

最新银行信贷员工年度总结(优秀9篇)

教师总结是展示教师专业素养和教学成果的重要材料，对于提升教学水平和改进教学方法具有重要意义。以下是一些优秀的考试总结范文，希望能对大家的写作有所帮助和启发。

银行信贷员工年度总结篇一

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满xx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xx岗位上更能让我体会到什么是成长□xx年就要过去了，现在就我这年的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对xx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xx万元，笔数xx笔，营销客户xx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。

更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。我们在xx通过三个星期的培训后□xx月中旬我们回到xx□开始展开对xx市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对xx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xx产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础□xx月xx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__产品在最快的时间里出现在xx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□xx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。

在过去的xx个月，虽然工作一定的进步，然而我也清楚地看到了自身存在的不足，一是学习不够，面对行业的不同情况，我们初入信贷行业的客户经理难免对行业的了解不够全面，对客户的把握不够准确，在今后的工作中我一定要多学习，不仅在工作中总结，也要在网络上、同事那里取经。二是客户资源不够，客户才是根本，只有提高客户数量和质量，才提高我们的业绩，目前我拥有的客户资源有xx市商贸协会会员名单，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的，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xx万元，在xx年翻一番的基础上再增加xx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。

银行信贷员工年度总结篇二

xx年，我在联社和xxxx信用社领导的带领下，在全体同志的帮助下，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止xx年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，

其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xx%[]增长xx%[]吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx[]现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%[]比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。现将一年来的工作情况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

一是加强政治理论学习。平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年xxxx月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

二是加强业务理论学习。平时我非常注重对金融行业有关的法律、法规、制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平。为此，我利用业余时间参加全国成人高考，以优异的成绩被xxxx学院录取，读取大专学历，同时报名参加该院校的本科班预读。现已取得经济师职称资格。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

（一）牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局

面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

面对存款增长缓慢这一严峻形势，我急大家之所急，想法设法、竭尽全力挖掘储源。为收集储户信息，寻找新的存款增长点，每逢有外出经商、创业的人员回家团聚或聚会，我便在第一时间主动登门拜访，想方设法争取资金。为取得客户们的信任，我时常利用节假日前往机场、车站接送他们，主动与他们联系、交流，遇有节日或庆典主动发送手机短信或寄贺卡表示祝福等等，做一些力所能及的事情。这些做法得到了客户们的普遍赞赏和肯定，他们一有存款便立即存入信用社，取得了“我心中有他，他心中有我”效果。如我社储蓄大户xxxx□xxxx在外经商，我经常利用节假日到机场、车站接送他们，与他们交成朋友，今年两人先后把共计1100多万的闲散资金存入我社，缓解了燃眉之急。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的'信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

（二）改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止20xx年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额信用贷款、农户联保

贷款金额xxxx万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

（三）提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

一是增强资金安全和效益意识。严格遵守审、贷、查三岗分离制度，发放贷款坚持“额小、分散、流动”的原则，择优扶持、努力提升抵押贷款在各项贷款中的占比，增强资金安全及效益意识。截止20xx年12月底，发放联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%□增长xx%□有效地防止新的资金沉淀，化解信贷风险。

二是树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至20xx年底，累计发放“社团贷款”xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了一定的效益。

三是认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果；对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。（注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明）对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

（四）加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

一是牢固树立“安全出效益”的观念，彻底铲除自身对“三防一保”工作的消极思想，认真学习市联社下发的各种文件、案件与通报，努力增强防范意识，规范操作程序，加强防暴预案和安全规章制度的学习等，提高自身的防暴能力；二是落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

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：一是支农工作做得不够，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。

作为一名信贷员，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。不过我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。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上水平；在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，继续做好资金组织工作，努力提高支农服务水平，大力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好！

银行信贷员工年度总结篇三

20xx年，我在联社和xxxx信用社领导的带领下，在全体同志的帮助下，以“三个代表”重要思想和“十六大”精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身

心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止xx年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xx%□增长xx%□吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx□现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%□比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。现将一年来的工作情况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

一是加强政治理论学习。平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年xxxx月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

