# 信贷工作总结及体会(合集23篇)

来源：网友投稿 作者：静水流深 更新时间：2024-06-25

*信贷工作总结及体会1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...*

**信贷工作总结及体会1**

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：

>一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

>二、开拓创新，寻找新的市场增长点

>三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

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。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水\*，争取早日成手。新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水\*，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、我会在XX年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

**信贷工作总结及体会2**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾的工作，在总行及各位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、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

>一、加强学习，努力提高业务技能

>二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去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。作为市场营销部副经理，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，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

>三、积极主动，完成总行下发任务

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；

二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷工作总结及体会3**

20XX年已经悄然落幕，对于我来说，它是一个十分重要的一年。在这一年里，我对信贷业务开始从不懂到逐步深入了解；从单纯办手续到开始分析企业，进行贷前调查，发现风险点；从单纯信贷业务到贷后催息、催收、起诉。总之这一年里，自我经历很多，学到了很多，经验更加丰富，现将这一年的经历与体会总结如下：

1、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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。我是去年12月份到公司工作的，在从事信贷工作以前，我的信贷经验不足。我到公司之后，为了迅速融入到这个行业中来，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了可贵的经验。

首先，我详细阅读了银行从业资格证的《公司信贷》和有关报表分析的书籍。经过学习，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程，了解了该从哪些方面考察企业，用哪些指标衡量企业，并掌握了调查报告的撰写。再次，在跟部门领导出去调查时，总是格外留心其对问题的分析和对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，整理出适合自我的调查方法。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

2、在一年里，自我不光是学会了办理业务，还参与不良贷款风险的化解和信贷风险的识别，这丰富了我的经验。14年里，我所在的业务一部出现逾期的业务主要是新星铸管和华远钢构。我一向跟随部门经理进行催收，了解了起诉的步骤，准备哪些材料等业务知识，学会了一些催收技巧。这些完善了我信贷业务的工作经验，从单纯的信贷业务到了贷后风险处理工作。

3、强化意识，积极主动营销贷款。在20XX年里，我跟随部门经理去高唐和茌\*一些企业进行了营销，学习了一些营销技巧。比如怎样与保安师傅沟通，怎样与财务负责人沟通，宣传公司的优势等等。

在新的一年里，我为自我制定了新的目标。做为客户经理，我将会从以下几个方面来锻炼自我：

一、加强业务学习，提高风险防控的本事。首先，我将会加强业务知识的学习，多看一些关于信贷风险方面的书籍，提高自我的风险识别本事，另外要经过小贷行业从业资格证的考试。其次，在工作中多思考，多往深处看一步，把工作做细，同时向有经验的同事多学习与交流。

三、及时完成领导交代的各项任务，积极配合好部门经理的工作。作为业务一部的一份子，我还要提高自我的驾驶技能，保证部门业务的及时开展，另外进取分担部门的工作，当好部门经理的左膀右臂。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。20XX年我要结合实际工作学习一下市场营销学的基本知识，又要积极参与实践，配合部门经理开拓临清和高唐的业务，为公司争取一批优质的客户。

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，同时配合好领导的工作，与全体同事一齐，团结一致，为公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自我应有的贡献。

以上是我的工作总结和计划，请领导批评指正。

**信贷工作总结及体会4**

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：

一是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。

二是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。

三是明确各环节、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。

四是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。

五是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。

六是严把贷款投向关：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。

七是严把制度执行关。

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。

**信贷工作总结及体会5**

今年毕业，我有幸在“中国邮政储蓄银行XX市分行”开始信贷工作，短短的一个多月，我感到收获匪浅。在得到良好锻炼的同时将之前的实践情况做如下报告：

>一、小额信用贷款业务

作为邮政储蓄银行信贷业务中重点的“小额信用贷款业务”；即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押；或是如果有三家都想贷款的个体商户的话,那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由部门主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。

>二、小额信用贷款业务的特点

其优点在于不需要抵押质押，放款速度快；并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助；但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。

>三、实践心得

通过不到两个月的实践操作，我锻炼了自己的交际、动手等能力，也明白了以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后的工作中重点培养自己在这方面的能力，为能更好的胜任这份工作，打好基石，才能发挥出更大的才能。

