# 2024年银行信贷员工作心得体会(三篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-09

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。银行信贷员工作心得体会篇一信贷人员肩负着为银行创造经济效益的重要使...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**银行信贷员工作心得体会篇一**

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，努力将风险控制在最小范围内。我们必须要深刻认识到这些，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当中去。

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。如果这两点不能俱备，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\"四不准\"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xxx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，xxx人也在实践着这一优良作风，我对此有着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。

**银行信贷员工作心得体会篇二**

我是xx支行的信贷员，调查贷款客户达xx位，成功放款xx笔，发放贷款达xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会;

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从19xx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。辛劳踏出丰收路

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xx银行信贷员。

**银行信贷员工作心得体会篇三**

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!

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