# 清理违规放贷工作总结(必备22篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-03

*清理违规放贷工作总结1银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工...*

**清理违规放贷工作总结1**

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

\_\_结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我的努力工作了。

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在\_\_年，我的工作个任总结：

**清理违规放贷工作总结2**

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。

对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

**清理违规放贷工作总结3**

近年来，随着农村经济的蓬勃发展和农村合作银行改革的不断深化，我县农村合作银行存贷款业务得到了长足发展。截止20xx年底，西乡农村合作银行各项存款余额亿元、各项贷款余额亿元，分别占全县金融机构各项存款总额和各项贷款总额的、％，存、贷款规模总量和所占市场份额均居全县金融机构之首，成为我县农村金融的主力军和支持县域经济发展的坚强后盾。由于历史遗留问题和其它诸多方面的原因，我县农村合作银行形成了一些不良贷款，存在前清后增现象，不仅制约了农村合作银行的发展，而且直接影响到我县农业和农村经济快速发展。为了切实抓好不良贷款清收，进一步提高农村合作银行信贷资产质量，增强支农资金实力，促进农村金融事业良性发展，以更好地支持县域经济发展，按照省政府办公厅《关于帮助农村信用社清收旧贷依法打击逃废债行为的通知》(陕政办发〔20xx〕89号)和市政府办《转发省联社汉中办事处关于开展农村信用社不良贷款清收攻坚年活动实施意见的通知》（汉政办发〔20xx〕8号）要求，经县政府研究，决定将20xx年确定为全县农村合作银行不良贷款清收“攻坚年”（以下简称“攻坚年”）。为确保“攻坚年”活动顺利开展，取得实效，特提出以下实施意见：

**清理违规放贷工作总结4**

某公司是以经营制造、销售纺织品，出口自产的棉纱、面涤纶纱、棉坯布、棉涤纶坯布等系列纺织品及服装的企业。以来，公司生产用原材料价格、用工成本涨幅较大，而产成品价格基本维持以往水平变化不大，作为主营业务纺织盈利较低，仅靠牛仔布维持经营，加上受国家纺织行业出口退税政策影响，公司利润空间被严重压缩。208月开始，企业经营困难;由于招行撤资1000万元等原因，年11月起，整个企业资金链濒于断裂，导致企业停产。

工行桓台支行在该企业融资总额为万元，其中：万元为房地产和机器设备抵押，万元为另一企业担保。自1月开始逾期欠息，至206月底，全部进入不良，五级分类为次级类;当前为可疑类。

贷款行于元月对其起诉，、并诉前保全查封我行抵押的房产、土地、设备，我行胜诉后立即申请强制执行。通过多方努力，几经周折，法院委托于6月21日公开拍卖涉案资产高于评估价25%成交，目前已全部清收我行贷款本金万元及诉讼费用。

**清理违规放贷工作总结5**

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现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，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。一年来，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，责任重于泰山，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、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。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户20\_的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

**清理违规放贷工作总结6**

日前，温州市开展领导干部违规借贷专项治理工作。

此次专项治理的对象为市县各级机关、人民团体、事业单位乡(科)级及以上领导干部(副处级及以上含非领导职务)，国有及国有控股企业(不含中央垂直管理单位)中层及以上干部，以及上述范围内党的十八大以来离退休的人员。

治理工作分为自查报告、核查抽查、整改巩固三个阶段展开。重点清理和规范党的十八大以后发生或延续的、影响领导干部公正执行公务、廉洁行使职权的借贷行为，例如利用职权或职务上的影响，以本人、亲属或他人名义，以借为名，长期不还，实为利益输送的行为；利用职务便利无息、低息向他人借款或高息出借资金的行为；违规为他人提供担保或要求他人提供担保的行为等。

在治理过程中，对重点领域、重点人、重要岗位开展针对性核查，对其余人员根据实际开展抽查。针对发现的问题和漏洞，结合全省正在开展的金融风险防范工作和我市新时代“两个健康”先行区创建工作，进一步健全完善领导干部防止利益冲突相关制度规定，进一步规范领导干部廉洁从政行为，推动构建“亲”“清”政商关系，营造风清气正的政治生态。

