

银行信贷主管的工作总结(模板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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行信贷主管的工作总结篇一

述职人□xxx□计划信贷科科长□20xx年，我在市联社及区行经理的正确领导下，在科室全体同志的大力支持下，以“十六大”精神为指导，以贷款营销为重点，以抓降工作为核心，强化市场定位，强化内控制度管理，强化各项信贷政策落实，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。现将履行职责情况述职如下：

一、本专业指标完成情况

1、各项贷款余额xxxx万元（含抵债资产），比年初增加xxx万元，存贷比例为56.1%。

2、不良贷款余额xxxx万元，比年初净下降xx万元，完成市联社下达年度计划的165.5%，其中，“两呆”贷款余额xx万元，比年初净下降xx万元，完成市联社下达年度计划的xx%□

3、各项贷款利息收入实现xx万元，同比多收xx万元，综合收息率为xxx%□

二、本年度开展的几项工作

1、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。今年以来，我在主管经理的领导下，研究探索全行的信贷工作思路，明确了20xx年的信贷工作是把“安全营销”贯穿于整个信贷管理当中，要求各信用社、营业部要妥善处理好在规模扩张与风险防范的关系，确保在经营权下放与管理权上收过程中的信贷资金安全。坚持以市联社“三个工程建设”为有效载体。在贷款投放上，实行分类指导，强化市场定位，坚持服务农区与开拓社区并重，加大贷款投放力度。

2、分类指导、积极营销、努力提高信贷管理指导能力。

一是加大支农贷款投放力度。

针对今年中央出台的一号文件和粮价上涨、农民的种粮积极性提高以及农村产业结构调整、农业生产资料涨价，贷款需求加大的实际情况，我在信贷工作指导上，坚持以市联社“三个工程建设”为目标，大力开展信用户、信用村的评选活动，加大支农贷款投放力度。截止12月末，辖内已评定信用村xx个、信用户达xx户，累计发放农户小额信用贷款xxxxxxx万元，累计发放农户联保贷款x万元，累计发放农户其他贷款xx万元，农业贷款累放较去年同期多xx万元。有力的支持了xx区农村经济的发展。

二是加大对中小企业和个体工商户的贷款营销力度。在近郊信用社信贷工作上，我采取指导与引导并重的工作原则，以打造社区银行和零售银行为目标，积极发放中小企业贷款和个体工商户贷款。

坚持“额度合理、抵押有效、手续完备、弱化风险”的原则，加大对中小民营企业的支持力度，截止12月末，工商业贷款比年初净增加xx万元；同时结合xx区个体经济比较发达、商业街、大型专业市场多的特点，开展了工商业户营业网点抵押个人贷款的试点工作，并制定相应管理办法，加强信贷内

控管理，达到信贷工作合规、有序、降低风险的目的，培育了新的利润增长点，截止12月末□x营业部累计发放此类贷款34户xx元，增加利息收入xx万元；在保障“安全、流动、效益”的前提下，大力帮助基层信用社、营业部开展了业务创新。如□xxx营业部在全市信合系统率先开办了xx区下岗失业人员小额担保业务，推动了创建社区银行的工作力度。截止12月末，全行工商业贷款和其它贷款比年初净增加xx万元。

4、不良贷款清收效果显著，信贷资产质量得到比较明显的改善。

年初以来，我在清非抓降工作中，坚持把不良贷款清收盘活工作作为信用社生存发展的生命线来抓，收到了明显效果。

二是认真贯彻执行市联社“百日攻坚战”活动精神，指导近郊信用社抓住当前城区扩张、绿化占地、企业搬迁的有利时机，清收关停企业欠款，如□xx信用社抓住开发商占地的有利时机，以货币形态回收贷款580万元，其中：收回“呆滞”贷款380万元□xx信用社以货币形态回收不良贷款300万元，并代表xxx两次参加市联社“百日攻坚战”活动经验交流会，交流经验；中远郊信用社抓住政府“合村并镇”的有利时机，大力开展清收盘活攻坚战，采用“收落结合”的办法；加大对个人和村集体贷款的清收力度。

