

2023年师德师风自查情况汇报 师德师风 自查报告(优质8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信贷工作总结和工作计划篇一

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强信贷人员队伍建设，信贷部工作计划。20__年，着重抓好信贷部人员的培训，计划在第一季度以金融法规、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为重点进行普及培训，在较短时间内进一步提高从业人员的理论水平政治水平和业务素质。定期组织学习金融方针政策法律法规和上级文件精神，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。同时对个人商务贷款二手房贷款车贷及贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对信贷员贷款权限的管理，严禁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。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，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。报审贷会审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和审贷会记录。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，每笔贷款都必须经信贷部主任审查、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。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20__年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高商户贷款和保证贷款的比重，少发放农户类或联保类贷款，以优化信贷结构，降低风险资产。如果明年开放了个人商务贷款，要积极并大力地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，尽量少办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业规模种植养殖业、特色农产品行业贷款的支持力度。三是积极加强信用村屯的创建。对还款意愿好还款能力强的农户要重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

20__年，我行在全面推行信贷资产风险分类工作中还不同程

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，20__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。

信贷工作总结和工作计划篇二

(1)熟悉基础任务，掌握工作技巧。在同事的热心帮助和分行组织的培训，不但令我掌握了信贷业务的基础知识，还有熟悉了信贷调查的技巧和写报告的形式，尽管，在初学和开展业务中会遇到些问题，但我知道我是一直在进步的，所以，我一直都是努力的。

(2)敏而好学，共同进步。进信贷部二个月了，信贷部团结互助，拼搏向上的气氛同时也牵动着我不断学习和进步。“敏而好学”，一直以来我都虚心向同事和领导请教，师傅的耐心教导，和领导的耐心帮助使我以最短的时间融入信贷部这个温馨大家庭。

二、工作计划

(1)学习、巩固业务知识，提示处理业务的效率。业务知识是我们开展业务的基础，尽管通过上岗培训，已经掌握了一定的业务基础知识，但信贷业务知识和业务处理的技巧都是学海无涯的，随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，多看有关银行和信贷方面的知识，增长知识，提升处理业务的效率。

(2) 累积工作经验，把控信贷风险。信贷员是整个贷款业务风险的第一个“把门人”，如何把控信贷风险的第一道门为之关键。但面对着形形色色的客户，面对着各行各业潜在的风险，面对着各种各样的突发环境等，这些客观或者主观因素，都要求我们信贷员有灵敏的风险“嗅觉”。所以，在工作中，我必须要善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中游刃有余，做好信贷第一关“把门人”。

(3) 建立良好的客户群体，提高转介绍率，客户是我们信贷业务赖以生存的基础，如何有效建立客户群是作为信贷客户经理重要的任务。做好维护客户的每个细节，良好的客户关系，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何有效快速建立属于自己的客户群尤为迫切。

(4) 拓宽业务渠道，提升营销能力。俗语：“授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用”。一直以来，我们信贷员都依赖支行长和客户经理的单生存，没有太多属于自己营销累计客户，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得远。

信贷工作总结和工作计划篇三

一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到__年末各项贷款余额万元，比年初增加 万元，增长%，同比多增万元，完成全年各项贷款增量任务 万元的%。其中：农业贷款余额万元，比年初增加万元，增长%，同比多增万元，占比%；农村工商业贷款余额万元，比年初增加 万元，同比多增万元，占比%；其他贷款余额万元，比年初下降万元，同比少增万元，占比%。

2、贷款利息收入稳步增长。__年末贷款利息收入实现万元，同比增加 万元，完成全年收息任务万元的%。

二、信贷工作开展情况

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，05 年市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到__年末我们投放禽业贷款万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区个，已投放万元；今年全县新扩建高温暖棚万余亩，仅青堆子镇就增加亩，其中亩连片高温棚个，每亩棚总投资约 万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款多万元。我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖个信用社有信贷员 人，每个信贷员至少包个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款 万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到万亩，水果鲜储量达到亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到 万头、万头、万只、万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照市政府在农业上的部署和安排，以及市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细