在实践中，信贷员的主要工作有一下几个方面：

1、收集客户的身份证、婚姻证明、营业执照等资料的原件及复印件（全部复印件均需要客户的签名，以保证复印件的真实有效性）。

2、核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性，通过面谈、现场调查等方式，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印报告。

3、在资料完全整理齐全并填写完相关的申请资料后，将客户信息、还款计划等资料都录入系统，上会通过后将所有资料上报放款中心。

>实践后，我有如下几点体会：

1.在实践中，我懂得了责任心一定要强。每一个工作人员对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于客户提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到实地认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。

2.在任何一项工作中，团队精神永远最重要！虽然每天都是各司其职，但遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题。并且在分析的过程中渐渐明白面对不同的客户需要用不同的方式对待，在调查时应该充满自信，增加客户对我们的信任感。我觉得做信

贷员最重要的还是与人沟通交流的能力，因为有些资料客户无法提供，也就无法从实物角度验证其真实性，信贷员必须从客户的口述中来验证他所说的东西是否前后矛盾，以达到交叉检验的目的。

3.俗话说“书到用时方恨少”，虽然在课堂上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当实际让我计算时我却发现有的公式都已经模糊不清了，并且像权益交叉验证的内容之前我未接触过，一些本金和利息计提的内容也不太清晰，因此在做权益交叉验证时我做的有点吃力。

4.在实践工作中我发现，在大学里学到的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知识的力量，很多工作都是熟能生巧，只有以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有很好的业绩。

5.随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。一旦客户被拉入黑名单，如利用信\*卡\*现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

**信贷工作总结及体会6**

银行信贷部年终工作总结范文

20\_

年度工作总结报告 信贷部 1、20\_年工作总结汇报

2、成绩和收获

3、不足和改进措施

4、20\_年工作计划重点 回顾和总结20\_年的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营

取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入 万元。

截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单

笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户。20\_年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均

为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。20\_年月度数据：20\_环比数据

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展

的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，范文写作始终坚

持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、

业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷

款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些

制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有

序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。信贷部成立后，我们面对新公司、新人

员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我 们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。

一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；

二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新

进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的

业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的

后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按

月度实施调度，进行计划安排，范文top100保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时

为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局

参股500万元，保证了经营的连续性。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选

择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全

提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，

确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20\_年度以来

办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。篇

二：xx农村商业银行信贷管理部20\_年度工作总结 xx农村商业银行信贷管理部20\_年度工作总结 20\_年，在总行党委的正确领导和科学决策下，xx农村商业银行信贷管理部认真贯彻执

**信贷工作总结及体会7**

时间飞逝，转眼我终于与x银行一同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的之后，我怀着满怀的热情和美丽的期许走进x银行的情形油然在目。入行以来，我仍然在从事一线柜员工作，在x银行激人奋进个人贷款业务心得，逼人前行管理模式的氛围中，在领导和朋友的帮助下，我一直严格规定自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务能力，在不同的工作职位上兢兢业业，经验日渐丰富，越来越信心的为用户提供满意的服务，逐渐成长为新城支行的业务骨干。五年来，在x银行的你们庭里，我终于从青涩走向成熟，走在自己选择的x之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将变得坚定，更加富有自信。现在将20xx年的工作做如下总结：

一、勤学苦练爱岗敬业

进入x银行伊始，我被安排在银行柜员岗位。常常听他人说：柜员是一个琐碎枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会妥协，而且在这个岗位上一干就曾经的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时经常见到困难，强烈的苦难感让我在心中默默地跟自己较劲，要做就要做得。\*日积极认真地学习新业务、新常识，遇到不懂的地方虚心向领导及朋友求助。我明白为用户提供优质的服务需要拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉为此，我为自己要求了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，\*时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和训练基本功。

