

银行工作上半年总结 银行信贷员工作述职报告(精选10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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行工作上半年总结篇一

银行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，大力开展银行的各项业务。

一、重视思想政治学习，提高自身综合素质

(一)、加强政治理论学习，我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，严于律已，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，我非常注重对金融行业有关法律、法规制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平，对单位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。

二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待每一项工作任

务，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，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。

(一)、严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，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，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)、坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、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，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到“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)、提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从不过夜。

三、提高经营效益

这一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)、积极主动营销贷款，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9,000余万。

(三)、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。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大家一起协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，抢抓机遇、奋发进取、审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，信贷科坚持服务“三农”办行宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范、强化监督、力促管理，不断提高支农服务水平。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、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完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，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__年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

我想说既然我已经成为我行的一名信贷员，那么我就应该做好，凡事认认真真，也许我会在信贷员岗位上工作一辈子，不论以后发展如何，我会放平自己的心态，努力工作，为我

行发展做出自己贡献。

银行信贷员工作述职报告4

银行工作上半年总结篇二

本人大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作工作了。

今天借这个机会，我将的工作情况向在场的领导和同事们述职：

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到xx%□贷款收息率xx%□全年实现总收入xx万元，较上年增加xx万元，增长xx%□实现净利润xx万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%□所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx万元。

2、各项存款稳步增长。

年末各项存款余额突破10亿元大关，达到xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%□存款月均余额达xx万元，完成分配的xx%□

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

全年累计投放贷款xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的`xx%□较年初下降个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□

其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，占比xx%□四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降个xx百分点。

加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

3、加大大额贷款序时检查频率。按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款笔，金额xx万元，发出预警整改通知个社，涉及金额xx万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习。以“信贷通报，以案说教，

法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大幅度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

银行工作上半年总结篇三

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了汕头民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课后自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握

还很窄，特别是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

7月30日，我被分到汕樟分理处实习，在这里，我很好的消化了熊燕姐教授的会计课程，进步神速。哈哈.....

刚来汕樟的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在这里工作，我这个月的‘实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到汕樟实习，我真的很幸运收获很多。

银行工作上半年总结篇四

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为支

行的一名信贷员感触甚多，回顾的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握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，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级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。

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。

作为支行的信贷经理，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邢台银行经营发展大计，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，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行

查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

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，为完成的各项任务目标做出自己应有的贡献。

银行工作上半年总结篇五

尊敬的领导：

今年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥__管理的职能作用，正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部__组工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认

真学习各级行和县上的文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

二、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题

积极调整信贷投向政策，寻求适合__银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的客户发放首笔贷款，包括保证担保贷款、抵押贷款等。对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，也绝不和贷户“同生死，共存亡”。

加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把__信贷工作做为一项日常性、基础性的工作来抓，与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

三、控制源头，抓好贷款风险管理

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的

化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。

发挥人多力量大的清收优势。针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。借助外界力量进行清收。灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

四、抓机遇、促营销

随着__银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并

能够熟练掌握使用该产品;按照上级行服务__要求,积极与县农保中心,洽谈代理农村保险资金,增进了友谊,既维护了老客户,有拓展了新资源。

在过去的一年里,有喜也有忧,有苦也有乐,但我无悔、无憾、无愧。新的时期,新的机遇,新的挑战,还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养,更感谢同志们对我的支持,使我在工作中得到了锻炼和进步,我虽然尽心尽力做了不少工作,取得了一些成绩,但离上级的要求仍有一定的差距。经过认真反思,自己还存在着一些不足:业务工作规范化管理力度还不够大,与其他同志有较大差距,跟不上新时期__银行改革和发展的需要;在严格执行规章制度上,力度不够;有时脾气急躁,在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中,我将扬长避短,不断改进工作方法,提高自身能力,只要意志不减,心气不灭,无论什么工作都没有走不过的“火焰山”,跨不过的“沟和坎”,同时希望各位领导 and 同仁多给我提出一些宝贵意见,指出工作中的缺点,我一定虚心接受,并同大家一道,尽力做好各项工作。

此致

敬礼!

