

企业安全环保工作总结 信贷员工作总结 (通用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

企业安全环保工作总结篇一

时光飞逝，不知不觉一年将要过去，回顾过去的一年，我在联社和信用社领导的关心指导下，在同志们的帮忙、村组干部的大力支持下，圆满地完成了不一样阶段的工作任务，现将一年来的工作和学习情景总结如下：

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是‘立社之本、兴社之源’。为此我积极宣传‘存款自由、取款自由、存款有息、为储户保密’的储蓄原则，异常是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，仅有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持礼貌用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不贴合贷款条件，谁也别想从我那里借走一分钱。

三个代表’重要思想的核心就是全心全意为人民服务，我作为

一名普普通通的农村金融工作者如何实践‘三个代表，如何为群众服务？这应当是时刻约束我们工作的准则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮忙下，在思想觉悟和工作本事上取得很大提高的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自我，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

企业安全环保工作总结篇二

截止9月末，我行各项贷款余额为 万元，较年初投放x万元，累计投放各项贷款 万元，累计收回 万元。其中：正常类贷款 1万元，关注类贷款 万元，次级类贷款 万元，可疑类贷款 万元，损失类贷款0万元，不良贷款占比 %。

（一）制定目标，细化工作任务。结合全辖工作实际，我部于7月10日出台了《三季度工作安排意见》，并分别与支行签订了《有限公司目标责任书》，明确了全年各项目标任务，督促各支行按期完成目标任务。

（二）信贷管理部8月22日组织辖内办贷网点对基层网点贷审组运行情况进行了排查，此次共抽查了13个网点的 笔贷款，合计金额 万元。通过排查，无调查岗和审议岗混岗现象，对关系人发放贷款时执行回避制度。各支行都能严格按照《山贷款审议委员会议事规则》和《信贷业务审贷分离实施办法》办理信贷业务。

（三）严格执行在线实时监测制度。为进一步加强贷款风险监测力度，及时发现风险，及时处置。一是实行在线实时监测制度，利用信贷管理系统提高甄别，处置风险的能力，配备了专职监测人员，对全辖所有信贷业务进行实时监测，实现信贷业务管理科学化、精细化，防范了贷款风险。二是实行月提示月盘点制度，为了做好到逾期贷款的及时转化及清

收，每月底及时向支行下发到期贷款明细，及未清收贷款的预警书，起到督促作用。至目前已下发提示 份，预警书 份。

（四）建立信贷业务违规问题台账，督促做好信贷方面的纠改工作。在此方面，主要是督促各支行对检查出的问题进行纠改，其次是建立相关贷款台账，进行逐笔销号，进一步完善存在的问题，提高问题整改率。

（五）根据《 实体经济发展强化“三农”和小微企业金融服务的指导意见》和《” 实施方案》精神，制定了 20xx 年 目标规划：当年重点扶持“三大版块”，即：“ 年净增5 亿元。

截止9月末，我行已扶持“产业集群版块” 户，累计发放贷款 万元；“核心小微企业（商户）” 户，累计发放贷款 万元；“新型农业产业 户，累计发放贷款 万元。

（六）下乡督促不良贷款听证问责工作进度，根据不良贷款听证问责验收方案中“机制建立及运行情况”，对照信贷管理部应完善制度内容，全力配合做好此项工作。

（一）客户经理从业素质不高，不能充分认识贷款风险。从贷款调查到发放的各个环节，客户经理对可能存在的隐患不重视，抱着得过且过的心态办理贷款手续，不能将风险隐患消灭在萌芽状态。

（二）信贷管理制度执行力及业务操作不规范，信贷业务检查后，重复类似问题依然存在。

（三）信贷产品过于单调，不能满足辖内贷款客户需求。

（一）在人员素质方面。一是加强业务培训，培训对象主要是客户经理、审查、审批及涉及贷款业务的相关人员；二是

培训方式为“集中培训”、“专题培训”及“以查代训”，根据各支行业务操作情况、存在的问题较多等特殊性的情况，可采取上门或对距离比较近的行统一集中进行专项培训；三是每期培训进行考试，提升客户经理对管理制度、操作流程的执行力 and 风险控制能力。

