# 银行信贷上半年工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-10

*小编为大家整理了银行信贷上半年工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了银行信贷上半年工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行信贷上半年工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：银行上半信贷工作总结

银行上半年信贷工作总结

以下是为大家整理的银行上半年信贷工作总结的相关范文，本文关键词为范文,网,工作总结,信贷,上半年,银行,，您可以从右上方搜索框检索更多相关文章，如果您觉得有用，请继续关注我们并推荐给您的好友，您可以在半年工作总结中查看更多范文。

城西支行上半年信贷工作总结

上半年，城西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，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6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1.6万元，较年初下降0.9万元;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。

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：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。⑴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，经济效益显著提高，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。

以下是为大家整理的银行上半年信贷工作总结(2)的相关范文，本文关键词为范文,网,工作总结,信贷,上半年,银行,，您可以从右上方搜索框检索更多相关文章，如果您觉得有用，请继续关注我们并推荐给您的好友，您可以在半年工作总结中查看更多范文。

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。

三、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。

四、下半年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，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。

上半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，努力做好下半年各项工作任务。

最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支持!

第2篇：银行上半信贷个人工作总结

银行上半年信贷个人工作总

结

上半年，城西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”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止月末，支行各项存款余额万元，较年初增加万元;各项贷款余额万元，较年初增加万元，存贷比例;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万元;办理贴现金额万元;利息收入万元，半年实现利润万元，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、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：

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。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。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。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。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。

⒈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。

⒉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，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入万元，超过去年全年收息水平，实现利润万元，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。

⒈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。

⒉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。

五、下半年工作思路

⒈立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，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。

⒉做好企业信用等级评定工作，原创：www.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。

⒊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。

上半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，努力做好下半年各项工作任务。

第3篇：银行信贷半年工作总结

银行信贷半年工作总结

上半年以来，我行在新一届党委班子领导下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，坚持科学有效的发展观，狠抓省、市分行各项工作会议精神和各项工作措施的贯彻落实，积极按照市分行党委年初确立的“存款要上新台阶、清收管理要有新突破，经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范”的五项要求，坚持把“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益”作为发展硬道理，通过全行员工的共同努力，前半年全行主要经营目标完成均达到60%以上，较好地完成了省分行下达的各项工作任务.

一、信贷财务计划执行情况

(一)各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长15.7%，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划3.9亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长14.5%，同比多增-万元。增量市场份额48.12%，存量市场份额30.98%，较年初增长1.66个百分点，均居(四行一社)同业第一位，增幅高于全省平均水平3.9个百分点。

(二)财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长43.18%。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长43.28%;金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长40.16%。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长63.28%，完成全年计划600万元的-%;各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划800万元的-%。

(三)不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划1050万元的-%，占比较年初下降-个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降-个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划3600万元的-%;“散小差”贷款退出(撤据销户)-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

(四)贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放-万元;累收-万元，同比多收-万元。

二、采取的主要工作措施

(一)认真研究，立足实际确立基本发展思路。全省农行2024年年初工作会议后，我行新一届党委在认真分析形势，统一思想认识的基础上，经过认真研究，结合实际提出了今年及今后一段时期全行工作的总体要求，确立了“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理”的基本工作思路，紧紧围绕各项存款要上新台阶、清收管理要有新突破、经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范化等五项重点工作，明确了2024年和今后三年的具体奋斗本文来自文秘之音，海量精品免费文章请登陆查看目标，提出2024年各项存款确保净增4亿元，力争5亿元(保4争5);有效贷款增加2.5亿元;不良贷款余额下降4000万元，占比力争下降8个百分点;清收不良贷款本息5000万元;“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元;中间业务收入660万元;实现经营利润1000万元等目标。按照“抓大、拓中、不放小”和“保抢挖”的要求，结合陇南经济区域结构的特点，在调整经营结构，实施风险管理，创新激励机制，系统党建及队伍建设等方面提出了具体的工作措施，制定出台了《全市农行2024年季度考核办法》、《年度综合考核办法》、《市分行机关部室2024年绩效挂钩考核办法》、《市分行机关基本管理制度》、《全市农行营业网点等级管理柜员星级管理考核办法》，于3月7日组织召开了为期两天的由各县(区)支行行长、风险资产经营部、计划会计部负责人和市分行机关全体员工共91人参加的全市农行2024年工作会议，全面安排部署了2024年各项工作。同时，全面推行了领导挂县、部门包县责任制，为各项工作的扎实有序开展提供了保障。