三是积极抓住信用社改革的有利时机，充分借助“政府力量”清收不良贷款，在9月末的基础上，又清收不良贷款xxx万元。截止12月31日，不良贷款余额xx万元，比年初净下降7xx4万元，完成市联社下达年度及改革计划的xx%□其中，以货币形态回收不良贷款1,796万元。

5、努力做好其它工作

一是继续加强对银行信贷登记咨询系统的管理力度，对个别

违反《银行信贷登记咨询系统管理制度》的行为进行了处罚，保证了系统数据报送的及时、准确、完整。

二是加强对大额现金、资金调剂的管理工作力度。截止12月末，共审批大额现金37,930万元，累计调剂资金49,000万元，调剂资金利息收入一一万元，同比增加一一万元。

三是加强对信贷人员的业务培训工作，针对农村信用社贷款五级分类工作，举办了信贷主任培训班。四是以xx信用社为试点，进行了贷款五级分类的试分工作。五是根据市联社的统一部署，对全区信贷档案进行了统一和规范化管理。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：

一是创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。

二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。

三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。

四是信贷管理水平有待进一步提高。

银行信贷主管的工作总结篇二

银行信贷员工工作总结范文

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，用心开拓，履行工作职责，服从领导。当好

参谋助手，与全体职工一齐，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。以下内容有豆花问答网收录，希望对大家有所帮助。

银行信贷员工作总结

二月份我从___银行调入__银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。透过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将一年来的工作状况总结如下：

本人原先在__银行从事信贷工作，在信贷方面积累了不少的经验，但__银行跟__银行所应对的客户群体是不同的，__银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与__银行存在着必须的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积级参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析潜力、协调办事潜力和文字言语表达潜力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

在抓规范化管理方面，我们还作重抓好了档案管理和合同文本的管理。刚到信贷上的时候，我发现支行档案管理环节比

较薄弱，档案盒比较陈旧、档案资料不够完整规范，针对这种状况，我组织信贷员加班加点奋战十多天，将42个档案盒全部更换，56册档案重新清理装订，使得内部资料看起来更美观规范、资料上更充实全面。为规范化检查打下了良好的基础。在合同文本方面，我用透明活页夹代替过去用档案盒保管的老方法，所有合同资料要按要求补充完整到位，这项工作我们前后花费近两个月时间，取得了良好的效果，辖内共181份合同被整理得清清楚楚，这种方法得到了营业部的充分肯定。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己就应贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，用心为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

银行信贷员工作总结

应对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎样办有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们必须会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的

耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

透过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

透过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的情绪，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了__村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场十分了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对__行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一向默默无

闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的__银行信贷员。

银行信贷员工作总结

性，进一步强化了搞好工作的职责感和全心全意为人民服务的宗旨观，进一步增强了廉洁自律意识。正是由于我平时注意培养自己良好的政治素质，去年省分行“____”知识竞赛特地把我抽调去担任主持人，我出色的表现得到了省分行领导的一致好评。

二、以“规范化管理”为契机，切实抓好计划信贷工作

200_年正值粮食企业改革改制推向纵深的一年，企业人心涣散，管理混乱，在这种艰难的状况下，我依靠行领导的支持，克服重重困难，理顺各种关系，严格加强管理，圆满完成了上级行下达的各项指标任务。截止去年12月底，我行各项贷款余额18436万元，比年初净压569万元，全年累计发放粮食收购贷款953万元，收购值963万元，新增贷款与新增库存值比100%，收回利息888万元，收息率104%(剔除中储粮贷款利息补贴及财务挂帐利息补贴未到位因素)，贷款回收率达149.38%，挤占挪用下降率达100%，老商品销售应收补贴占用贷款回收率为100%，信贷资金运用率为99.85%，全年实现帐面赢利59.16万元。其他各项指标均顺利完成，规范化验收也顺利透过，之所以能够做到这样，我认为主要是抓好了以下几项工作。

