

信贷业务个人总结(实用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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

信贷业务个人总结篇一

总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，不如我们来制定一份总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家收集的信贷业务员年终工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

经过了半年的实习和三个月的正式工作，我逐步从一个学生过度到了一名职业人，开始真正踏上了我的职业生涯，这其中收获颇多，感触颇深。在此对我半年多的工作用xxx进行总结分析，一方面总结之前工作的经验将其运用到之后的工作学习当中，另一方面发现工作中可以改进的地方进行不断改良以提高今后工作效率。

：在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

：作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的`基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方

向。

：我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变要导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

：变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

信贷业务个人总结篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了年，满怀热情的迎来了充满希望的2015年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
- 8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款到账情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发

到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

信贷业务个人总结篇三

经过近四个月的运行和调整，目前我公司平台日渐良好，目前是业务拓展的关键时期和机会，下面我就目前我车贷的优势和劣势谈一下未来的发展策略。

1、公司银行平台日益优化：经过几个月的磨合、挑选，目前的银行平台从一个农行青羊到现在的农行青羊、农行锦

城、农行北站、农商行高新、邮政银行（洽谈中），平台渐多，选择余地较大。

2、50万一下的新车或二手车可以走北站支行，北站支行效率高，手续简单，因此，相比其他银行而言是个优势。

3、青羊支行将是唯一一家营业部批准的可以做二手车的银行，贷款金额300以内，相对50万以上贷款而言，这在成都市场有很大的竞争优势。

4、农商银行200万以内支行审批，50万以上的新车可以做农商银行，因此贷款50万以上的效率可以变高，相对农行效率较高。

5、目前我公司没有垫款压力，垫款资金较为充足。

6、业务员存量较多，业务量的潜力大。经过几个月的发展，有近22个业务员，相对其他担保公司而言，潜力巨大，至少有4000万每月的业务潜力。

7、公司风控体制日渐完善，经过几个月的磨合，风险控制能力提高，从制度到流程，客户骗贷和高贷的可能性越来越小。

8、团队日渐稳定，从风控部到综合部、保险部、调查部，管理架构设置日渐科学和稳定。

1、青羊支行审批效率低，主要问题是流程长，要求复杂，导致前期业务人员的积极性收到打击。

2、垫款流程和手续复杂，导致请款时间片长，特别是坐扣问题上，业务人员意见较大，未来将进一步在了解业务人员、控制风险的的基础上简化手续。

3、农商行合作才开始，对其审批条件和运作需要时间熟悉。

4、农行北站支行50万以上存在难度。

5、担保费用缺乏竞争缺乏优势，担保公司竞争日益加大，市场环境恶劣，特别是一些小公司出现，导致担保费率屡创新低。

6、青羊支行受体制原因，目前审批效率难以改变。

1、进一步发展以成都市为主的发展方向，凡是上成都户，且客户工作、生活均在成都的客户，担保费率调整为2.1，其他不变。

2、刺激业务团队的发展，以部门为考核目标，每月达到30台档官费下调100元，达到50台，下调200元，或者部门业务达到500万，档官费下调100元，1000万下调200元。（目前档官费公司收费标准为450元，比原来高了150元）

3、对于二级市场客户，在银行通过，客户押品资料已回的情况下，担保费率调整为2.1%。

总之，车贷部经过前期的清理和近几个月的磨合，公司内外磨合已完成，制度、流程已比较熟悉，因此，现在已具备大力拓展业务的可能，根据前期风险情况来看，要大力发展以成都市客户为核心的业务发展方向，因此，经过半年工作总结，在不高贷和控制风险的基础上，对业务费率和业务政策做了一些调整，希望在原有业务团队的基础上，挖掘现有资源，鼓励更多的团队加入，把业务做起来，争取年底完成制定业绩目标。

信贷业务个人总结篇四

经过了半年的实习和三个月的正式工作，我逐步从一个学生过度到了一名职业人，开始真正踏上了我的职业生涯，这其中收获颇多，感触颇深。在此对我半年多的工作用__进行总

结分析，一方面总结之前工作的经验将其运用到之后的工作学习当中，另一方面发现工作中可以改进的地方进行不断改良以提高今后工作效率。

strength□在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

weaknesse□作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方向。

opportunitie□我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变会导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

threat□变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

信贷业务个人总结篇五

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。

201_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。