# 最新信贷员个人年度述职报告(9篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-03

*信贷员个人年度述职报告一一、取得的主要成绩及工作措施(一)信贷规模、质量和效益实现同步增长。在过去的一年中，我部坚持以发展为主题、以效益为核心、以质量为基础的经营管理思想，各项授信业务在更加合规和稳健的基础上保持了快速发展。一是客户数量有明...*

**信贷员个人年度述职报告一**

一、取得的主要成绩及工作措施

(一)信贷规模、质量和效益实现同步增长。在过去的一年中，我部坚持以发展为主题、以效益为核心、以质量为基础的经营管理思想，各项授信业务在更加合规和稳健的基础上保持了快速发展。一是客户数量有明显增加。我部将新增客户数纳入考核体系，使全行的授信客户由年初的1701个增加到年末的1983个，客户群进一步扩大，表内外授信余额达到276.94亿元，比年初净增加了33.09亿元。自营贷款余额为156.1亿元，比年初净增加33.62亿元，增幅达到27，增长速度是近几年来最快的一年。二是信贷资产的质量明显提高。在转化了“洲际酒店”等存量不良贷款的基础上，严格控制新增不良贷款，使资产质量得到了明显改善，不良贷款比率和余额实现双降，不良贷款率已经降至1.53，不良率是我行成立以来的最低点。三是信贷资产效益有逐步改善。加强了利率和利息回收工作的业务管理，平均利率水平由年初的6.13提高到年末的6.61，较年初提高了0.48个百分点;年末的收息率为97.9，较去年末的80.35提高了17.55个百分点，盈利能力有所提高，信贷规模、质量和效益实现了同步增长。

(二)防范风险的能力进一步加强。为了有效控制新增不良贷款，提高我行的盈利能力和市场竞争能力，我部着眼于建立和完善风险监测、预警与防范的长效机制，狠抓贷款三查制度，从而使我行防范信贷风险的能力得到进一步提高。

1、在贷前调查方面。一是加强贷前调查工作，统一调查报告格式。我部下发了《文秘部落商业银行关于加强公司类信贷业务贷前调查工作的指导意见》，要求客户经理要深入到客户中去，调查到详细情况。在此基础上，又在全行范围内推行了统一的公司类授信业务调查报告格式，规范了信贷调查报告的内容。二是建立了客户进入与退出标准，优化客户结构。根据我行情况，结合市场实际，我部在年初就制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，指导支行进行客户选择，提高客户质量，更好地防范授信风险。三是狠抓人员培训工作，提高信贷队伍素质。20xx年我部采取举办培训班、召开视频会和岗位互动等多种方式，开展了5期信贷业务的培训工作，使客户经理在客户选择、风险评估、贷后管理以及银行承兑、贸易融资等方面的业务知识和风险控制能力有所增强。

的通知》等11个办法制度。二是严格执行政策法规，切实防范政策性风险。对不符合《贷款通则》规定的借款主体及贷款用途不予审批;对产能过剩、高污染、高能耗以及资源耗费型企业的授信业务实行严格控制。三是规范授信审查审批，切实防范信用风险和操作风险。重点是严格控制借新还旧、贷款展期和重组，同时，加强对股东背景的审查，严禁对信用等级在bbb以下的客户进行授信。四是修订合同文本，规避授信业务的法律风险。在法律部的配合下，我部牵头完成了《贷款合同》、《额抵押借款总合同》、《抵押合同》等16个格式合同文本的修订工作，更好地控制和规避了合同文本中的法律风险。

