

# 信贷员年终个人工作总结(模板5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。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。

## 信贷员年终个人工作总结篇一

在天津，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。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，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，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，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。

## 信贷员年终个人工作总结篇二

2019年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身

素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位路，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与xx同志本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更最大限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“2019年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在xx满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”一征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖

信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。

## 信贷员年终个人工作总结篇三

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

2019年，在联社信贷科与信用社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、优质服务方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、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，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、积极主动的营销贷款，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，全年累放贷款多万元，年底余额x万元，无一笔逾期。

一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。

能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。

同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社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。

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，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时

完成领导交给各项工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的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，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡；从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。

一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还通过关系，向有关单位的同志，学会了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，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审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，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。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，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，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

2019年即将结束了，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2019年，我的工作个任总结：

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息回收率达到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)

(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、铧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2019年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比2019年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比2019年末增长xx万元；定期存款xx万元，比2019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。

2019 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。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那

我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

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ks[]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，那么我们就要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。

## 信贷员年终个人工作总结篇四

想做一名优秀的银行信贷员并不容易，但并不是不能做到，这就需要多总结工作上的不足不断的完善自我。下面是本站小编为您带来的“银行信贷员个人年终工作总结”，希望您喜欢。

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：

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。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。

## 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。

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。

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。

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。

回顾一年以来的工作开展，在银行领导及部门经理的正确领导下，在部门全体同仁的帮助关心下，能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级联社的各项规定，积极主动的履行岗位职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、职能履行等方面都有了一定的进步和提高，现将一年以来的工作述职如下：

## 一、20xx年基本工作开展情况

### 1、思想方面：

自觉加强政治理论的学习，不断提升自身综合政治素养。 作为一名共产党员，我深知政治理论学习对自身建设的重要性，始终将落实政治理论学习作为提升自我的根本途径和方式。一年以来，我利用业余时间，认真学习了毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想及党中央关于科学发展观的重要理论，以科学的理论武装自己，努力加强全心全意为人民服务的意识。

自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真学习县联社下发的各项文件，遵纪守法、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。不断加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，有效提升了自身的整体综合素质。

### 2、学习方面：

稳抓理论学习不放松，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，牢固构筑理论知识体系，不断提升自身的整体综合素质。

20xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，作为一名信贷部的职工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为基层信用社提供正确规范的指导，为了全面提升自己的综合业务素质，跟上政策规章制度的变化。

我参与了信贷部对现行规章制度的修订汇编工作，为增强认识，自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于基层信用社各项业务开展咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我利用工作开展机会，多渠道的认真学习各项金融知识，不断的充实自己，密切关注时事政治和宏观经济向，对于联社下发的各类文件、资料，不简单的停留在知道、了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合分析能力、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。

3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

#### (1) 认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

作为信贷业务部的一名“老员工”，我热爱自己的本职工作，深知自己肩上的责任重大，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得，稍有疏忽就有可

能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强自己的责任感和责任心。

一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，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、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察；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，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

在具体的工作开展过程中，能够始终保持积极主动的工作态度，尤其注重提高工作开展的质量和实效，近年来我社高速发展，信贷规模的不断扩大，信贷业务日益巨增，基层社上报的贷款业务较多，经常需要加班加点来完成，这项工作即繁琐又重要，我坚持做到当天能处理的工作当天处理完毕，当天不能完成的做出计划及时处理完，严格保证材料撰写质量。

年初，接上级银行安排，我借调参与省联社的全省综合检查，有效吸取各经营社的经营管理模式和理念，对我社各项基础业务的规划开展积累了丰富的经验；此后，在xx银行信贷管理系统及财务管理系统的开发推广过程，又借调省联社科技结算中心进行调试、改造，借调期间，我把握学习机会，针对当前业务开展的实际，积极提出有效建议并参与了流程改造的整个过程，因表现突出，荣获此次系统开发推广“贡献奖”。

通过学习，使我对信贷系统管理和当前的业务开展都有了较为深入、透彻的认识，为下一步的工作开展，奠定了坚实的

基础。

## (2) 深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系统管理工作

我自20xx年12月信贷管理系统上线以来，一直负责信贷管理系统的日常业务管理和系统维护工作。为保证知识的有效更新，我积极主动的学习信贷管理系统的相关知识，深入把握具体业务开展流程和相关操作。