（二）在完善管理制度方面。一是继续制订和修订相关管理制度，并按照不同的贷款品种，完善贷款业务操作流程，信贷管理制度趋于更加规范化；二是改进操作流程，对贷款操作流程进行规范，倡导贷款支付管理理念，推行贷款用途管理和实行面谈制，堵塞一些管理环节的漏洞，减少贷款挪用的风险，提高我行信用风险管理水平。

（三）创新信贷产品、精准服务。研发制定符合各支行实际的贷款业务品种。重点要制定和推广土地流转贷款、大型农用生产设备抵押贷款和动产抵，着力解决“三农”和小微企业融资担保难的问题。同时，根据产业链设计融资方案与担保结构来控制 and 防范风险，将产权归属清晰的应收账款、存货作为贷款抵物，解决借款人的临时性资金使用和周转。

（四）在绩效考核方面。按照客户经理实施办法对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理分管贷款的管理和规范操作的能力。一是加大信贷考核力度，有效降低资产风险；二是根据监管部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；三是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到部门、支行及岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为，推动信贷业务健康持续发展。

场调查及信息咨询等方式；三是对支行日常业务操作中的风险点进行关注和风险提示，及早规避贷款风险采取有效的防范措施；四是加强贷款风险监管力度，健全贷款发放与支付管理，减少贷款发放信用风险和挪用风险，有效促进信贷管

理稳健经营。

（六）在内部管理方面

根据本部的业务管理权限，重新制定岗位职责，建立有效的问责机制，对信贷管理部门的岗位重新进行分配，合理的调整各岗位的工作职责，做到岗位分工明确，责任落实到人，通过加大信贷管理力度，提高员工的贷款管理、业务操作水平，增强风险防范意识和风险控制操作能力。

企业安全环保工作总结篇三

是农村信用社一名基层信贷员、自20xx年6月份从事信贷工作至今，在不到三年的时间里，营销个体工商户贷款111户，贷款余额达到1100余万元、实现利息收入120余万元、走出了一条扎扎实实的支农惠民之路、下面是我的点滴工作方法和思路：

20xx年6月份，刚调入并担任基层信贷员时，尽管我对新的信贷流程可以说一窍不通，但我信心十足，觉得自己能够通过学习适应新的工作岗位、当时我调任的信用社刚拥有了发放贷款的业务权限，可谓既无技术又无设备，信贷员也只有我一个人、一切从零开始、仅凭一套复印来的信贷文本资料，作为依据，我发放了第一笔贷款、“我真的这么快就贷到款了吗？”记得当时那位客户手捧存折自言自语、因为在过去做生意，一直都是靠民间借贷资金，虽然手续简便，但利息负担很重、看到客户感激的样子，我也很有成就感、我觉得自己作为一名最基层的信贷工作人员，在领会上级银监管理部门有关支农精神的基础上，理解并同情个体工商户筹资难，且深受民间借贷高利息困扰的实情，在贷款的受理、调查、发放中站在客户的立场提供金融服务，使客户实实在在体验到了国家信贷政策的优惠，不仅利息优惠，而且高效快捷、为客户摆脱民间借贷，也为金融行业开拓小微企业客户市场做了自己应做的工作。

