

# 农信社信贷员个人工作总结(模板10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 农信社信贷员个人工作总结篇一

尊敬的各位领导、同事，大家下午好！

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的责任。

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时间，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时间，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，那就是踏踏

实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关情况有了系统性的认识，之前难以理解的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的理解。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，面对各种不同行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时间的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的

集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

## 农信社信贷员个人工作总结篇二

伴随着\_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。

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\_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。

1. 信用社信贷员个人工作总结
2. 银行信贷员的工作总结
3. 信贷员试用期总结
4. 关于信贷员的工作内容
5. 信贷员工作试用期工作总结
6. 银行信贷员工作总结

### 农信社信贷员个人工作总结篇三

我自20xx年 月到20xx年1月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自己的经验，下面就简单总结一下。

信贷员要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，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自己信贷工作之余，还主动分担分理处其

他员工的工作任务，一起动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等尽快的提高。

信贷员需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的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情况，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，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、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强。

## **农信社信贷员个人工作总结篇四**

尊敬的各位领导、同事，大家下午好：

紧张忙碌的20\*\*年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的责任。

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时间，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时间，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关情况有了系统性的认识，之前难以理解的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的理解。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。并实际操作了公司短

期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，面对各种不同行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时间的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的‘不熟练是我的致命伤，在今后的的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

## **农信社信贷员个人工作总结篇五**

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，进取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：

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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？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，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我进取利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里供给的各种培训，进取参加，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。

经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。业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，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此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，进取主动地开展业务，回顾

这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，进取主动地做好本职工作。

2、强化意识，进取主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自我贷款营销的意识，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。

## 农信社信贷员个人工作总结篇六

半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户□20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是

抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

## 成绩和收获

- 1、按计划完成本年度信贷发放业务指标
- 2、加强风险控制，规范信贷业务操作
- 3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。
- 4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。

5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能不足和改进措施

1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。

2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务

3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。

4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

## 20xx年工作计划重点

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构

3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率

5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

## 农信社信贷员个人工作总结篇七

1、把学习当作的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。在工作实践中深知：从事职业，都需要学习思想、文化、诸鲜活的“源头之水”。，本人平时注重理论与学习。工作之余，我学习党的方针政策，是“科学发展观”“社

会”荣辱观等理论，领会、清醒头脑，与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和的学习方能解决工作中的问题。为此，我一如既往地订阅刊物，博览群书。在对政策、理论认识的，强化的操作和管理能力，工作与学习的关系，为本行业的形象，本行业的运营，社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、“发展是要务”的理念。坚定信念，信心，工作既当前，又着眼长远，把服从服务于改革、发展、稳定的行动的点和落脚点。在工作中，品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业不正之风。我□xx年所的好成绩，与平时注重的职业道德、职业形象，自身理论和素质是成正比的。

### （一）、己任，三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的思想，为信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，上门服务，生产生活资金需求情况，发放贷款，想之所想、急之所急□xx年，我包xx三个村，工作量大，是xx村，地处偏僻，交通不便，生产条件差，生活，每次赶街需步行四个多小时，缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往顺意办理贷款手续，的生产生活。情况，我经常登门入户，确实有这的农户，就与贷发互信关系，到时准时将小额贷款归还，为以后的贷款信誉基础。彼此之间互相信赖□xx年我发放三个村290户，累计近200万的贷款，“不良”。地了所包村的农业生产增收，为农村经济向发展了力量。

2、本地，挖掘资源。在指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：

农户###在年初（3月份）时要农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我与他了情况，得知他确有，便答应给他贷款5000元[]xx年末，他纯收入15000元.....xx年1月，他如期归还贷款本息。所包村屯的农户，我，体察民情，以解决农业生产燃眉之急的目的的[]xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比xx年稍有之外，其余都多于往年。农户的实惠我本地、注重挖掘本地资源，调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰！

3、“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从，调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，发放，贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想##公路沿线的交通便利条件，经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金，需要外援资金。我经调查，深知情况属实，并征得本社同意、审批，决定该户一万元的贷款支持。该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户家庭水柜、沼气池建设的农户。解决160多个资金农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，对贷款户的跟踪调查，让的经济效益。

xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，欠款（在我包村之前欠的）农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的写照。本人村屯对各农户调查摸底、还贷资金信息、宣传贷款的方针政策，按队按户发出催款通知书，农户限期还款计划。上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员，了农户还贷的紧迫感和责任心，

许多农户一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回到、逾期贷款140多万元，收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水白流，再苦也值得。

- 1、严肃劳动纪律，遵守规章制度，请、销假制度；
- 2、每月参加社内两次开会学习制度，遵纪守法，进取；
- 3、和大额贷款档案及资料管理，贷款质量；
- 4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！

## 农信社信贷员个人工作总结篇八

不知不觉中在xxx公司工作已近半年，我知道这半年我没有虚度光阴，我过的很充实。我喜欢充实的感觉。在这里，懵懂的我也渐渐成长了，业务慢慢熟悉起来，待人处事也成熟了很多。

