# 【信贷员工作总结范文】信贷员试用期工作总结

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-09

*信贷员的任务是光荣而艰巨的。信贷员工作的好坏，直接关系到上级部门下发的任务能否完成。以下是本站小编为大家精心整理的信贷员试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。　　信贷员试用期工作总结（一）　　我是支行的信贷员，调查...*

　　信贷员的任务是光荣而艰巨的。信贷员工作的好坏，直接关系到上级部门下发的任务能否完成。以下是本站小编为大家精心整理的信贷员试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。

**信贷员试用期工作总结（一）**

　　我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达7XX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20XX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。

**信贷员试用期工作总结（二）**

　　不知不觉中在XXX公司工作已近半年，我知道这半年我没有虚度光阴，我过的很充实。我喜欢充实的感觉。在这里，懵懂的我也渐渐成长了，业务慢慢熟悉起来，待人处事也成熟了很多。

　　我被安排在资金部信贷员岗位上，虽然学校里面学过不少关于筹资、财务管理的理论知识，但是对实务操作一点概念也没有的，心中不免忐忑不安。工作没有想象的难，也没有想象的容易。虽然刚开始领导只安排些非常简单的工作，如跑单，就是将电汇、支票进行核对、整理、签章，交割到银行，然后对回单进行整理、分派。但是，要在限定的时间内，不出差错、完全顺利的完成这一日常跑单工作对新手来说也并不是件容易的事。尤其是师兄余伟把工作真正交接给我之后，看着都会的事情真正自己做起来才知道自己并不全会。因此，可以想见当时我忙乱的样子，常常是一副手忙脚乱的样子，在办公室间奔忙，或是骑着自行车一趟趟赶赴银行，或是忙到天黑还没能回来。我也犯过很多错误，当时让我很是懊恼，但是也正是这些错误教会我怎样才能把这项工作做好。现在总结起来，我觉得做好这项工作至少要做到五点：一要有责任心，二要细心，三要懂得统筹时间，四要懂得轻重缓急，五要灵活变通。我也认识到，信贷员作为一个业务层面的操作员，一方面是直接为业务部门提供财务金融服务，要尽量熟悉各种贸易金融工具和各业务部门经营特点，另外一方面信贷员是公司和银行沟通的窗口，要和银行人员要有良好的沟通和交流，树立大公司形象。

　　当然，当各种银行结算慢慢熟识，跑单熟练以后，XXX就让我学习做内勤工作，渐渐接手各项银行业务。我们公司在各个银行有着各种各样的金融业务，如最高额度授信、银承、国内证、四方协议、l/c、l/g、押汇、短融券等等，真让我大开眼界。虽然我现在主要还只是做些资料准备、联络递送等简单操作层面的事情，但是我也是有心思要增加对各种业务的认识理解，提高自己分析解决问题的能力。另外，我也跑遍了几乎杭城所有公司有业务往来的银行，认识了不少柜面和信贷部门人员，增长诸多见识。前不久，我和余伟也做了初步分工，由我协助处理朱红负责的银行，这是对我的挑战也是很好的锻炼机会。

　　这半年来和同事、领导处的都还融洽，各方面工作开展的也很顺利，师兄余伟更给我诸多毫无保留的帮助。公司为我们安排了宿舍，给我们新员工生活诸多的关怀，我也是很满意的。我喜欢现在的生活状态和工作节奏，更重要的是在这里我看到了人生前途和期待。我知道自身存在诸多不足、不成熟的地方，任重而道远。希望我能很快的成长起来，扛起公司的大梁，在为公司创造价值的同时实现自我价值。

**信贷员试用期工作总结（三）**

　　我于3月31号进入XX公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历XX开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

　　到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

　　作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：我们是职业的经理人，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

　　在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司不喝客户一杯茶的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到风险控制、速度、亲和力、创新的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

　　作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户XXXX的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

**信贷员试用期工作总结（四）**

　　伴随着20XX年7月的悄悄接近，我到业务部参加试用工作已经3个多月了，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，真的是受益匪浅。回顾这三个月的工作，在支行领导的关心及部门同事的帮助下，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。

　　现将这三个月的经历与体会总结如下：

　　一、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。面对业务员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结，让我对放款业务工作有了新的认识，也增加了自己的信心。同时，我深深感觉到只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看规章制度，参考支行其他同事的信贷档案，不断充实自己。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、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，回顾这三个月，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。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。慢慢接触居间借款工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的客户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好客户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的优质客户给予借款支持。

　　3、坚持借款原则，做好借款调查。我深知：信贷资产的质量事关支行经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。坚持对每一笔借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、借款风险度的测定，直至提出放与不放的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在放款前调查时，我做到了“三个必须”，即借款条件必须符合政策、借款证件必须是合法原件、借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，保证了借款发放的合规、合法。

　　4、强化管理，善于总结，优化效率。在业务部工作期间，结合本人以往在电脑方面的认识，我积极优化各类EXCEL和WORD文档资料的录入和数据整理，将多种数据汇总到同一表格，减少重复数据录入，优化客户资料的调用，现已制作完成“个人汽车贷款”、“个人按揭贷款”、“个人消费性贷款”、“企业流动性贷款”、“小企业联保贷款”等数据处理系统，有效提高工作效率。

**信贷员试用期工作总结（五）**

　　半年来，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：

>　　一、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。

　　>二、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。

　　通过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到1XX%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5XX0元左右，可以说集体个人的双赢。

　>　三、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。

　>　四、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。

　>　五、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。

　　>六、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。

　　>七、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。

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