

最新信贷工作心得体会 信贷实训的心得体会 信贷实习个人工作感悟(实用20篇)

教学反思可以促使教师总结经验，提高自身的教学能力。下面是一些关于教学反思的成功经验和教训，供大家参考借鉴。

信贷工作心得体会篇一

怀着对金融事业的向往与追求我们共同走进了恒丰银行出国留学支行，在这里我们将释放青春的能量，点燃事业的梦想。众所周知，金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一个品牌，一种形象。银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的强化服务意识，转变服务观点，改进服务措施，这样才能提高优质文明服务的水平。

首先，要清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营不可缺少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。

其次，要做好服务，除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。

客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并

且要持之以恒地做好每一个细节。我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，培养换位思考和感恩的理念。

作为__银行一员，以后的工作中我们会继续用自己的真诚服务对待每一位客户，用你我的卓越服务，创造恒丰银行明天卓越的品牌！

信贷工作心得体会篇二

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20年。回望20年度的工作，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了人才，水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

一、对于公司员工的人事档案及资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划

工作提供准确的信息。

二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，造成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

四、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

五、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。考虑到员工的保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

六、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按

照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备的业务人才。

八、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20__年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

信贷工作心得体会篇三

通过这五个月在银行信贷工作实习，我深刻认识到信贷人员肩负责任之重，从事信贷工作所必须具备的素质和能力的要求之高。下面是本站小编为大家收集整理银行信贷工作心得体会感想，欢迎大家阅读。

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xx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。

面对信贷员这个岗位，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。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。

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**银行信贷员。

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、积极转变观念，敢于面对新岗位的挑战。

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，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。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮助新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌！

信贷工作心得体会篇四

银行信贷工作是个特殊的岗位，发展业务的过程中，面临着各种诱惑，这是对信贷人员巨大的考验。下面是本站小编为大家收集整理的银行信贷工作心得体会范文，欢迎大家阅读。

面对信贷员这个岗位，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**银行信贷员。

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、积极转变观念，敢于面对新岗位的挑战。

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需

解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，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。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮助新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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;我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌!

在信贷岗位实习已经五个月了，以前对信贷工作缺乏深入的了解，以为信贷员就是简单的把银行的资金放出去，获得收益。通过这五个月的实习，我深刻认识到信贷人员肩负责任之重，从事信贷工作所必须具备的素质和能力的要求之高。

信贷人员肩负着为银行创造经济效益的重要使命，同时也肩负着把控风险的使命。如何为银行开发优质的客户资源，努力防控信贷风险，是信贷人员必须考虑的重要问题。信贷人员承担着业务发展与风险把控两个方面平衡的任务，也就在努力促进业务发展的同时，努力将风险控制的最小范围内。我们必须深刻认识到这些，才能成为一名真正合格的信贷员。

作为信贷人员，首先必须具备专业的信贷业务知识。业务水平的高低与业务知识的精通与否有着很密切的关系。只有具备丰富的业务知识，才能以知识武装头脑，顺利开展信贷业务。因此，我始终都在提醒自己要不断学习业务知识，不断丰富自己的知识储备，将这些业务知识运用到实践工作中去。

其次，信贷人员要具备良好的沟通能力和观察力。信贷人员所面临的客户都是各行各业的生意人，只有具备良好的沟通能力才能将我们的贷款产品介绍给客户，才能从他们当中发掘意向客户;同时，信贷人员开展业务，必须有敏锐的观察力，来从一些细节上，判断客户存在的潜在风险，以此来防控信贷风险。如果这两点不能兼备，那么很难发展业务，也很难发展业务的同时把控风险。我刚从大学毕业不足一年，在社会交往上还有很大的距离，这是我的一大弱点。在实际工作中，我也在不断的提高自己与人沟通交流的技能，同时也在跟老信贷人员学习怎样从细节中获知潜在的风险。

信贷工作是个特殊的岗位，发展业务的过程中，面临着各种诱惑，这是对信贷人员巨大的考验。如何让自己坚守原则，按章程合规操作业务，是必须要面对的问题。信贷人员行为规范的“shi不准”原则正式为了防控信贷人员出现道德风险的。在xx银行信贷岗位实习的五个月当中，我深切感受到了x人对工作是多么认真负责，他们身上总在体现着良好的服务意识和无私的奉献精神。“不拿群众一针一线”曾经是我人民军队的优良传统，现在□x人也在实践着这一优良作风，我对此有着一一种由衷的敬佩之情。我也总在内心默默的告诉自己，他们是我学习的好榜样！