在贷前调查中通过对借款人提供的资产负债情况的核实，能够较快了解到客户真正的实力，依此作为发放贷款的重要参考、核实的对象通常为借款人配偶、邻里或有生意往来的人等、而调查的过程要在有意识营造的，比较轻松的氛围中进行，尽量掩盖掉严肃的一面，把自己真正想核实的东西藏在嘘寒问暖的话语中，做到不露神色、轻描淡写、似有若无、发现反常现象，说明一定存在问题、这时必须作出暂停办理深入调查的决定、曾经有一个因赌博而负债累累的人，办了假的营业执照然后把我们领到别人的养猪场进行调查的人，当时我注意到养猪场的饲养员看到这位“主人”时，那懒洋洋的目光没有一丝像是员工对老板的神情、后通过深入调查弄清了真相，避免了风险。而另一位自称经营烟酒零售生意的借款人，连续两次没有按约定接受实地调查，后证明该人有大量的高丽贷债务，因此大白天都东躲西藏不敢露面、还有一位借款人来贷款时，对一些问题闪烁其词，欲言又止，这时我们采取缓办措施，观察此客户，结果还没等实地调查，他就因被高丽贷逼债而逃之夭夭了、总之，信贷员要有高度的警惕心，责任感，换位思考问题，经常总结反省，不断提高自身综合素质，才能更好地防范风险。

我办理的贷款均实行按月结息的还款方式、这种还款方式的优点在于分散了借款人还款压力，培养了借款人还款习惯、每月的结息日我都会全天守候在营业室大厅，迎接每一名还款人，引导他们在最短时间办理好结息手续、每月至少一次的见面，为进一步增加相互了解，增进彼此感情创造了条件，还可以通过沟通及时了解借款人经营情况。对保障贷款的安全起到了积极的作用、每月21号是贷款的结息日，给一百余户借款人发送短信提醒结息，选择什么时间发短信，也经历了多次调整，最初是20号上午，是自己迫不及待的思想体现，后有部分客户反映容易忘记，因而调整为20号晚上，结果又有客户反映那个时间回家了，工作一天很累，手机放一边不及时收看短信，效果仍然不够理想、我想若多次频繁发信息，客户容易产生不被信任的感觉，所以更不宜采用，想来想去很困惑，如何达到最好效果呢？正好有一次我所使用的手机

群发功能出了故障，因担心误了结息的事，所以21号早上，我5点半开始逐条逐条给客户发短信，结果当天上午结息的借款人来的很早，一见面就笑着说：卫峰，你五点半就起床呀、事后分析也许人们经过一整夜的休息，精力充沛，一早收到短信时就会把结息的事当成当天的第一件事情办理，正所谓一日之计在于晨、对自己、对客户都有异曲同工之妙。

绝大多数客户都能很好地履行按月结息到期归还贷款的承诺，对待出现为数不多的失约客户，往往不宜操之过急、对这部分客户采取发手机短信催收形式相对含蓄，且为双方留下了回旋余地、假如采取电话催收，客户有可能躲避、短信通知后若仍不奏效就要尽快专程上门服务、上门服务必须有足够的自信和从容的心态，此时即便心里不爽，也须落落大方、面带笑意、要有“路遥知马力，日久见人心”的交往准则，而不必计较一时一事的得失、通过上门服务能够解决还本收息的客户，仍然不失为好客户、这可能是客户对信用的认识与我们有差距、总之与客户的沟通需要有循序渐进的思想准备，因为最初的了解常常带有面具，完全可以理解、要尽量克服急于求成的表白与责备求全的要求、“人上一百，形形色色”，一定要因人而异地对待自己的客户，从始至终要尊重所有客户，坚持有理、有利、有节的办事原则，任何时候信贷员都不要产生丝毫放弃的念头。不放弃客户也就是不放弃我们的信贷资产。好客户有时也是靠我们信贷员培养出来的、去年一个开饭店的客户因煤气泄漏烧伤了厨师，花去近20万元的医疗费，截至目前我为他垫付款4500元，他还欠息两个月，但依据我对客户不放弃、不怀疑的态度，我始终坚持客气地给他早已关机的两个手机发送结息信息，本月的.21号，我终于收到了他的回信：三两天回去一起归还所欠的钱，对不起了、我常常想，如果自己主动付出较小的代价能使所在的集体有更大利益我就毫不犹豫地干、对不能及时归还利息的客户，先自己垫付利息，再持收息凭证自费上门收取、付出的是自己较小的代价，收获的是很有价值很有意义的工作成绩、就是靠这样的努力，在20xx年底我所维护的100余名借款客户1000余万元贷款，实现了全部贷款无不良，