相对其他技能，点钞是我的短板，为了尽快提升点钞的速率和具体率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的方法和心得，改正自已的不完善动作。一遍遍地练习，虽然每天工作下去已经很累了，但凭着对x银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到晚上。离乡背井的我在接到父亲电话的之后，总是说我过的挺好让她自己保重，其实有多少痛苦只有自己了解。为了尽早适应工作职位的规定，一年中也是回家一次与家人团聚，其他时间拿来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过大量刻苦地训练，我的整体技能受到了较大的提升。

**信贷工作总结及体会8**

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为北流支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在支行各位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、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去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。作为支行的信贷经理，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，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的 三查 制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理

方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷工作总结及体会9**

这一年，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“xx和二季度的“xx”等竞赛活动，xx支行各项经营业绩稳步增长，截止x月末，支行各项存款余额x万元，较年初增加x万元;各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，存贷比例x%;不良贷款余额x万元，较年初下降x万元;办理银行承兑汇票金额x万元;办理贴现金额x万元;利息收入x万元，一年实现利润x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。

一、各项指标完成

认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水\*而且为保证完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、抢占市场份额

通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

这一年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、这一年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如xx有限公司、xx有限公司、xx有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、这一年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年x月份实现利息收入x万元，超过去年全年收息水\*，实现利润x万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

三、开拓业务空间

加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、这一年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。x月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、这一年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、完善的内部管理机制

建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

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。

五、下一年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在这一年打下的基础上，下一年全面启动。

下一年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于这一年已有意向的项目，下一年力争做好、做实，例如要做好xx的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

这一年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下一年各项工作任务。

**信贷工作总结及体会10**

20XX年，XX信用社在XX联社的正确领导和支持下，认真贯彻落实各项工作会议精神，按照“稳健经营、稳步发展”的经营理念，植根于农村，服务于“三农”，拓展业务市场、强化内部管理、提高队伍素质，取得了整体经营稳健，各项业务有新发展，自身经济效益和社会效益有新提高的成果。现就20XX年工作予以总结，报告如下：

>一、总体目标完成状况

截至20XX年底各项存款余额XX万元，较年初增长XX万元，其中定期存款XX万元，活期存款XX万元，低成本存款占比XX%；各项贷款余额XX万元，比上年增长XX万元，增长%，全年累计发放贷款XX万元，累计收回贷款XX万元，存贷比例XX%；不良贷款余额XX万元，比年初下降XX万元，不良贷款比例由年初的XX%下降为XX%。

>二、主要工作措施

(一)加强理论学习，按照科学发展观引领各项业务又好又快发展。按照“好字当头、好中求快、又好又快发展”的要求，统一员工的思想，凝心聚力、干事创业、加快发展。开展自查自纠活动，积极查找合规风险管理中存在的薄弱环节，及时进行整改，确保依法合规经营，逐步推进合规管理长效机制。组织员工在学习上级文件精神的同时，全面规范服务标准，进而提高员工职业素质的目标。全面提升服务水\*，努力树立彭湾信用社良好的社会形象。

(二)严守“存款立社、服务兴社”的理念，全力加大资金组织力度，增强信贷支农后劲。一年来，彭湾信用社以“立足农村、服务三农”为经营宗旨，在为客户提供安全、热情、快捷、方便服务的基础上不断扩大服务内涵，创新服务方式，资金实力明显增强。要求全体员工抓好宣传服务，建立优质客户群，通过多项措施稳定并增长存款，具体从以下措施着手：

1、实行全员存款任务考核，落实目标责任制。通过奖金福利与存款贡献挂钩调动职工工作积极性；

2、提高单位存款和低息存款的比重，降低成本，提高效益；

3、信贷人员上门服务做好信贷营销，积极开拓市场，达到以贷引存的目的，在吸收大批资金的同时也对信用社的业务进行大力宣传。

(三)加大信贷支农力度，积极支持彭家湾乡新农村建设。农村信用社根在农村，服务三农是我们的基本出发点，农信社以面向三农、面向小企业、面向地方经济和社会发展为服务宗旨。端正支持“三农”的经营理念，牢固树立靠支农求发展，靠支农增效益，靠支农树形象，靠支农降风险的思想观念，使支农工作再上新台阶。在我信用社的支持下，彭家湾乡农民涌现出了一大批种养殖户、个体私营户，催生了一批典型个体、私营企业，带动了地方经济的快速发展。