信贷工作总是在忙碌中忙碌着，似乎没有假期，没有空闲，要宣传，要调查，要在电脑前加班到深夜。就是这样也要总是以饱满的工作热情投入到第二天的工作当中去。每天都是充实的，时间总是过的很快，时间总是不够用，这是我从事信贷工作以来的最大感受。

雷锋的一句话总能时刻激励着我——人的生命是有限的，可是，为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去！我会牢记这句话，以此激励自己在以后的工作当中，不怕吃苦，努力学习，爱岗敬业，成为一名优秀的信贷员。

信贷工作心得体会篇五

党的十六大提出，统筹城乡经济社会发展，建设现代农业，发展农村经济，增加农民收入，是全社会小康社会的重大任务。农村金融改革创新是统筹城乡综合改革的重要组成部分，我们要加强农村金融改革创新。当前农信金融存在的主要问题是：

- 1、农村资金供求失衡；

2、农信金融服务功能和环境较弱；

3、金融创新和服务滞后。

针对这些问题，作为服务“三农”的农村金融机构，我们要在改革中做到以下几点：

1、构建多元化的农信金融服务体系，调节农村资金供求关系；

2、建立健全农村金融制度，加强农信金融服务功能和环境改善；

3、大力开展农信金融创新。

信贷工作心得体会篇六

中小企业在经济发展中的重要作用有目共睹，据国家发展改革委中小企业司统计的数据显示，我国中小企业已经达到4200多万户，占全国企业总数的99.8%以上。由此，我们可以看出，中小型企业国民经济中处于重要地位，正逐步成为发展社会生产力的主力军；中小型企业农村经济中处于主体地位；中小型企业是大型企业不可缺少的伙伴和助手。

然而，现阶段我国中小企业融资难题主要体现为中小企业难以从银行系统获得金融支持。随着利率市场化进程的逐步加快，银行在信贷资产定价方面取得了更多自主权，但中小企业的融资困难问题并未得到更本性的改变和突破。

面对中小企业融资难问题，作为服务中小企业的农村信用社来说，我们要做到以下几点：

3、业务流程创新。要适应新的贷款产品要求，提高放款速度，贷款流程再造。

信贷工作心得体会篇七

营销的根本目的是比竞争对手更好、更快、更有效地为客户提供有价值的产品或服务，从而满足客户需要并使客户满意，顾客的满意直接决定和影响企业的盈亏。金融市场营销是我们农村信用社发展所必需的现代管理理念，农村信用社的成功发展离不开金融市场营销理论的指导和运用。

作为现代化的农村金融机构，我们在营销时要敢于想象，要有亮剑精神；要打破传统思想；要打破地域思维；不要给自己的思考设限。在营销过程中，要做到以下几点：

- 1、掌握需求寻找目标客户。要进行市场选择和定位，细分市场；
- 3、熟练掌握多种营销技巧。

信贷工作心得体会篇八

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，作为##信用社信贷管理岗□ 20xx通过竞选走上了该岗位,对于此我以前未接触的岗位，在实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，向身边的同志们学习，积极参加双休日联社组织的相关业务知识培训，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，我认为不懂不要紧，只要我肯学，自己年纪轻，更应不继进取，我相信自己的努力，一份耕耘、一份收获!通过学习提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

二、认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作作为信用社信

贷管理岗，我深知身上的重担：我坚持贷款的“三查”制度和联社信贷科制定的信贷管理制度，不继拓宽自己的业务能力，不放过对信用社信贷资产有风险的审查，合理地提出自己的审查意见，把握贷款发放的合法性、合规性！坚决杜绝信贷员的一些人情做法，按信贷规范操作程序办理，努力使信贷工作上规范化。同时完善信贷档案（一些基础资料）。在20xx年信贷微机操作系统多次更新，我总是要求自己必须先掌握，再辅导信贷员，确保信贷业务的正常运行。在常规业务中，协助主任尝试票据贴现新业务的开展，并取得了一定的成绩。还对贷款资料进行长效管理，尤其贷款四、五级分类认定表及汇总，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成，我坚持做到了及时完成任务。