述职人: ____

2020年_月_日

银行工作上半年总结篇六

要想做一名优秀的信贷员并不容易,但并不是不能做到,而要看你去不去做?如何去做?我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任,经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程,目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。

就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持；不是自己的服务对象，婉言谢绝；是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

三戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的。

银行工作上半年总结篇七

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”我们必须要想到以后如何地守住“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。

银行信贷员工作述职报告5

银行工作上半年总结篇八

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在领导的带领和同事的帮助下，我圆满顺利的完成了本年度的各项工作。现就一年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、是加强政治理论学习和业务知识学习。一年来通过参加党课的培训，学习了党的__大会议精神，参加了反腐倡廉的观展等活动，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余还狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身的业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着建行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之急，想客户之想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传业务品种，积极营销中间业务。至转正后我已

不能再以新员工著称，对全行的业务都要熟悉掌握并开口营销，找准突破口，有针对性的营销。在失败中不气馁，总结经验继续努力。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

五、工作中存在的不足及今后打算。时代在变，环境在变，在银行工作每天都有新的情况及新的变动，面对严峻的挑战，还缺乏学习的主动性和自觉性。新的一年开始又对我们一线员工提出了更高的要求，因此要不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我努力的目标。

总之，一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也存在着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中不断磨练自己，在领导和同事的帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足。新的一年中我将以饱满的精神状态迎接新的挑战，向其他优秀的同事们学习，取长补短，共同进步，为朝阳支行的明天尽心尽责。

银行工作上半年总结篇九

我是__年末担任支行行长、第二年年初任党委书记的。年来，在分行和市人民银行的正确领导下，在市委、市政府和各个部门的积极协助下，在全行452名干部职工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级行交给的各年度的工作任务，为__农行划上了一个比较圆满的句号。两个文明建设取得了累累硕果，出现了齐头并进、大步发展的可喜局面：

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5

亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代保险等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。__年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2050万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几

年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全行思想

__年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略突出工作重点，促进业务发展

(一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

__年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿

多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的先进事迹，称东港农行为“储户心中的金字招牌”《金融时报》也报道了这方面的事迹。通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务__，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理；首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。其次，积极推行“双优发展战略”，把有生命力的优质产业、优良客户作为支持的重点。按照高标准、高起点、高效益的原则，选择和发展新客户。重点支持了贸工农、产供销一体化的农业产业化龙头企业，支持高科技产业和实力雄厚、效益良好的大型企业

或集团。第三，狠抓收息和盘活，促进了业务经营形势的逐步好转。通过落实各项责任制、加强考核等一系列措施，圆满地完成了各年度的收息、盘活目标。

三、强化内部管理，严格规章制度加强队伍建设，树立良好形象

建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。我曾经多次提出“领导要有正气、职工要有士气、队伍要有志气、农行要有名气”的口号，这个口号的核心，就是以人为本。首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。通过制定自律卡、建立连带责任制度、严肃查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。其次，着力抓了内部管理。健全了领导班子议事制度，规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理；对资金交易、信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度，等等。第三，加强了党建工作，发挥先锋模范作用。通过召开党员大会、健全各种党建制度等措施，教育全体党员发挥先锋模范作用。绝大多数党员都能在本职岗位上发挥模范作用，涌现出很多受省、市行和市委表彰的优秀党员和党务工作者。总之，在上级行的正确领导下，在全行干部职工的共同努力下，我们比较圆满地完成了上级行部署的各项工作任务。

回顾几年来走过的路程，我有三点深刻的体会：一是不断加强自身的思想作风建设，才能带好队伍。做为一名共产党员，特别是党委成员，一举一动、一言一行，直接影响着整个党员队伍和职工队伍。因此，在言行举止上，我都尽量高标准、严要求，力求为党员和职工做出表率。在党内，能坚持参加支部和小组会，不以“特殊”党员自居，按中纪委“双五条”规范自己的行为，严格执行各项廉政规定。二是在重大决策上，要坚持党的民主集中制原则，认真听取意见，发扬民主，才能保证决策的正确性和科学性。比如任免干部、重

大经营决策、推行全员劳动合同制等，都细心听取班子其他同志的意见，经常沟通并经过党委集体讨论决定。对同志们提出的合理化意见或不同看法，只要有道理，我都虚心接受和采纳，保证了决策的正确性和科学性。三是不断提高知识水平、更新知识结构，才能做出正确的决策。几年来，不管工作怎么忙，我始终没有扔了学习，总、省、市行的每期金融杂志，都要浏览一下，然后选重要文章认真学习。这样，在思想和行动上，都始终与党和政府及上级行保持高度的一致。对兄弟单位和其他部门在两个文明建设中的先进经验、做法，更是认真学习，并结合本行实际，进行科学的嫁接。几年来，自己在党委书记和行长的双重岗位上尽职尽责，为党和农行的事业做出了一定的贡献。但是，与中央金融工委和上级行的要求比，仍然存在很多不足与问题：

