

工行信贷科工作好吗 工行信贷部实习报告 (优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

工行信贷科工作好吗篇一

岁月如梭，忙忙碌碌中不知不觉半年多的时光飞逝而去，我们**支行也进入了快速发展的快车道。进入**年以来，在支行领导的正确指导下，在各兄弟部门的积极配合下，信贷部全体员工团结一致，努力拼搏，日月奔走于企业与客户之中，深入开展市场调查工作，真正与企业管理人员促膝谈心，真诚交流，用一颗热心、诚心感化客户的心灵，力求全面掌握企业的状况，在掌握大量信息的基础上，较好地把好了贷款审查关，同时争取了大批的企业存款，取得了显著的业绩。半年来的工作，作如下汇报。

一、借势支行东风，推动信贷业务健康发展。支行成立以来，坚持深化改革，坚持拓展市场，坚持科学管理，取得了显著成效，上半年，支行又开展了###活动，有力地推进了各项事业快速发展。信贷部紧紧围绕支行的要求，借势支行东风，加强管理，拓展业务，取得了良好业绩，截至6月底，支行各项贷款余额###万元，比年初减少###万元，存贷占比为##%，利息回收率为##%，贷款月收息率8%，不良贷款余额##万元，比年初下降##万元，不良贷款占比为##%，较年初下降了2.01个百分点，完成省支行下达的指标。

二、业务工作须发扬吃苦耐劳精神。

做好业务工作，需要掌握技巧是非常重要的，但是仍然离不

开吃苦耐劳和严谨细致。为了做好本部门工作，半年来我始终和周围的同事一样，奔波忙碌在企业一线，进入夏天以后，虽然天气炎热，气温偏高，但仍然和同事们坚持一道出行。为了严格把好某家企业的贷款审查关，我带领员工一个月内三次深入企业的车间、生产计划处等实地调查，确认企业的经营状况是否属实。时值骄阳似火的六月中旬，大地好像蒸笼一样的炎热，稍一活动就会汗流浹背，尤其是进入该家企业的车间查看，里面噪音不断，温度高达40多度，但是我们坚持查看了多个生产工序，并找基层生产管理人员和一线员工座谈，深入细致地了解了真实情况，为审查贷款业务奠定了良好基础。上半年，为了争取企业存款，我又带领小刘多次到开发区找企业领导，第一次遇到了副经理虽然支持我们但不能做主；第二次见到了财务经理，态度模糊，模棱两可；第三次听说其单位老总出发回来，我们等到晚上十点多，真诚的态度感动了老总，终于答应在我支行设立账户。回家的路上，万家灯火熠熠闪烁，看到人们都在温馨的家里享受天伦之乐，而自己的肚子饿的咕咕直叫，不觉得感慨万千，深深体会到：做我们这个行业必须任劳任怨，勤勤恳恳；拼搏努力，加班加点是个笨办法，但也是最有效的办法，没有艰辛的付出就没有出色业绩。同时也感到由衷的高兴，“一份耕耘，一分收获”，毕竟又成功发展了一家客户。

三、团队管理须突出人文关怀。

俗话说，“众人拾柴火焰高”，一个人能力再大，但毕竟没有分身术，不能同时在两个地方做两件事情，团队的力量是无穷无尽的。那么怎么样才能发挥团队的合力，带好队伍呢？通过实践证明：宽严相济，刚柔结合是切实可行的好办法。古人云，柔能克刚，柔与宽代表了灵活机动，代表了管理要讲“人情味”，说到底就是以人为本，或者说要对员工充满人文关怀，使其适时感觉到部门领导的关心与爱护，引导员工心往一处想，劲往一处使，为完成部门的总体目标而努力奋斗，对于员工来说“柔”是一种激励，也是一种鞭策。半年来，我在管理团队方面做到了两点：一是严格执行银行和

信贷部的各项管理制度，对于部门规定任务，严格按照银行规章制度来考核，真正落实奖罚制度，使员工感觉到“原则问题不能变”，自己的职责必须先履行好，增强工作等主动性和自觉性，这一点体现了管理的“刚性”。二树立服务观念，为员工提供力所能及的帮助。信贷工作牵涉到方方面面，部门领导需要提高服务意识，帮助员工开展工作。上半年我部员工小王一段时间总是愁眉不展，凭直觉感到其工作遇到了麻烦，于是我及时与其沟通，果不其然，一项企业存款业务竞争激烈，同行派出强大公关队伍也在积极争取。我帮助小王及时调整思路，并且多次陪同小王到企业找相关负责人协调，终于争取来一大笔存款。当然这只是其中一例，说明关心支持员工工作非常重要。