温州市纪委相关负责人表示，此次专项治理将按照“自查从宽、核查从严、妥善处理、维护稳定”的原则，对在规定时间内如实申报，按要求主动及时整改的，可视情节从轻或减轻处理，情节轻微的，可免予处理；对群众举报、专项核查中发现存在弄虚作假、瞒报漏报，未按要求及时整改的，按照有关规定从严处理；对此次专项治理工作开始后，仍顶风违纪者，视情从重或者加重处理，并点名道姓通报曝光。

**清理违规放贷工作总结7**

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

20xx年是继续全面深化农村信用社改革、促进发展的关键年，信贷管理部全体人员齐心协力，认真履行服务“三农”宗旨，在联社领导和银监部门的正确领导下，在联社各部、室及各基层社的大力配合下，不断深化体制改革，强化信贷管理，树立信贷营销理念，建立、完善和落实各项信贷管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了信贷工作及各项业务的健康稳步发展。为促使今后的信贷工作全面向规范化、制度化和成效化方向迈进，现将20xx年度信贷工作总结如下:

**清理违规放贷工作总结8**

(1)认真执行政策，规范内部管理，切实防范风险，不仅仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营职责考核指标打下坚实的基础。20xx年柳州市区联社信贷规模45600万元，12月末我联社新增52809万元，完成全年任务115。81%。

1、我联社以中小企业为主要目标市场，着力于提高中小企业贷款占比，提高贷款效率，帮忙中小企业解决担保难、抵押难的问题。截至20xx年12月末，市区联社中小企业贷款116985万元，占全辖贷款总额的54。34%，银行承兑汇票1706万元;对中小企业的授信户数为326户，比xx年末增加112户。支持的重点是对促进我市农业发展贡献较大、业务涉及面广的农业龙头企业和汽车、机械、制造我市三大支柱产业的上下游配套企业。

2、创新业务品种，提高金融服务潜力。针对中小企业的行业特点，我联社增强信贷工作的针对性和适应性为重心，大力开展产品创新，构建中小企业金融特色品牌，用心开展如仓单质押、担保机构担保贷款，汽车发动机合格证质押，动产质押，收费权质押等新业务品种。目前已累计办理168万元的票据贴现业务，办理xx市久源水轮机等三家企业1140万元银行承兑汇票业务，办理xx汽车配件厂400万元应收账款质押业务。xx汽车配件厂属xx企业的重点配套企业，该企业管理规范，年产值达5252。9万元。由于xx企业业务不断扩大，身为配套企业的xx汽车配件厂需增加流动资金扩大生产潜力。据调查了解，该客户对柳工的应收账款余额每月达1000多万元，经过三方协议，我联社首次采用应收账款方式给予xx汽车配件厂发放贷款400万元，解决了企业的燃眉之急。

2、简化中小企业贷款的审批流程，加快中小企业贷款的审批速度，我联社20xx年3月成立公司业务部，实现大额贷款集中管理。公司部直属联社管理，参与调查后直接信贷部门审批，最后送审联社审委会，建立新型高效审批机制。对中小企业客户的营销与信贷业务的预调查同步进行;审批时限承诺:最短3天，最长15天;小额贷款集中、批量处理。经过2个季度的不断努力，公司业务部的贷款业务质量不断提高，大额贷款办理流程愈加规范合理，目前新发放贷款余额为102522，共184笔。

3、加强与xx市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与xx市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

4、规范信贷内控制度，完善相关信贷业务流程。信贷部已于20xx年4月21日、20xx年7月24日组织全辖信贷业务骨干对辖区所有新发放贷款进行第一、第二季度信贷会审。为规范辖区内每个贷款管理岗位的操作流程，针对每个贷款品种的业务操作流程规定，信贷部下发《关于规范各项信贷业务操作流程的通知》(x农信联发)[20xx]266号，规范了个人住房按揭贷款、房地产开发项目、抵押贷款、保证贷款、农户小额信用的贷款业务操作流程。