全部利息应收尽收。

真心的服务能够赢得潜在的客户、贷不到款往往不是银行没有政策，也不是市场没有需求，而是信息没有对接、把取得贷款的条件详尽地告诉每一个咨询贷款的客户，就等于是敞开了欢迎客户的大门、把取得贷款需要准备的资料用笔写在纸上交给客户，同时进行必要的解释和说明，不让客户跑冤枉路、多与客户交流沟通，通过与客户的交流与沟通，一方面能了解到更多的市场信息，另一方面也把国家有关信贷政策宣传给了客户、使这些客户成为我们的义务宣传员，把我们的政策带到市场、客户埋怨手续繁琐时，一定要认真解释这些手续的必要性，以取得客户理解、这样既避免了客户产生被有意刁难的心理、同时也传达了我們真心营销的理念、在实际工作中，为切实维护贷款资金的安全，我始终坚持借款人。财产共有人及担保人和财产共有人的面签字原则、对借款人配偶不能与借款人同来签字时，亲自上门要求当面签字、在一次办理担保贷款时，担保单位另一出资人生病且远在一百余里的外乡住院，借款人希望通融一下，代为签字、当时客户其他资料已经准备齐全，可谓万事俱备，借款人信用也很好，且急于用款、但考虑到借款合同的有效性及其借款手续的严肃性，决定连夜陪借款人到医院面见担保人签字，最终利用下班时间，经过三个多小时时间往返得到了担保人的签字，在第二天上午九点前把完整的资料提交到了信贷部门，使借款人在预定的时间内取得了贷款。

企业安全环保工作总结篇四

半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户□20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部

自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

成绩和收获

- 1、按计划完成本年度信贷发放业务指标
- 2、加强风险控制，规范信贷业务操作
- 3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。
- 4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。
- 5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能

不足和改进措施

- 1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。
- 2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务
- 3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。
- 4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

20xx年工作计划重点

- 1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构
- 3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率

5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

企业安全环保工作总结篇五

20xx年，把落实妇女小额担保贷款政策、促进妇女创业致富，作为新形势下服务妇女创业创新的一项“民心工程”来抓。不断健全完善了工作运行机制，简化、规范了运作程序，推动了妇女小额担保贷款业务的有序开展。

一是由牵头，组织参加市妇联系统组织的.妇女小额担保贷款工作动员会议，邀请信用联社业务人员专门对妇女小额担保贷款业务知识、工作流程、操作办法进行了相关培训。二是充分发挥街道、村（社区）妇联干部的人力资源优势，通过召开各种会议、广泛深入地宣传妇女小额担保贷款政策，让广大妇女干部及时、准确掌握政策和操作流程。

采取会议、印制材料、公众号宣传等多种方式宣传妇女创业小额担保财政贴息贷款的意义、贷款的对象条件、申报程序、贷款额度、操作流程等，让更多的妇女了解妇女小额贷款政策和创业就业方面相关知识。

针对在妇女小额担保贷款工作中出现的贷款办理程序多、反担保门槛高、财政担保资金筹措难等具体问题，及时组织相关部门进行协调进一步细化了工作措施。一方面，对贷款操作程序进行了简化，先由农信社和街道（镇）对符合贷款条件的对象进行实地考察初审后，由乡镇将材料报送县妇联审查。另一方面，推行“一站式”服务、即由干部全程跟踪服务，并对贷款妇女进行技术、技能培训，为妇女创业提供指导和帮助。

企业安全环保工作总结篇六

20xx年，信贷管理部认真贯彻落实支行20xx年工作会议精神，紧紧围绕支行各项部署和要求，以机构改革为动力，进一步完善激励机制，明确部门职责，提高执行力，加强风险管理，现将上半年工作情况汇报如下：