(四)多措并举，攻坚克难，狠抓不良贷款清收盘活。今年我们把不良贷款清降工作放在突出位置，对存量不良贷款分门别类、因类施策进行清收。将清收任务、分配到岗位和责任人。在狠抓存量不良贷款清降的同时，管住新增贷款质量，积极落实新增贷款的责任制，确保新增贷款质量，客户经理对所发放和所管理的贷款质量直接负责，新增贷款质量达不到规定要求的部分，视同完全责任贷款，按照贷款第一责任人制度的规定，追究责任人员责任。确保新放贷款严格按照贷款申请、贷款调查、贷款审批、贷款发放、贷后检查、贷款收回的程序，规范操作行为，确保了新增贷款质量。

在清收不良贷款工作中，根据贷户的不同情况、我们采取了灵活多样的方法：

1、根据不同的贷户情况制定不同的清收或盘活措施；对一次还清确有困难的签定还款计划，分期偿还。

2、充分利用春耕夏收秋播找人方便，农业作物丰收贷款户手头宽裕等有利时机，深入农户，迅速落实小额不良农贷。

3、将清收盘活计划任务责任分解到岗、到人，根据任务完成情况进行奖优罚劣。

(五)严抓制度落实，强化内部管理，全面提高管理水\*。

**信贷工作总结及体会11**

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。

**信贷工作总结及体会12**

本\_毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并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，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，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。

20\_\_年即将结束了，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，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作了。

今天借这个机会，我将20\_\_年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到\_%;贷款收息率\_%。全年实现总收入\_万元，较上年增加\_万元，增长\_%;实现净利润\_万元，社社盈余。实现净利润\_\_万元，同比增加\_\_万元，增长了\_\_%;所有者权益达\_\_万元，其中，实收资本和资本公积分别达\_\_万元和\_\_万元。

2、各项存款稳步增长。

年末各项存款余额突破10亿元大关，达到\_\_\_万元，较年初增加\_\_\_万元，增长\_\_%，完成上级分配任务的\_\_%;存款月均余额达\_\_万元，完成分配的\_\_%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

全年累计投放贷款\_\_万元，较年初增长了\_\_%，各项贷款年末余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元，增长\_\_%。其中农业贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%。年末存贷占比为\_\_%。

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%，较年初下降\_\_个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款\_\_万元，占比\_\_%，关注类贷款\_\_万元，占比\_\_%，不良贷款\_\_万元，占比\_\_%。

其中次级类贷款\_\_万元，占比\_\_%，可疑类贷款\_\_万元，占比\_\_%，损失类贷款\_\_万元，占比\_\_%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降\_\_万元，占比下降\_\_个百分点。(不含央行票据置换部分)

二、主要工作措施

(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》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\_笔，金额\_万元，杜绝打回上报贷款\_笔，金额\_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\_笔，金额\_万元，发出预警整改通知\_个社，涉及金额\_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\_\_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\_家，投放金额\_\_万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

**信贷工作总结及体会13**

这个我认为是信贷工作的基础条件。信贷业务是在不断发展和完善之中，只有掌握我行信贷产品最新的要素才能更好得把产品推荐给客户。有时候我在和客户聊我们银行产品的时候，由于我自己没有完全精通我们银行的产品，给客户误导或者需要询问别人，给客户感觉我“不够专业”，也影响到我们银行的形象。

20xx年已经到来，我会以一名合格的信贷员的目标要求自己，从沟通能力，营销能力，业务能力三方面出发，找差距想办法，在行领导和信贷主管的带领下，奔着艰巨的信贷目标，走出一条适合自己的信贷道路。

>信贷工作总结（18）

伴随着20xx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，到现在可以独自分析授信业务，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。现将这一年的经历与体会总结如下：

**信贷工作总结及体会14**

xxxx年，我在联社和xxxx信用社领导的带领下，在全体同志的帮助下，以^v^\*^v^和^v^\*^v^精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止xxxx年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xx%，增长xx%；吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx；现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%，比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。现将一年来的.工作情况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