(2)、加强信贷内控制度建设，规范信贷业务操作

1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。

2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。

3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。

4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及资料，强化了贷后管理职责。

本年，xx支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，xx支行各项经营业绩稳步增长，截止12月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加2145万元;各项贷款余额11344万元，较年初增加2527万元，存贷比例53%;不良贷款余额万元，较年初下降万元;办理银行承兑汇票金额8849万元;办理贴现金额5507万元;利息收入584万元，半年实现利润377万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

**清理违规放贷工作总结9**

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，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，那么我们就要保持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相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

**清理违规放贷工作总结10**

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县（市）支行。

**清理违规放贷工作总结11**

（一）深入学习党的理论知识和^v^系列重要讲话通过不断加强学习领会，把理想信念印在思想深处，切实增强政治鉴别力和敏锐性，时刻保持正确的政治方向。

（二）不断锤炼党性意识，增强党性修养。时刻牢记、经常反思，对照先进模范人物，查找思想上的差距和不足。

（三）强化自我约束，始终做到清正廉洁。

作为派出所所长要带头遵守中央八项规定和廉洁自律的有关纪律，学习研究好《准则》和《条例》，坚持勤俭节约；始终把严守党的政治纪律和政治规矩摆在首位，顶得住人情、管得住小节，不该说的不说，不该做的坚决不做，真正做到正人先正已；进一步净化生活圈、社交圈和娱乐圈，管好配偶、子女和所内全体民警，为他们树立模范榜样。

**清理违规放贷工作总结12**

(一)理论学习不系统，在学用结合上有差距。将学习内化为行动、转化为实际成效方面还有很大不足，将上情与下情的有机结合思考得不够深入。理论学习还缺乏广度、深度，在全面系统学、及时跟进学、联系实际学上下的功夫还不够，离学懂弄通做实的要求还存在一定差距。

(二)大局意识不深化，在统筹兼顾上有差距。在推进民族工作中出现的一些问题，虽然体现在表象上，但实质却透视出大局意识不够强。满足于上级安排什么就干什么，没有时刻提醒自己，在应对民族工作时既要站在全局角度去谋划统筹，又要充分结合实际去贯彻落实，没有把推进民族工作考虑得再全面细致一些，做得再周密稳妥一些。

(三)联系群众不紧密，在宣传动员上有差距。宣传方式方法单一、不够灵活，宣传氛围营造得不浓厚。平时联系群众不够紧密，为妇女群众服务的宗旨意识不牢靠，深入基层一线主动倾听民情民意时间少，不善于发现和处理群众关注的一些热点、难点问题，与群众单向沟通有余、双向互动不足。

(四)开拓进取不积极，在责任担当上有差距。工作中的担当意识、担当能力与组织的要求还不相适应，缺少直面问题的锐气、争创一流的决心，缺少排除万难的勇气、一干到底的韧劲。自认为一直以来对现在的岗位能够胜任，缺乏应有的紧迫感和使命感，放松了对自己的高标准和严要求。通过推进民族工作，面对严峻复杂的形势和工作中的诸多问题，想不出、悟不出更多解决问题的办法。

**清理违规放贷工作总结13**

1、贷款投放指标，截至20xx年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。完成全年任务的115。84%。

2、贷款收回率为77%。离任务贷款收回率为95%差18%。

3、不良贷款压降:，截至20xx年12月末，不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元。完成全年任务的100%。

4、利息收入:截至20xx年12月末，利息收入余额16433万元，完成全年任务数的16139万元的101。82%。

**清理违规放贷工作总结14**

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为一名信贷员，深地感到肩负重任，自己的一言一行也同时代表了我行的形象，所以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、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要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10多个月来的工作，尽管有了一定的进步，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进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为农商行的发展做出更大更多的贡献。

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银行统计员工，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，也有了更多的预防和惩戒措施，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”。xxxx年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx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。xx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。xx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xx地分行与xx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xx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”。

除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。

学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行统计员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

**清理违规放贷工作总结15**

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么办？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，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，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

间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

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。

**清理违规放贷工作总结16**

信用社大力清收盘活不良贷款工作总结

今年以来，英山县农村信用合作联社为尽快盘活信用社不良贷款存量，提高信用社资产质量，化解信用社信贷风险，集中精力，出击重拳，主攻难点，大力清收盘活不良贷款，收到明显实效。截止日前，共收回不良贷款本金3606万元，占计划的180%。其工作主要突出在八个字上。