三、积极做好其他工作。除做好本职工作之外，本人服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。今年联社推出圆鼎信用卡业务，在营销工作中，我大力宣传，并把它作为一项义务对待，在全社全体人员努力下，取得了全区联社第二名的好成绩。没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里的各项规章制度，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，并经常加班加点，从无怨言，树立良好的形象，受到领导和同志们的好评。

四、自我评价：经过一年来的努力，我在工作中取得了一定的成绩，基本能胜任此岗位，但还存在着很大的差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展的需求，二是开拓进取，创新意识不足。三是对联社新的信贷业务及知识向信贷员传达的深度不够，在新的一年里，我要加强政治和业务的不断学习，团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，我相信自己能做一名合格的信合员工，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为全区联社奉献、进取、

立功、建业!

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、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岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20xx[]我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔[]a级××笔[]bbb级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。

因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。

如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

在地分行与地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。

信贷工作心得体会篇九

一、牢记十大戒律 增强遵纪守法意识

压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持；不是自己的服务对象，婉言谢绝；是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

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。

信贷工作心得体会篇十

信贷培训已经结束，回想起来仍历历在目。首先感谢县联社和磨坪信用社给了我这次培训的机会，而我也非常珍惜这次的培训机会，这些都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不可或缺的财富。心得体会如下：

- 1、“态度决定一切”是我在整个培训过程中感受最深的一点。西南财大讲师说在给我们“洗脑”。我却更愿意说是这两天

的培训在我们这些已装有石块的杯子中又填充了沙砾，让我们更为趋于完美。“合理的要求是锻炼，不合理的要求是磨练”，正是这样的学习态度，才能充分的吸收新鲜知识，真正的充实自己。

对于我而言，这些沙砾是敢于展现自我的勇气，是理论观念的补充，是积累实战经验的铺路石，是身处困境的积极态度，是面临挑战的坚定信念。“细节决定成败”、“唯一不变的就是变”、“情商决定成败”、“做不到第一就做唯一”、“团队给予我们的永远胜过我们给予团队的”等等这一切，感受从未如此深刻过。做事先做人，要创造卓越，专业知识、努力工作是必要条件却不是充分条件，从“秀才的梦”故事当中感受积极的心态决定积极的人生，态度才是决定的关键。

2、“什么是感恩”？有人说，感恩是鞋，穿上它，我们才能在人生的道路上健步如飞。而我觉得，感恩更像是生命中那一朵朵不谢的花，因为感恩，所以我们的生命变得五彩斑斓。作为一名信合员工，我无时无刻不感受到世人对此职业的尊重；无时无刻不在心底充满着拥有神圣职业的那种自豪。而在自豪的同时，我也深知，自己所拥有的神圣，所拥有的光环，所受到的尊重，无一不来自信合和社会的关怀，来自领导的信任，来自亲人的期待，来自广大储户默默的支持。

感谢信用社温暖博大的怀抱，让我沐浴在“服务三农”的阳光下，健康成长。是信用社把我培养成为一名光荣的信合人，使我实现自己的人生价值。社会各界齐心协力支持支农事业，党和政府给予信用社及信用工作无限关怀。这支持，这关怀似一股股暖流，涌动在教育工作者心田，时刻激励我们不辜负党和政府以及社会各界对我们的期望。

上了礼仪课，我明白了许多为人处世的道理，这是我在培训过程中的另一大收获。通过培训，尤其是自我介绍之后，增强了营销理念，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体

到每一个环节。更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信. 将营销知识与我们信用社的特殊营销产品相结合，感悟最深刻的是“客户的满意不包括无理的要求”，因为顾客的期望会提高，我们变的越快, 客户的口味就变的越高, 我们无法满足。

不能太在乎顾客一定要得到什么样的服务, 改变以前信用社的“客户就是上帝”的想法，在客户面前我们也要维护自己的尊严，不应该像以前要求的员工要做到“骂不还口，打不还手”，那样既得不到社会的尊重，也伤了员工的工作热情，无法体现信用社“以人为本”的管理模式，信用社的地位也会因此下降。自己的合法权益得不到保护就是损失。只要是合理的就要坚持自己的观点。这就需要恰当的感情沟通处理，也就是感情营销。

3、“要做百事通”，优秀的客户经理要熟悉信贷产品，加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。一位老银行家有句名言“任何一个傻瓜都能把钱放出去，而收回它却需要相当大的本事”。

