

# 2023年银行信贷员的年终总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 银行信贷员的年终总结篇一

主要反思从事客户经理工作中的错误和教训，以助于完善工作细节，想到哪里写到哪里，内容并不限于贷前调查，个人原创，各位同仁有不同意见或高见的请多多指教。

首先要调查借款人和担保人的资信情况。一是内部调查，通过信贷管理系统、个人征信系统调查借款人、担保人和借款人亲属的信息、借款、担保情况和还款记录。通过公民身份证核查系统调查借款人和担保人身份的真实性。二是外部调查。根据借款人、担保人的居住地址、从事行业、个人透漏的信息等，看看有没有和他们熟识的同事、村民（或村两委成员）、原有客户，通过他们，对借款人、担保人的情况做更广泛的了解。三是实地调查。一定要到借款人的家里和实际经营地点看一看，看看借款人的房子、生产设备、实际运转情况。查看借款人的生产经营证件。查看借款人的生产设备数量、账本（资产负债表可能没有，但日常经营的流水帐务记录应具备，没有的话就很成问题了），生产购销状况要了解，成本支出和盈利结构要了解，生产的采购渠道、销售渠道要了解，最好了解借款人生产的上游供应商和下游销售对象，打电话了解借款人和他们的往来情况以及评价。查看借款人的自有资金情况（可以要求查看他的存单等）和在银行信用社的存取记录。要了解借款人借款用途的真实性。了解借款人家庭成员状况尤其是他们的健康、收入等情况，估

算借款人的家庭总收入和总支出。

我在这方面曾经产生的风险（虽然都收回了，但期间很是紧张）

1、信贷管理系统没上的时候，有个借款人在其他乡镇有20多万不良贷款，向我申请借款，因为有公务员担保，没有向相关乡镇的信用社咨询就发放了，最后不得不通过起诉收回。

2、有个借款人弄了别人的生产经营设备给我看，而我没有查看经营证照，更糟糕的是借款实际用途是还债（这一点由于调查不深入事后才了解到），更更糟糕的是贷款到期后借款人进了监狱。于是只好起诉担保人收回。

3、有些同事介绍的贷款，疏于防范，简化了程序。到期后难以归还，后悔莫及。其实同事的素质也不一样，有的根本不了解信贷的风险，或者吃人家几顿饭喝点酒就介绍贷款。

4、对于村委成员或者“能人”介绍的贷款，调查时有些大意，形成了很多让自己紧张的风险因素。有个客户经村委成员从我这里贷了款，结果因家庭矛盾自杀了。当然由于我贷款时态度比较好，这位借款人居然在自杀前提前还了钱。但这事想想后怕。

5、对于领导们介绍的贷款，碍于面子发放，调查也不深入，期间也出现了很多潜在风险。

刚从事工作的时候，学制度，吃请是严格禁止的。但实际从事客户经理工作中，发现其实和借款人吃饭也有一点好处：可以进一步了解借款人和担保人。首先是酒后吐真言，酒喝多了，人的本性容易显露；其次是了解借款人的朋友圈。和你吃饭借款人一般是请比较不错的亲友来陪的，所谓“物以类聚，人以群分”，通过在酒桌上了解借款人的亲近好友，可以进一步了解借款人的本性。三是通过借款人的消费了解

借款人，一般而言，对于太大方花样太多（吃了饭洗脚，洗了脚洗澡，洗了澡唱歌，唱了歌还没完）的借款人，我是心存警惕适可而止（对于很不像话的邀请坚决拒绝）的，遇上这种人，我的态度是不管调查的其他因素多好，我也坚决不放款，第二天我把你消费的钱打到你的存折上，全当我自己出钱了解了一个不合格的借款人。而对于贷款利息斤斤计较，吃饭时非常算计的人，我反而印象比较好。

吃饭的弊端更多，权衡利弊，吃不如不吃。

和借款人吃饭的弊端：

1、贷款利息加上保险，贷款成本已经很高，而吃饭一般由客户掏钱，于心何忍？

2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理，如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。

3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。

4、制度不允许。

5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。

曾经设想过aa制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。

非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》、《贷款到期通知书》、《贷款逾期催收通知书》、《担保人履行责任通知书》上签字。

贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。

贷款到期通知书一张。目的一是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要件。

《贷款逾期催收通知书》填8张，逾期后两年内（超诉讼时效前），每个季度一张。一是应付检查；二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章，从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。

这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。

职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈。

对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并

进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。

借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支

持的人，事业一般很糟糕。

每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子，这个圈子，应该是由讲求诚信、重视家庭、行为端正、转载自百分网转载请注明出处，谢谢！