一、上半年工作整体情况

（一）信贷管理方面

1、信贷运行基本情况□20xx年6月末数据显示，我行本外币贷款余额万元，较年初增加万元；银行承兑汇票客户1户，承兑余额万元；优良客户贷款投放率达100%。

2、按照省分行《关于做好重点行业贷款客户信用风险监测与报告的通知》文件要求，对我行所属的2家总、分行重点监测法人客户，我部督促公司业务部管户经理对企业每季度产业政策、市场变化和生产经营情况进行调查了解，搜集了企业最新财务报表，分析上报重点行业贷款客户信用风险情况报告和监测表。

3、信贷经营管理、转授权管理制度执行情况良好。我部严格执行转授权管理相关规定，无超权限审查、审议贷款，贷款审查和贷审会运作均符合有关制度要求。在今年内外部检查中，新发放贷款未发现相关问题。

4、审贷部门分离制度和贷审会制度执行情况良好。上半年信贷部对新发放贷款流程进行了规范，设立了贷款审查岗位，严把审查关，确保信贷资料完整性和表面规范性。及时组织召开贷审会，共召开贷审会3次，审议项目3笔，共涉及人民币金额万元，万美元。其中：审议存量续授信业务笔，金额万元；人民币国内履约保函笔，金额万元；涉外履约保函笔，金额万美元。均按规定范围审议信贷事项，并做好会议记录、

整理会议纪要等日常工作，贷审会资料齐全、完整，审议事项规范、高效。

5、严格审查信贷业务及借款合同的法律效力。对贷款对象、贷款用途、贷款利率、贷款方式、借款合同进行法律审查，对保证担保贷款的担保人是否具备担保资格和担保能力、抵（质）押贷款的抵（质）押率是否符合规定比例，抵（质）押物是否办理合法有效的登记手续等进行重点审查，并纳入贷后管理检查。

6、认真做好风险预警工作。按照支行《每日预警实施细则》，切实做到数据的每日核对，时时预警，对每个季度的到期贷款，向前台部门发出到期贷款通知书，督促客户经理按期收回到期贷款。上半年发放提示函8份、信贷业务工作提示函2份。

7、加大贷后管理力度。按要求召开支行贷后管理业务分析会议，逐户制定了贷后管理方案。

年退出的客户名单。

9、根据省分行的要求，按时完成、上报梳理、提升阶段的各项工作和支行各业务条线基础管理的工作动态和自身履职情况。

（二）健全贷后管理例会制度，不断提高信贷基础管理

为进一步强化贷后管理工作，自20xx年总行下发《银行贷后管理办法》及20xx年系统正式上线以来，我行领导高度重视，组织前台客户经理认真学习了《贷后管理办法》的各项规定，深刻理解、领会吃透贷后管理例会制度等新内容、新要求，真正落实到了信贷经营管理的日常工作中，严格落实办法的各项规定，强化客户经理责任意识，认真规范了我行贷后管理操作流程，不断提高信贷基础质量。上半年应·召开2次贷

后管理例会，严格按照要求已组织召开贷后管理例会2次，共审议对公法人客户户，审议贷款余额亿元；审议个人个人助业贷款客户，审议贷款余额亿元。审议个人住房按揭贷款客户户，审议贷款余额亿元。通过例会集中审议：一是检查监督信贷前后台认真履行贷后管理工作职责，认真落实贷后管理各项规定，逐步完善客户分层管理模式的要求，切实提高对重点客户的管理水平；二是落实客户经理对客户贷后管理的责任，不论客户信用额度大小、管理难度大小，加强客户监管、风险分类、担保人及抵押物的监管；三是进一步掌握客户在一定时期的经营状况、财务分析、发展前景，我行信贷业务的风险变化情况、现场检查和在线监控所发现风险的监控情况，对风险客户的风险预警情况，提高客户经理对风险预警信息的反应速度；四是突出贷后管理的重点，增强管理的针对性，以保证风险控制的有效性，资产质量得到提高。

