# 信用联社信贷年终工作总结

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-26

*第一篇：信用联社信贷年终工作总结信用联社信贷年终工作总结信用联社信贷年终工作总结信用联社信贷年终工作总结，在联社信贷科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务...*

**第一篇：信用联社信贷年终工作总结**

信用联社信贷年终工作总结

信用联社信贷年终工作总结

信用联社信贷年终工作总结，在联社信贷科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

1、处理好“三个关系”：

责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管

理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考核办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。

贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。

2、严把制度执行关。在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运

作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

3、结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

4、明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

5、对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

6、严把贷款投向关：放贷不滥。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城

乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

7、对信贷人员的工作过程进行控制，重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

8、提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素

质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强对信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

9、回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，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，为我社经营效益的提高，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在今后的工作中，我还是会继续加强学习，主动转型，迎接挑战；全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；加强组织协调能力；

通过自己的努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着

不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。稳步探索推行粮棉油加工企业的仓单质押贷款业务，解决粮棉油加工企业流动资金需求大、抵押难的问题，发展、支持一批有市场、有效益、有前景的优质涉农企业做大、做强。

（二）两个“稳健”。一是稳健开展高中教育、医疗卫生、土地储备贷款，支持城区开发改造，支持市内重点高中及三甲以上医院，提升xx“文化之乡”的内涵。二是稳健开发城乡居民个人消费信贷业务，为全市城乡居民提供耐用消费品、住房、助学贷款服务。通过部门合作，存贷挂钩，有步骤地开展公务员小额信用贷款业务，促进全市的消费升级。

（三）三个“积极”。一是积极开拓社区小企业、工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。按照授信额度与经营规模相适应、授信总额与资本实力相适应、授信总额与可提供的抵(质)押物相适应、用信条件与同业融资条件相适应的原则，配合市政府、市人行、市工商、税务、街道等部门，以社区诚信建设、个人征信建设为基础，在xx陈家巷社区等五个社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广，力争在试点的基础上再增一至两家。

二是积极拓展优质公司信贷业务。按照全市纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大主体支柱产业，重点支持股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司。

三是积极拓展优质、系统客户。在市政府的支持与倾斜下，向市政基础设施(水、电、路)、烟草、通讯等大客户，优质客户介入。

（四）三个“加大”。在内部管理上，主要在提高服务水平上下功夫。一是加大考核力度，将任务分解到社、到人，强化营销、市场、业绩意识，充分调动全员工作的积极性，提高全员的服务意识和业务素质；二是加大服务力度，在服务时间、服务方式、服务手段、服务举措上下功夫，实施办贷“一站式”服务，全市统一将办贷窗口“由楼上搬到楼下、由后台走向前台”，做到“门好进，人好找，事好办。”；三是加大宣传力度。接受社会监督。做到贷款对象、条件、程序、利率、额度公开，将贷款流程公示上墙，实行限时服务。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找