>一、重视思想政治学习，提高自身综合素质。

一是加强政治理论学习。\*时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习\*理论、^v^\*^v^重要思想和党的\*、十六届四中全会精神实质，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年xxxx月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

二是加强业务理论学习。\*时我非常注重对金融行业有关的法律、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\*。为此，我利用业余时间参加全国\*高考，以优异的成绩被xxxx学院录取，读取大专学历，同时报名参加该院校的本科班预读。现已取得经济师职称资格。

>二、求真务实，勤奋工作，大力开展各项业务。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

（一）牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到^v^嘴勤^v^、^v^脑勤^v^、^v^腿勤^v^。

面对存款增长缓慢这一严峻形势，我急大家之所急，想法设法、竭尽全力挖掘储源。为收集储户信息，寻找新的存款增长点，每逢有外出经商、创业的人员回家团聚或聚会，我便在第一时间主动登门拜访，想方设法争取资金。为取得客户们的信任，我时常利用节假日前往机场、车站接送他们，主动与他们联系、交流，遇有节日或庆典主动发送手机短信或寄贺卡表示祝福等等，做一些力所能及的事情。这些做法得到了客户们的普遍赞赏和肯定，他们一有存款便立即存入信用社，取得了^v^我心中有他，他心中有我^v^效果。如我社储蓄大户xxxx、xxxx在外经商，我经常利用节假日到机场、车站接送他们，与他们交成朋友，今年两人先后把共计1100多万的闲散资金存入我社，缓解了燃眉之急。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了^v^宣传鼓动、服务打动、利益驱动^v^三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风^v^赢^v^存款、走出单位^v^引^v^客户、抓住机遇^v^攻^v^大户，有效地促进存款的增长。

（二）改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照\*提出的^v^改善农村金融服务^v^的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水\*，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止xxxx年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额信用贷款、农户联保贷款金额xxxx万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

（三）提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

一是增强资金安全和效益意识。严格遵守审、贷、查三岗分离制度，发放贷款坚持^v^额小、分散、流动^v^的原则，择优扶持、努力提升抵押贷款在各项贷款中的占比，增强资金安全及效益意识。截止xxxx年12月底，发放联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%，增长xx%，有效地防止新的资金沉淀，化解信贷风险；

二是树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销意观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理^v^社团贷款^v^、^v^银行承兑汇票^v^等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至xxxx年底，累计发放^v^社团贷款^v^xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了一定的效益。

三是认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的土地被\*征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果；对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。（注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明）对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

（四）加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

一是牢固树立^v^安全出效益^v^的观念，彻底铲除自身对^v^三防一保^v^工作的消极思想，认真学习市联社下发的各种文件、案件与通报，努力增强防范意识，规范操作程序，加强防暴预案和安全规章制度的学习等，提高自身的防暴能力；二是落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

>三、存在不足及今后的努力方向：

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是支农工作做得不够，创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水\*有待进一步提高。

作为一名信贷员，我在自自己的岗位上做了些\*凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。不过我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面上水\*；在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，继续做好资金组织工作，努力提高支农服务水\*，大力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好！

以上述职，如有不妥之处，请各位领导及同事予以批评指正！

**信贷工作总结及体会15**

一直很后悔，在直营中心开业典礼上，当着x行长及各位领导的面，说了句，“自己对于表内外x亿的任务没有一个很明确的概念”，自己至部门成立以来，已在中心工作半年有余，现在对“亿元”级计量单位有了更清醒的认识：截止今天，自己共办理x多笔融资业务，累计投放x余万元，目前手上还有一笔x万商品融资正在省行审批，还有1笔x万流动资金贷款，也准备发起流程，但很显然，与年终任务相比，这些数据就显得微不足道了。