(二)细化“保抢挖”战略，大抓存款上总量。针对我行存款总量不足，特别是点均、人均存款水平低的现实，新一届党委从理清思路，准确定位，提高认识入手，将存款工作确立为全行加快有效发展的“生命工程”，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服小有发展进步就骄傲、自满的情绪，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额，以存款数字论英雄”的经营思想，以深入贯彻落实全省资金组织工作电视电话会议精神、开展迎新春优质服务竞赛活动为契机，切实发动全员力量，坚持对公、储蓄和同业存款一齐抓，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。在认真细分存款市场，确定全行重点客户名录的基础上，建立健全了行领导抓系统大户、部门抓重点户、全员抓一般户的抓存组织体系，并按层次确定了保险公司等8户系统大户由行领导主抓、48户学校、医院等机构客户由部门主抓、城乡工薪阶层由员工拉网式开展抓存款，并从严进行考核。3月下旬，针对全行一季度存款任务欠账大，行际间发展不平衡和进度与时间不同步等问题，市分行专题下发《通知》，组织人力，要求全行上下树立信心，下大力气，集中时间坚持“两手抓”，切实把安排部署全年工作与当前业务经营有机结合起来，一手抓省、市分行2024年工作会议精神的贯彻落实，一手抓各项任务的完成，确保贯彻会议精神与一季度业务经营“两促进、两不误”。4月份，为贯彻落实全省分行长会议和“五抓”指示精神，紧密围绕“六个突破”，及时下发了《关于认真抓好二季度业务经营工作的通知》，要求全行根据一季度业务经营情况，看排名、找差距，突出“抓弱、抓差、抓欠、抓进度、抓效果”，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进，并派各部室负责人分赴各包挂支行具体抓落实，确保二季度时间过半、任务力争完成全年计划的60%以上。同时，发动机关全体员工积极行动起来，全身心投入到全行业务经营中去，要求人均每月业余揽存2万元，以实际行动为基层行做出表率，到6月底，市分行机关员工业余揽储-万元，占武都区支行储蓄存款增量的-%，同时，全行通过狠抓营业网点等级管理、柜员星级管理、以及规范化服务等重点措施的落实，有力地促进了全行存款工作的扎实有效开展。

(三)强化清收管理措施，狠抓“双降”求质量。针对我行不良资产占比高、清收难度大和不良贷款实行模拟拔备后，对我行经营利润的直接影响等问题，全行进一步坚定“向清收不良贷款要效益，向‘散小差’贷款退出要效益”的经营思想，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。一是加强完善分账经营管理机制。在认真借鉴试点行经验的基础上，按照“资产划转、分责经营管理、搭建清收平台、实施万元含量、相对独立核算、捆绑考核”的原则，灵活运用属地清收与专业清收、全员清收与专职清收等行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合陇南区域特点，研究制定了《不良资产分账经营管理实施办法》，拟将武都区支行教场营业所翻牌改建为专业清收支行，并从武都支行和市分行抽调20多名员工专门从事武都行不良贷款的清收管理，待试点成功后在全市统一推行。二是积极创新清收手段。在认真总结和借鉴以往清收经验的基础上，大胆创新，用足用活用好各项清收优惠政策，进一步发挥好各级领导在清收工作中的示范带头作用。市分行领导及部门对所挂(包)县当年的不良贷款“双降”任务负责，积极参与，指导帮助抓清收;各县支行领导要亲临清收一线坐阵指挥，带头清收，真正把主要精力放到不良贷款清收上。至6月底，二级分行班子成员累计收回挂点企业康县王坝金矿等不良贷款本息120万元。三是全面加快“散小差”贷款退出步伐。除将退出任务层层分解落实外，提出了在全行消灭千元以下小额客户贷款等具体目标，并要求各行在坚持进村入户开展拉网式集中清收的同时，充分利用招标、打包、卖断等市场化清收手段，加快退出进度。至目前，全行以打包卖断等市场化手段处置收回农户散小差不良贷款-户(笔)、-万元，占“散小差”贷款退出总额的-%。四是继续加大对改制企业不良贷款的清收力度。密切关注和积极参与全市企业改制动态，千方百计清收改制企业不良贷款本息，对一时难以收回的果断采取保全措施，严防贷款债务被逃废悬空。目前已累计收回陇徽饲料公司等改制企业不良贷款本息-万元。五是加大抵债资产处置变现力度。至6月底，全行累计处置抵债资产-万元，占省分行下达全年处置计划100万元的-%，冲减“待处理以资抵债资产”-万元。六是坚持依法收贷不动摇。全行不断加强对依法清收工作的指导、协调与服务，灵活运用诉讼方式攻克重点户、钉子户和赖债户，为全行清收工作打开了新局面。到6月底，全行累计起诉-户，胜诉-户，收回起诉企业贷款-万元。同时，全行大力推行不良贷款清收责任制，进一步完善和细化清收考核办法，严格进行考核兑现有力地促进了全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