(一)封闭管理工作坚持一个“实”字

营业部__副总经理在历次业务工作会议中多次强调“信贷工作要搞好，贵在抓落实!”，自从担任支行部室主任以来，我就始终坚持将这句话的精髓贯彻到工作当中，并取得了良好的效果。一是认真审核把关，保证上报数据的准确真实。去年支行人员调整力度比较大，个性是一些要害岗位，加上我

初来乍到，状况不熟，业务不精，要确保各类数据上报准确的确不易，在这种状况下，我一方面通宵达旦地钻研业务，一方面严格审核把关，每一张表，每一个数据，都亲自演算核实并报主管行长审批后再上报，基本做到了全年上报数据真实无误。二是以身作则，确保各项制度贯彻落实。县支行有县支行的特色，很多职工有种“天高皇帝远”的感觉，在制度执行上随意性很大。为了配合支行抓好劳动纪律等制度，我以身作则，率先垂范，来县支行的240多天里，我除了请一次病假以外，从未迟到早退，甚至晚上和周末经常在行里加班加点，据本人粗略统计，八个月时间我共加班34天，在我的带领下，信贷员们也努力工作，认真遵守各项制度，为树立良好的行风行貌起到了用心作用。三是深入企业，带领信贷员扎实工作。__行的工作重点在企业，只有把企业管好，我们的工作才好做。支行采取一切措施，支持信贷员合理行使职权，维护管理权威，信贷管理逐步渗透到企业经营管理和财务活动中。一年来，我带领信贷员经常深入企业查帐、查库、登记帐簿、收集数据，去年我行共组织大型查库4次，信贷员人均查库37次，透过定期与不定期的查库对企业库存实施了有效监管。四是通力配合，银企双赢结果实。我们致力银企协作，与企业同学政策，同摸市场，同找销路，从农民售粮心理、粮食产量、市场需求入手，对市场科学预测。去年全县夏粮共入库1380万公斤，收购价格维持在46/公斤的较低价位，按收购1380万公斤和目前市场购销差价计算，粮食系统可创毛利220万元。

(二) 规范化达标狠抓一个“严”字

规范化管理工作是__行去年工作的重中之重，为了迎接省分行、总行的达标验收，去年9月中旬，营业部对我行各项工作比照总行验收标准进行了初步检查，计划信贷部分350分总分，被扣130.2分，超过扣分最高限度100多分。针对此次检查出来的问题，我看在眼里，急在心里，迅速采取整改措施，狠抓落实，严格按照总行规范化管理考核暂行办法及标准和《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核暂行标准》修

改意见采取了一系列有效措施：一是制定整改日程表，确保整改的时效性。为了确保按部就班地把检查出来的问题彻底整改到位，我根据规范化具体要求制定了详细的自查整改安排表，时间从9月23日至10月17日，共35项资料，真正做到了人人每一天有事做，人人头上有职责，人人心里一本册，将此次检查出来的47个问题全部整改到位，无一遗漏。透过日程表的方式，确保了整改的时效性。二是定期召开碰头会，确保整改的有效性。在整改期间，我部室每周一都会开一个部室碰头会议，会议基本由我主持，会上主要听取信贷员对上周整改状况的详细汇报及他们在整改过程中遇到的问题。据不完全统计，规范化达标期间，我部室共召开有关整改工作的会议约22次，透过这种督促和沟通的方式确保了整改的有效性。三是采取内外相结合，确保整改的全面性。透过第二次整改后，为了确保整改的全面性，我又带领信贷员们采取内外结合，全面“扫荡”的办法，利用7天时间对九个企业的库存、帐务和信贷员的台帐、仓单、出库报告等进行了全面清查和核对。透过清查进一步暴露了一些细微问题，同时也在关键时期进一步核实了企业的真实状况，既有利于我行对企业工作思路的调整也为彻底全面规范我行的信贷工作作好了铺垫。

