# 银行人事管理岗工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-15

*小编为大家整理了银行人事管理岗工作总结(精选8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人事管理岗工作总结(精选8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!!!

银行人事管理岗工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：人事岗工作总结

人事岗2024年度工作总结

2024年12月

一、人事人才工作

1.材料起草。起草《所人事工作流程》、《人事项目廉政风险点及防控措施》，修改《全员聘用制实施暂行办法》。

2.人才培养工作。组织各类专家的选拔、推荐与管理;承办干部和专家培训及宣传;做好挂职干部及所在工作单位的联络工作。 今年共申报人才项目和荣誉项，资助项，经费 万，协助申报人完成个项目总结。组织向浙江省人社厅申报浙江省有突出贡献中青年专家1人次;组织向省科技厅申报浙江省农业科技突出贡献者候选人2人，组织申报浙江省农业科技先进工作者候选人3人，其中有4人获得浙江省农业科技先进工作者荣誉;组织申报中国茶叶学会青年科技奖2人;组织申报省“151”人员综合考评1人，考评通过第一层次人才1人。组织推荐浙江省151人才工程第三层次培养人员候选人6人，其中有2人获得2024年度省151人才工程第三层次培养人员;组织申请省151人才工程培养人员导师2人，入库1人;申报省“151”高研班1期，获得批准1期，资助经费2.5万;申报引智项目个，获得资助 项，经费万;申报留学人员科技活动项目择优资助申请1项;

做好省“151”成果征集和引智成果总结。上报完成专家信息采集和专技人员信息校对工作;批准攻读研究生5名，批准赴加拿大、南京进行专业英语强化培训2人，批准151人才赴英国培训六个月

1人,批准赴德国攻读博士研究生1人。今年签订培养协议3份;组织新进应届高校毕业生参加院入职培训，协助落实首批近五年新进人员赴云南德宏基地生产实践一个月，落实西部之光培养人员1人。

3.职称评审和年度考核。做好专业技术职务评审及专业技术职务

岗位设置、聘任，落实新晋升职称的聘任工作，包括正高值名，副高4名，中级6名，中级套改2名，初级1名。做好大中专毕业生初聘工作，初定中级职称3名。根据规定做好在职职工的年度考核工作。

4.岗位聘用管理。签订新进人员续聘人员的聘用合同或劳动合

同。办理劳动合同或聘用合同到期人员不续签的终止(解除)合同手续。签订事业单位聘用合同7份，岗位聘用合同7份。编外工作人员继续采取劳务派遣的管理方式管理，解决编外用工经费开支等问题。共39名用工通过浙江新世纪人才开发公司劳务派遣。根据用工需要和派遣期限办理终止和续派手续，并及时做好有关经费的结算和分摊工作。

5.人员流动工作。做好人员招聘和调配，2024年编内人员通过考

核引进增加1名，减少9名，其中调离3名，辞职2名，退休3名，聘用合同期满终止1名。做好全所临时流动人员登记备案， 2024年共有名流动人员登记备案。做好2024年补充人员计划，完成报批和信息发布。协助业务部门做好编外用工的招聘录用工作。办理调离或退休等离所人员的交接手续。

6.编制和机构管理。

(1)及时做好单位法人证书变更和年检工作，做好所、杭州中

农质量认证中心、杭州中茶技术服务公司的机构代码证的年检和申领。

(2)做好我所内设机构和人员编制资料汇总上报工作。做好我

所临时机构自查清理和内设机构信息更新核对工作。摸清所属各业务部门在岗工作人员类别、数量和项目经费情况，根据所长办公会议精神，测算各业务部门工作人员岗位数和事业编制指标数，做好人员的有序补充。

6.人员经费预算和人事统计。报送我所各类人事劳资报表。办

理上级部门的人事、机构、老干部及教育培训等年终报表共16套，协助财务处编制全所人员经费的预算和决算;协助科技处做好科技年报中人员统计。协助业务部门做好重点实验室的人员结构情况和报表，完成非营利性机构改革调查等各类统计、调查表等200余份。2024年度人事劳资统计又获中国农科院先进单位。