总之，半年来的工作最大体会就是：刚柔相济，提高服务员工的能力，随时伸出热情的双手，发挥团队的合力才能有效开展工作；同时，部门领导要以身作则，不辞劳苦，不惧艰辛工作，才能做出成绩。良好的开端是事业成功的一半，回顾上半年，我们充满自信，展望下半年，我们满怀希望。今后需注意几点。

一、引导部门更加细致地工作。上半年工作实践雄辩地证明，除了发扬奋力拼搏、吃苦耐劳的精神外，工作还需细致作风，结合以人为本的管理思路，我们将推出“友情提示”，即汇集部门员工在工作中遇到的难题和解决的办法，将管理精细化，为了突出管理的人情味和“软性”，我们不采用硬性部门制度的形式，而是结合实际采用“友情提示”方式。比如，在贷款审查中，有的客户用他人教师资格证作为信用凭证，但是目前我国民办学校和公办学校的教师收入差距较大，职业的稳定性也有天壤之别，民办学校教师面临随时解雇的境地，如果使用其证件做信用凭证，一旦出现问题，贷款将面临巨大风险，因此我们将在“友情提示”中进行细分，帮助员工仔细甄别貌似相同的情况。当然这只是小小一例，类似情况会有很多；“友情提示”实际是对以前工作经验的细致总结，是提高团队业务能力的一项新措施。

二、做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好###地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

三、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

上半年的工作浸透了太多的汗水和心血，但与上级领导的期望仍然有一定差距，今后我们进行深刻反思，不断总结经验教训，努力做好下半年的工作，争取让领导放心，同事们满意。

工行信贷科工作好吗篇二

一、实习地点情况介绍：

中国工商银行简介

成立于1984年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的银行。

传统的商业银行业务(不考虑混业经营)可以简单地分为两部分(以不同的客户群体为划分标准)：

- 批发银行业务；
- 零售银行业务；

在学术上对这两种业务的划分有不同的标准，我这里选取的标准是：

二、实习计划介绍：

1. 总体时间：我的实习是从2006年7月26日至2006年9月26日。为期2个月(8周)。

2. 实习收获：

- 对商业银行业务有直观了解；
- 积累了销售金融产品的相关经验；
- 扩大了知识面；

三、实习过程介绍

在这2个月中，我分别在以下业务部门实习：

- 会计结算部(对公业务)；(1周)
- 个人理财部；(5周)
- 公司业务部；(2周)

很幸运地，我能在这段有限的时间中在批发银行业务和零售银行业务各实习一段时间，在此也要感谢工行的各位“老姜”对我的无私帮助。谢谢。

如果有什么遗憾的话，那就是最后2周，因为和上课时间有冲

突，在公司业务部的实习相对就比较匆忙，错过了很多学习的好机会。希望以后能有机会弥补。

四、实习体会

商业银行业务的特点——基层视角

因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分(或许是很大一部分)中央银行和财政部职能(政府职能)，这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求——商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性(仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任)，但是，在基层，银行就具备有更多的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了(至少是在工银xm)[]体现在：

某些企业属性相关的细节

对利润的追求工银xm有细化的利润指标(可测量)从而带来了一定的业绩压力；

控制成本将要实行的机关裁员计划(虽然人员分流后仍留在工行的的大系统内)；

风险管理敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续“复杂”；

建立新的激励措施将工资与相关部门和个人表现挂钩

改善管理流程组织扁平化，收编裁撤网点

同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是“在线个人金融服务”，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心(互相备份)，分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到——这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错(我在办一笔业务的时候经历过)，而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，“珠联璧合”结构性外汇理财产品(虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留)和“利添利”帐户(一个现金管理工具)的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

工行信贷科工作好吗篇三

20xx年在支行领导正确领导下，在部室全体同志大力支持下，以我行各项业务规章制度为指导，以贷款营销为重点，以抓资产质量为核心，强化市场定位，强化内控制度管理，强化信贷各项政策落实，较好地完成了本年度工作任务，现将履行职责情况述职如下：

一、本年度开展的几项工作

强化定位、加强指导，确保全行信贷工作适应地区经济和资金安全需要。今年在主管行长的领导下，探索研究全行的信贷工作思路，坚持服务三农与开拓城市商业零售业并重，加大信贷投放力度。

构建信贷业务风险业务控制体系，规范信贷业务操作规范。为严控信贷风险，从员工岗位设置、建立健全岗位责任制入手，设计工作流程，设定管理制度，实施规范操作。

加强信贷质量资产管理，全力清压不良贷款及潜在风险贷款。为规范管理，按照信贷政策、经营需要、控制化解风险等要求，充分发挥信贷管理作用。

完善贷后监督检查体系，查找贷后管理薄弱环节，全面整治贷后管理。加强新增贷款管理，建立逐笔跟踪、逐户控制、逐人负责的管理制度。强化对借款人第一还款来源监管，所有的贷款要求专款专用，专人专户管理，有效约束还款第一还款来源。严格规范信贷业务档案、台账系统管理。严格落实信贷档案管理的各项规定，规范了权证档案出入库管理，对个人信贷档案重新复查，有效地防范了信贷风险。