但“工欲善其事，必先利其器”，“磨刀从来就不误砍柴工”。在中心工作的这半年时间里，自己从一个对信贷工作一无所知的新人，到学着与客户接触、沟通，试着了解客户经营状况，资金需求，逐渐通晓我行一些传统信贷产品，贷前资料的收集，贷中流程的发起，与上级审批人员的沟通，贷款核准与发放，再到贷后管理，自己虽谈不上质变，但也开始对信贷业务有了初步的了解。我把这一切都看作我磨刀的一个过程，但就目前的情况来看，这刀仍然不够锋利，进度太慢。大家都知道，“落后就会挨打”，而落后分为三种：一种是退步，即弄错了方向，南辕北辙型；一种是不努力，即原地踏步型；还有一种是努力不够，即龟速前进型。在这儿，我也给自己提个醒，接下来要加快前进步伐，不拖大家后腿。

其实，在中心，自己一直生活在恐惧之中，而这种恐惧，源于对信贷领域的无知。“信贷领域，人人都是新手”——面对我行与时俱进、不断更新的信贷产品，层出不穷的信贷方针政策，以及变幻莫测复杂的经济环境，我希望自己能在保持感恩之心，责任之心，奉献之心的同时，也能够保持这颗恐惧之心，怀揣这份恐惧，加强学习，脚踏实地，不浅尝辄止，不得意忘形。

“仓禀实而知礼节，衣食足而知荣辱”。在中心，我们领受着较高水平的薪酬，一方面说明分行领导对我们中心寄予的厚望，同时也暗示着作为中心的一份子，应该更加努力的工作，取得相应的成绩。我相信大家跟我一样，能够感受到：自中心成立以来遭受的一些质疑，一些不太和谐的声音也时不时传入到我们的耳中，心里很不是滋味！但我想，成绩，而且只有成绩，才是对质疑最好的回应。所以，摆在我们面前的，不是x亿、x亿的任务，而是跟大家息息相关的荣辱——是荣，是辱，取决于我们的努力，我们的付出，我们的成绩！

这儿，当着领导的面，不敢说大话，但我能保证：在接下来的工作中，自己会更加努力，不断加强学习，为中心贡献自己的力量；“众人拾柴火焰高”，我也相信，在x行长的领导下，在x总及各位组长的带领下，在全体同事的共同努力下，我们能够为分行、为中心，更为自己争得荣誉。在年终工作汇报中，能够向分行，向中心，也向自己交出一份满意的答卷，谢谢大家！

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的\'帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的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，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对XX年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，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。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

（1）贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

（2）贷款人与保证人必须到场签；

（3）并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我XX年累放102笔，金额万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、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的完成，工作开拓不够大胆；

四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。

五是处理问题时工作方法需要改进。

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，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指证。

**信贷工作总结及体会16**

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x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

**信贷工作总结及体会17**

二、 文献综述

最早采用DEA模型对银行效率的研究可以追溯到20世纪50年代，Alhadeff开启了对银行效率问题的研究（Alhadeff，2024）。各个国家纷纷对本国银行和不同国家间的银行效率进行了一系列比较研究，如Favero等人对意大利不同地区的银行效率进行了研究，发现意大利中北部银行的效率要高于南部（Favero，1995）。Lozano-Vivas等人对西班牙银行效率进行了相关研究（Lozano-Vivas，1998）。Berg等人对北欧各国银行的效率进行了对比研究，发现瑞典银行的效率最高（Berg，1993）。

国内学者采用DEA模型对银行的效率问题同样进行了相关的探索，少有学者运用DEA模型对商业银行小微企业贷款业务进行分析。为数不多的相关研究包括牛蓝英分析了我国主要商业银行开展的小微信贷业务情况，基于DEA效率模型和博弈论分析结果，对我国商业银行开展小微信贷业务提出了相关建议（牛蓝英，20\_）。郑伟选取我国16家上市商业银行进行DEA效率分析，筛选出同处于规模效率前沿面的6家银行，并通过对比其技术效率差异提出短期改进措施（郑伟，20\_）。但?@些研究在选择投入产出指标时主要运用经验法，对分析结果产生了很大的主观影响。本文在经验选取指标的基础上，采用相关性分析对指标进行处理后，再利用DEA进行分析，所得结果将更符合实际。