信贷资金的安全性最重要，如果一笔贷款不安全，多么高的利率也弥补不了本金的损失。所以说信贷部门应是各行业专家集聚的地方。要了解各行业的情况。通过法律课的培训使我感到作为一名信用社的客户经理压力很大，法律对信贷资金的安全起到关键的重要，因为我们不懂法律会因一个小小的失误就导致信贷资金损失成百上千万，后果是严重的，损失是巨大的。特别是要熟悉《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》。

信贷工作心得体会篇十一

从柜员步入信贷无疑是一个大的跨度，必然需要转变思维，勇于面对新的岗位挑战，这也就需要自己勤于学习，充实信

贷业务知识，熟练掌握系统运用与问题处理，勤于向经验丰富的老信贷员汲取经验和方法。所谓知易行难，在学的同时还需要更加注重做，技能的掌握可谓是熟能生巧，往往都是在千百次的重复与锤炼中，在饱尝失败与坎坷之后而获得的。无论是资料的整理分类、扫描上传还是问题回复与沟通等都需要自己身体力行反复揣摩与总结，才能不断提升自己的综合素质，进而推进工作的效率与质量。

信贷工作心得体会篇十二

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，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。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

信贷工作心得体会篇十三

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌！

信贷工作心得体会篇十四

为了很好的完成浙江树人大学现代服务业学院学生暑期专业实习的要求，也为了自己所学的知识可以得到更好的应用，为毕业前的实习打下基础，在妈妈朋友的推荐下，我得以有机会进入绍兴恒信合作银行塔山分理处进行实习工作。近一个月的实习以来，收获颇多，也感慨颇丰。

为了可以尽快地熟悉环境，我首先查了关于这家银行的资料，了解了相关信息。绍兴恒信合作银行是一家由农民、个体工商户、自然人、中小企业法人自愿组成的股份合作制性质的社区性地方金融机构，主要从事吸收公众存款，发放短、中、长期贷款，办理国内结算、票据承兑和贴现，代理发行、兑付、承销债券，代理收付款项和保险业务等业务。其前身最早成立于1954年，历经了从农村信用社到信用合作联社、合作银行等三次重大体制变革。在多年的发展历程中，绍兴恒信合作银行始终以服务“三农”为宗旨、以支持市区经济为己任，通过转换经营机制，加强内部管理，创新金融产品，完善服务功能，实现了低风险、快增长、高效益的战略目标，树立了充满生机与活力的崭新的合作银行形象。

报到那一天，跟随银行分理处的主任来到了楼上的办公室。在和主任的交流中知道了，只有经过专业的考核，通过笔试面试，加上系统的培训，才可以进入楼下银行的柜台进行实习。因为我还未毕业，所以安排我在楼上的信贷部办公室，跟着客户经理学习。

开始几天，因为对信贷业务还不是很熟悉，经理只安排我一些最基础的文案工作，如信息输入、打印复印等等。不过因为中午休息的时间比较长，所以我有机会在办公室阅读各种资料，这对我的帮助很大，同时晚上在家也有针对性的查阅了与银行信贷业务有关的资料。

从业务分类情况来看，按服务对象分类，该银行的业务可分

为国际业务，公司业务和个人业务。其中，公司业务中的贷款业务可分为企业流动资金贷款和企业中长期贷款。个人业务中的贷款业务有商家乐贷款、白领乐贷款、项目经理贷款和汽车消费贷款。针对每一种贷款，银行对其贷款对象、期限、利率、担保方式、还款方式和借款人需提供的资料进行了明确的规定。

我坐的位子就在经理的对面，一个星期下来，我了解到作为信贷部的员工，最主要的工作流程就是受理、调查、审批、发放和贷后管理。从一些阶段性的报表来看，个人信贷业务，银行风险还是比较小的，利润的多少，仅仅取决于贷款数额的多少。只要根据市场特点制定相对应较低的利率水平，银行是可以从个人信贷上取得固定利润的，这两项贷款业务是可以实现资产增值的。再由银行对企业的信贷业务来看。企业贷款是最高风险的业务，银行产生坏帐的原因很大程度上是因为企业贷款。对于一个盈利性企业来说，坏帐不可避免，如何降低坏帐发生率才是应该密切关注的。在实习期间，我看到，信贷部从上至下每一个员工，对于企业贷款都保持着警惕的态度，在接到企业贷款时，都会从基础进行清查，一旦发现不利因素，便立即停止贷款审查，取消贷款资格。从手续上使企业贷款不再畅通无阻。具体审查时，银行对申请贷款企业要进行资产评估，涉及到总资产、总负债、资产负债率等各项考察项目。办公室的橱柜里，整齐的排列着每个借款人或企业的档案，根据资料的不同分类还要做好目录整理好归档，以备随时查阅和上级领导的检查。一段时间下来，我深深地体会到贷后管理也是整个信贷流程中非常重要的一部分，并不是贷款一经发放就什么都不用管了。因为我帮经理做了很多后续工作，比如信用业务授信业务授信后检查报告、贷款户贷后检查报告、信用评分比表，信用户台账等等。这些信息的汇总是下一阶段进行业务拓展的重要依据。