调查，调查结果：20__年我市春耕生产资金需金量在万元左右。

- (1) 粮食作物生产资金需求量约万元；
- (2) 油料作物生产资金需求量约万元；
- (3) 经济作物(果树)生产资金需求量约万元；
- (4) 蔬菜生产资金需求量约万元；
- (5) 其它项目生产资金需求量万元。

在资金总需求量万元中，农民自筹解决万元，其他金融机构贷款万元，信用社投放万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。__年，我们争得市人民银行支农再贷款最高额达 万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷万

元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了等新型农业企业和等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用；政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持等科技型、创税型企业；政府提出“三产做大”，我们投放万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款 万元，农户联保贷款万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在元至元。全市有户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的%。共评定信用乡镇个，信用村个，信用户户，全市有多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

20__年，联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给

我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

信贷工作总结和工作计划篇四

倡导合规文化 构建和谐信贷 美国一位著名经济学家曾精辟论断，在经营成功的企业里，居第一位的并不是严格的规章制度或利润指标，更不是计算机或任何一种管理工具、方法、手段，而是企业文化。

信贷文化，是银行企业文化的重要组成部分，指在信贷实践活动中形成的能够体现信贷价值观的信贷基本理念、形象气质和行为方式的总和。

构建和谐信贷，既需要宏观层面的大手笔，也需要微观层面的小制作，这样才能形成如乐之和，无所不谐的生动局面。和谐意味着秩序，秩序制约着风险，在和谐的信贷环境下，业务发展才更加有序和均衡。

在过去相当长时期内，银行业乱象丛生，合规的信贷文化更是无从谈起。一种不健康的信贷文化，或者根本没有信贷文化，极有可能助长借款人赖账风气的滋生和蔓延，使银行的资金和信誉蒙受损失。因此，只有培养健康的信贷文化，银行才能从内部增强生存竞争能力，真正消除不良资产的成因。

泉州市分行积极倡导合规文化，努力构建和谐信贷，进行有益的尝试。信贷管理工作力争四好：即把信贷业务做好，把信贷资产管好，把信贷队伍带好，把信贷科技用好。

1、把信贷业务做好

首先是加强服务与管理。积极配合营销，打开思路，拓宽门路，强化资本约束理念，在加快有效发展的过程中正确处理

好规模、质量、速度的关系，合理把握信贷投放进度，主动对接海峡西岸经济区建设，坚持大中选强、小中选优的原则，坚持三个有利于（即信贷管理要有利于促进经济的发展，有利于促进银行经营效益的提高，有利于加强信贷风险的防范）。拓展重点项目、低风险业务和综合效益好的客户，对已经授信的客户及时跟进、尽早投放。把握经济脉搏，严把信贷准入关，防范经济增长中潜在的周期性风险；严格客户准入标准，坚持好中选优，不盲目冒进，注意从贷款主体、行业配置、贷款担保、业务品种、资金价格等方面优选项目，对一般公司法人信贷项目从严把关，坚持以借款人的还款能力作为贷款审批与发放的基本依据，对借款人第一还款来源不足的坚持不予介入。

其次是坚持提高效能和风险防范并重，提高信贷审查的质量和效率，加强信贷审查的标准化、规范化，加强报备业务管理，提高报备的效能，审查人员要求做到专业化、精细化、全面化。主要抓好三个重点：一是抓好限制性条款的落实，强化限制性条款的执行力；二是全面推行民营企业股东连带责任；三是对集团性客户防止过度授信、减少关联担保。

第三是继续优化业务结构，加快橄榄型格局向圆柱型转变的进程。按照大中选强、小中选优的原则，积极营销大客户、优质中小客户和中高端个人客户。确定200x年信贷准入的重点是：低风险信贷业务；个人信贷业务；小企业信贷业务：综合效益好、还贷有保证的市级以上重点项目；有大量稳定的收入来源、还贷有保证、在同业中处于领先水平的优良事业法人；优质的企业法人。个贷审查审批中心不断规范个贷审查审批流程，实现专业化经营，提高个贷业务的运作效率，抢占个贷业务的市场。利用总行确定的小企业贷款试点行的有利时机，大力拓展小企业贷款，设计小企业贷款新品，最大限度满足泉州小企业的信贷需求。