(三) 各项任务指标完成突出一个“快”字

去年我行各项指标任务完成较好，有多项指标在辖内完成较兄弟行快一个节拍。如：我行是第一个实现非保护价贷款“三结零”的行，第一个完成挤占挪用贷款收回任务的单位，年底我行各项指标在全辖的排行状况是：挤占挪用下降率第1名，棉粮油贷款收回率、贷款利息收回率均为第2名，老商品粮销售应收补贴占用贷款收回率排第3名，利润完成状况排第4名，资金运用率排第4名。总体指标完成状况在全辖一向持续较好势头，次得到营业部领导的充分肯定。我行在完成指标任务上主要在以下几个方面采取了一系列措施和对策：一是年初着手早，制定阶段目标。二是落实岗位职责，建立职责驱动机制。三是把握政策，用好政策这把“双刃

剑”。四是创新金融服务，努力增强企业活力。五是强化监管手段，拓宽收贷收息渠道。六是密切部门关系，搞好横向联系。七是理顺上下关系，及时传达有效信息。八是测算精确，确保数据无误。九是群策群力，鼓励职工献计献策。十是灵活变通，多方位攻克难关。透过这些办法和措施，保证了我行各项指标的顺利完成。

(四) 信贷员业务素质提高注重一个“精”字

以前别人总说__支行信贷底子差，其实主要就是因为信贷员综合素质差，很多人不会查帐、不会写调查报告，不会一些基本的规范化操作，针对这种状况，我有的放矢地制定了系统的培训计划。一是开展以会代训的形式，组织信贷员加强政策理论的学习；二是坚持每月不少于两天的业务培训，加强对信贷员的业务知识的学习；三是加强兄弟行之间的交流学习，去年我们带领信贷员分别到了__和__支行进行参观学习，大家感觉收获很大。四是组织信贷员集中培训。我们先后组织了贷款资格的认定、信用等级评定、统一授信管理、对公转账电、大额现金支付系统、企业财务理论等多期业务知识培训。在培训后组织讨论，让信贷员充分发表自己的见解，提出信贷管理中存在的问题，共同研究在市场化条件下如何做好信贷管理工作，用心探索行之有效的管理办法，这样既调动了信贷员的用心性，又使信贷员业务理论水平和实际操作水平都得到了提高。由于所学切合实际，相互交流，学用结合，所以效果良好。目前，信贷人员基本都能胜任本职工作，总体素质提高很快。为迎接新业务的开展作好了充分准备。

三、以工作岗位为平台，全面提高自身综合素质

来县支行这近一年时间里，我个性珍惜领导们给予我这个施展才华的舞台，我感觉自己在各方面都得到了最大的锻炼。一是用心协调各方关系，提高了协调配合潜力。在信贷部主任这个岗位上，对内要协调部门、领导与同事的关系，对外要协调与企业、财政与政府的关系，对上要汇报反馈状况，