3、在贷后管理方面。一是建立分片联系制度，完善风险预警机制。总行贷后管理中心按支行分片，实行定点联系制度，在总行与各分支机构之间搭建起贷后管理信息沟通的双向互动桥梁。同时，还建立了授信业务60日到期监控制度，先后下发整改通知和加强授信后管理通知39份，向总行领导和相关部门报送重要风险预警信息5条。二是现场检查和非现场检查相结合，加强贷后跟踪管理。贷后管理中心在加强非现场检查的同时，加大了现场检查的力度，并针对贷后管理工作的薄弱环节和存量授信业务出现的风险苗头，适时策划和启动了风险敞口300万元以上公司授信业务调查、银行承兑汇票签发业务调查、房地产专项调查、年内到期授信业务调查、楼宇按揭业务调查等9项重点调查和现场检查工作。全年共查出各类授信业务风险问题73个、管理问题11个，涉及问题授信金额7.49亿元。三是编制贷后管理手册，规范贷后管理行为。20xx年，为了解决贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱等问题，我部贷后管理中心编写了《贷后管理手册》，全面规范了贷后管理的制度、流程和标准，对提高我行的贷后管理水平必将起到积极作用。

室、支行提出的相关需求基础上，我部与科技部反复磋商，初步确定了信贷管理信息系统优化方案，使该系统得到不断优化，系统的统计、查询和监测功能开始发挥。二是企业征信系统正式上线，信息查询更加快捷方便。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息已按时提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。三是个人征信系统全面启用，信用查询实现全覆盖。我行对私业务在个人征信系统中的查询率达到100，该系统拓宽了我行个人客户信用信息的查询渠道，提高了个人贷款业务的审批效率，同时，在宏观调控背景下，为预防假按揭提供了有效的防范工具。四是在线审批开始推行，电子化管理水平有所提高。在科技部的大力支持之下，借鉴其它先进银行的经验，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务向电子化审批迈出了重要的一步。

大额授信、集中度风险和行业风险有所释放。

(四)反商业\*及案件防范工作扎实推进。为了弘扬诚信、敬业、创新、清廉的企业精神，防范商业\*，我在不断加强思想建设，抵制拜金主义、享乐主义的同时，与部室员工一起认真学习了《银监会关于进一步加强案件风险防范工作的通知》及银行业案件专项治理工作第九次、第十次工作会议精神，输理和查找了近两年来本部室及业务管理条线内控管理中的薄弱环节和案件风险防范工作中存在的问题，并针对问题进行了整改，拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《信贷管理部治理商业\*承诺书》，进一步规范了授信行为，做到了警钟常鸣，营造了一个反腐倡廉、人人自律的工作氛围。

三、当前信贷管理工作中存在的问题

(一)关联交易授信余额居高不下。由于历史的原因，我行关联交易授信余额一直较高，20xx年末为33.3亿元，是我行资本净额的185，大大超过银监局关于“关联交易总额不得超过资本净额50”的规定。实行结构调整以来，虽然加大了关联交易的控制力度，但因资产重组的需要，20xx年地产集团被列为我行的关联方，关联贷款余额增至38.5亿元。今年，高发司又向我行申请了1.7亿元中长期贷款，国际信托投资公司拆借资金4.5亿元(目前归还了3亿元)，致使关联交易余额居高不下，目前仍高达36.84亿元，占资本净额的155.05，超出监管指标105个百分点。

(二)中长期贷款比例呈增长趋势。12月末，我行余期1年以上的中长期贷款余额为47.18亿元，余期1年以上的中长期存款余额为6.16亿元，中长期贷款比例为766.27，超出银监局年初给我行下达的监管指标(120)646.35个百分点。主要原因是：①余期一年以上的中长期存款降至6.16亿元，比年初下降了6.74亿元;②特钢系列增加中长期贷款5亿元;③国开行联合贷款增加中长期贷款4.66亿元;④为转化xx酒店贷款，xx公司增加中长期贷款8000万元，xx公司新增中长期贷款1.9亿元。

(三)集中度风险仍很突出。主要表现在以下几个方面：①截止20xx年末，单户贷款1亿元以上的客户共有32户，占我行客户总量的1.6%，贷款余额61.9亿元，占全部贷款总额的37.06，即37的贷款资源集中在不足2的客户中;②十户贷款余额之和高达32.26亿元，占资本净额的135.75;③全行单户超比例的企业共有6户，授信总额为43.59亿元，占全部授信总额的15.5，集中度风险比较突出。