2、把信贷资产管好

首先是全面推进贷后管理工程。尤其是强化贷后管理的意识，加强贷后管理工作的检查，并准备与基础管理办公室联系，进行必要的奖惩。要求各行采取有效措施，认真落实经营主体责任人的规定，按照规定频次进行贷后检查，风险经理要对辖内所有信贷客户风险状况实施监控，对客户部门贷后管理情况进行监督检查，同时要求严格执行贷后报告制度。加强信贷在线监控中心建设，全面实施信贷风险在线监控，及时发现和化解了潜在的信贷风险，充分发挥在线监控、预警作用。

其次加强贷款风险分类的指导和管理，确保资产质量的真实体现，逐步规范贷款风险分类操作。加强潜在风险客户的退出管理，倡导有效压缩风险就是新增效益。针对存量贷款逾期率上升的苗头，表外业务风险有所显现的现象，信贷部门要求严格信贷准入、加强贷后管理、防范和化解信贷风险，对逾期贷款逐笔核查，按户制定清收盘活措施。200x年到期现金收回率要比上年明显提高。同时加大潜在风险客户的退出，提高存量贷款的质量。

第三是抓检查整改。200x年开春就进行的信贷规范化交叉检查和信贷档案专项检查。此次检查适应三个需要：一是配合银监局现场操作风险检查前进行自我检查、自我完善的需要；二是配合全行的基础管理月开展查缺补漏、整改提高、防范案件的需要；三是建设合规文化、保证持续合规经营的需要。此次检查采用支行抽调精干人员交叉检查、分行派驻联络员的方式进行，检查取得明显效果。

此外，还在全省率先实行信贷管理重点联系行制度，将历次检查以及日常工作中暴露问题较多、信贷基础管理相对落后的支行确定为信贷管理重点联系行，确定四个支行作为首批重点联系行，由市分行信贷管理部业务骨干作为挂钩联络员，重点夯基础、抓整改、促提高，摸清四个行信贷管理的基本状况和存在的薄弱点，明确加强信贷管理的工作思路和序时工作计划，要求在规定的时间内达到预期的效果。在完成预

期目的之后，在选择第二批重点联系行，如此螺旋式提高上升，达到全行合规文化建设蔚然成风、全面提高信贷管理水平之目的。

3、把信贷队伍带好

信贷业务的快速发展需要高素质的信贷队伍，坚持把业务素质好、责任心强、敢抓敢管的信贷业务骨干调整到信贷部门。加大信贷基础知识的学习和培训，计划于第三季度组织全市信贷管理人员的信贷基础知识竞赛和各支行客户经理的信贷基础知识考试。

在提高全行信贷从业人员的信贷业务素质方面，强调信贷人员要树立正确的人生观，价值观，培育信贷人员的归属感和团队意识，强化服务意识，要有高尚的职业道德，常在河边走就是不湿鞋。从纵深两个层面健全学习、教育培训机制，提高全体信贷从业人员的业务能力和专业化程度。

4、把信贷科技用好

提高信贷管理系统cms和web查询系统以及个人征信系统的实际操作水平，充分发挥信贷在线监测的实时监测、提示、反馈作用。不断加强对重点客户、市辖范围内跨区贷款客户、集团性客户、不良贷款大户的在线监控。

试运行信贷决策子系统。实现从业务受理、调查、审查、贷审会审议、自动投票计票、审批、报备到下达执行等业务环节的电子化处理，实现信贷管理信息、决策信息、客户信息的全行共享和远程调阅，用机器制约和技术手段倡导合规文化，提高信贷管理电子化水平。

总之，在构建信贷合规文化上，坚持管理不能有敞口，原则不能有松口，违规不能有借口，倡导合规文化，屏弃违规文化。针对新政策新流程新情况，有针对性地抓好信贷管理工

作，进一步促进全行信贷业务健康、稳定、有效发展，为进一步提升综合竞争力做出努力。

信贷工作总结和工作计划篇五

xxxx年的下半年开始，在受到金融风暴的影响银行的信贷业务量有所下降。既然经济问题已经是事实，我银行也会做出相应的对策以促进信贷业务。新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部20xx年银行信贷工作计划：