对下要传达贯彻精神，这些是与在机关的时候不可同日而语的事情，我在短时间内就适应了这种主角的转变，适应了工作岗位的需要，在处理各种关系上没有出现任何问题。二是用心参加支行工会活动，提高了组织管理潜力。去年来支行之后正逢工会换届选举，我被选为工会的文体委员。我充分发挥原先在机关工会工作多年的经验优势，带领支行职工开展各种健康有益的活动，使原先比较沉闷气氛顿时活跃起来，__支行在历年的工会比赛活动中从未拿过名次，在去年营业部组织的羽毛球赛中，我和另一名女职工就代表支行一举夺得男子单打第二和女子单打第三的好成绩；在年初的春节团拜联欢会上，我行的两个节目均获得轰动效应，其中我与高雄同志的双簧被推荐到省分行参加文艺汇演。在最近营业部举办庆“三.八”跳绳比赛活动中，我行虽然没有取得名次，但参赛队员整齐的服装和英姿焕发的精神面貌给所有在场的人带来耳目一新的感觉。正因为工会工作的突出，去年我行工会荣获“市模范职工之家”光荣称号。三是用心协助上级行开展活动，提高了沟通表达潜力。去年10月，我被省分行抽调上去主持“____”知识抢答赛，今年年初又被营业部抽调主持春节团拜联欢会，活动均取得圆满成功，透过这些活动，我充分提高了自己的沟通和表达潜力。四是用心写作摄影多投稿，提高了宣传报道潜力。到支行来后，我一是利用自己会摄影的特长，经常抓拍一些有价值的新闻照片，二是充分利用业余时间搞些通讯报道和调研论文，一年来共在上级机关杂志上发表新闻图片12副，文章7篇，其中一副《送粮乐》的新闻图片被《中国金融》杂志刊登。透过这些宣传报道既及时反映了支行状况又极大提高了自己的观察和思辩潜力，感觉受益非浅。

四、后一阶段的努力方向

(一)继续加强政治思想和业务技术的学习，努力提高两个素质。按照上级行的要求，200_年是业务培训年，我将带领信贷员一手抓政治思想学习一手抓业务素质的提高，为迎接新业务的开展作好一切准备。

(二)继续加强自身管理潜力和组织潜力的培养，努力提升自我性格中更刚性的一面。个人的潜力需要在长期的实践中才能不断得到加强，我将继续立足于本职岗位，扎实工作，摸索经验，坚持原则，不和稀泥，管好一帮人，下一盘“棋”，为全行工作做好份内之事。

(三)继续加强调查研究，努力提高发现问题、分析问题、解决问题的潜力。__行正面临企业改革改制和自身业务转型时期，有许多实际问题和困难需要我们自己去发现和解决，我将带领信贷员们深入工作、深入实际，加大调查研究的力度，多写些好的文章，多推介好的经验，为行领导决策带给更加真实可靠的现实依据。

你会看到文字里的阳光。

农业银行信贷工作总结

银行信贷主任年度工作总结

银行信贷审查工作总结

银行信贷阶段工作总结

银行信贷客户经理工作总结

银行信贷主管的工作总结篇三

回顾xx年，在各位领导和同志们的关心、支持和帮助下，我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想，在学习上自我加压，工作上积极进取，生活上严格要求，全力协助xx分管信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作，较好地发挥了综合管理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报

告如下：

一、工作成绩方面

我的xx年，可以用10个字来概括，那就是：既默默无闻，又轰轰烈烈。默默无闻表现在：信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作特别需要深入，需要细致，需要默默无闻；轰轰烈烈表现在以下几个方面：

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况，结合市场实际，我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前，由于我行的信贷文化比较落后，推行风险承包责任制后，既提高了支行客户经理的风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户xx集团有限公司、汽车内饰件有限责任公司、电子有限公司等39家企业获得xx银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过

反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理工作基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面：一）职责分工基本明确；二）信贷管理系统得到进一步优化；三）信贷档案完成了一期交接；四）完成了引资上市所需信贷资料的准备工作；五）迎接了各种专项检查6次；六）组织了全行的信贷培训5期。

二、廉洁自律方面

作为一名党员干部，我深刻认识到廉洁自律的重要性，并以推进案防工作为契机，认真学习银监会的“十三条军规”，坚持踏踏实实做事，堂堂正正做人，在具体的工作中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有私自从事营利活动的行为；遵守公共财物管理和使用的规定；没有假公济私、化公为私的行为；没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益；做到了勤俭节约，没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时，为了防范商业贿赂，还拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《反商业贿赂承诺书》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为。