二是加强业务理论学习。平时我非常注重对金融行业有关的法律、法规、制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平。为此，我利用业余时间参加全国成人高考，以优异的成绩被xxxx学院录取，读取大专学历，同时报名参加该院校的本科班预读。现已取得经济师职称资格。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

（一）牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事

们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

面对存款增长缓慢这一严峻形势，我急大家之所急，想法设法、竭尽全力挖掘储源。为收集储户信息，寻找新的存款增长点，每逢有外出经商、创业的人员回家团聚或聚会，我便在第一时间主动登门拜访，想方设法争取资金。为取得客户们的信任，我时常利用节假日前往机场、车站接送他们，主动与他们联系、交流，遇有节日或庆典主动发送手机短信或寄贺卡表示祝福等等，做一些力所能及的事情。这些做法得到了客户们的普遍赞赏和肯定，他们一有存款便立即存入信用社，取得了“我心中有他，他心中有我”效果。如我社储蓄大户xxxx□xxxx在外经商，我经常利用节假日到机场、车站接送他们，与他们交成朋友，今年两人先后把共计1100多万的闲散资金存入我社，缓解了燃眉之急。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

（二）改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止20xx

年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额信用贷款、农户联保贷款金额xxxx万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

（三）提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

一是增强资金安全和效益意识。严格遵守审、贷、查三岗分离制度，发放贷款坚持“额小、分散、流动”的原则，择优扶持、努力提升抵押贷款在各项贷款中的占比，增强资金安全及效益意识。截止20xx年12月底，发放联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%□增长xx%□有效地防止新的资金沉淀，化解信贷风险。

二是树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至20xx年底，累计发放“社团贷款”xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了一定的效益。

三是认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的'土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果；对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。（注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明）对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

（四）加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

二是落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

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：

一是支农工作做得不够，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。

作为一名信贷员，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。不过我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。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上水平；在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，继续做好资金组织工作，努力提高支农服务水平，大力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好！

银行信贷员工年度总结篇四

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。

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。

文档为doc格式

银行信贷员工年度总结篇五

回顾20**年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了岗位职责，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将2012年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷

审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20**年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在2012年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、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。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的2012年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的2012年。

【银行信贷个人工作总结(二)】

银行信贷员工年度总结篇六

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。

接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。

不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况

的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，

共同进步。争取更好的工作成绩。

[点击下一页继续阅读银行信贷个人工作总结](#)

银行信贷员工年度总结篇七

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要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。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么办？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，你们一定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。

通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。

通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，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。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，不就是从你们邮局贷点款嘛，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。

邮储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情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。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，更感激一直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邮政银行信贷员。

银行信贷员工年度总结篇八

本文目录

1. 2017银行信贷员工作总结
2. 银行信贷员年终工作总结范文
3. 银行信贷员个人工作总结
4. 中国工商银行信贷员年终工作总结模板

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：

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。

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。

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，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。

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。

2017银行信贷员工作总结（2） | 返回目录

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助下，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。通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。现将一年来的工作情况总结如下：

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××银行所面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××银行存在着一定的差异，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，积极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，在综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，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，责任心，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。

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，主要表现在：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，贡献自己应该贡献的力量。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，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

2017银行信贷员工作总结（3） | 返回目录

一、牢记十大戒律 增强遵纪守法意识

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

2017银行信贷员工作总结（4） | 返回目录

转眼间从毕业进入三门峡市工商银行将近二年了。近两年的时间说长不长，说短也不短。时间让我对商业银行有了更加深入的了解，这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的客户岗位工作。

xx年，我作为一名商行员工，亲身感受了商行的巨大变化，标杆服务、微贷品牌、县域市场全覆盖等等，这些对于我来说，都是值得回味的。一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。4月份，我参加了市行组织的为期一周的标杆网点督导班的培训，学成归来后，和同事们一起分享学习了学习成果。特别是6月份来到了客户部做客户经理后，自己养成了多问、多学、多练的习惯。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要

求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

三、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行信贷员工年度总结篇九

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，在信贷方面积累了丰富的经验，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