一、定目标，突出在“准”字上。

该联社面对人难找、钱难收、时间长、扯皮多的不良贷款现实，不叫难、不畏难、不怕难，冷静认真地分析现状和有利形势及因素，找准突破口，自加清收压力，定准目标任务。元月初就按全社不良贷款总额的分布实际，确定全年清收计划为万元，并与各清收单位及时签订责任状，落实了清收目标任务。

二、定责任，突出在“早”字上。

该联社在明确目标任务的基础上，结合实际，及时制定并落实了清收责任制。按各社清收任务的责任大小,实行主任负总责，信贷组长担负清收任务，清收人员各负其责的清收责任制，社与组、组与人签订清收责任状，做到计划到组、任务到人，一组一合同、一人一责任，人人担起了清收责任，有力地激发了清收人员的信心和决心，激起早上清收战场，大力清收不良贷款的热潮。

三、攻大户，突出在“耐”字上。

他们通过对所有贷款按金额大小、清收难易、时间长短等进行分门别类后，在清收上主攻大户、集中攻坚，切实做好耐心细致的清收工作，做到主攻大户不松劲，攻坚克难不动摇，收到良好效果。如：金铺建筑公司结欠信用社贷款本金万元，多年未结利息，其公司并入县三联建筑公司，给放款信用社收回贷款带来极大困难。

对此，联社同信用社一起，数次找镇政府领导和原借款公司的借款人，克服多重阻挠和困难，终达成还款共识，形成还款意见，以12套商品房和办公楼、招待所、地皮以及外欠款等来源已偿还本息100万元。又如：三门河新铺街村村办茧站欠贷款万元，早已站垮人数。为收回此贷款，联社与所在地信用社一道久久恋战，日日驱驶摩托60余里，坚持到该村，还多次住在所在地信用社，找村“两委”干部清收所欠贷款，使该村由硬抵——赖债——认还——重新落实债务，经历了四个阶段的唇枪舌战，终于达成了重新落实债务的效果，该村并承诺在今、明两年还清。

四、抓销户，突出在“清”字上。

针对全县信用社不良贷款近万户，单笔金额最小的元的现实，他们决心从销户入手，抓“清”字突破。经过近8个月的共同努力，从单户元至1000元，从年限由1982年至之间，共收清1400户，“黄黑”借据销2236张，收回本金609万元。如：收回彭家畈石某1982年12月购买房屋借款结欠元，已转入内销的\'“呆帐”科目，在销户清收工作\_收回本息元。又如：满溪坪凉亭村徐某前欠贷款5笔，计元（该人是断臂残废寡汉，属扯皮赖债户），信用社清收人员9次上门，以鸭蛋等实物和现金共收回本金元，收息60元，这在当地起到了影响一方的作用。

五、抓保全，突出在“破”字上。

通过清查和核对，共有：南河异型石材厂、自来水厂、企业办，温泉二建、三建等38家企业和147个农户的借据手续不具备法律时效，联社组织相关信用社立即采取补救保全相结合，破户收本收息等措施，对每个企业补订还款计划、协议，下催收通知，完善抵押担保，破户收本收息和对每个欠款农户除下催收通知外，破户收本收息共185户，保全贷款金额548万元，使这些企业、农户所欠贷款全部具备了法律时效。

六、起诉收，突出在“胜”字上。

他们本着“起诉一笔，胜诉一笔，执行一笔，到位一笔”的原则，今年新起诉9件，起诉金额万元。除近期起诉的3件待判外，其余6件信用社全部胜诉。6件胜诉案中，2件正在进入自动履行期，另4件已结清所欠本金万元及其利息，资金已全部到位。另外通过司法拘留8人次，结清历年起诉案件16件，收回本金万元及其利息，收到起诉一人、震慑一方的有力收贷作用。

七、讲方法，突出在“活”字上。

他们充分发挥“一把钥匙开一把锁、一人一个方法、一户一个措施”等各自的收贷能力和优势，大力清收盘活不良贷款。如：城关信用社收回王某欠的万元贷款。清收人员经过认真分析，认为此人的个性倔强，只能顺摸，不能倒摸，于是，信用社主任多方寻找王的熟人，亲自与其多次上王的门做细致说服工作和鼓动工作，使该人不得不动情、通理，乐意地还清了贷款。此后，王在修路的工地上，看到信用社主任一行4名收贷人员，决意要请他们吃中饭，可他们都以收贷急着要找人为由，谢绝了此番好意。