7.档案归档工作。根据要求做好上一年度文书档案及个人档案的

整理归档工作。整理文书档案15卷，个人归档材料600余份;累计提供各类利用、转递服务20卷次。

二、职工工资和社会保险福利工作

1.做好工资计划的测算工作。

2.做好在职职工工资和离退休费的审核发放工作。做好工资调

整、发放和工资分摊工作。做好编制外工作人员劳动报酬等费用的审核发放和费用分摊工作。做好全所各部门劳务费的备案登记工作。另外，提供职工收入证明书25份，出具房改房工龄证明份。

3.做好工资晋升管理。做好全所在编职工工资晋升报批工作，

包括年度考核晋升、岗位聘用、浮动工资转固定工资及再次浮动晋升、职务、职称、技术等级晋升工资等。建立职工基本工资信息库台帐。办理各类工资晋升30余人次，日常性工资调整160人次，增加退休人员所生活补贴费116人次。按院所的工资管理办法及时报批、准时发放，并将材料归入个人档案和文书档案。

4.离退休人员生活补贴规范管理工作。2024年离休人员又增加生

活补贴，全年增加支出2.57万元。退休人员规范了生活补贴，分别向院人事局和财务局报送追加退休人员规范生活补贴的有关报表7套，做好执行浙江省人力资源和社会保障厅浙人社„2024‟224号文件精神的退休人员规范补贴，全年增加支出186.84万元。并自2024年1月起兑现。协助财务处做好所需经费的上报工作。离休人员增加经费已到位，退休人员增加经费协助财务处正在争取中。

5.劳动保障工作。劳动保障工作2024年年检获省人力资源和社

会障厅信用等级A级(信用最高等级)