表现在自身方面主要有三点：

一是与中层干部、职工的沟通不够。领导干部，说到底，就是领导人的干部，就是做人的工作。只有充分了解职工群众的实情，摸清他们的思想脉搏，知道他们时刻在想什么，才能有的放矢地做工作。否则，就容易产生官僚主义。在这方面，我做的还不够。平时与中层干部交谈少，与基层职工的交谈更少。无形中，与职工之间的距离拉远了。

二是抓落实不够，说的多，做的少，部署的多，检查的少。特别是近两年，对班子或自己做出的一些决策，没有搞好必要的跟踪检查，信息反馈不够，到底执行的怎么样了，心里没有数，对一些工作拖拉、执行党委或行长办公会决定不利的部门和个人没有采取必要的告诫或处理措施。机关作风建设抓得也不够，工作拖拉、反应迟缓等问题程度不同地存在。

三是开拓进取、求实创新的后劲不足，解决新形势下新困难的招数不多。以上不足和问题，是我在新的一年里解决的重点。今年，我将把全行的作风建设作为重点，贯穿于全年的始终。通过建立必要的督查、督办机制，抓住不落实的事，

查处不落实的人，使各项决策、决定、任务、措施都要件件有着落，事事有回声，项项有结果，雷厉风行，不打诳语。

银行工作上半年总结篇十

一年来，在省行党委领导的正确领导下，认真学习科学理论，努力改造世界观，与全处同志团结协作，较好地完成了领导交给的各项工作任务。

一、圆满完成农村“三个代表”重要思想和思想道德集中学习教育活动的任务。受领导委托，我负责学教活动办公室工作。按照上级要求，我认真组织学习教育活动实施方案的制定，开展检查督导，收集反馈交流信息，编写各种文字材料及档案资料的整理。主动为党委领导当好参谋，使这两项活动得到健康顺利开展，取得了很好的成效。全行系统76个县级支行参加农村“三个代表”重要思想学习教育活动经地方党委验收全部合格。11月初，中央金融工委、总行派人到我行检查时给予了充分肯定。古县支行和靖县支行分别受到总行表彰。思想道德教育活动我行属免检单位，得到总行的充分肯定。

二、努力探索新形势下加强思想政治工作的措施办法，为改革与发展提供精神动力。组织召开了全行宣传思想工作暨政研会年会，总结交流了全行开展职工思想政治工作的经验，对新形势下开展职工思想政治工作提出了新的措施办法。深入基层开展基层职工思想状况调研，并设置五个专题，分工各市分行进行专题调研，对全面掌握了解基层职工思想状况，为党委领导掌握全行思想动态，提供决策依据，为有的放矢地开展职工思想政治工作打下了良好基础，为保持队伍的安定稳定发挥了积极的作用。编写的调研报告被总行评为全国政研论文二等奖。

三、精神文明建设取得了新的成效。为了推动全行精神文明建设工作，组织召开了全行创建文明行业工作座谈会，总结

交流了群众性精神文明创建活动经验，提出了加强组织领导、健全创建机制、选择有效载体和途径、注重建设、注重办实事、注重实际效果等具体措施，并制定下发了创建文明行业工作的考评办法，有力地促进了全行群众性精神文明创建活动深入扎实开展。在年初省文明委组织的22个服务行业社会满意度公开测评中获得第二名的好成绩，在第三届创建文明行业竞赛活动总评中有望取得好的成绩。本人被省文明办推荐为第八届精神文明建设先进个人。经过各级行不懈的努力，县级支行以上单位被授予各级文明单位的占80%以上，第八届省级文明单位数量有望比上届翻一番。罗湖支行被中央文明委评为创建文明行业工作先进单位，乐山市支行被中央金融工委评为精神文明建设先进单位，并被总行推荐为国家级文明单位。全行文明单位的普及率及档次有了明显提高，达到了历史最好水平。省文明委为我行制作了精神文明建设专题片，在东南台和省电视台播出，对提高我行的社会形象产生了积极的影响。

四、认真做好机关纪委工作。在重视加强省行机关干部员工以爱岗敬业、清正廉洁为主题的思想教育基础上，根据省分行纪委布置，认真抓好处级干部述廉报告制度的落实，认真清查机关干部及其亲属子女是否有经商办企业等情况。一年来，省行机关干部中没有发现违反廉政规定的行为。

五、注意团结协作，协调机关相关处室之间的关系。团结同志，自觉遵守各种规定，积极参加各项活动，不断提高自己的思想理论水平。主动热情地协助做好处里的各项工作。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但工作不够深入扎实，特别是在新形势下做好职工思想政治工作，加强精神文明建设的办法不多，措施不新，下功夫研究不够。