八、结考核，突出在“严”字上。

他们彻底打破大锅饭，全面推行按劳取酬、多劳多得、少劳少得的万元含量工资分配制度。

一是将保底吃饭工资240元，按出勤天数次月初计发，每少出勤1天扣发10元。

二是将岗位工资及各种津补贴等工资，全额按收本收息万元含量当月末结帐兑现。

三是将效益工资留作年终，全额与个人收息任务挂钩，一次性结帐兑现。同时，对清收人员的清收工作常年坚持10天一结帐、一通报，一月一考核、一兑现，十分有效地调动和激发了全员清收盘活工作积极性，促进清非工作效果平衡发展，确保月月超额完成清收工作任务。

**清理违规放贷工作总结17**

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，通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，我将努力克服自身的不足，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。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

**清理违规放贷工作总结18**

1、思想方面：

自觉加强政治理论的学习，不断提升自身综合政治素养。作为一名^v^员，我深知政治理论学习对自身建设的重要性，始终将落实政治理论学习作为提升自我的根本途径和方式。一年以来，我利用业余时间，认真学习了^v^思想、^v^理论、^v^同志“三个代表”重要思想及^v^关于科学发展观的重要理论，以科学的理论武装自己，努力加强全心全意为人民服务的意识。

自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真学习县联社下发的各项文件，遵纪守法、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。不断加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，有效提升了自身的整体综合素质。

2、学习方面：

稳抓理论学习不放松，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，牢固构筑理论知识体系，不断提升自身的整体综合素质。

20\*\*年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，作为一名信贷部的职工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为为基层信用社提供正确规范的指导，为了全面提升自己的综合业务素质，跟上政策规章制度的变化。

我参与了信贷部对现行规章制度的修订汇编工作，为增强认识，自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于基层信用社各项业务开展咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我利用工作开展机会，多渠道的认真学习各项金融知识，不断的充实自己，密切关注时事政治和宏观经济向，对于联社下发的各类文件、资料，不简单的停留在知道、了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合分析能力、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。

3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

(1)认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

作为信贷业务部的一名“老员工”，我热爱自己的本职工作，深知自己肩上的责任重大，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强自己的责任感和责任心。

一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，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、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察;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，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

在具体的工作开展过程中，能够始终保持积极主动的工作态度，尤其注重提高工作开展的质量和实效，近年来我社高速发展，信贷规模的不断扩大，信贷业务日益巨增，基层社上报的贷款业务较多，经常需要加班加点来完成，这项工作即繁琐又重要，我坚持做到当天能处理的工作当天处理完毕，当天不能完成的做出计划及时处理完，严格保证材料撰写质量。

年初，接上级银行安排，我借调参与省联社的全省综合检查，有效吸取各经营社的经营管理模式和理念，对我社各项基础业务的规划开展积累了丰富的经验;此后，在xx银行信贷管理系统及财务管理系统的开发推广过程，又借调省联社科技结算中心进行调试、改造，借调期间，我把握学习机会，针对当前业务开展的实际，积极提出有效建议并参与了流程改造的整个过程，因表现突出，荣获此次系统开发推广“贡献奖”。

通过学习，使我对信贷系统管理和当前的业务开展都有了较为深入、透彻的认识，为下一步的工作开展，奠定了坚实的基础。

(2)深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系统管理工作

我自20xx年12月信贷管理系统上线以来，一直负责信贷管理系统的日常业务管理和系统维护工作。为保证知识的有效更新，我积极主动的学习信贷管理系统的相关知识，深入把握具体业务开展流程和相关操作。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

**清理违规放贷工作总结19**

通过认真对照检查，我认为:问题是表象，根子在思想。为此我深入分析了问题产生的根源。主要有以下三点:

（一）针对前面查找的问题，归根到底还是理想信念没有在心底牢牢生根。

作为派出所所长，总觉得只要以实干为本，只要扑下身子埋头苦干，按时保质保量完成上级部门交办的任务，年底考核取得好成绩，就会得到大家的认可。其实更主要的是理论学习不到位，没有把学习作为增强本领提升素质的主要途径，没有把学习摆在首位，学习效果不明显、不扎实，学习很多时候停留在学过的层面上，导致自

己对党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本要求不能活学活用。开拓进取精神不足，缺乏迎难而上开创新局面的干劲和勇气。

（二）工作标准不够严格，有时放松对工作的要求和标准，特别是遇到时间紧、任务重、压力大的时候，首先想到的是怎样尽快完成任务，降低了工作标准，攻坚克难难的举措不够。

工作中缺乏力度，工作中习惯于上面的部署，机械式执行，上级部门和领导安排什么就干什么，不能主动出击，不能创新工作。

**清理违规放贷工作总结20**

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，通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，我将努力克服自身的不足，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：xx

二○一一年十二月三十一日

在这个收获的季节里，我将自7月份入职公司到九月份工作分以下几个方面作述职：

主动学习、踏实肯干、夯实专业基础(相关专业理论知识、熟悉和把握行业动态以及公司相关固井外加剂产品)扮演好转型之后的新角色。

有方向、有目的的改良自己性格上的缺陷(变内向为外向、开朗、活跃、沉稳)相信这样能为工作添色不少也可以为自己的人生多填充上一份精彩。

各拟制一份短期的人生(工作、生活)拓展计划和一份长期人生(工作、生活)拓展计划。消除自己在未来工作、生活上的迷茫和不知所措。

其次，古语云，在其位，谋其政。身处技术员岗位，一定要有扎实的相关专业基础知识和开拓技术创新的思维观念。入职的三个月期间，从起初的公司各项基本管理制度培训、固井基础理论知识接触、实验设备仪器操作与维护、公司固井外加剂产品认知到前线的固井水泥浆体系、水泥浆性能参数与室内模拟试验操作规程、固井工艺与工具、公司业务范围和合作商等等一系列的固井相关事宜，自己正在从一张“固井白纸”慢慢的在誊写成为一张“固井技术牛皮卷,也坚信在一定的工作周期范围内自己可以让这张“固井技术牛皮卷”愈演愈厚。结合自己在工作中的得与失、不足与优势，自己还应在工作中不断加深对公司固井外加剂产品的应用范围、固井水泥浆体系、水泥浆性能参数与室内模拟试验操作规程、固井工艺与工具等一系列的板块理解与学习掌握并能熟练应对实际固井事宜中的一切复杂问题。有规划、有方向、结合理论与实践制定长短期的学习计划：

多学多问、不懂就问、把握好一个新人的学习姿态。

扎实固井相关专业的理论知识以及将理论运用到实际生产中的方式方法。

端正工作态度，实现完美转型。只有实干、多干方能打好坚实的基础。

最后，工作范围内接触的业务与一个新人身份对公司管理发展的建议。三个月的时间，说长不长说短不短，在公司西北区域接触的井次有TK862、TH12355、TK953H，有了对固井流程的简单了解，从接到试验任务单、小样实验摸索与试验要求参数的契合并撰写小样实验报告、井场配灰、半大样实验并与试验要求参数契合及半大样实验报告、井场配水、大样实验并与试验要求参数契合及大样实验报告、井场固井施工并记录相关施工参数并签收施工费用单、施工结束后期的负责人工作总结并发予分管领导审阅、井次实验记录归档、等待固井队固井质量验收并时刻与接洽人保持联系、公司相关领导针对固井质量结果给予负责人考核相关事宜。

作为一个新人，针对公司的各项管理制度和公司发展建设的相关建议，本着新人该有的姿态和新人认知上的局限性，在一些原则上的错误建议还请公司领导海涵。

公司针对新人在固井基础理论以及实际生产中的系统性培训培养机制有所欠缺，对于一个新人渴望快速成长的期盼，无异于奢望。

西南西北区域是否也应该像总公司一样，超出正常上班时间的时间份额记为加班。

感恩是一个永恒的主题。来到公司这个大家庭，是公司把我们这一堆烂泥慢慢扶上墙去的，诚挚的感谢公司领导对我们这群新进员工的栽培和殷切关爱，相信公司在任何决定上都有公司自己的立场和生存利益的竞争，再次献上我对公司的深深谢意，预祝我们这个大家庭的明天会更好。