(1)及时根据人员变化做好社会保险新增和减少工作，办理新

增参保人员2名，减少参保人员12名。

(2)对参保职工的失业保险、医疗保险、工伤保险和部分职工

的养老保险进行结算和清算，并将费用清单按开支渠道划分下达到财务处及各有关部门和人员。

(3)自2024年度医疗补助保险继续参照省级公务员由省医保中

心代管。离休人员参照省级单位标准也由省医保中心代管。2024年度

单位支出的职工和退休人员医疗保险费万元。离休干部医疗费万元。

(4)进行2024年度社会保险缴费预交基数的申报工作。

(5)按照浙江省人力资源和社会保障厅的要求，核对个人参保

信息。核对资料337份。

(6)根据参保职工的需求，按规定办理职工转外就医等相关手

续。协助重病人员医疗费的报销。

6.住房公积金和住房补贴测算工作。测算2024年度职工公积金

交缴额及新职工的住房补助标准。2024年公积金支出 185.80万元，新职工的住房补助48.07万元。

7.其他福利工作

(1)根据所有关规定和领导要求编制享受所过节福利名单、食

堂中餐补助名单，编制夏令清凉饮料费、编制职工独生子女费奖励、六一儿童礼品名单，审核幼儿保育费、职工探亲路费和从事有毒有害保健津贴等。

(2)做好死亡人员的抚恤待遇审核和精减退职职工、遗属生活

困难补助费的审批工作。

第2篇：人事岗工作总结

人事岗2024年度工作总结

2024年12月

一、人事人才工作

1.材料起草。起草《所人事工作流程》、《人事项目廉政风险点及防控措施》，修改《全员聘用制实施暂行办法》。

2.人才培养工作。组织各类专家的选拔、推荐与管理;承办干部和专家培训及宣传;做好挂职干部及所在工作单位的联络工作。

今年共申报人才项目和荣誉 项，资助 项，经费 万，协助申报人完成 个项目总结。组织向浙江省人社厅申报浙江省有突出贡献中青年专家1人次;组织向省科技厅申报浙江省农业科技突出贡献者候选人2人，组织申报浙江省农业科技先进工作者候选人3人，其中有4人获得浙江省农业科技先进工作者荣誉;组织申报中国茶叶学会青年科技奖2人;组织申报省“151”人员综合考评1人，考评通过第一层次人才1人。组织推荐浙江省151人才工程第三层次培养人员候选人6人，其中有2人获得2024年度省151人才工程第三层次培养人员;组织申请省151人才工程培养人员导师2人，入库1人;申报省“151”高研班1期，获得批准1期，资助经费2.5万;申报引智项目 个，获得资助 项，经费 万;申报留学人员科技活动项目择优资助申请1项;

做好省“151”成果征集和引智成果总结。上报完成专家信息采集和专技人员信息校对工作;批准攻读研究生5名，批准赴加拿大、南京进行专业英语强化培训2人，批准151人才赴英国培训六个月1人,批准赴德国攻读博士研究生1人。今年签订培养协议3份;组织新进应届高校毕业生参加院入职培训，协助落实首批近五年新进人员赴云南德宏基地生产实践一个月，落实西部之光培养人员1人。

3.职称评审和年度考核。做好专业技术职务评审及专业技术职务岗位设置、聘任，落实新晋升职称的聘任工作，包括正高值名，副高4名，中级6名，中级套改2名，初级1名。做好大中专毕业生初聘工作，初定中级职称3名。根据规定做好在职职工的年度考核工作。

4.岗位聘用管理。签订新进人员续聘人员的聘用合同或劳动合同。办理劳动合同或聘用合同到期人员不续签的终止(解除)合同手续。签订事业单位聘用合同7份，岗位聘用合同7份。编外工作人员继续采取劳务派遣的管理方式管理，解决编外用工经费开支等问题。共39名用工通过浙江新世纪人才开发公司劳务派遣。根据用工需要和派遣期限办理终止和续派手续，并及时做好有关经费的结算和分摊工作。

5.人员流动工作。做好人员招聘和调配，2024年编内人员通过考核引进增加1名，减少9名，其中调离3名，辞职2名，退休3名，聘用合同期满终止1名。做好全所临时流动人员登记备案， 2024年共有 名流动人员登记备案。做好2024年补充人员计划，完成报批和信息发布。协助业务部门做好编外用工的招聘录用工作。办理调离或退休等离所人员的交接手续。

6.编制和机构管理。

(1)及时做好单位法人证书变更和年检工作，做好所、杭州中农质量认证中心、杭州中茶技术服务公司的机构代码证的年检和申领。

(2)做好我所内设机构和人员编制资料汇总上报工作。做好我所临时机构自查清理和内设机构信息更新核对工作。摸清所属各业务部门在岗工作人员类别、数量和项目经费情况，根据所长办公会议精神，测算各业务部门工作人员岗位数和事业编制指标数，做好人员的有序补充。

6.人员经费预算和人事统计。报送我所各类人事劳资报表。办理上级部门的人事、机构、老干部及教育培训等年终报表共16套，协助财务处编制全所人员经费的预算和决算;协助科技处做好科技年报中人员统计。协助业务部门做好重点实验室的人员结构情况和报表，完成非营利性机构改革调查等各类统计、调查表等200余份。2024年度人事劳资统计又获中国农科院先进单位。

7.档案归档工作。根据要求做好上一年度文书档案及个人档案的整理归档工作。整理文书档案15卷，个人归档材料600余份;累计提供各类利用、转递服务20卷次。

二、职工工资和社会保险福利工作 1.做好工资计划的测算工作。

2.做好在职职工工资和离退休费的审核发放工作。做好工资调整、发放和工资分摊工作。做好编制外工作人员劳动报酬等费用的审核发放和费用分摊工作。做好全所各部门劳务费的备案登记工作。另外，提供职工收入证明书25份，出具房改房工龄证明 份。 3.做好工资晋升管理。做好全所在编职工工资晋升报批工作，包括年度考核晋升、岗位聘用、浮动工资转固定工资及再次浮动晋升、职务、职称、技术等级晋升工资等。建立职工基本工资信息库台帐。办理各类工资晋升30余人次，日常性工资调整160人次，增加退休人员所生活补贴费116人次。按院所的工资管理办法及时报批、准时发放，并将材料归入个人档案和文书档案。

