

季度工作总结银行信贷员(精选6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

季度工作总结银行信贷员篇一

xx年个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，

通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。 新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的. 责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、我会在2015年的基础上， 我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务

质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

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。

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。

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。

季度工作总结银行信贷员篇二

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：

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。

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。

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。(励志天下)

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。

银行信贷员工工作总结(二)

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“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情

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。

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。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

季度工作总结银行信贷员篇三

银行信贷员年度工作总结范文一

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。

银行信贷员年度工作总结范文二

在天津□xx是一名资历比较老的信贷员了，她1980年从学校毕业后分配到天津红旗毛纺厂从事宣传及职工教育培训工作，1990年从红旗毛纺厂调出后先后到企改办、保卫部门、市监察局、市妇联下属的三毛艺术学校生活部从事过宣传教育、信访、学生管理等工作□20xx年2月她到天津市妇女创业发展促进会开始从事小额贷款工作。当时该机构的小额贷款工作刚开始三周，只有两个信贷员和一个经理□xx刚去时基本工资只有600元，没有任何福利待遇。她和另一个信贷员两人负责天津市市区的六个区。

当时完全是凭着对这项工作的一腔热情和把undp放在天津市妇女创业发展促进会进行小额贷款的钱(以三年为实验期)留下的决心坚持干下去的。为了让大家了解小额贷款，郭莉先是拿宣传单到自由市场去讲解，这样一传十、十传百，之后就有人主动到妇女创业发展促进会来咨询贷款了。信贷员的工作很辛苦，为了保证客户的还款率，郭莉她们总是严格审查、追踪客户的情况，做到四必访、四必到即出现拖欠的必访，情绪低落的必访，家庭出现矛盾的必访，经营遇到困难的必访；临时出现与市场(经营地点)发生争论的必到，家里出现大的灾难的必到，夫妻之间闹离异的必到，经营干不下去的必到。

在工作中□xx遇到的最大困难就是碰到客户拖欠20xx元以上的，追款的时候要带着中心主任、信贷员、小组组长、小组成员一起去客户家，晓之以礼、动之以情，实在有困难则小组成员先垫付。针对拖欠□xx有一套特殊的方法，那就是善意的思想工作。她将自己的优点归结为：心理学学得好，针对客户的心态对症下药，关心、尊重客户。她认为90%以上的贷款客户还是好的。郭莉负责的客户20xx年以前采取的都是小组联保的方式，还款率都是100%，只有20xx年出现一例恶意不还款，对于此人xx她们已经提起诉讼。

在不断吸取工作中的经验教训的情况下，为了尽量减少风险，信贷员工作守则以及各项制度也越来越完善，贷前审查、培训都很严格，而且初审实行跨区审查，对客户的居住情况、经营情况了解很详细，审贷分流，严格按操作规程办事。信贷员除了做贷款方面的事，还要帮客户找市场、出主意，解决各种困难，把问题消灭在零点。

洗过澡的xx接到客户王芝娣的电话，告之她未交市场管理费、第二天管理所要封门□xx听后二话未说，湿着头发、顶着寒风，骑车到了工商所，说明贷款户的特殊情况，请求协助解决。她的精神感动了工商所的工作人员，他们对王芝娣不仅未封

门，还将收费减了一半。这样的事xx做了很多。

有时候遇到客户的困难扎堆的情况更是夜里都不能睡，家里电话响个不停，丈夫气得要闹离婚，好在平静后很理解、支持xx的工作。郭莉希望自己能再参加一些金融财务管理、贷款风险管理方面的高层次培训。她的理想是成立天津市世界妇女分行，将小额贷款机构办成银行，那时候不仅面对穷人，而且要面对所有的妇女，鼓励她们进行创业。银行信贷员年度工作总结范文三，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，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

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，来到已拿回那个工作后我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，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，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。在20xx年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%;贷款收息率0%。全年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%;实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润00万元，同比增加00万元，增长了00%;所有者权益达00万元，其中，实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

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000万元，较年初增加000万元，增长00%，完成上级分配任务的00%;存款月均余额达00万元，完成分配计划的00%。

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00万元，较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万元，较

年初增加00万元，增长00%。其中农业贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%，较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00个百分点。（不含央行票据置换部分）

二、主要工作措施

（一）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《贷款五级分类实施方案》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0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

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程度的提高。

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。今年对三墩、临水、铎尖和银达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0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量的组织资金原则，按照全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施531计划。深入开展每天入20个农户，收千元储蓄活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元;定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款 万元，为0个个体经商户发放贷款 万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

20xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，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，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务三农办社宗旨和方向，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，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

季度工作总结银行信贷员篇四

二月份我从__银行调入__银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在__银行从事信贷工作，在信贷方面积累了丰富的经验，但__银行跟__银行所面对的客户群体是不同的，__银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与__银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积极参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素

质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

信贷员工作总结范文(五)

转眼间从毕业进入__工商银行将近二年了。近两年的时间说长不长，说短也不短。时间让我对商业银行有了更加深入的了解，这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的客户岗位工作。

__年，我作为一名商行员工，亲身感受了商行的巨大变化，标杆服务、微贷品牌、县域市场全覆盖等等，这些对于我来说，都是值得回味的。一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己

的理论素质和业务技能。4月份，我参加了市行组织的为期一周的标杆网点督导班的培训，学成归来后，和同事们一起分享了学习成果。特别是6月份来到了客户部做客户经理后，自己养成了多问、多学、多练的习惯。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

三、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市

场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

季度工作总结银行信贷员篇五

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

季度工作总结银行信贷员篇六

我是xxx支行的信贷员，调查贷款客户达xx位，成功放款xx笔，发放贷款达xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。以下为个人工作总结：

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，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，不就是从你们银行贷点款嘛，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。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路银行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xx银行信贷员。