（三）全面做好风险管理，加强信贷在线监测力度

1、加强信贷在线监测力度。由客户经理、系统管理员及风险管理人员“双线”在线实施监控，密切关注客户信贷重大事项，定期分析客户的贷后风险状况，撰写贷后管理报告，做好分类工作，积极发挥贷后管理子系统作为贷后管理操作主要工具的功能，有效防范信贷风险。

2. 根据省分行安排，我部对总行集中审计发现的问题按照进度要求，全面推进整改工作，至6月末，整改率100%，确保整改工作的按期完成。

3、认真履行风险管理委员会办公室职责，明确了风险经理岗位职责，切实发挥风险、内控岗位履职作用，收集各条线风险信息，分析研究，及时召开了风险管理例会，上报我行20xx年一季度全面风险分析报告。

4、及时准确的完成我行法人客户20xx年一季度风险分类工作，确保分类结果准确并客观反映客户风险状况。

（四）认真落实党风廉政建设责任制。

按照支行要求，我部党员组织学习了规定篇目，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识，进一步加强了作风建设。

二、存在问题

上半年虽然做了一些工作，但也存在一些不容忽视的问题，具体存在以下几方面问题：

（一）贷后管理方案质量不高。

（三）账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进

度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护不及时4户，不完整1户；现场检查频次应检查5次，实际检查3次。

（四）贷后管理例会上对客户的审议情况未在系统中进行维护

（五）财务报表应录入5户，实际均未录入

以上问题的存在，主要原因：一是与上级业务部门衔接不够好，导致部分工作存在较大差距，对贷后管理工作的重要性认识不足；二是作为职能部门，前台贷后管理工作督促落实不够到位；三是对各项规章制度理解水平尚欠，尤其是对新业务的理解不深，导致操作过程中出现的薄弱环节。

企业安全环保工作总结篇七

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。

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。

企业安全环保工作总结篇八

三个月的试用期转瞬即逝，似乎收到姚总转岗通知的邮件还在昨天。我一直自嘲是最不务正业的复核，因为即使到现在也没有到组里做一名正式的复核，但这段时间做的每一份工作都让我有不一样的体验和收获。

16年的前十个月，作为一个征信员我变得加倍成熟，业务加倍熟练，也是在这段时间里，很幸运，获得了所有征信员可以获得的荣誉，征信明星、信审达人、征信能手等，也算是为自己从20xx开端的征信员工作画上了一个圆满的句号。

从11月初开端，有幸介入了新tsm项目组从事新系统的测试工作。四个月的项目工作，让我除了对自己的业务有了更深入的了解之外，更学会了合作、沟通和保持。

一个系统涉及到的内容许多，包孕页面流程、政策策略、进件报表等，那我们必定就要进行优越的分工合作，在测试期间我主要担负页面流程组的组长职务，除了跟组内成员进行合作之外，更要和另外两组的同事进行优越的分工，以包管整个系统能够完整的测试运行。

整个项目让我学到最多的是和开拓同事沟通的历程，项目的难点在于开拓同事对我们的业务并不十分了解，我们需要将我们的流程策略等转换成系统语言，这对于自己的业务知识贮备以及沟通表达能力是很年夜的挑战，所幸，最终在和开拓团队地交换沟通讨论中，我们赓续地霸占系统中存在的问题。

996的工作模式对于之前甚少加班的我来说是一个巨年夜的挑战，有时候到家的时候甚至已经十一点多了，但为了项目的准时完工，项目组的每一个同事都战胜种种艰苦，死守在自己的岗亭上，以包管项目的顺利进行。

能够有幸介入这个项目，让我各方面的能力有了质的飞跃，也让我对治理岗的职位有了进一步的认识，除了要加倍成熟全面的思考问题，更重要的是要学会奉献，学会牺牲。

从2月底开端，我正式开端了自己的带教工作。

其实开端带教内心的压力异常年夜，因为新人之后的成长和带教的影响密弗成分。我的懂得是作为一个带教首先要有扎实的业务水平，因为你必须在业务层面有足够的权威，新人才会信服你，对于你的建议意见才会认真听取。