银行信贷主管的工作总结篇四

尊敬的领导和同志们：

大家晚上好！

现在我就今年以来我行的个贷业务情况向大家汇报如下：

行里指派由我负责管理个贷业务，我深切的感受到领导对我

的信任，同时也掂量出了这份责任的分量。日常工作中我干一行爱一行，积极参加支行及上级行的业务培训学习，不断提高业务技能与业务素质，踊跃参与行里的集体活动，思想上行动上与行里的指导思想保持高度一致。业务办理中个贷中心人员更是统一思想廉洁奉公，严格按照信贷流程合规操作。近年来经过全行上下的营销积累，我行个贷业务已在当地形成了较响的品牌，实现了良好的社会效应，业务迅猛发展，业务量急剧增加，面对人手少，压力大加班多的工作实际，作为老大姐领头雁，我率先垂范，任劳任怨。在工作与生活上，团结同志敢于承担责任的工作作风影响并成就了甘于吃苦、勇于奉献的团队精神；开朗率直、乐观豁达的性格营造出一个快乐的工作氛围，不同程度的缓解了大家的情绪疲劳，使大家能切身体验并享受我工作我快乐。

截至8月底，我行个人类贷款余额42324万元（其中住房35754万元，消费6570万元），1-8月份累计发放个人类贷款18858万元，实现净新增14446万元，仅8个月时间已完成市行核定全年新增任务的240.7%，当地同业余额占比53.2%，新增占比73%；不良率目前是0.001%，控制在了上级行的'不良要求之下。营销上报新按揭楼盘13个，为国税局、电业局、建设局、劳动局等11个单位完成了优质公司综合授信8000多万元，业务受理过程中本着一揽子营销的经营理念，借单位团购和优质公司授信的契机，营销贷记卡、风筝龙卡数百张，办理短信、电话银行签约上百户，我行借款人储蓄卡开卡率达95%。在上半年来市行举办的旺季营销、百日竞赛两大活动中我行以新发放和净新增双向居高的绝对优势获得市建行系统第一名，我们的工作也得到了支行领导的肯定与表彰，个贷中心被评为先进集体，我个人也先后被授予支行优秀行员、市行优秀共产党员、市行营销能手以及省行服务模范的荣誉称号。这些成绩的取得是大家齐心协力、共同努力的结果，借此机会我诚挚的向支持信任我的领导和同志们表示感谢！特别向个贷中心的兄弟、姐妹们加班加点，吃苦耐劳的敬业精神，相互体谅、团结一心的奉献精神及团队精神表示衷心的感谢！谢谢！

下半年及明年的工作打算：

五是通过对借款人电话回访、熟人侧面了解、面谈交流等形式识别筛选出优质客户，实行差别化服务，储备我行优质客户群体，保证我行个贷业务健康发展！

最后希望我们个贷中心在三株玉树的映衬下五朵金花重放异彩，为我行的个贷业务发展再写辉煌！

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年x月xx日

银行信贷主管的工作总结篇五

述职人：***，计划信贷科科长□20xx年，我在市联社及区行经理的正确领导下，在科室全体同志的大力支持下，以“三个代表”和“十六大”精神为指导，以借款营销为重点，以抓降工作为核心，强化市场定位，强化内控制度管理，强化各项信贷政策落实，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。现将履行职责情况述职如下：

一、本专业指标完成情况

1、各项借款余额****万元(含抵债资产)，比年初增加

***万元，存贷比例为56.1%。

2、不良借款余额****万元，比年初净下降**万元，

完成市联社下达年度计划的165.5%，其中，“两呆”借款余额**万元，比年初净下降**万元，完成市联社下达年度计划

的**%。

3、各项借款利息收入实现**万元，同比多收**万元，综合收息率为***%。

二、本年度开展的几项工作

1、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。今年以来，我在主管经理的领导下，研究探索全行的信贷工作思路，明确了20xx年的信贷工作是把“安全营销”贯穿于整个信贷管理当中，要求各信用社、营业部要妥善处理规模扩张与风险防范的关系，确保在经营权下放与管理权上收过程中的信贷资金安全。坚持以市联社“三个工程建设”为有效载体。在借款投放上，实行分类指导，强化市场定位，坚持服务农区与开拓社区并重，加大借款投放力度。

