业务，办理__汽车配件厂400万元应收账款质押业务。__汽车配件厂属__企业的重点配套企业，该企业管理规范，年产值达5252.9万元。由于__企业业务不断扩大，身为配套企业的__汽车配件厂需增加流动资金扩大生产能力。据调查了解，该客户对柳工的应收账款余额每月达1000多万元，经过三方协议，我联社首次采用应收账款方式给予__汽车配件厂发放贷款400万元，解决了企业的燃眉之急。

2、简化中小企业贷款的审批流程，加快中小企业贷款的审批速度，我联社20__年3月成立公司业务部，实现大额贷款集中管理。公司部直属联社管理，参与调查后直接信贷部门审批，最后送审联社审委会，创建新型高效审批机制。对中小企业客户的营销与信贷业务的预调查同步进行；审批时限承诺：最短3天，最长15天；小额贷款集中、批量处理。经过2个季度的不断努力，公司业务部的贷款业务质量不断提高，大额贷款办理流程愈加规范合理，目前新发放贷款余额为102522，共184笔。

3、加强与__市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与__市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

4、规范信贷内控制度，完善相关信贷业务流程。信贷部已于20__年4月21日、20__年7月24日组织全辖信贷业务骨干对辖区所有新发放贷款进行第一、第二季度信贷会审。为规范辖区内每个贷款管理岗位的操作流程，针对每个贷款品种的业务操作流程规定，信贷部下发《关于规范各项信贷业务操

作流程的通知》（_农信联发）[20__]266号，规范了个人住房按揭贷款、房地产开发项目、质押贷款、抵押贷款、保证贷款、农户小额信用的贷款业务操作流程。

1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。

2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。

3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。

4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及内容，强化了贷后管理职责。

5、制定了信贷档案管理制度，规范信贷档案管理和各类贷款资料的收集，统一了全辖贷款档案资料收集整理工作。

6、建立信贷员离岗交接制度，规范了档案交接程序，明确交接、离岗信贷员职责。

7、建立了晨训制度，建立信息交流、学习的平台，每周三次晨训，通过学习制度、文件，经验交流等，提高信贷员业务操作技能。

四、目前我联社信贷业务存在的问题

1、贷款在稳步增长的同时，“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作方式没有得以明显贯彻，仍存在重放轻管的思想，片面的追求量的增长，忽视质的提高。

2、大额贷款增长过快，贷后监督管理不到位。由于重放轻管的思想存在，贷款发放后的信贷资金的使用、借款人经营情况的监管、信贷风险分析等工作疏忽或不到位，因此，大额贷款的监管是当前和今后信贷工作的重点。

3、没有建立关联企业贷款管理和市场退出制度。由于我们这方面的工作不到位，使一些关联企业之间相互转移使用贷款资金，隐藏关联风险。一些风险较大的客户本应退出信贷市场，因为没有形成市场退出制度的管理模式，仍然给予贷款，使得信贷资产质量没有得到明显改善。

4、基层社不良贷款仍存在边清边冒现象，资产质量有待提高。今年我们围绕防范和化解信贷风险，做了很多工作，下了很大力气，是个别社新增逾期贷款呈现上升态势，因此，不良贷款清收工作仍然相当艰巨。

五、20__年贷款工作计划

(1)、贷款投放计划

1、20__年市区联社新增计划贷款50000万元，增长率为24%，其中第一季度增25000万元，第二季度增38000万元，第三季度增48000万元，第四季度增50000万元。预计20__年末全年存贷比为65%。

2、贷款的主要投向是：1、农业贷款8000万元、包括农户贷款及涉农贷款，支持当地的养鱼、养猪、种植业等。2、中小企业贷款__0万元。主要投向汽车、机械制造等我市工业的支柱产业的上下游配套企业。3、个体工商户贷款5000万元，支持当地水果、农资等批发市场的个体经营户。4、个人消费贷款8000万元，重点支持住房消费及汽车消费。5、城建类贷款9000万元，重点支持政府主导的公益类城市建设项目。

(2)、继续加大对银行承兑汇票的营销力度，严格执行《__市

区农村信用合作联社银行承兑汇票业务管理办法(试行)》的文件要求，在__市认可我联社开立的银行承兑汇票基础上，争取得到整个__金融及商圈的认可，做大银行承兑汇票业务。