三、 我国商业银行小微企业信贷管理效率DEA模型建立

1. 指标选取及相关性分析。采用DEA方法评价商业银行小微企业信贷管理效率的关键是选择合理的投入和产出指标。通常情况下，选取的多个指标之间存在较高的相关性，而忽略这些指标的相关性直接利用DEA进行分析会使理论分析结果同实际情况不符（智冬晓，20\_）。本文首先根据以往文献研究的结果，结合我国小微企业信贷管理效率的现实特点，选取商业银行的总资产（TA）、员工总数（TE）、机构数量（NI）、营业支出（OE）、资本充足率（CAR）、流动性比率（LR）、拨备覆盖率（CCR）以及存贷比（LDR）作为输入指标;选取商业银行的小微企业贷款余额（LB）、公司类贷款不良率（NLR）、营业利润（OP）以及加权平均净资产收益率（ROE）作为输出指标。由于商业银行对小微企业贷款的不良率还没有完整的统计数据可以用，本文假设小微企业的贷款比例和形成不良贷款的比例短期内不会变，用公司类贷款不良率代替小微企业贷款不良率不影响整体趋势。本文根据输出指标之间的相关性尽可量的小，输入指标与输出指标的相关性尽可能大的原则，运用相关性分析法最终选取总资产、员工总数、机构数量和营业支出作为输入指标，选取小微企业贷款余额、公司类贷款不良率和营业利润作为输出指标。在进行相关性分析时，本文选取在上交所和深交所上市的中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、民生银行、光大银行、平安银行、华夏银行、北京银行和南京银行的20\_年～20\_年的年报数据进行分析。中国交通银行、上海浦东发展银行及宁波银行年报中未单独列示小微企业贷款余额，故未将这三个商业银行选为分析对象。以20\_年为例，表1给出了输入指标和输出指标的皮尔逊相关系数。

2. DEA模型概述。本文将采用DEA模型中最为经典的CCR模型（魏权龄，20\_）建立我国商业银行小微企业信贷管理效率模型。一般情况下，该模型的分析过程可以描述为：

假设有n个样本银行（称为决策单元，简记为DMU），每个DMU都有m种类型的输入，以及s种类型的输出。xij为DMU-j对第i种投入的数量且xij>0，yij为DMU-j对第r种产出的数量且yrj>0，vi为对第i种投入的一种度量，ur为对第r种产出的一种度量，其中，i=1，…，m;r=1，…，s;j=1，…，n。为方便，记

现在建立评价决策单元DMU-j0的CCR模型（1？燮j0？燮n），记x0=xj0，若对DMU-j0进行有效性评价可以求解下面的优化问题：

求解（5）式，可得到第j0个决策单元的最优解（？兹，s+，s\_，？姿j0），此时，若？兹=1，则可以认为该决策单元是有效的，否则说明该决策单元是缺乏效率的。

3. 实证结果。本文选取指标选取及相关性分析中13家商业银行20\_年～20\_年年报中总资产、员工总数、机构数量和营业支出作为DEA模型的?入指标，小微企业贷款余额、公司类贷款不良率和营业利润作为输出指标。通过软件求解最优化问题（5），得到的20\_年～20\_年各大银行小微企业信贷管理效率的情况。以20\_年和20\_年为例，表2给出了相应的结果。图1对比了13家银行在20\_年～20\_年小微企业信贷管理技术效率情况。

**信贷工作总结及体会18**

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、重视思想政治学习，提高自身综合素质

(一)、加强政治理论学习，\*时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，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，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，\*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\*，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。

>二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

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，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，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。

>三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力

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9，000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\*。

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\*自己的心态，努力工作，为我行发展做出自己贡献。

**信贷工作总结及体会19**

尊敬的各位领导、同事：

大家下午好！

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时间，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时间，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关情况有了系统性的认识，之前难以理解的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的理解。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，面对各种不同行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时间的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为\*银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

信贷员年终工作总结5篇（扩展3）

——银行信贷员年终工作总结

银行信贷员年终工作总结

**信贷工作总结及体会20**

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。 半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不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责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是： (1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。 (2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。 (3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。 (4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。 (5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。 (6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。 1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。 2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显着提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。 1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。 2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。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。

<h2 style=\"tex

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