

# 信贷工作个人总结(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 信贷工作个人总结篇一

自20xx年9月开业以来，平凉市崆峒区宏都小额贷款股份有限公司在市金融办和区金融办的指导和大力协助下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结20xx年的工作，主要有以下几个方面：

半年来，经过公司上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。累计发生业务21笔，累计发放贷款4680000元，实现贷款利息收入元。上缴各项税费元，各项成本费用支出元，年末实现净利润元。截至年末贷款余额3250000万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益初露苗头。

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，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》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，为小额贷款公司的正常运营、有

效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，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。

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。

半年来，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。

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，公司自开业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。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。

经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但

存在的诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

## 二〇xx年主要工作思路

经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。

一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；

二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

在保证业务正常运营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，

以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

## 信贷工作个人总结篇二

一年来，本人认真贯彻\*金融改革的方针、政策，学习江\*“七一”重要讲话精神和六中全会精神，以”\*”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

三、工作方面：1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

四、效益业绩方面：年底存款余额7430万元，净增额324万元，完成计划的%，各项贷款余额5696万元，增加129万元，存贷%，控制在合理比例之内；不良贷款余额2735万元，下降16万元，占比48%，下降个百分点；利润帐面数为万元，（实际数为万元）完成计划的347%。

五、不足方面：本人业务水\*、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，”两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面273万元的. 亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、改进措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水\*和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

## 信贷工作个人总结篇三

银行放款岗工

篇一:2013年信贷员

一、各项工作目

1/20

划的00%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全累计放款00万元，较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万，较年初增加00万元，增长00%。其中农业款余额00万元，占各项贷款的00%。

## 二、主要

(一)加强信贷综合管理，不断提

2/20

3/20

发展的动力。

(二)广拓储

(三)倾力支

4/20

2013年是我区农村信用社全面实金融改革和机

5/20

篇二:信用社

首先谈谈我个人的工作态度，这份作是我大学毕

6/20

7/20

8/20

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、对信用社责、更是对自负

第五、往后\*知识、工作力和具体工

9/20

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，提改

篇三：信用社

10/20

的还是不够，还要认真努

11/20

1、提高工作质量，及时准确的做信贷基础资料

12/20

13/20

回顾一年的工作，自己感到仍有

- 1、只是满足自身任务的完成，工
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识的还不够、
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识

14/20

更多信息请查看

15/20

16/20

## 做人的经典格言

如果你想成功，那么你要记住：遗产为零，诚实第一，学习第二，礼第三，刻苦第，明第

人生的聚会是一种缘分，有时分离也

情爱是一种寄存，人之亡之，情之焉附，

因为人常为自己的破灭与筹算的错而自嘲；然而

17/20

慰藉，无论命运对你任何，你总能以坚定的步伐前进，而且充满荣

不可压倒一切，但也你能

人可有傲骨，但不

名人喝酒叫豪饮，凡人就叫贪杯；名人老了叫王，凡人只能

我们可以不美丽，但

我们可以不伟大，但

我们可以不完满，但

我们可以不永恒，但

18/20

更多信息请查看

19/20



## 信贷工作个人总结篇四

即将过去的2013年，对我来说是忙碌的一年、更是幸福的一年。我衷心感谢行里对我的

栽培和信任，更感谢行领导和同事们所给予我的关怀和照顾，现将我个人近一年来学习、工

作、存在的问题以及今后努力的方向进行简要总结：

一、工作回顾；

今年上半年，我在小额金融部任职评审经理岗位，负责风险政策在业务经办中的贯彻落

## 信贷工作个人总结篇五

编语：从一个学生过度到了一名职业人，在这职业生涯里，有着更多的工作总结与感悟。。。

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swot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。

strengths(优势)：

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。

weaknesses(劣势)：

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。

opportunities(机会)：

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。

threats(威胁)：

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。