我镇在区委、区的正确领导下，认真贯彻落实区委、区关于加强贷款清收工作的要求，切实把贷款清收落实到实处。xx年来，我镇严格按照区“一把手”工作要求，认真开展清收不良贷款工作，现将具体情况总结如下：

一、高度重视，积极组织

为切实加强我镇的清收不良贷款工作，镇领导班子高度重视，成立了由镇长任组长，副镇长、分管领导任副组长，各部门负责人为成员的清收不良贷款工作领导小组，并及时召开全镇的农村信用社清收不良贷款工作会议，研究部署清收不良贷款工作，确定了由支行党政主要领导担任组长的清收不良贷款工作领导小组，制定了切实可行的清收不良贷款清欠方案。并于今年xx月份召开了农村信用社清理不良贷款工作会议，全面分解落实清收不良贷款工作目标任务，制定了切实可行的清收不良贷款工作计划和清收不良贷款计划。

二、明确分工，落实责任

为确保清收工作顺利完成，我们分片包村，明确了工作任务，由分管领导具体负责，由各村、各社区负责人、各社区村共同组成，并明确了各自的任务和职责，形成了齐抓共管的工作合力。

三、精心组织，全员参与

我们把清收工作当作一项经常工作来抓，对不良贷款进行了集中清收，同时我们按照区纪检组的要求，结合我镇实际，采取有效措施，对清收不良贷款进行了全面清收，取得了较好的效果：一是我镇信用社在今年xx月份全面完成了不良贷款清收任务，截止xx月中旬，不良贷款发放额为3000万元，比去年同期增长，不良贷款发放额为万元，比去年同期增长，不良贷款发放额为万元，同比增长，不良贷款发放额为万元，比去年同期减少万元，不良贷款发放额为万元，比去年同期减少万元，不良贷款发放额为万元，比去年提高万元，不良贷款发放额为万元，不良贷款发放额为万元，同比增长，不良贷款发放额为万元，比去年同期增长，不良贷款发放额为万元，不良贷款发放额为万元，比去年同期减少万元，不良贷款发放额为万元，不良金贷款发放额为万元，比去年同期减少万元，不良贷款发放额为万元，不良金贷款发放额为万元，比去年同期减少万元，不良金贷款发放额为万元，不良金贷款发放额为万元。

四、加大宣传，营造氛围

清收不良贷款的主要任务是宣传国家不良贷款的相关知识，宣传贷款清收的各项相关政策，教育大家自觉抵制不良贷款和有关信用社恶\*行为，引导大家自觉抵制不良贷款，提高清收利息的速度。同时，我们在各社区利用会议和晨会宣传清收工作的重要性，提醒大家在清收工作中要注意哪些事项，对有不正当的行为要及时纠正。并在醒目的地方张贴宣传标语、宣传画等。通过宣传，大家清收利息不断上升，清收工作得到了大家的支持，达到了预期效果。

通过清收不良贷款和有关信用社恶\*行为发生后，使我镇的信用社有了明显的改观。

五、认真组织，严格管理

按照区纪检组的要求，我镇对清收不良贷款进行了全面清收，共清收不良贷款341万元（其中：清收不良贷款554万元、非清收贷款223万元）、非清收贷款720万元、非清收贷款580万元（无不良贷款发生）。

六、存在的不安定因素

在清收的过程中，我镇的农村信用社员工没有严格按照规定的程序进行业务流程，没有按照规定的时间进行各项业务的业务。对于不符合规定的、有不良贷款发生时间、地点的，我们的信用社员工没有按照规定进行业务，没有按时向区信用社上报业务的情况。在清收的过程中，我们也发现了一些不良贷款的苗头，如不按时，或按规定时间催收，不按时催收贷款，对于这些苗头，

