

最新工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结篇一

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。

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。

一年来，我始终牢记自己是一名共产党员，认真学习党的路线方针政策，关心国内国际大事，在自己的组织关系没有转过来时，按时到xxx支行总支参加党的组织生活和政治学习，注意在政治上和党中央保持高度的一致。在工作中时刻以党员标准严格要求自己，尊重领导，团结同志，服从工作分配，干一行爱一行，尽自己所能，做好领导交办的各项工作。

在各位同事帮助下，以“三个代表”和“十六大”精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止xx

年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的28%，增长13%；吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx；现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%□比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。

现将一年来的工作情况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

一、求真务实，勤奋工作，大力开展各项业务。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

(一)牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存

款的增长。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止xx年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额贷款、农户联保贷款金额xxxx万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

(三)提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

2、树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至xx年底，累计发放“社团贷款”xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了一定的效益。

3、认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果；对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。（注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明）对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

4、加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

二、重视思想政治学习，提高自身综合素质。

1、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，深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大、十六届四中全会精神实质，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年xxxx月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结 篇二

信贷员年终工作总结——一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习江总书记“七一”重要讲话精神和六中全会精神，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，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

三、工作方面：

1、根据本社区域的经济特点，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。

-----更多工作总结:

管理者的年终工作总结 年终工作总结秘笈 导游年终工作工作总结 年终考核工作总结

四、效益业绩方面:

五、不足方面: 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273万元的亏损额,办公条件,防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结篇三

间悄然走过,工作的日子已经有了差不多三个月,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，那么我们就要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。

工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结篇四

不知不觉已到年底，在信贷岗位实习已经五个月了，以前对信贷工作缺乏深入的了解，以为信贷员就是简单的把银行的资金放出去，获得收益。透过这五个月的实习，我深刻认识到信贷人员肩负职责之重，从事信贷工作所必须具备的素质和潜力的要求之高。

信贷人员肩负着为银行创造经济效益的重要使命，同时也肩负着把控风险的使命。如何为银行开发优质的客户资源，努力防控信贷风险，是信贷人员务必思考的重要问题。信贷人员承担着业务发展与风险把控两个方面平衡的任务，也就在努力促进业务发展的同时，努力将风险控制的最小范围内。我们务必要深刻认识到这些，才能成为一名真正合格的信贷员。

作为信贷人员，首先务必具备专业的信贷业务知识。业务水平的高低与业务知识的精通与否有着很密切的关系。只有具

备丰富的业务知识，才能以知识武装头脑，顺利开展信贷业务。因此，我始终都在提醒自我要不断学习业务知识，不断丰富自我的知识储备，将这些业务知识运用到实践工作当中去。

其次，信贷人员要具备良好的沟通潜力和观察力。信贷人员所面临的客户都是各行各业的生意人，只有具备良好的沟通潜力才能将我们的贷款产品介绍给客户，才能从他们当中发掘意向客户；同时，信贷人员开展业务，务必有敏锐的观察力，来从一些细节上，决定客户存在的潜在风险，以此来防控信贷风险。如果这两点不能兼备，那么很难发展业务，也很难发展业务的同时把控风险。我刚从大学毕业不足一年，在社会交往上还有很大的距离，这是我的一大弱点。在实际工作中，我也在不断的提高自我与人沟通交流的技能，同时也在跟老信贷人员学习怎样从细节中获知潜在的风险。

信贷工作是个特殊的岗位，发展业务的过程中，面临着各种诱惑，这是对信贷人员巨大的考验。如何让自我坚守原则，按章程合规操作业务，是务必要应对的问题。信贷人员行为规范的“shì不准”原则正式为了防控信贷人员出现道德风险的。在xx银行信贷岗位实习的五个月当中，我深切感受到了x人对工作是多么认真负责，他们身上总在体现着良好的服务意识和无私的奉献精神。“不拿群众一针一线”以前是我人民军队的优良传统，此刻□x人也在实践着这一优良作风，我对此有着一种由衷的敬佩之情。我也总在内心默默的告诉自我，他们是我学习的好榜样！

信贷工作总是在忙碌中忙碌着，似乎没有假期，没有空闲，要宣传，要调查，要在电脑前加班到深夜。就是这样也要总是以饱满的工作热情投入到第二天的工作当中去。每一天都是充实的，时光总是过的很快，时光总是不够用，这是我从事信贷工作以来的最大感受。

雷锋的一句话总能时刻激励着我——人的生命是有限的，但

是，为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去！我会牢记这句话，以此激励自我在以后的工作当中，不怕吃苦，努力学习，爱岗敬业，成为一名优秀的信贷员。

工行公司信贷工作总结 小额贷款公司信贷员工作总结篇五

企业是以不断提高产品和服务质量，满足人们日益增长的物质和文化需要，获取最佳的和社会效益为目标，要达到这一目标就必须建立一整套行之有效的管理制度，并且在管理实践中不断、修改和补充，使之日趋完善。建立各项规章制度过程，要依靠思想政治工作。随着化建设和科学技术的蓬勃，人们社会化程度的日益提高，必然要求企业要加强科学管理，不断健全与完善各项条例和规章制度，制定这些制度是为了让企业员工遵守，所以制定规章制度时必须坚持思想领先，体现党的民主集中制的原则，让企业员工充分发表意见，自觉为企业的管理制定规章制度，执行起来才会成为自觉行为。

在日常管理中，制度制定得再好，再完善，也要靠人的身体力行，自觉遵守，要做到这一点，只有通过深入细致的思想政治工作，帮助企业职工提高思想觉悟，增强主人翁责任感，克服自由主义、无政府主义等非正确思想，才能自觉遵守各项规章制度。如果脱离思想政治工作，单纯抓制度落实是一句空话，只有做好思想政治工作才能建立健全和落实规章制度，才能最大限度地调动和发挥职工的积极性、创造性，顺利完成企业的各项任务。

思想政治工作从一定意义上讲是对企业职工进行耐心说服，热情正确地引导，使其提高思想觉悟，做遵守纪律的模范。执行纪律则是要对违反纪律的职工实施恰当的批评和行政处罚。执行纪律的目的，是为了维护党和人民的利益，维护单位正常的工作秩序，也是为了教育违纪者。一般讲，单位内多数发生的违纪现象，诸如迟到、早退、出工不出力、脱岗、

私自外出兼职等等是可以通过说服、批评教育解决的，不需要强制办法。但是，由于各类人员的思想水平不一，认识能力有差异，有的犯了错误，严重违反规章制度造成不良后果而又不接受规劝、教育，则必须给予必要的纪律处分，通过处罚从外部施加压力促使其思想转变，这本身也是一种思想教育。这样不仅能增强教育的效果，也能促使违纪者改正错误。因此，执行纪律首先要依靠思想政治工作。

但是，在具体的工作中，一定要掌握好政策界线，做到公平、公正，防止片面性和绝对化。要坚持以思想教育为主，避免滥施惩罚。行政处罚是人事行政管理中一种有效的教育手段，运用得当就会使当事人在接受处罚中受到思想教育，达到认清是非，改正缺点之目的。我们在日常人事管理中常常会遇到这样的情形，有的职工违反了规章制度，造成了不良影响，对此就要给予纪律处分，但在实施处罚时必须经过周密的调查，严格掌握处分条件，公平、公正地执行纪律，绝不能以感情代替政策，随便给人纪律处分，不能以主观意志和感情作标准，要以纪律条例的规定为标准，所以，在坚持思想政治工作和执行纪律相结合的原则时，特别要注意以教育为主，不可滥施惩罚。