在实习期间，让我印象最深的一点是个人信用的重要性。因为无论是个人贷款还是企业贷款，档案里不可或缺的一份资料就是个人信用报告。不管是什么银行，都可以通过中国人

民银行的征信系统，根据身份证号码查出你的信用报告，以此作为贷款和为他人担保的重要参考资料。如果经常有还款逾期的，无疑是个人信用上的污点，会是申请贷款的一个障碍，而且在申请信用卡时，对获得的透支额度也有很大影响。

通过近一个月的实习，经理对我的工作能力、工作效率给予了很高的肯定。还和几个同样实习的学生相互交流，成为了朋友。

这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，特别是让我在学校之前几个学期所学的《会计基础》《财务管理》《商业银行经营学》等几门课中的知识得到了真真切切的运用。能够学以致用，无疑让我很有成就感。但同时，我也体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定差距的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的信贷管理基本业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行信贷业务的流程，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是信贷业务的审批和贷后管理，对于商业银行防范信贷风险有着重要的意义，也有利于减少呆账坏账的产生。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。

此外，单从工作方面来讲，我也学到了很多。首先，我深刻体会到银行工作规范化管理、严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。同时，遇到不懂的问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等等。

其次，工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习中深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要。

再次，培养良好的工作习惯。虚心向他人学习，和同事培养团队协作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处世的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复而枯燥，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待每一项工作。

认识到这些，我更需要将自己在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。这近一个月的短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁和过渡的作用，是我人生中的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，也为我走向社会搭建了一个良好的平台。

信贷工作心得体会篇十五

我叫___，是一名普通的__银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕。

一、思想建设方面

时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：，爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为交通银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切

为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

信贷工作心得体会篇十六

功夫不负有心人，要成为一名优秀的信贷员，无疑就是要能吃苦耐劳，肯下功夫，持之以恒的坚持，这是一个最基础也是最关键的素质。通过观察了解，优秀的诞生往往都是信贷员们的辛勤汗水和废寝忘食浇铸而成。在参与调查过程中，从咨询受理到放款再到贷后检查管理，信贷业务时间特点与客户经营变化的不确定性，需要信贷员倾注更多的时间与精力来确保做好业务维护好客户的同时管控好风险；而正是这种耐心、细心、沉稳且不畏困难的精神才使得调查、沟通、核实和管理落到实处，实现工作瓶颈一个个新的突破。

信贷工作心得体会篇十七

改革开放以来，农村经济发展迅速，我市的农村信贷总量持续增长，但其增长速度呈放缓趋势。农村信用社的信贷服务方式较为传统，信贷营销品种单一，没有品牌，缺乏创新，难以满足一部分客户的资金需求，从而使农村信用社的信任度比商业银行要低，信贷市场发展缓慢，开发和推广创新的信贷产品成为农村信用社信贷业务进一步发展的关键。

前段时间，省联社xx办事处开办了为期四天的xx市农村信用社信贷业务培训班，我有幸参加了这次培训。我非常珍惜这次培训机会，这四天的培训中所学的知识都将沉淀积累成为

我职业生涯以至整个人生当中不可或缺财富。心得体会如下：

信贷工作心得体会篇十八

照例每当这个时间总结是不变的主题，昨天今天明天是亘古不变的思路。以下将从设计师的几个专业素质方面来分析一下得失。

对于设计人员，能力的锻炼积累提高是重中之重。这一年，对大量方案的制作，有了大量的积累，对方法、流程也有了更深刻的认识。对规范也有了进一步的了解。能力来源于实践，实践检验能力；一年来，按照自己思路一步一步地脚踏实地地走过来，有些思路可能做到了，而有些可能还有一定地间隙，具体表现在以下几个方面。