(3)继续加大贷款的日常管理。一是规范决策行为，实行严格管理、严格监督和严格奖惩。严格落实贷款责任，对违反规定办理贷款形成的风险，按照有关责任追究办法严肃处理。二是加强信贷队伍建设，加大对信贷人员业务技能学习和思想工作，提高信贷人员综合素质。三是抓好日常监管，防范道德风险，提高信贷人员服务的自觉性。四是严格控制大额超比例贷款。对单户和十大户贷款本着“优化存量、循环渐进、逐步压缩、严控新增”的原则落实收回，同时进一步扩大小额贷款面，分散风险。五是认真落实信贷业务准入制度，提高“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作效率。六是建立信贷业务退出制度，对不符合信贷条件，经营效益和信用差的客户，严格退出信用社信贷市场，优化存量贷款，确保贷款质量，确立以质求胜的经营理念。

(4)、将继续坚持以农为本，为农服务的宗旨，端正经营思想，不断改进信贷支农服务措施，在信贷定位上要始终坚持面向“三农”和中小企业。

(5)、加强学习培训、提高员工队伍综合素质

1、加强业务学习，抓好每星期的晨训、每月的信贷分析会、每季的信贷员人员学习班。学习内容主要是人行、银监等部门的规章制度、法律法规，上级部门下发的文件、制度及应知应会的基础业务知识。

2、加强职业道德教育，对全辖信贷人员进行警示教育，拿出一些违规事案进行分析及座谈、利用录像对反面教材进行警示、参观警示教育基地等。联社计划每季开展一次活动。对信贷人员开展信贷合规、合法意识教育。使信贷管理人员增强合规意识，在源头上堵住违规贷款的产生。不断提高我联

社的信贷资产质量。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇四

伴随着xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对工作的不熟悉，到平稳地度过实习期，最终开始了在银行做正式信贷员的工作。

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，保持一渠清泉。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，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？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，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。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，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。通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。

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现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

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，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。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、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。

我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持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。

4、强化管理，努力清收各项贷款。

催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户xx的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通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。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。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，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇五

一、加强学习，努力提高业务技能。

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__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。

二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作。

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__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，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

三、积极主动，完成总行下发任务。

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20__年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇六

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办法发放贷款；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，使认真履行职责、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。

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。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇七

二0一三年信贷工作总结

一、指标任务完成情况

截止2013年12月17日各项存款余额为30624万元，比年初增加3970万元，完成年度计划4000万元的99.25%；贷款余额为15902万元，比年初增加2427万元，不良贷款余额549万元，净下176万元，完成年度计划100万元的176%，实现总收入1494万元，其中贷款收息额1475万元，完成年度计划1643万元的89.77%，其中：中间业务收入18.76万元。全年我行累计授信金额48944万元，已使用额度37787万元，占比77.2%。全年累计发放贷款9509万元，累计收回贷款7082万元；存贷比例为51.92%；收回已核销呆账贷款和票据置换贷款7万元；其中收回不良贷款（含核销）利息4万元，比去年同期多收各类利息208万元。

二、工作措施方面

1 我社业务拓展营销方面：贷款规模净增2472万元，在今年年初就业务发展问题，职工薪酬挂钩，开展了多次主、分社的信贷业务讨论会，经过信贷人员的共同讨论，制定一系列的业务拓展措施，逐项进行实施，由于我社地处长江北岸，与合江县城一江之隔，经济欠发达，贷款客户群体单一，主要支持当地农户小额信用贷款及个体工商户生意周转贷款等需求。

1、面对市场、扎实推进农户小额贷款

我行在大力响应国家及总行的指导精神下，走出以往业务发展困境，努力拓展贷款业务。为拓展农村市场，增强信用社在农村中的竞争力，占领农村市场，为此，我行信贷人员群策群力、全力以赴为我行的业务发展做出应有的奉献，我行全年农户小额贷款净投359笔，累计金额1530万元。全年新增授信120户，授信金额达500万元；对外出务工回家需建房等消费性贷款，我社采取信贷人员及时登记、及时上门进行调查了解，在3天内给予及时答复、发放。积极支持民生类贷款，全年我行发放妇女创业贷款27笔107万元；青年创业贷款2笔10万元，助学贷款29笔金额17.4万元。