对各营业网点在运行中提出问题，积极进行研究解决，及时做好指导工作；对系统程序中所存在的问题和缺陷，及时向上级联社和管理部门反应，对上级联社反馈的意见，及时将意见告知存在问题网点的相关人员，有效保证我社信贷管理系统的顺利运行。

为提升工作开展的实效性，我针对信贷系统中所存在的缺陷，积极收集各基层社、营业网点的运行中存在的问题，反复试验并找出问题特点，分析可能存在的原因，通过与各县区联社相关信贷系统管理人员进行沟通交流，不断总结经验，优化管理，对确实存在的问题和不足，及时的向上级联社和省科技中心反应，对运行中需要改进和完善的地方提出意见，做好对上级联社的系统运行问题的对接。不断改进和完善我社信贷管理系统管理工作开展过程中所存在的问题和不足。

## (3) 积极开展好存款的组织、维护工作。

201x年是特殊的一年，外部同业间竞争的加剧，给我社的业务开展带来了巨大的压力和挑战，我社的存款维稳工作一度面临较大压力，为此，我社全面开展全员存款大营销，在整个存款营销过程中，我积极配合基层社开展好土地征地和款项兑付工作，利用岗位优势，积极开展好客户维护和资金吸收，结合企业实际，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓宽服务领域，构筑长效的存款稳定、维护方式。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，为促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标尽心尽力。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。此外，除做好本职工作外，对于领导的安排的其他工作，能够根据实际情况与大家一起协调好工作进度与计划，团结好各位同事，共同完成任务。确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好信贷业务部的各项工作。

## 二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

- 1、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、工作开拓不够大胆，工作开展的实际效率和效果还有待提高。；
- 5、信贷管理水平有待进一步提高。

## 三、20xx年工作规划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，

客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社规划发展方向和我部工作开展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在201x年里，我将结合自身工作开展的实际，针对自身所存在的问题和实际，制订规范有效地学习规划，不断提高自身整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，不断提升服务、管理能力。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，善于换位思考，积极探索管理、服务的开展的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实。
- 4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的综合业务技能。

作为联社信贷业务部的一名普通员工，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。

不过我认为，这些成绩离上级领导和自我的要求还相差甚远，在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面提升，努力克服自身的不足，在联社和信贷业务部的领导下，以更高的标准严格要求自己，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，提高支农服务水平，服从领导，与部门全体职工一起，团结一致，争取把各项工作做得更稳、更好，为我部的工作提高，做出自己应有的贡献。

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一名信贷员，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。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，最初的我很懵懂，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、下年计划

我会在20xx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

已成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

## 一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

## 二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、

金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

### 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

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。

# 信贷员年终个人工作总结篇五

真正写好一篇工作总结，需要平时工作过程中不断总结、不断反思，好的工作总结就是有丰富的内容。下面是豆花问答网小编为大家整理的信贷员年终个人总结报告，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习！

## 信贷员年终个人总结报告

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：

### 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。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。

## 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。

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。

### 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。

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。

### 信贷员年终个人总结报告

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_\_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一名信贷员，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。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、下年计划

我会在20\_\_\_\_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

已成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 信贷员年终个人总结报告

回顾一年以来的工作开展，在银行领导及部门经理的正确领导下，在部门全体同仁的帮助关心下，能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级联社的各项规定，积极主动的履行岗位职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、职能履行等方面都有了一定的进步和提高，现将一年以来的工作述职如下：

### 一、20\_\_\_\_年基本工作开展情况

#### 1、思想方面：

自觉加强政治理论的学习，不断提升自身综合政治素养。

作为一名共产党员，我深知政治理论学习对自身建设的重要性，始终将落实政治理论学习作为提升自我的根本途径和方式。一年以来，我利用业余时间，以科学的理论武装自己，努力加强全心全意为人民服务的意识。

自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真学习县联社下发的各项文件，遵纪守法、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。不断加强自身的思想道德建设，提高职业素养，树立正确的人生观和价值观，有效提升了自身的整体综合素质。

#### 2、学习方面：

稳抓理论学习不放松，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，牢固构筑理论知识体系，不断提升自身的整体综合素质。

20\_\_\_\_年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，作为一名信贷部的职工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为基层信用社提供正确规范的指导，为了全面提升自己的综合业务素质，跟上政策规章制度的变化。

我参与了信贷部对现行规章制度的修订汇编工作，为增强认识，自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于基层信用社各项业务开展咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我利用工作开展机会，多渠道的认真学习各项金融知识，不断的充实自己，密切关注时事政治和宏观经济向，对于联社下发的各类文件、资料，不简单的停留在知道、了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合分析能力、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。