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、经营理念和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20xx年xx月xx日印发了《xx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，使每个银行员工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。

一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，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；

三是风险分类基础性工作不牢固，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。

信贷工作总结和工作计划篇六

商业银行客户经理制，是在银行内部配备专业营销人员，与客户建立全面、稳定的服务关系，推销银行产品，采纳客户需求，为客户提供高质量、高效率、全方位、个性化的金融服务。今天x给大家整理了银行客户经理试用期的工作总结，希望对大家有所帮助。

银行客户经理试用期的工作总结范文一

xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至xx年末，实现总授信额度亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文库.整理.中间业务收入万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特

点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力方案的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行客户经理试用期的工作总结范文二

从6月17号到8月16号，已经调出柜台做客户经理2个月了，时

间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与不足：

一、学习上

1. 收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。九江银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。

2. 不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的我就没有好好看。今后一定要注意，不能太放纵自己了。

二、工作上

1. 收获：增长了一定的信贷业务知识。我们支行加我就3个客户经理，徐骞、袁媛和我。徐总经常在外，喜欢和客户待在一起，也喜欢一个人单干。袁媛姐主要待在行里负责撰写调查报告、贷后总结、五级分类报告、银企对账，开承兑汇票，每日的时点、日均报告。而我，刚开始也不知道自己适合做什么，所以有人叫我干嘛就干嘛，什么袁媛姐让我跑分行送对账单、送授信材料，芦行让我去阳明销户，雷行让我买早点，徐总让我去出差签字等等。但主要我做的事情都是袁媛姐分配给我的。两个月来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2. 不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我

还不会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。还要麻烦袁媛姐教我看时点、日均，做绩效表。

此外，我也渴望能跟着徐总、郭行、雷行他们出去见客户，听着他们和客户的交谈，直到自己能独立的去面对客户，我认为自己这方面还差很多。

三、生活上

1. 收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去大觉山漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2. 不足：7、8月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参加体育锻炼了，整个人都软了。真希望有机会去运动出把汗。说到这，还是很怀念在大学的的日子，有空就可以和几个好友一起去田径场、足球场跑步的日子。还有两年的暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

机意识潜入心头。每当我来到红谷滩，看到报纸以及房地产周刊上报道南昌的一些房产信息上，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神，安逸的环境就像毒品，吞噬着我们健康的身躯和心灵。

银行客户经理试用期的工作总结范文三

我于20xx年10月8日正式入职广州柏鸿通信科技有限公司，担任天河分公司副总经理一职。

进入公司两个月来，在公司领导的关心下和在同事们的帮助下我建立了分公司独立的规章制度与薪酬福利体系，并得以实施。为公司融入新鲜血液，激活了员工的责任心，建立了一个融洽的团队氛围。就业务层面，制定了以客户拜访为主，宣传为辅，同时加强老客户维系、关系营销为指的业务模式。致力突破物管关系，积极帮助物管领取佣金，加大物管对我们的依赖度，加强话语权，减少客户拜访所产生的阻力。宣传上，两次组织员工在车陂大岗工业区悬挂吊牌，多次现场促销，派单。并在龙洞汽配城多次派宣传单，未见效果。不定期开经验交流会，研究各运营商产品优劣势所在。

在家客业务上，有以下几点建议。

一、广泛宣传。春节回来时是我们明年的起跑点，我建

议在原有吊牌宣传的基础上，增加横幅作宣传，年初人员都陆陆续续回来，横幅能起到良好的效果。

二、以点带面。我们应当选取一个出单相对容易的地方进行试点，深入挖掘，建立样板村，样板工程。

三、结合实际，大力发展电脑租赁业务。针对有些地方务工人员较多，又迫切需求上网，没有电脑的状况。我们可以推出租赁电脑业务，从而增加我们的产量。

四、服务为先。目前我们所负责的家客市场大多相对落后，文化程度偏低，并不是每个客户都能很熟练的运用电脑。建议装完每台机后进行应用讲解，手把手教客户上网看电影、听音乐、玩游戏，增加用户体验，增加对我们产品的忠诚度，扩大我们的知名度。同时，大力宣传免费义务维修活动，凡持有电脑的客户，均可免费到我们联通营业厅维修电脑。凡装有联通宽带的客户，均可免费享受上门服务。此举主要是增加营业厅的人气，扩大影响力。在商企业务上，历来都是各代理商抢占的重点，人员鱼目混杂，联通给客户的总体感