## 银行信贷员的年终总结篇二

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。

五戒短期行为，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“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

## 银行信贷员的年终总结篇三

伴随着尾声的悄悄临近，我走上对公客户经理工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，我认真学习业务知识和技能，用心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必须的提高。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，持续一渠清泉。

应对公客户经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力等等，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样办？于是经常与各位师傅请教。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，让我对这项工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里带给的各种培训，用心参加，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。

透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。业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了很大的提高。

## 二、立足本职谋进取，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，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最后换来了喜人的成绩。

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，用心主动地做好本职工作。

2、强化意识，用心主动营销贷款。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、讲信用的对公客户给予信贷支持。

房屋和设备的实地考察；从资产负债状况的计算、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“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，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、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，透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。

## 银行信贷员的年终总结篇四

首先要调查借款人和担保人的资信情况。

一是内部调查，通过信贷管理系统、个人征信系统调查借款人、担保人和借款人亲属的信息、借款、担保情况和还款记录。通过公民身份证核查系统调查借款人和担保人身份的真实性。

二是外部调查。根据借款人、担保人的居住地址、从事行业、个人透漏的信息等，看看有没有和他们熟识的同事、(或村两委成员)村民、原有客户，通过他们，对借款人、担保人的情况做更广泛的了解。三是实地调查。一定要到借款人的家里和实际经营地点看一看，看看借款人的房子、生产设备、实际运转情况。查看借款人的生产经营证件。查看借款人的生产设备数量、账本(资产负债表可能没有，但日常经营的流水帐务记录应具备，没有的话就很成问题了)，生产购销状况要了解，成本支出和盈利结构要了解，生产的采购渠道、销售渠道要了解，最好了解借款人生产的上游供应商和下游销售对象，打电话了解借款人和他们的往来情况以及评价。查看借款人的自有资金情况(可以要求查看他的存单等)和在银行信用社的存取记录。要了解借款人借款用途的真实性。了解借款人家庭成员状况尤其是他们的健康、收入等情况，估算借款人的家庭总收入和总支出。

我在这方面曾经产生的风险(虽然都收回了，但期间很是紧张)

1、信贷管理系统没上的时候，有个借款人在其他乡镇有20多万不良贷款，向我申请借款，因为有公务员担保，没有向相关乡镇的信用社咨询就发放了，最后不得不通过起诉收回。

2、有个借款人弄了别人的生产经营设备给我看，而我没有查看经营证照，更糟糕的是借款实际用途是还债(这一点由于调查不深入事后才了解到)，更更糟糕的是贷款到期后借款人进了监狱。于是只好起诉担保人收回。

3、有些同事介绍的贷款，疏于防范，简化了程序。到期后难



以归还，后悔莫及。其实同事的素质也不一样，有的根本不了解信贷的风险，或者吃人家几顿饭喝点酒就介绍贷款。

4、对于村委成员或者能人介绍的贷款，调查时有些大意，形成了很多让自己紧张的风险因素。有个客户经村委成员从我这里贷了款，结果因家庭矛盾自杀了。当然由于我贷款时态度比较好，这位借款人居然在自杀前提前还了钱。但这事想想后怕。5、对于领导们介绍的贷款，碍于面子发放，调查也不深入，期间也出现了很多潜在风险。

刚从事工作的时候，学制度，吃请是严格禁止的。但实际从事客户经理工作中，发现其实和借款人吃饭也有一点好处：可以进一步了解借款人和担保人。首先是酒后吐真言，酒喝多了，人的本性容易显露；其次是了解借款人的朋友圈。和你吃饭借款人一般是请比较不错的亲友来陪的，所谓物以类聚，人以群分，通过在酒桌上了解借款人的亲近好友，可以进一步了解借款人的本性。三是通过借款人的消费了解借款人，一般而言，对于太大方花样太多(吃了饭洗脚，洗了脚洗澡，洗了澡唱歌，唱了歌还没完)的借款人，我是心存警惕适可而止(对于很不像话的邀请坚决拒绝)的，遇上这种人，我的态度是不管调查的其他因素多好，我也坚决不放款，第二天我把你消费的钱打到你的存折上，全当我自己出钱了解了一个不合格的借款人。而对于贷款利息斤斤计较，吃饭时非常算计的人，我反而印象比较好。

文档为doc格式

## 银行信贷员的年终总结篇五

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。

## 2017银行信贷员年终总结篇二

### 一、牢记十大戒律增强遵纪守法意识

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追

究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

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，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。