3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

(1)认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

作为信贷业务部的一名“老员工”，我热爱自己的本职工作，深知自己肩上的责任重大，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强自己的责任感和责任心。

一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实

把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，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、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察；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，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

在具体的工作开展过程中，能够始终保持积极主动的工作态度，尤其注重提高工作开展的质量和实效，近年来我社高速发展，信贷规模的不断扩大，信贷业务日益巨增，基层社上报的贷款业务较多，经常需要加班加点来完成，这项工作即繁琐又重要，我坚持做到当天能处理的工作当天处理完毕，当天不能完成的做出计划及时处理完，严格保证材料撰写质量。

年初，接上级银行安排，我借调参与省联社的全省综合检查，有效吸取各经营社的经营管理模式和理念，对我社各项基础业务的规划开展积累了丰富的经验；此后，在\_\_银行信贷管理系统及财务管理系统的开发推广过程，又借调省联社科技结算中心进行调试、改造，借调期间，我把握学习机会，针对当前业务开展的实际，积极提出有效建议并参与了流程改造的整个过程，因表现突出，荣获此次系统开发推广“贡献奖”。

通过学习，使我对信贷系统管理和当前的业务开展都有了较为深入、透彻的认识，为下一步的工作开展，奠定了坚实的基础。

(2) 深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系统管理工作

我自20\_\_年12月信贷管理系统上线以来，一直负责信贷管理系统的日常业务管理和系统维护工作。为保证知识的有效更新，我积极主动的学习信贷管理系统的相关知识，深入把握具体业务开展流程和相关操作。

对各营业网点在运行中提出问题，积极进行研究解决，及时做好指导工作；对系统程序中所存在的问题和缺陷，及时向上级联社和管理部门反应，对上级联社反馈的意见，及时将意见告知存在问题网点的相关人员，有效保证我社信贷管理系统的顺利运行。

为提升工作开展的实效性，我针对信贷系统中所存在的缺陷，积极收集各基层社、营业网点的运行中存在的问题，反复试验并找出问题特点，分析可能存在的原因，通过与各县区联社相关信贷系统管理人员进行沟通交流，不断总结经验，优化管理，对确实存在的问题和不足，及时的向上级联社和省科技中心反应，对运行中需要改进和完善的地方提出意见，做好对上级联社的系统运行问题的对接。不断改进和完善我社信贷管理系统管理工作开展过程中所存在的问题和不足。

(3)积极开展好存款的组织、维护工作。

201x年是特殊的一年，外部同业间竞争的加剧，给我社的业务开展带来了巨大的压力和挑战，我社的存款维稳工作一度面临较大压力，为此，我社全面开展全员存款大营销，在整个存款营销过程中，我积极配合基层社开展好土地征地和款项兑付工作，利用岗位优势，积极开展好客户维护和资金吸收，结合企业实际，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓宽服务领域，构筑长效的存款稳定、维护方式。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，为促进我社的业务发展，需要

的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标尽心尽力。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。此外，除做好本职工作外，对于领导的安排的其他工作，能够根据实际情况与大家一起协调好工作进度与计划，团结好各位同事，共同完成任务。确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好信贷业务部的各项工作。

## 二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

- 1、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、工作开拓不够大胆，工作开展的实际效率和效果还有待提高。；
- 5、信贷管理水平有待进一步提高。

## 三、20\_\_\_\_年工作计划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社规划发展方向和我部工作开展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：



1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在201x年里，我将结合自身工作开展的实际，针对自身所存在的问题和实际，制订规范有效地学习规划，不断提高自身整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，不断提升服务、管理能力。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，善于换位思考，积极探索管理、服务的开展的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的综合业务技能。

作为联社信贷业务部的一名普通员工，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。

不过我认为，这些成绩离上级领导和自我的要求还相差甚远，在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面提升，努力克服自身的不足，在联社和信贷业务部的领导下，以更高的标准严格要求自己，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，提高支农服务水平，服从领导，与部门全体职工一起，团结一致，争取把各项工作做得更稳、更好，为我部的工作提高，做出自己应有的贡献。

范文通俗易懂。

个人年终工作总结报告最新

个人年终工作总结报告参考范文

月度个人工作总结报告

个人年终工作总结报告

最新月度个人工作总结报告