4.离退休人员生活补贴规范管理工作。2024年离休人员又增加生活补贴，全年增加支出2.57万元。退休人员规范了生活补贴，分别向院人事局和财务局报送追加退休人员规范生活补贴的有关报表7套，做好执行浙江省人力资源和社会保障厅浙人社„2024‟224号文件精神的退休人员规范补贴，全年增加支出186.84万元。并自2024年1月起兑现。协助财务处做好所需经费的上报工作。离休人员增加经费已到位，退休人员增加经费协助财务处正在争取中。

5.劳动保障工作。劳动保障工作2024年年检获省人力资源和社会障厅信用等级A级(信用最高等级)

(1)及时根据人员变化做好社会保险新增和减少工作，办理新增参保人员2名，减少参保人员12名。

(2)对参保职工的失业保险、医疗保险、工伤保险和部分职工的养老保险进行结算和清算，并将费用清单按开支渠道划分下达到财务处及各有关部门和人员。

(3)自2024年度医疗补助保险继续参照省级公务员由省医保中心代管。离休人员参照省级单位标准也由省医保中心代管。2024年度单位支出的职工和退休人员医疗保险费 万元。离休干部医疗费 万元。

(4)进行2024年度社会保险缴费预交基数的申报工作。 (5)按照浙江省人力资源和社会保障厅的要求，核对个人参保信息。核对资料337份。

(6)根据参保职工的需求，按规定办理职工转外就医等相关手续。协助重病人员医疗费的报销。

6.住房公积金和住房补贴测算工作。测算2024年度职工公积金交缴额及新职工的住房补助标准。2024年公积金支出 185.80万元，新职工的住房补助48.07万元。

7.其他福利工作

(1)根据所有关规定和领导要求编制享受所过节福利名单、食堂中餐补助名单，编制夏令清凉饮料费、编制职工独生子女费奖励、六一儿童礼品名单，审核幼儿保育费、职工探亲路费和从事有毒有害保健津贴等。

(2)做好死亡人员的抚恤待遇审核和精减退职职工、遗属生活困难补助费的审批工作。

第3篇：人事劳资岗工作总结

人事劳资岗2024年工作总结

在过去的2024年里，在中心主任和部门主管的正确领导下，以“质量第一，服务为先”的重要思想为指导，我较好地完成了中心办公室人事劳资岗全年的工作任务，现将过去一年的工作情况总结汇报如下：

一、招聘管理：

对每月发生人员离职情况进行及时准确的记录，并了解人员离职原因，向部门主管提供招聘要求和用人建议，依照部门原定编人数和岗位重新发布、更新招聘信息或从公司网络人才库中立即筛选补充岗位人员。招聘工作实施良好：一方面一直使用前程无忧网站招聘平台，全年共为公司筛选出匹配人才简历105份(使用前程无忧简历匹配系统)，通过使用电子邮件、电话和招聘网站短信平台通知人员的应邀面试率约70%，招聘成功率达50%，并定时为部门挑选匹配人选进入简历库;另一方面通过街道和劳动就业中心发布对学历要求相对较低的岗位(餐饮服务员、厨师、被服运送等)，有效补充网络招聘方面的不足。对内部人员岗位变动的调整方面，因年度内部人员岗位较少，全部变动都进行了即时准确变更记录，完善人员资料。

二、办公物资管理：

每月5日均完成各部门提交的办公物资订购计划交采购负责人进行统一购买，并做到了准确验收、分发到部门。对规格较小但使用量较大的物资(例如打印用耗材等)，提醒部门按存留一定应急用量的标准采购，同时办公室仓库按最小应急用量采购存放，以供部门出

