

2023年银行信贷员工个人工作总结 银行 信贷员个人终工作总结(大全6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行信贷员工个人工作总结篇一

伴随着2019年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

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，开始我还有些不自信。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，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？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，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

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。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文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。

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，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况，了解客户x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，离不开行领

导的大力支持。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。

银行信贷员工个人工作总结篇二

伴随着20xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。

现将这一年的经历与体会总结如下：

一、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

二、问渠那得清如许，为有源头活水来。

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，开始我还有些不自信。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，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？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，自己思考总结。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。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

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！

银行信贷员工个人工作总结篇三

想做一名优秀的银行信贷员并不容易，但并不是不能做到，这就需要多总结工作上的不足不断的完善自我。今天本站小编给大家为您整理了银行信贷人员工作总结，希望对大家有所帮助。

伴随着x年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技

能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

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。

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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

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。

时间悄然走过，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事。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。

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《“”重要思想的科学内涵》、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

规范化管理工作是行去年工作的重中之重，为了迎接省分行、总行的达标验收，去年9月中旬，营业部对我行各项工作比照总行验收标准进行了初步检查，计划信贷部分350分总分，被扣130.2分，超过扣分最高限度100多分。针对此次检查出来的问题，我看在眼里，急在心里，迅速采取整改措施，狠抓落实，严格按照总行规范化管理考核暂行办法及标准和《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核暂行标准》修改意见采取了一系列有效措施：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

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

(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。

银行信贷员工个人工作总结篇四

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从19xx年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位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，不就是从你们邮局贷点款嘛，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。

邮储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邮政银行信贷员。

银行信贷员工个人工作总结篇五

我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

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，开始我还有些不自信。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，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？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，自己思考总结。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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户20xx的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

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。

银行信贷员工个人工作总结篇六

2019年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位路，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与xx同志本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更最大限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“2019年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传

原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在xx满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”一征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。