四、明年的工作打算

为了充分发挥地方性商业银行的优势，提高我行的核心竞争力，促进我行业务又快又稳地发展，我在的工作思路是：优化管理，提高效率;控制风险，促进发展。

(一)优化管理，提高效率

个人贷款占比;逐步退出现有回报低、风险高的贷款。

2、改进和完善信贷流程，建立与业务发展相适应的信贷管理模式。按照总行关于事业部制构想和流程银行的要求，改进信贷流程，对授权和业务流程进行必要的调整，确保我行的审批流程能适应我行的业务发展的要求。

3、提高贷款审批的效率，适应市场竞争和拓展客户的需要。在有效控制风险的前提下，为了提高审贷效率，重点要做好以下几项工作：一是充实信贷审查人员，确保适当的人力资源;二是全面推行在线审批，通过提高电子化管理水平的方式提高业务审批效率。

4、加强贷款的后评价工作，为优质的合作项目及客户开启绿色通道。通过加强贷后管理，对存量客户的合作情况实施后评价工作，从中筛选出合作回报高、业务风险低的优质客户，并在贷款金额、期限、利率、合作方式等方面向优质客户开启绿色通道，实行差异化管理，进一步提高对优强企业授信项目的审批速度。

(二)控制风险，促进发展

1、继续完善授信管理制度，为信贷业务的发展及风险控制提供制度保证。通过完善信贷管理的相关制度，防范授信业务的合规性及操作风险，修订房地产贷款及按揭贷款管理办法等一系列信贷管理制度。

2、严守信贷审查的第二道防线，防范信贷业务可能产生的风险。一是要进一步完善统一的调查报告格式，使支行上报的信贷调查报告更加完整和规范;二是总行要针对各个行业的不同特点，分别制订行业审查要点，逐步形成一套符合商业银行实际、又能有效控制风险的信贷审查标准和方法。

述职人：

二oxx年元月十三日

**信贷员个人年度述职报告二**

一、牢记十大戒律增强遵纪守法意识

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员就应是熟悉政策，懂得业务，富有职责心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的这天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要用心扶持;不是自己的服务对象，婉言谢绝;是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，用心上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社群众审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工用心性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了用心的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行状况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”职责制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理职责以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

**信贷员个人年度述职报告三**

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。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

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平，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。

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平，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。

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。

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。

我会在20xx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。

**信贷员个人年度述职报告四**

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。

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。

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。

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。

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。

**信贷员个人年度述职报告五**

银行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，大力开展银行的各项业务。

（一）、加强政治理论学习，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，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，能够正确认真地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。

这一年来，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。

**信贷员个人年度述职报告六**

大家好!

时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢!

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

20xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制;把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力;另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的\*资金有了新的增长;同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“20xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核;帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题;鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查;每季进行了一次财会检查、信贷检查;不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

六、工作中坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，加强了党风廉政建设和精神文明建设，在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进了职工思想政治工作，加强了对班子成员和身边工作人员的管理和监督。20xx年，沙湖信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天!

最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

**信贷员个人年度述职报告七**

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：

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。

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。

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。

**信贷员个人年度述职报告八**

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。

(1)贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件;

(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14943.7万元，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18205.4万元，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。

**信贷员个人年度述职报告九**

本人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，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。

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x%；贷款收息率x%。全年实现总收入x万元，较上年增加x万元，增长x%；实现净利润x万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%；所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx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xxx万元，较年初增加xxx万元，增长xx%，完成上级分配任务的xx%；存款月均余额达xx万元，完成分配的xx%。

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xx万元，较年初增长了xx%，各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%。其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%。年末存贷占比为xx%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%，较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%，关注类贷款xx万元，占比xx%，不良贷款xx万元，占比xx%。其中次级类贷款xx万元，占比xx%，可疑类贷款xx万元，占比xx%，损失类贷款xx万元，占比xx%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx个百分点。（不含央行票据置换部分）

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

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