2、群策群力，多渠道地探索信贷业务领域

2 员为确保风险、积极动员其房产抵押贷款，对其耐心作宣传、采取上门服务方式，让客户少花时间、满意为止；面临场镇个体户及公职人员这部分实力客户群体，在面对邮储及农业银行相互争夺客户的同时，我社行信贷人员利用人熟地熟，花最少的时间，给予及时的支持，把我们农商行的便利优惠条件给予及时的宣传，及时地争得该部分客户群体，为我行贷款业务拓展打下了坚实的基础，增大我们的客户资源，为获得效益目标打下伏笔。

3、应收净收、争取获得最大效益

在全年的贷款利息清收工作中，信贷人员均能做到努力清收，我行信贷人员不辞劳苦坚持把贷款利息收回，不论金额大小，在家的和不在家的，在结息前发短信提前通知，逐笔通知到位，对老大难的欠息户上门清收，最终我行在全年实现贷款利息净收入1475万元，较去年同期多收208万元。

4、全力清非，打好清非攻坚战

我行结合总行于年初召开的业务经营分析会议精神以及联社召开的清非攻坚战动员大会精神，制定了清非工作方案和具

体的工作措施，成立清非领导小组，确保组织落实，按步实施，按照工作会议布置，对于不良贷款逐户建立台帐，逐户清收到户，对无法清收的“硬骨头”贷款逐户说明原因，按时上报。在完成的同时，把后面要进入不良的贷款坚决堵住，做到“清前、堵后”，不前功尽弃。我行所辖的网点，由于种种历史原因，是众所周知的不良贷款老大难网点，面对这样的难题，我行全体信贷人员并未知难而退，而是群策群力，3 全力以赴在今年完成呆账核销工作，共核销金额121万元，全行下降不良贷款176万元，超任务76万元，最终圆满完成总行下达的全年目标计划。

三、贷款本息对账情况

2012年底应对账1854户，13474万元，截止2013年6月30日已对账1854户，13474万元，占比分别为100%和100%，其中：2012年前发放且有余额的应对账987户，5500万元，已对账987户，5500万元，占比分别为100%和100%；2012年发放且有余额的应对账895户，7974万元，已对账895户，7974万元，占比分别为100%和100%。

四、明年的工作思路

- 1、继续认真做实做好对农户合理的贷款需求予以及时支持。对于年初农户贷款需求情况筛选并培植优质客户，以备贷款需求时给予支持。
2. 要求信贷员积极献策, 寻找优良客户, 挖掘业务空间。
- 4、利用政府招商引资企业，有针对性的选择部分优质客户进行贷款支持；
- 5、积极宣传卡业务，在营销贷款的同时加大力度组织存款，争取以贷养储。

综上所述, 我社在2013年的工作中, 存、贷款业务进展较为理想, 在明年的工作中, 我们仍将加大努力, 特别是在组织存款及营销贷款上“重拳出击”, 力争各项指标能均衡发展, 以确保集体和员工效益双赢。奋力推进我行各项工作猛上台阶。

白沙支行

2013年12月18日

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇八

紧张忙碌的20_年已经过去, 对于这过去的一年, 每个人的情绪都是不一样的, 有人满意, 有人遗憾, 既有欣慰, 也有彷徨。而对我来说, 这一年是我工作生涯的一个重要转折, 也将会是我未来的一个里程碑。

进入中行参加工作以来, 我遵照行里的安排, 在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的, 从刚开始的不适应到之后的从容, 这个过程中并没有个性惊人的成绩, 却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。

自今年9月以来, 我有幸来到分行公司业务部参加工作, 并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时刻, 整个人都是兴奋而又充满新奇感的, 能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白, 作为新加入部门的实习员工, 我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时刻, 指导性材料, 相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮忙下, 我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识, 也理清了我后续学习的思路, 并对将来的工作状况有了进一步的规划, 那就是踏踏实实, 打好基础, 从一点一滴做起, 不断的积累充实自己, 做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。

在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关状况有了系统性的认识，之前难以明白的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的明白。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。

并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。

丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，应对各种不一样行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时刻的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。

虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

信贷岗工作总结报告 信贷会计工作总结篇九

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于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，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，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，我怀着复杂的

心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路银行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。我们调查得知：

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的xx银行信贷员。