二、思想作风建设

当今世界正在发生着人类有史以来最为迅速最为广泛最为深

刻的变化，知识经济的到来使得知识的更新日新月异，因此我们就一定要勤于学习，努力提高自己的政治素质和指导自身工作的能力。

一是学理论。任职期间，通过系统的学习，理想信念坚定了，工作思路清晰了，让我认识到作为一名共产党员、部室的带头人，要时刻修正自身的权力观，地位观和利益观，听从组织的安排，保证做到不为名所累，不为利所敷，不为欲所惑，全心全意地投入到工作中去，用自己的工作业绩回报领导和同志们的期望和信任。

二是学管理。系统的学习了金融运作科学，经济管理、法律、营销、财税、工商等知识，并结合市分行对信贷工作的要求，把握支行实际情况，提高自己的判断力和决策力，加强自身组织协调能力。同时，我还充分地利用闲暇时间，积极学习计算机、因特网知识，开阔了视野，丰富了知识，促进了工作效率和高层次抓工作的自觉性。

三、存在的问题和今后努力方向

我本人在工作中存在一些不足，有些工作落实不够彻底，工作经验也还不够，思想包袱略重，因此，在今后的工作中，打算努力做到以下几点：

- 1、继续强化贷后管理操作流程、监督责任制建设。在信贷业务上全面推行精细化管理，实行信贷业务监督全面覆盖；建立风险识别机制，按月召开风险分析会议，通过预警、分析、决策、督导等方式，及时逐笔逐项监督检查我行信贷业务开展情况，严把贷款管理关口；要严格执行信贷预警制度，对可能滋生的信贷风险，要早发现、早处理，消除隐患。

- 2、全力压控潜在风险贷款。全面推行信贷业务精细化管理，要求各岗位人员恪尽职守，明确工作责任与内容。加大对存量贷款质量的监控和管理，防止存量贷款劣变和抵贷资产贬

损。加大现场和非现场检查，督促处置方案的研究与落实，拓展不良资产处置思路，规范监督管理。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合信贷体制改革的需要，我们要抓好信贷队伍培训工作，开展多形式信贷管理业务培训，传授新知识、新技能，努力提高信贷队伍整体素质，以适应现代商业银行加强管理的需要。

工行信贷科工作好吗篇四

再有是个人综合消费贷款，上年为755万元，今年8月份为止是1423万，增长了668万。个人综合信贷业务由于银行风险远远大于住房贷款，所以相对的涉及金额也相继较少，这也有利于控制银行贷款风险。

由上述数字可以看出，个人信贷业务，银行风险还是比较小的，利润的多少，仅仅取决于贷款数额的多少。只要根据市场特点制定相对应较低的利率水平，银行是可以从个人信贷上取得固定利润的，这两项贷款业务是可以实现资产增值的。

再由银行对企业的信贷业务来看。企业贷款最为高风险业务，银行产生坏帐的原因很大程度上是因为企业贷款。由于经营时间长的原因，工商银行一度成为坏帐大户。对于一个盈利性企业来说，坏帐不可避免，如何降低坏帐发生率才是应该密切关注的。

在实习期间，我看到，信贷部从上至下每一个员工，对于企业贷款都保持着警惕的态度，在接到企业贷款时，都会从基础进行清查，一旦发现不利因素，便立即停止贷款审查，取消贷款资格。从手续上使企业贷款不再畅通无阻。具体审查时，银行对申请贷款企业要进行资产评估，涉及到总资产、总负债、资产负债率等各项考察项目。以某事业公司(实习期间有幸学习到对该公司进行资产审查。

该公司申请贷款200万。主要从事：服装、鞋帽、餐饮、住宿、网吧)为例，银行对该企业的总资产(3599万)、总负债(1912万)、流动资产(677万)、流动负债(1910万)、存货(263万)、所有者权益(1688万)、资产负债率(53.12%)、流动比率(677万/1910万=35%)、货币资金(290万)、应收账款(95万)、预付账款(28万)、固定资产(2921万)、短期借款(1890万)、实收资本(158万)、上年销售收入(895万)、利润总额(190万)进行了分析。该企业去年利润总额为190万，上半年利润总额为93万。