(三)坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放小”和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站2024万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1000万元流动资金贷款、天成工贸公司1500万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司400万元流动资金贷款(已批)。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款2900万元;成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

(五)努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道;另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

(六)强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真实性审计、行长离任审计、2024年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项” 后续审计工作，对全行近年来内审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督整改;配合省分行操作风险大检查工作组，查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，对全员进行了摸底排查，对群众反应的有关问题及时进行了核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

三、存在的困难和问题

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。截止6月底，全行贷款累放8143万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放2463万元，余款较年初下降659万元，同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差，优良客户少，有效贷款需求不足，加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来，对全行财务基础收入有一定影响;另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈本文来自文秘之音，海量精品免费文章请登陆查看负增长。存、贷款存量比例为50%，较年初下降8.1个百分点，增量比例为-2.0%，同比下降51.2个百分点，对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重，基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达17769万元，按上存利率计算，每年损失608万元;三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后，受经营基础和盈利能力的影响，员工收入明显下降，前半年，省分行考核分配绩效工资-万元，同比减少84万元，人均减少1444元，在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题，除我行自身努力外，请求上级行给予帮助和指导。

四、后半年工作重点

一是继续加大抓存力度，持续占领存款市场。大力发展个人客户群体，努力实现营业网点“上台阶”目标，确保储蓄存款稳定增长;积极“拚抢”机构客户群体，力争对公存款取得新的突破;强化竞争促发展，重点挖掘黄金客户，进一步提高存款增长速度，确保全行存款总量和市场占有份额增长。二是突出重点抓“弱”。全行将进一步发挥领导挂县和部门包县的指导督促作用，重点抓好业务发展缓慢、各项工作任务完成较差的文县等两个县支行。三是认清形势抓“差”。当前我行经营中最大的问题和难点就是贷款营销缓慢，为此，全行将进一步研究贷款营销的整体思路和具体措施，找准切入点和贷款营销的突破口，通过市分行统一组织，联动营销，努力提高信贷营销工作的成功率。四是找准切入点抓“欠”。当前全行中间业务收入欠帐较大，我行将积极寻找市场营销切入点，大力发展中间业务。首先，在充分把握银行卡全面收费机遇，加快发卡进度，改善发卡结构，全面提高银行卡综合收入水平的基础上，将重点加强对“保险代理业务集中营销竞赛活动”的指导督促，抓进度、促营销，确保营销竞赛活动目标圆满实现。其次，要继续扩大代收代付业务范围，千方百计争取礼县、徽县农发行代理业务，争取拓展武都、西和、成县石油公司基层加油站代收费业务，努力实现全辖代理;另外，进一步加强与电信、移动、联通、烟草、水电等系统性客户的联系与沟通，不断扩大业务合作范围。五是降低不良抓进度。以注重清收效果为前提，把分账经营与属地清收结合起来，专职清收与全员清收结合起来，加快专业清收支行的组建工作，确保全行分账经营工作扎实有效推进;认真分析研究全市企业改制动态，积极采取各种有效手段，在切实维护我行贷款债权的同时，争取在清收改制企业不良贷款本息上取得突破性进展;积极推行打包卖断等市场化清收举措，全面加快散小差贷款退出步伐。

公司团委上半年工作总结

2024年上半年，XX公司团委在公司党总支的坚强领导下，在上级团委的正确指导下，坚持以思想引导、树立典型、服务青年、提升素质为重点，全面推进团的各项工作。并紧紧围绕公司党政中心工作，联系本团实际，勤奋务实，开拓创新，圆满完成了上半年的工作计划和上级交给的各项任务。XX团委将继续深化服务企业、服务青年和服务社会职能，团结带领团员青年，为完成2024年下半年的各项任务而努力奋斗，继续增强团组织的吸引力、凝聚力、战斗力和影响力。