2、分类指导、积极营销、努力提高信贷管理指导能力。

一是加大支农借款投放力度。针对今年中央出台的一号文件和粮价上涨、农民的种粮积极性提高以及农村产业结构调整、农业生产资料涨价，借款需求加大的实际情况，我在信贷工作指导上，坚持以市联社“三个工程建设”为目标，大力开展信用户、信用村的评选活动，加大支农借款投放力度。截止12月末，辖内已评定信用村**个、信用户达**户，累计发放农户小额信用借款*****万元，累计发放农户联保借款*万元，累计发放农户其他借款**万元，农业借款累放较去年同期多**万元。有力的支持了**区农村经济的发展。二是加大对中小企业和个体工商户的借款营销力度。在近郊信用社信贷工作上，我采取指导与引导并重的工作原则，以打造社区银行和零售银行为目标，积极发放中小企业借款和个体工商户借款。坚持“额度合理、抵押有效、手续完备、弱化风险”的原则，加大对中小民营企业的支持力度，截止12月末，工商业借款比年初净增加**万元；同时结合**区个体经济比

较发达、商业街、大型专业市场多的特点，开展了工商业户营业网点抵押个人借款的试点工作，并制定相应管理办法，加强信贷内控管理，达到信贷工作合规、有序、降低风险的目的，培育了新的利润增长点，截止12月末，*营业部累计发放此类借款34户**元，增加利息收入**万元；在保障“安全、流动、效益”的前提下，大力帮助基层信用社、营业部开展了业务创新。如：***营业部在全市信合系统率先开办了**区下岗失业人员小额担保业务，推动了创建社区银行的工作力度。截止12月末，全行工商业借款和其它借款比年初净增加**万元。

4、不良借款清收效果显著，信贷资产质量得到比较明显的改善。

年初以来，我在清非抓降工作中，坚持把不良借款清收盘活工作作为信用社生存发展的生命线来抓，收到了明显效果。一是在继续实行奖励清收、委托清收、招标清收和诉讼清收的基础上，强化责任清收，杜绝不良借款前清后增的现象发生，突出重点加大对当年发放当年到期借款的检查和监督力度；二是认真贯彻执行市联社“百日攻坚战”活动精神，指导近郊信用社抓住当前城区扩张、绿化占地、企业搬迁的有利时机，清收关停企业欠款，如：**信用社抓住开发商占地的有利时机，以货币形态回收借款580万元，其中：收回“呆滞”借款380万元；**信用社以货币形态回收不良借款300万元，并代表***两次参加市联社“百日攻坚战”活动经验交流会，交流经验；中远郊信用社抓住政府“合村并镇”的有利时机，大力开展清收盘活攻坚战，采取“收落结合”的办法；加大对个人和村集体借款的清收力度。三是积极抓住信用社改革的有利时机，充分借助“政府力量”清收不良借款，在9月末的基础上，又清收不良借款***万元。截止12月31日，不良借款余额**万元，比年初净下降7**4万元，完成市联社下达年度及改革计划的**%，其中，以货币形态回收不良借款1,796万元。

5、努力做好其它工作。一是继续加强对银行信贷登记咨询系统的管理力度，对个别违反《银行信贷登记咨询系统管理制度》的行为进行了处罚，保证了系统数据报送的及时、准确、完整。二是加强对大额现金、资金调剂的管理工作力度。截止12月末，共审批大额现金37,930万元，累计调剂资金49,000万元，调剂资金利息收入一一万元，同比增加一一万元。三是加强对信贷人员的业务培训工作，针对农村信用社借款五级分类工作，举办了信贷主任培训班。四是以**信用社为试点，进行了借款五级分类的试分工作。五是根据市联社的统一部署，对全区信贷档案进行了统一和规范化管理。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是创新方式方法不足，农户小额信用借款、农户联保借款发放额度偏低。二是不良借款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水平有待进一步提高。