现应急临时使用。通过本年度收集部门对使用物资的反馈和沟通，各部门已逐渐掌握日常物资采购量和规格，需要通过办公室处理的临时应急采购情况有效地降低，有效提高部门工作效率。另一方面对因业务需要而发生的临时物资采购，通过与采购部门进行良好的沟通和协作也满足各部门的采购需求。

三、劳动关系管理

至本月底2024年度所有新入员工除个别因未能及时提交办理劳动备案所需证件外，均在当月完成劳动备案办理和社会保险增员，迟交证件资料员工均在下月完成备案及社保增员操作，全年共办理劳动备案增员100人次，离职员工均在当月完成劳动备案和社会保险减员操作，全年共办理减员64人次，增减员业务完成率100%，所有社保个人缴费明细完成上报，本年度按政策指引处理员工生育保险费补缴及报销1次。

四、考勤管理

至本月底所有员工月度差假及考勤记录均完成记录和归档，无纰漏，并向有需要建立考勤和年假计算的部门提供协助。

五、满意度调查和其他工作

至本月底各月份患者满意度调查均有效完成，并准确做好统计、并向部门做好反馈工作，同时上级领导交办各项工作均按时完成。

第4篇：银行催收管理岗工作总结

银行催收管理岗工作总结

总结【一】

在市分行党委正确领导下，信用卡工作认真贯彻省分行信用卡工作会议和市分行年度工作会议精神，紧紧围绕考核指标和“稳发展、深转型、强管理”工作方向，大力拓展市场，严密防控风险，在相关部门协助下，经过全员共同努力，取得了阶段性成绩。总结如下:

一、基本情况

信用卡业务运行基本平稳，市场拓展初见成效，业务规模止跌回升，内控水平进一步提高。截止9月30日，累计发卡28519张，其中有效卡XX张，比年初分别增加1853张、9564张;客户数达到18030户，其中活动客户数为12837户，比年初分别增加1287户、6564户;累计拓展特约商户1048户，其中有效商户529户，比年初分别增加220户、118户;贷款余额8372万元，其中不良贷款余额346万元，比年初分别下降9886万元、-53万元，比6月末分别增加1161万元、-25万元，不良率为4.1，比年初上升3.5个百分点，比6月末下降1个百分点，实现信用卡业务收入354.96万元。

二、工作特点

(一)加强基础管理，促进合规发展。

今年以来，进一步加强了信用卡业务管理，根据中央和地方调控政策，按照监管要求，严格执行内部规章制度，合规发展信用卡业务。

1、档案管理进一步规范。今年落实了专人管理信用卡业务档案，明确了档案管理岗位职责。档案管理岗检查档案合规后予以归档。本年新形成档案已按时装订归档，同时对历年档案进行了清理、装订归档。对历年乐分卡申请资料全部装订成册，归档保管。从9月1日起，建立了发卡环节责任人管理台帐。建立了档案登记簿，严格执行查阅、借阅、复制档案相关制度。

2、客户准入进一步规范。为从源头控制信用风险，今年进一步严格了客户准入标准，严格按工作意见和专题会议指定对象发卡和拓展特约商户，明确发卡对象主要为行政事业单位人员、本行个人贵宾客户和资产类法人客户高管，拓展特约商户对象主要为宾馆、酒店、旅游景点、大型超市和卖场、房产和汽车销售企业、医院、学校、行政收费单位等。先后下发了“信用卡业务十二大禁令”、“四个一律不发卡”，全面规范客户准入。

3、岗位制约进一步规范。根据信用卡业务岗位分离要求，设立了营销岗、受理岗、调查岗、审批岗、催收岗，分别安排了不同人员从事不同岗位，对审批岗和营销岗、审批岗和调查岗、审批岗和催收岗实行了岗位分离。严格控制操作风险。