觉是：乱。我们所负责的都是一些中小企，企业人数小于15人，联通并没有针对该类客户制定一套好的政策制度，优惠似乎都往中大型企业靠。融合业务目前也还处于最简单的融合阶段，和电信对比，竞争力太低。所以，在这块业务上，成了我们公司最失败的一块，我恰恰是这块的负责人，难辞其咎。针对此种状况，我也多次和几位同事沟通，也曾尝试过不同方法，至今未见成效。

近段时间，陪同公司领导考察了增城的商企市场，得益于增城良好的招商引资环境，大量楼宇、厂房徐徐在建，我们的机遇可谓不小，市场不可小觑。我们是全业务运营代理商，对于这些新建公司，工厂通讯使用状况为零的情况下，我们提供给客户应当是一份全业务的通讯解决方案，而不是一个套餐。所以，必须加强业务知识学习，仔细研究联通各项业务与行业的应用。诸如预存话费送手机，购手机送话费的政策一定要烂熟于心，此举需要公司有效的公关，在号码资源上优与其他代理商，便于大批量入网。家客市场也一样，对于装宽带送手机有相当大一批客户是非常乐衷的，这样也便于捆住客户。

联通目前对学校这一块市场非常重视，优惠力度也非常大。而学校向来都是商家必争之地，源源不断的生源，市场潜力巨大。而学校内部关系较为复杂，前期的难度不言而喻。所以必须要有公司最高决策层带队，成立专门公关团队，攻克校园。事先我们须走访其他已经成功的校园，并与其他已经成功的代理商取经。然后通过关系见上校领导，增加成功几率。所有的重心都围绕学校是否让我们进线，这是成功的关键。无论后期何种销售模式，都是挣钱的，只是钱多钱少的问题。只要成功一个校园，后期便可逐一复制，增城的校园加上白云的校园，市场无限好！

以上就是我20xx年的总结以及20xx年的展望。最后，祝愿领导及各位同事身体健康，祝愿我们的公司百尺竿头，再创佳绩！

“银行客户经理试用期的工作总结”

信贷工作总结和工作计划篇七

201x年，在总行党委的正确领导和科学决策下，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。

一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。

各项贷款年末余额310.716万元，较年初增加64,100万元，增速25.99%，分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%，完成全年净增计划的100%。其中：

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。

(二)各项贷款累放情况。

各项贷款累放额635,299万元，较上年增加287,696万元。

其中：

1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元；

2、农村工商业贷款 累放额152,062万元，较上年增加17,092万元；

3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

(三) 各项贷款累收情况。

各项贷款累收额568,834万元，较上年增加272,835万元。其中：

1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元；

2、农村工商业贷款累收额127,629万元，较上年增加37,532万元；

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，因天灾人祸等不可预见原因，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。

(八) 借名、假冒名贷款排查清收情况。

全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%；已清收转化526笔，金额1,783万元；年末剩余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

二、工作措施及成效

(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》、《股权质押贷款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》、《抵质押贷款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管控体系。

二是结合县域经济资源特色，细分目标市场。

信贷工作总结和工作计划篇八

月度目标达成计划表

月计划表日期：年月 日

公司销售经理工作计划范文

一. 为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现

在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

文档来源为:版本可编辑. 欢迎下载支持. 销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题, 不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

7) 客户管理。

文档来源为:版本可编辑. 欢迎下载支持. 就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买; 对潜在客户怎样进行跟进。

总结: 根据我以往的销售过程中遇到的一些问题, 约好的客户突然改变行程, 毁约, 使计划好的行程被打乱, 不能完成出差的目的。造成时间, 资金上的浪费. 我希望领导能多注意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作. 不知这份计划可否有用. 还望领导给予指导! 我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就!

团队经理 岗位说明书