2024年上半年，XX公司团委坚持以党建带团建为统领，按照股上级团委的要求相继开展了以下工作：

一、开展“中国梦，我身边的民族团结故事”演讲比赛

活动以\*\*\*\*\*\*视察新疆时的重要讲话精神为指导，为进一步深化民族团结宣传教育，夯实各族人民共同团结奋斗、共同繁荣发展的基础，推动各民族团结进步事业不断向前发展，结合集团公司团委下发的关于开展“第32个民族团结月活动”文件精神的指示，公司团委开展了“中国梦，我身边的民族团结故事”演讲比赛，参赛选手以在新疆这几年来的所见所闻和切身感受，说实事、谈感想，讲述了发生在我们身边的民族团结故事，描绘了新时期新阶段民族团结一家亲的美好画面。此次演讲比赛共有九名来自全公司的选手参加。选手们紧紧围绕“民族团结”这一主题，通过讲述身边先进典型的感人事迹，展现全公司各族干部群众之间的深厚感情，在全公司上下营造了学习宣传“民族团结”的良好氛围。演讲比赛结束后，对参赛作品进行了评比奖励。

二、积极组织爱心捐助活动

为响应集团公司团委的安排，公司团委组织开展“一元捐”微公益活动以及组织开展“第24个全国助残日活动”的宣传工作，两次活动累计捐款1989.5元。通过这次活动，我们又一次地看到了爱心对于人们的凝聚力，看到了共青团积极地参与社会公益活动、践行自己的宗旨，看到了员工们心中的爱心、热心和关心，这一次的爱心募捐活动，教会了员工们感悟生活，培养正确的心理倾向。而对于共青团这个团体本身，这次活动加强了团队建设。这样的活动尽管有很多，可每一次都能给人带来不一样的震撼，所以公益活动永远也不会褪色。

三、开展纪念五四运动95周年主题活动

今年是中国共产主义青年团成立92周年，也是五四运动95周年。为教育引导广大团员青年了解共青团的光荣历史，弘扬“爱国、进步、民主、科学”的五四精神，进一步坚定跟党走中国特色社会主义道路的理想信念，组织动员广大团员青年以实际行动贯彻落实十八届三中全会精神,也为纪念五四运动95周年，继承和发扬“五四”精神，激发企业广大团员青年投身企业各项事业的热情，切实增强基层团组织的创造力、凝聚力和战斗力，全面提升公司共青团工作的整体水平，同时也为丰富职工的文化生活，公司精心策划、细致安排，举办了以“我运动、我快乐、我健康”为主题的篮球、乒乓球、跳棋、象棋、跳绳等活动。以活动为载体，广泛发动各级团组织普遍开展纪念五四运动95周年系列活动，激励广大团员青年坚定中国特色社会主义理想信念，积极培育和践行社会主义核心价值观，引导和激励广大青少年在全面深化改革，争当全国改革开放排头兵和科学发展先行者中充分发挥生力军作用，通过活动既陶冶了青工的情操，丰富了青工文化生活，又增强了团组织的凝聚力。

四、加强团组织建设，提高团队伍素质

为进一步做好爱国卫生月活动，营造清洁卫生环境，共建健康美好生活，改善厂区卫生面貌，使职工有个健康、良好的工作生活环境，我单位结合实际情况开展了以“远离病媒侵害，清扫垃圾，你我共享健康”为主题的爱国卫生月系列活动。组织机关管理人员对厂区的卫生进行了全面的清理。通过活动，切实解决共青团队伍在思想观念、工作作风、能力素质等方面存在的突出问题。

五、上半年团委工作体会

(一)必须坚持党对共青团的领导。团组织只有始终不渝地坚持党的领导，才能正确地贯彻执行党的路线、方针、政策，才能牢牢把握正确的政治方向，有所作为，这是共青团组织发挥作用的前提基础。

(二)必须坚持围绕XX的中心工作开展活动。只有围绕全XX的工作重点，找准切入点，主动争取党政对共青团工作的领导，找准团工作的立足点和着力点，才能在服务大局中求发展，这是共青团工作取得成效的根本保证。