一、对净化方案深刻理解

这一年，通过对东莞信义、东莞倍克、龙晨光电、迈瑞恩科技、光核光电等几个净化方案的制作，我对此方面的知识有了更进一步的深刻理解，具备了更强的能力。为方便与甲方的沟通，我更多地了解了无尘室的各个级别档次，用心揣测达到的设计效果。作为设计师，主要通过国家现行规范和甲方的思路来宏观控制；其次，材料的确定，主机选用何种系列、品牌，管网的组织规划也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深人士请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

二、装饰预算的理解

预算作为甲方投资的规划，是方案设计作品能否完成的最直接表达方式，它决定着设计方案中材料的运用，优秀技术人工的选择，设计风格的改变。也是决定甲方对整套方案部分

取舍的一个很重要的原因，所以我认为方案预算是整个设计系统中相当重要的组成部分，也使我必须更熟练更深刻的掌握。一年来，通过对丹邦科技项目、翡翠会所项目、东莞理想项目、龙晨光电项目、东莞松山湖工程项目、中惠样板房项目、东莞金铭电子有限公司车间净化装修项目、光核光电科技项目等制作，更进一步熟练的掌握材料的单价、人工的基本成本，利润的基本把握。对于大型的综合项目的预算把握还有些许间隙，还有些遗漏。还需要不断的学习和实践。

设计师又如一部电影的总导演，了解设计内容思路、选材、构思方案、制作、后期预算等等，是一套繁琐系统的过程。

信贷工作心得体会篇十九

一年一度的会计决算工作就要到了，为了使各分公司会计人员真正搞好决算的结账工作与新建账的衔接与过度，特提出如下注意事项和要求：

1、善于发现问题。

会计其实就是掌管一大堆的乱麻，通俗说就是保管单位的“针线筐箩”，该往出取的货币等费用，应按照财经纪律及有关支出规定行事，对于不合理、不合法的会计业务，就要运用法律及相关的会计知识予以鉴别，以便及时地发现解决问题，堵塞漏洞，减少损失。

2、监控齐动手。年终对辅材、原材彻底盘点。“铁路__，各管一段”。每人经管的这一小环节抓好了，企业通盘的大环节才有保障和依靠。“千里之堤，溃于蚁穴”，作为会计工作警示语妙极了。会计人员对于原始凭证的取得应与业务人员多联系和沟通，首先保证你取得的第一手票据真实合法，单位名称、税号等重要元素务必填写正确。年终对账，对银行帐、现金账、辅材账、原材料账都要核对清楚；对于未达账项，应编制银行余额调节表调节平衡。

3、对年终决算工作高度重视。

结合企业年度方针目标及本部门的生产工作实际，该酝酿的酝酿，该倒算的倒算，对应上交总公司的占用应缴款项逐项核查清楚，按应计提上交的比例计算清楚，于年终足额清缴完毕。该算的收益算够，不愧对下面职工，不该计算的费用支出，也不要牵强，毕竟会计人员的账是要经得住反复多次地稽查的，让时间去验证，让历史去评说。各位，我们会计人员要清清白白做人，不要一查一个问题，都是经过我们一手操办的，这样人对人己，对企业及影响都不好。

4、重申职业道德与保密工作。

会计人员是企业的经济卫士，自身要作风过硬，恪守会计职业道德，维护企业职工利益，说话办事要注意自身形象和分寸，哪些话该说，哪些事不该办，心里要自有一杆秤，前提条件和衡量的标准就是国家的财经纪律、财税法规和本企业的各项规章制度，市场浩渺无边、变化莫测，作为会计人员对保密工作既要重视，又要不失自己的一言一行，“成本不公开，家丑不外扬”，从一点一滴做起。

5、仔细、细心、认真是对会计人员的最起码要求。从原始凭证的审核，记账凭证的编制，到账簿记录，报表的及时报送，都要做到数字书写规范，摘要简明扼要，一目了然，无刮擦涂改痕迹，让人有一种舒服感，一看就知道出自你内行的手笔，此之谓你这人上了会计这门道儿。

6、重视学习，不断提高自身的业务素质。

最后，让我们规范达标，夯实基础，向会计工作的现代化更高层次迈进。

信贷工作心得体会篇二十

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养殖户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。