其次我认为办法很重要，比如时间治理、因材施教等，如果说只是一味地看件退件并不克不及起到很好的作用。

最后就是和新人的相处模式，我一直想和新人营造的是一种亦师亦友的关系，方才分开学校踏入社会的新人，有许多自己的想法，所以和他们成为朋友能力进行更好的治理和沟通。其实我认为归根到底就是一个词：信任。相互之间的信任能力形成优越的成长情况。

预计在本年的很长一段时间里，我将从事新人的带教工作，也希望自己能够赞助新人很好的适应工作情况并掌握征信技能，并且能够赞助组长治理好新人组的各项事务。

许多时候我都在想，治理岗的工作意味着什么？经由这三个月的试用期，我开端明白，这意味着一份责任，一份担当。在项目组需有把系统做好的责任，带新人要为新人负责，有把新人带好的责任。都不再只是饰演那个把自己手上的件做好的角色。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三个月的试用期即将结束，作为一名复核，不管之后再什么样的岗亭上做什么样的工作，我都希望可以施展自己最年夜的力量。在之后的工作中，自己要多思考多总结赅续学习，多学会站在别人的角度

看问题，也能够成为一个加倍有责任有担当的人。

企业安全环保工作总结篇九

1、把学习当作的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。在工作实践中深知：从事职业，都需要学习思想、文化、诸鲜活的“源头之水”。，本人平时注重理论与学习。工作之余，我学习党和的方针政策，是“科学发展观”“社会”荣辱观等理论，领会、清醒头脑，与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和的学习方能解决工作中的问题。为此，我一如既往地订阅刊物，博览群书。在对政策、理论认识的，强化的操作和管理能力，工作与学习的关系，为本行业的形象，本行业的运营，社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、“发展是要务”的理念。坚定信念，信心，工作既当前，又着眼长远，把服从服务于改革、发展、稳定的行动的点和落脚点。在工作中，品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业不正之风。我□xx年所的好成绩，与平时注重的职业道德、职业形象，自身理论和素质是成正比的。

（一）、己任，三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的思想，为信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，上门服务，生产生活资金需求情况，发放贷款，想之所想、急之所急□xx年，我包xx三个村，工作量大，是xx村，地处偏僻，交通不便，生产条件差，生活，每次赶街需步行四个多小时，缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往顺意办理贷款手续，的生产生活。情况，我经常登门入户，，确实有这的农户，就与贷发互信关

系，到时准时将小额贷款归还，为以后的贷款信誉基础。彼此之间互相信赖□xx年我发放三个村290户，累计近200万的贷款，“不良”。地了所包村的农业生产增收，为农村经济向发展了力量。

2、本地，挖掘资源。在指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户###在年初（3月份）时要农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我与他了情况，得知他确有，便答应给他贷款5000元□xx年末，他纯收入15000元.....xx年1月，他如期归还贷款本息。所包村屯的农户，我，体察民情，以解决农业生产燃眉之急的目的的□xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比xx年稍有之外，其余都多于往年。农户的实惠我本地、注重挖掘本地资源，调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰！

3、“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从，调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，发放，贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想##公路沿线的交通便利条件，经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金，需要外援资金。我经调查，深知情况属实，并征得本社同意、审批，决定该户一万元的贷款支持。该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户家庭水柜、沼气池建设的农户。解决160多个资金农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，对贷款户的跟踪调查，让的经济效益。

xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，欠款（在我包村之前欠的）农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的写照。本人村屯对各农户调查摸底、还贷资金信息、宣传贷款的方针政策，按队按户发出催款通知书，农户限期还款计划。上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员，了农户还贷的紧迫感和责任心，许多农户一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回到、逾期贷款140多万元，收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水白流，再苦也值得。

- 1、严肃劳动纪律，遵守规章制度，请、销假制度；
- 2、每月参加社内两次开会学习制度，遵纪守法，进取；
- 3、和大额贷款档案及资料管理，贷款质量；
- 4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！