经分析，该企业属于中型企业，总资产达到3599万，有能力归还200万的贷款。其流动比率为35%，其短期偿债能力不强，因为对该类企业、该类贷款年限为2年，所以必需考虑其短期偿债能力，即在2年内收回200万成本和318240元利息(利率在国家规定5.1基础上上浮30%)。其短期偿债能力弱，将成为一个比较严重的台阶。再考虑其产权比率，得出的结果是：1.13(1912万/1688万)。产权比率反映了企业长期偿债能力，一般指标越低，表示企业承担的财务风险越小，偿债能力更强。

而该企业反映出来的长期偿债能力和短期偿债能力一样，和平均水平相去甚远。这两项基本偿债能力的评价反映出该企业无论长、短期偿债能力都不强。给银行贷款带来了风险，银行很有可能因为风险原因放弃对该企业贷款的考虑。当然银行的审查不仅仅只限于会计范围，还涉及到社会等方面，到我实习结束为止，对该企业的贷款审查还没有结束。但从会计角度考虑，不应该对该企业进行贷款。

实习单位简介。

中国工商银行成立于1984年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的银行。

背景介绍。

综述

我的实习是从xx年7月26日至xx年9月26日。为期2个月(8周)。在这段时间中，我有如下收获：对商业银行业务有直观了解；积累了销售金融产品的相关经验；。• 扩大了知识面；。在这2个月中，我分别在以下业务部门实习：。• 会计结算部(对公业务)；(1周)。• 个人理财部；(5周)。• 公司业务部；(2周)。很幸运地，我能在这段有限的时间中在批发银行业务和零售银行业务各实习一段时间，在此也要感谢工行的各位“老姜”对我的无私帮助。。如果有什么遗憾的话，那就是最后2周，因为和上课时间有冲突，在公司业务部的实习相对比较匆忙，错过了很多学习的好机会。希望以后能有机会弥补。

体会

商业银行业务的特点——基层视角。因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分(或许是很大一部分)中央银行和财政部职能(政府职能)，这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求——商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。。但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性(仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任)，但是，在基层，银行就具备有更多的企业属性了。

通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了(至少是在工银xm)[]体现在：。某些企业属性。相关的细节。对利润的追求。工银xm有细化的利润指标(可测量)从而带来了一定的业绩压力；。控制成本。将要实行的机关裁员计划(虽然人员分流后仍留在工行的大系统内)；。风险管理。敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续“复杂”；。建立新的激励措施。将工资与相关部门和个

人表现挂钩。改善管理流程。组织扁平化，收编裁撤网点。

同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是“在线个人金融服务”，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。。例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心(互相备份)，分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到——这是提高风险管理的必要步骤。

据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错(我在办一笔业务的时候经历过)，而中国银行的系统仍旧在整合。。而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，“珠联璧合”结构性外汇理财产品(虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留)和“利添利”帐户(一个现金管理工具)的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行(和国内的其它银行)和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈(弹丸之地有数百家银行)，同时经历了很长一段时期的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有所欠缺，有一种“生意可做可不做”的心态，这也形成了工

行的一种隐形的企业文化——至少我是有这样的感觉。

同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。xx年年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。。网点优势、文化上的差别(以中国为首的东亚国家和西方世界的理财观念是完全不同的)都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。

但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

工行信贷科工作好吗篇五

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行,经过20几年的改革发展,中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。末资产总额近53000亿元人民币,占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。20英国《银行家》杂志按一级资本排序,中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位,连续五次入围美国《财富》全球500强,并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品(服务)十强。2003年由工商银行自主投产成功的全功能银行(nova)系统,为业务和管理的进步提供了强健的动力。

二, 实习过程

此次实习的目的在于:掌握银行业务的基本技能,熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等,使教学更有针对性,对学生就业岗位需求把握更灵敏。

实习过程主要包括以下几个阶段:

(一) 了解实习单位基本情况和机构设置, 人员配备等。

(二) 了解银行的基本业务流程, 主要包括以下方面: 银行业务基本技能训练, 如点钞, 珠算, 五笔字型输入, 捆扎等; 银行的储蓄业务, 如活期存款, 整存整取, 定活两便等; 银行的对公业务, 如受理现金支票, 签发银行汇票等; 银行的信用卡业务, 如贷记卡的开户, 销户, 现金存取等。

(三) 了解银行会计核算方法, 科目设置与账户设置, 记账方法的确定等, 区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四) 总结实习经过。

三, 实习内容

在分行领导的指导, 帮助下, 我们首先就银行工作中所必需的基本技能, 包括点钞, 捆钞, 珠算, 五笔字型输入法, 数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。特别要说的是珠算, 很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代, 为什么还要苦练珠算, 为什么不用计算器原来银行柜员经常需要查点现金, 看是否能账实相符, 而人民币有多种卷别, 在点钞时需要累加, 这时使用算盘就要比计算器方便, 因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。