(三)必须坚持把竭诚服务青年作为共青团工作的出发点和落脚点。切实为青年服务，维护好青年的切身利益，为青年的成长成才创造条件，才能吸引青年、赢得青年，这是增强团组织吸引力、凝聚力，充分发挥桥梁纽带作用的前提条件。

(四)必须建设一支高素质的团干队伍。团的干部决定着共青团事业的兴衰，只有培养和造就一支思想素质高，工作能力强，能为共青团事业无私奉献的团干部队伍，才能形成强大的内在动力，推动XX共青团事业的蓬勃发展。

(五)必须主动适应新形势，坚持“以特色求生存，以创新求发展”的工作思路。团组织的工作必须做到与时俱进，在继承中创新，才能把工作开展得朝气蓬勃，扎实有效。这是共青团工作富有生机活力的源泉。

回顾和总结半年来的工作，我们取得了一定的成绩。同时，也清醒地看到工作中还存在着诸多不足之处。如基层团组织建设发展不平衡，青年团员的思想政治教育工作不够深入细致，团内活动不能创新的开展，团组织的制度建设还不够完善，青年思想教育的感召力和渗透力不强，新的方法和手段不多等。在新的一年里，我们将坚持贴近青年，服务青年，围绕中心，克服困难，消除不足。做到日常工作有干劲，攻坚工作有拼劲，开创工作有闯劲，扎实工作，与时俱进，为推动公司各项工作的进展做出新的贡献。

第4篇：2024上半银行信贷工作总结与计划

2024年上半年银行信贷工作总结与计划

上半年，城西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、提升资产质量为核心，以增强信贷管理为重点， 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，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6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 1.6万元，较年初下降 0.9万元;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。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实增强信贷基础工作，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，不但提升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：⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险实行控制，对授信行为实行规范。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) 扎实细致地展开贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况实行检查和分析，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，对客户实行统一分类，从而提升了信贷管理的质量。(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、展开信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切注重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，信贷资金准确的投放，使我行的优质客户持续增加。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，不但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，经济效益显著提升，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，表现良好的发展势头三、增大信贷营销力度，持续开拓业务空间，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。我行还特别注重增强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极展开调查研究，与企业互通信息，增强理解与配合，共同协商解决问题的途径，增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，增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，我行进一步提升对信贷营销的理解，持续推动文明信用工程建设，限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，增大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷水平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。

三、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提升办事效率，推动业务发展。我行在持续增强和改善日常信贷工作的同时，还注重增强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提升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，以便于即时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，即时上报各项报表，做好信贷登记工作，即时提供信息。在搞好管理的同时，我行还持续强化服务意识，改善服务手段，积极展开优质文明服务，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，提升我行的对外形象，并以优质的服务促动业务的发展。

四、下半年工作思路1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，增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，全面展开信贷营销工作，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，展开企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会相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、财务状况和信誉水准，为我行衡量开户企业风险承受水平、实行信贷准入机制建立基本依据。3、总结经验，切实增强管理。进一步增强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，增强信贷档案完整性、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组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。上半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，我们冷静分析了存有的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步增强，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持续扩大，涉及的领域要更广，更深，以促动业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格增强管理，持续开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的准确指导下持续改进，持续提升，努力做好下半年各项工作任务。

第5篇：信贷报告 信贷上半工作总结报告

信贷报告 信贷上半年工作总结报告

信贷工作是银行全部业务经营活动的重要组成部分,在社会主义现代化建设中,对国民经济和工商企业的生产、经营发挥着经济杠杆的重要作用。今天小编给大家整理了信贷上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

信贷上半年工作总结范文一

上半年上半年年工作结束了一半了，在过去的半年中，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，我对我自己这半年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

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20xx上半年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%;贷款收息率0%。半年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%;实现净利润0万元，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。

年中各项存款余额突破10亿元大关，达到xx0万元,较年初增加xx0万元,增长xx%，完成上级分配任务的xx%;存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

半年累计投放贷款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。

二、主要工作措施

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，半年共检查大额贷款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，半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。通过半年来的学习，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，半年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

广拓储源求发展

半年来，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20xx上半年上半年年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元;定期存款xx万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元。

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。半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。

半年来，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，努力破解农民贷款难难题。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;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。

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。

20xx上半年年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元;

20xx上半年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半年。半年来，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!

信贷上半年工作总结范文二

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。

信贷上半年工作总结范文三

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。

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