我被安排在资金部信贷员岗位上，虽然学校里面学过不少关于筹资、财务管理的理论知识，但是对实务操作一点概念也没有的，心中不免忐忑不安。工作没有想象的难，也没有想象的容易。虽然刚开始领导只安排些非常简单的工作，如跑单，就是将电汇、支票进行核对、整理、签章，交割到银行，然后对回单进行整理、分派。但是，要在限定的时间内，不出差错、完全顺利的完成这一日常跑单工作对新手来说也并不是件容易的事。尤其是师兄余伟把工作真正交接给我之后，看着都会的事情真正自己做起来才知道自己并不全会。因此，可以想见当时我忙乱的样子，常常是一副手忙脚乱的样子，在办公室间奔忙，或是骑着自行车一趟趟赶赴银行，或是忙到天黑还没能回来。

我也犯过很多错误，当时让我很是懊恼，但是也正是这些错误教会我怎样才能把这项工作做好。现在总结起来，我觉得做好这项工作至少要做到五点：

一要有责任心，二要细心，三要懂得统筹时间，四要懂得轻重缓急，五要灵活变通。

我也认识到，信贷员作为一个业务层面的操作员，一方面是直接为业务部门提供财务金融服务，要尽量熟悉各种贸易金融工具和各业务部门经营特点，另外一方面信贷员是公司和银行沟通的窗口，要和银行人员要有良好的沟通和交流，树立大公司形象。当然，当各种银行结算慢慢熟识，跑单熟练以后，xxx就让我学习做内勤工作，渐渐接手各项银行业务。我们公司在各个银行有着各种各样的金融业务，如最高额度授信、银承、国内证、四方协议、押汇、短融券等等，真让我大开眼界。虽然我现在主要还只是做些资料准备、联络递送等简单操作层面的事情，但是我也是有心思要增加对各种业务的认识理解，提高自己分析解决问题的能力。

另外，我也跑遍了几乎杭城所有公司有业务往来的银行，认识了不少柜面和信贷部门人员，增长诸多见识。前不久，我和余伟也做了初步分工，由我协助处理朱红负责的银行，这是对我的挑战也是很好的锻炼机会。

这半年来和同事、领导处的都还融洽，各方面工作开展的也很顺利，师兄余伟更给我诸多毫无保留的帮助。公司为我们安排了宿舍，给我们新员工生活诸多的关怀，我也是很满意的。

我喜欢现在的生活状态和工作节奏，更重要的是在这里我看到了人生前途和期待。我知道自身存在诸多不足、不成熟的地方，任重而道远。希望我能很快的成长起来，扛起公司的大梁，在为公司创造价值的同时实现自我价值。

## 农信社信贷员个人工作总结篇九

伴随着xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对工作的不熟悉，到平稳地度过实习期，最终开始了在银行做正式信贷员的工作。

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，开始我还有些胆怯。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等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，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？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，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。在实践中的学习，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。

催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户xx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，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。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。

## 农信社信贷员个人工作总结篇十

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满9个月，在这段时间里有喜也有忧，有成绩也有失误，在我们这个年轻、团结的大集体里，我学到了很多，感受也很多，我想只有在我们这个特殊的微贷岗位上更能让我体会到什么是成长。20xx年就要过去了，现在就我这几个月的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对微贷的一无所知到现在能独立地完成一笔调查，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今天，我发放的贷款总额是299万元，笔数17笔，营销客户74名，无逾期客户，虽然这个成绩离行领导对我的考核和我对自身的要求还有很大的差距，但我也很欣慰我能从零开始，从最基础开始，这对我明年的工作将是一个更大的激励。

我很荣幸我能成为我行第一批微贷客户经理，当然作为第一批肯定也要付出更多的艰辛和努力，3月开始的贵阳培训就让我体会到微贷工作的特殊性，它并不是我所传统的以为银行工作都在办公室办公，相反，微贷客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中。微贷不仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的判断，系统的把各个数字和信息用一张调查表来还原客户基本情况，在培训老师的帮助下，我现在基本掌握了微贷技术，能独立完成20万元以内的调查，但是要想掌握这门技术，成为一个成熟的客户经理，更是需要三、五年时间的磨练才能在这个工作中收放自如。我们在贵阳通过三个星期的培训后，4月中旬我们回到广元，开始展开对广元市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对广元市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、行业基本情况等做一个大致的了解，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，5月微贷宣传单页印制出来后，我们再一次走向市场，不错过每一个小店、小摊让我们银行的微贷产品在最快的时间里出现在广元的市场上，效果也比较显著，不断的有客户到我行咨询和办理贷款申请。6月我们

开始正式开展工作，也是我们开始把理论运用到实践的时候，一开始面对客户，调查起来没有章序、没有考虑到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户提供的信息判断也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训老师的耐心指导和帮助下，这些情况现在都有所改善，调查慢慢开始有适合自己的思绪和方法，信息间的交叉检验，对信息的甄别，对贷款风险的把控都有所提高。但是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

市商贸协会成员名单，和一些已贷客户的下游名单，但这些远远不够，我们还要深度挖掘客户的资源，按行业和市场不同，具体的做一个营销计划。三是提高自己的工作主动性，脚踏实地，多干少说，在实践中完善和提高自己，改进自己的工作方法，让工作效率大大提高。

xx年将又是一个全新的开始，我对自己的贷款总额的目标定为700万元，在20xx年翻一番的基础上再增加100万元，我没有把目标定太高，因为我知道不管我给自己定的目标是多少，我都会一样付出努力，我希望能完成自己的目标更能超越自己的目标，在明年能取得一个理想的成绩。