对照本次组织生活会上同志们对我提出的意见建议和我自身查摆出来的问题，本人将切实整改到位，承诺如下：一是加强政治理论学习，继续深入学习领会^v^^v^关于扫黑除恶重要指示批示精神和^v^决策部署，提升政治站位，用理论武装头脑，指导实践，做到学以致用，二是强化扫黑除恶政策学习，强化贯彻落实的政治自觉和责任自觉，提升贯彻落实的执行力和落实力，进一步夯实工作基础。三是兴强党性观念，严格自律，遵守法纪，自觉抵制社会不良风气影响，不利用职责之便谋取私利，以身作则，以优秀^v^员的标准严格要求自己，做到廉洁从税。四是担当作为，坚决如实举报涉黑涉恶问题线索;廉洁从政，坚决不做黑恶势力的“保护伞”;洁身自好，坚决不参与带有黑社会性质的组织;严格保密，坚决不为涉黑涉恶人员通风报信;谨慎用权，坚决不利用职权干预插手过问案情;公道守节，坚决不为涉黑涉恶人员说情、打招呼、递条子;干净做事，坚决不干扰办理涉黑涉恶案件。

联社紧紧围绕上级行的有关精神和《农村信用社财务管理实施办法》，本着“总量控制，效益优先”原则，强化成本意识，积极拓宽增收节支渠道，压缩费用开支，提高会计核算水平和经营效益，现将一年工作总结如下：

**清理违规放贷工作总结21**

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，通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，我将努力克服自身的不足，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。

可以用这样一句话还形容，没有法律部的超额完成，没有法律部的重拳出击，没有法律的震摄，半年任务的完成，绝对没有如此顺利和精彩。

20\_年是不良贷款清收工作的执行年，仅上半年法律部收回本金xxx万元，收回利息xxx万元，分别占收回本金的xx%，占利息收入的xx%，而这些成绩取得，得益于三个方面：一是得益于联社党委的大力支持，如果没有联社的支持，依法执行绝没这么顺利，到目前为止，没有一个领导打招呼，说情的。二是得益于人民法院的鼎力相助，诉讼容易执行难，这是全社会共同的难题，每年都会成为人大会议提案的焦点，今年为了解决好执行难，法律部采取了“早动手，多沟通，勤捕信息”的办法，效果十分显然，20\_年4月至6月期间人民法院共传唤被执行人xx余人，现场执行xx余次，往返执行数xx次，共查封当事人帐号xx余个，共拍卖、查封、扣划收回资金xxx余万元，起到了震摄一方的作用，近三年诉讼案件结案率达xx%。三是法律部全体共同努力工作的结果，不仅在依法强制执行的同时，还抽出时间配合综合部到农区三个分部进行现场反复督办，深入一线帮助分部进行收贷、收息，另外还对历年诉讼案件进行了梳理，分对象确定重点，使强制执行工作落到实去。

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。以下是我的主要工作：

**清理违规放贷工作总结22**

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款0笔，金额0万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象;

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止\_\_年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比\_\_年末增长\_\_万元。其中，活期存款\_\_万元，比\_\_年末增长\_\_万元;定期存款\_\_万元，比\_\_年末增长\_\_万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力解决农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇;在工作中细致周到(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心;评定信用村镇严格详细);坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待;以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信贷款金额0万元，其中一级信用户0户，金额0万元，二级信用户0户，金额0万元，三级信用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个;授信企业0家，授信金额达到0万元;

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。\_\_年累计发放制种业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元，养殖业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元;

\_\_年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，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，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，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，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献!

\*\*高速公路项目是各家银行贷款营销的重点，由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢;有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐;也有利于提高银行整体竞争实力。

因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与\*\*公司联系，要求增加\*\*公司贷款投入。我部在XX年取得xxx元贷款营销后，今年根据\*\*项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住锲机，积极与\*\*公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向\*\*公司发放项目贷款xxx元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。主要表现为：

1、行长挂帅，全面出击。

为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到\*\*公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得\*\*公司的理解与支持。

2、客户经理全身心投入，全方位服务。

我经常深入企业，了解并掌握\*\*项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与\*\*公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。

3、留住存款，就是留住效益。

\*\*公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在\*\*县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同\*\*公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计xxx万元。

同时，为了能够稳住存款，在\*\*公司每次支付工程款时，尽量要求公司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

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