# 最新信贷员的述职报告(5篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-06

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!信贷员的述职报告篇一自己在工作实践中深知，作为一名信贷员，务必做到懂政策、熟制度，...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**信贷员的述职报告篇一**

自己在工作实践中深知，作为一名信贷员，务必做到懂政策、熟制度，不断学习以持续先进的思想、文化理论知识，力求成为“学习型”员工。今年我透过在以下三个方面的加强学习，业务水平得到了较大提升：一是加强“内部知识”学习，重点是学习我行各类贷款业务操作细则和规章制度。二是加强“外部知识”学习，重点是企业财务知识、法律法规知识和银监会“新规”知识等。三是加强“操作知识”学习，重点是了解和掌握信贷管理系统、人行征信系统、报表系统等各业务操作模块环节和步骤，精通操作要领，努力提高自身操作应用水平和办贷效率，这是既是做好信贷管理的基础，也是必备技能。

按照各类贷款不同要求，做好客户营销和贷后管理工作。重点是要将各类贷款的具体贷款条件、方式、期限、利率、工作要求等落到实处，确保政策执行“不走样”。要在加强加强监管的同时，正确处理好与贷款客户的关系，服务与担当并重。自觉做到警钟长鸣，坚持原则，执行政策，秉公办事。

加强服务，不仅仅是联络我行与客户感情的关键，而且是维护我行形象和声誉的关键，也是诚实守信原则的具体体现。过去的一年，我基本能做到用心营销新客户、重点营销“卡贷宝”等新产品，同时拉动存款业务、理财业务的增长。对老客户能做到定期维护，透过电话问候，上门服务等方式，增进与老客户之间的友好合作关系，耐心讲解我行最新信贷产品、理财产品和近期政策动向。在受理业务期间，我坚持尽可能减少客户等待时间，在保证贷款安全性的前提下，最大限度地满足客户借款需求。

在信贷岗位上，我获得了很多学习机会和自我发挥的空间，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了必须的进步和成绩，但仍存在较多不足之处：

1、贷款管理潜力不足，在数据收集和统计方面有待提升。

2、营销技能、力度仍有待提高，工作开拓不够果敢，创新服务意识有待加强。

3、法规和规章制度知识仍不够全面。

我认为，作为一名基层信贷员，要在取得成绩的时候多回头找一找失误的地方，在遇到困难或问题的时候，要向有经验的同事虚心学习请教，集思广益，团结协作，众手解难。在具体工作中，要谦虚谨慎，工作不分份内份外，勤动脑、勤动手。内外勤之间相互配合，同事之间相互帮忙，全行上下共同努力，齐心协力，共同促进我行各项业务全面发展!

以上述职，如有不妥之处，请各位领导及同事予以批评指正!

**信贷员的述职报告篇二**

时刻悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时刻里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是此刻的待遇。此刻我真的个性喜爱这份工作，正因在那里我能够看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

正因我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

那么我们怎样才能抓住我们的上帝的呢?贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真比较两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地坚信它会成功。那么我更坚信农行的竞争就随次而来，农行此刻的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜爱贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务就应更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?正因他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，坚信他们也会立刻招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。因此我们此刻开展了这样的工作，打下的“江山”我们务必要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮忙她。我们要发奋成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理潜质，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时刻，这样你才能更好地工作。虽然你的时刻是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你务必学会管理账目，正因我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。正因你做事时，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的工作环境、你的人际关联，何谈做出更好的事。我们首先务必在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关联，做到天天上班都是怀着愉快的情绪、带着用心向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。应对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要持续和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我坚信业务量会直线上升，以后的.回收率更是。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜质，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时刻里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确发奋方向，提出改善措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，因此更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，用心配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了必须的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改善。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，发奋使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

**信贷员的述职报告篇三**

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，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，我认真学习业务知识和技能，用心主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，发奋提高业务素质，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必须的提高。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，持续一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，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，分析客户的还款潜质等等，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样办?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。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我用心利用工余时刻加强金融理

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里带给的各种培训，用心参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时刻，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

透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。业务工作潜质、综合分析潜质、协调办事潜质、文字语言表达潜质等方面，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此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最后换来了喜人的成绩。

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，用心主动地做好本职工作。

2、强化意识，用心主动营销贷款。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，职责重于泰山，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、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜质，到保证人的资格、保证潜质，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;从资产负债状况的计算、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“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，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，发奋清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营状况，了解客户x的收入状况，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，透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，我将发奋克服自身的不足，认真学习，发奋提高自身素质，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。

**信贷员的述职报告篇四**

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在行领导的带领下和同事的帮助下，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，踏踏实实的做好本职工作。在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有一定的提高。现将一年来的工作情况汇报如下：

(一)加强政治理论学习，在平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，端正思想，亚于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚。

(二)加强业务理论学习，在平时我非常注重对金融行业有关法律、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，对单位下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，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。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

(一)严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的三查制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、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，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到三个必须，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。

(三)提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从不过夜。

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)积极主动营销贷款，我不断强化贷款营销意识，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，全年累放贷款9000余万。

(三)、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大家一起协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，抢抓机遇、奋发进取、审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，信贷科坚持服务三农办行宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范、强化监督、力促管理，不断提高支农服务水平。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、不透。二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。三是只是满足自身任务完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，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，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

我想说既然我已经成为我行的一名信贷员，那么我就应该做好，凡事认认真真，也许我会在信贷员岗位上工作一辈子，不论以后发展如何，我会放平自己的心态，努力工作，为我行发展做出自己贡献。

**信贷员的述职报告篇五**

时光飞逝，不知不觉一年将要过去，回顾过去的一年，我在联社和信用社领导的关心指导下，在同志们的帮助、村组干部的大力支持下，圆满地完成了不同阶段的工作任务，现将一年来的工作和学习情况总结如下：

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是立社之本、兴社之源。为此我积极宣传存款自由、取款自由、存款有息、为储户保密的储蓄原则，特别是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，只有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持文明用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不符合贷款条件，谁也别想从我这里借走一分钱。

\"三个代表\"重要思想的核心就是全心全意为人民服务，我作为一名普普通通的农村金融工作者如何实践三个代表，如何为群众服务?这应该是时刻约束我们工作的准则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮助下，在思想觉悟和工作能力上取得很大进步的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自己，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

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