4、发卡流程进一步优化。根据总行《\*\*\*\*贷记卡发卡业务操作规程》对全行发卡流程实施优化，大大提高了贷记卡发卡效率。从客户申请到网点受理，然后直接邮寄到市分行，减少了支行这一中间环节。市分行受理、录入、调查、审批上送，全流程时间从以前平均30天缩短到3个工作日。基本实现了前台贴近客户，后台集中处理发卡模式。

(二)加强不良清收，遏制风险扩大。

明确了贷记卡不良贷款清收责任人。对当年新增不良贷款实行责任清收，对存量不良贷款采取电话催收、信函催收、上门清收、法务清收(包括经侦队、法院)等多种方式清收。截止9月30日，拔打催收电话246人次，寄送催收挂号信425封，上门清收20人次，累计收回不良贷款96.89万元，不良贷款余额为346.31万元，比上月下降26.35万元。不良率从最高5.21%下降至4.14%，贷记卡不良贷款风险扩大趋势基本得到遏制。

(三)加强市场营销，促进贷款增加。

一方面加大了发卡和特约商户拓展力度，扩大用卡客户群体，改善银行卡受理环境，另一方面加大优惠促销力度，主动刺激持卡人用卡，进一步规范特约商户受理银行卡行为。在“XX欢享无限”市场营销总体框架下，先后开展了“开卡有礼”、“首刷抽奖”、“奥运随心拍”、“XX乐游韩国，特价出行”、“汽车分期”、“消费分期”等活动。截止9月30日，贷记卡贷款余额为8372万元，剔除上年大额分期提前还款因素，比年初增加2612万元，增幅为45.3%;分期业务贷款余额为1421万元，其中商户分期余额为242万元，消费分期余额为1179万元。

(四)加强专业培训，提高队伍素质。

先后开展了信用卡产品知识综合培训、分期业务知识专项培训、发卡业务流程优化培训，安排有关人员在新入行员工培训班讲授信用卡知识二次。通过培训，大多数员工掌握了信用卡基本知识，能开口营销信用卡产品，全员信用卡业务素质和营销技能进一步提高。

三、存在问题

(一)勇于开拓精神不够。

信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销开拓精神不够，总是被动营销，没有主动营销意识。主要表现为:一是不能准确判断客户金融需求。营销人员面见客户时，习惯于营销存款和贷款，对于客户需求缺乏敏感性，未能针对客户需求营销信用卡产品。二是为完成任务而营销信用卡产品。各支行很少从业务发展角度去做信用卡营销工作，总是在任务压头时才突击完成，对业务发展和经营效益贡献不大，发展难以持续。三是畏难情绪较多。面对任务不是积极思考主动谋发展，而是推诿和消极应对，找出很多理由为自己辩解，总说信用卡业务难做。这种营销精神不彻底改变，业务就不能持续、快速、有效发展。

(二)促销宣传活动不够。

前期虽然做了一些促销和宣传活动，但是效果显著不多。由于促销和宣传活动针对性不强，对客户刺激力度不够，市场影响力较小，品牌效应没有很好地发挥，直接导致发卡、消费贷款、收入上升缓慢。

(三)建设专业队伍不够。

一是从业人员相对不足。信用卡业务流程涉及营销、受理、录入、调查、审查、审批、贷后管理、不良清收、风险分析等多个环节(岗位)，涵盖了信贷业务前台和后台。与快速发展、严控风险工作目标相比，人员数量相对不足。主要表现为信用卡营销岗位和不良清收岗位人员缺乏。二是从业人员素质不高。部分信用卡从业人员年龄高学历低，专业知识少，学习能力差，不能适应信用卡业务工作。三是从业人员稳定性不足。信用卡业务管理岗位人员从事专业工作达三年以上不多，大部分都是新调整到信用卡业务管理岗，新老交接不连贯，极大地增加了培训工作量，同时加重了工作负担。

四、工作打算

为圆满完成任务，做好来年工作储备，在后三个月，主要做好以下工作:

(一)进一步落实指导意见。

《关于加快信用卡业务有效发展指导意见》(XX)和《全市农行信用卡业务会议纪要》(XX)已印发各支行，要对照文件要求一项一项抓落实，全面解决营销问题、队伍建设问题、促销和宣传问题，严格管控风险，努力推动信用卡业务有效发展。

(二)进一步加强市场营销。

市场营销是我们工作中永恒主题，只有持续不断地抓营销才能持续发展。市场营销是主动性工作，要把全行思想统一到主动营销上来。一是做好网点营销。发动网点人员营销信用卡业务产品，重点营销个人贵宾客户，争取人均营销10户。二是做好联动营销。信用卡部门要联合公司部营销资产类法人客户及其高管，提高特约商户和贷记卡覆盖率，争取营销BMP商户1户。三是做好公务卡发卡工作。

总结【二】

自XX月XX日来到XXXX催收与反欺诈部这个大家庭。首先学习了我处贷后催收工作相关知识，及岗前各位同事指导和总部催收培训。然后正式上岗催收一个月。在这一个月里我秉着一边向优秀同事学习，一边自我总结工作原则。说说我认识。

首先、催收能力有待很大提高，我们是直催部门不是总部电催部门，如果我们水平还停留在提醒式催收水平那我们部门就没有存在竞争力了。我们另外一个优势就是能落地上门催收，各家银行各家催收公司都在实施上门催收如果不能有过人技巧怎能保证优先挽回我行损失。

其次、催收技巧问题，我们在催收中总会用到交通银行北京办事处司法组这个称谓，首先我们法律知识要学习，民事诉讼流程、诉讼费、罚金、强制执行、支付令、刑事诉讼流程、刑法条款、刑事处罚后果。如果这些基本知识都不能掌握牢了，轻则客户认为你不专业、重则认为你是骗子。在催收中我们客户90%以上都是换了单位住宅，怎么能掌握客户现在资料。对于很多我不是不还就是没钱这种客户我们怎么能督促他想办法把钱还上等问题。在以后工作中还要不断学习。

再次、思想认识要改变，催收也是销售一种。以前觉得催收就是要账谁要回来多谁任务完成好就是优秀了。我们直催部门也是银行一个窗口部门，我们一言一行都代表着银行形象。我们不但是催收也是客服。

第5篇：银行贷后管理岗工作总结

2024年度信贷管理工作总结汇报 2024年在省、市行的正确领导下，我行信贷管理工作紧跟总行股改工作步伐，在全力压缩和控制信贷风险，改革信贷管理体制，完善业务规程，提高风险控制能力上下功夫，为构建现代商业银行信贷风险管理架构和运行机制奠定基础。现将今年主要工作汇报如下：

一、2024年主要指标完成情况

1、12月末资产质量状况。年初我行全部贷款(不含票据贴现、牡丹卡透支，下同)为\*\*\*亿元，按总行确定的信贷资产剥离要求，6月末实现法人客户不良资产剥离\*\*\*户，贷款总额\*\*\*亿元，其中：可疑类贷款\*\*\*户，金额\*\*\*亿元;损失类贷款\*\*\*户，金额\*\*\*亿元。\*\*月末全行贷款为\*\*\*亿元，不含剥离因素比年初下降\*\*\*万元，比\*月末贷款剥离后余额减少\*\*\*万元，综观法人、个人两类贷款质量状况是：

(1)法人客户：2024年12月末，全部贷款余额为\*\*\*亿元，按贷款五级分类，其中正常类贷款为\*\*\*万元，比6月末减少\*\*\*万元，占比\*\*%，;不良贷款为\*\*\*万元(其中：次级类贷款\*\*\*万元，可疑类贷款\*\*\*万元)，比6月末增加\*\*\*万元，占比\*\*%。 (2)个人客户：截止2024年12月末，全行个人贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元。其中：个人住房贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，占比为\*\*%;个人消费贷款\*\*\*笔，贷款余额万元，占比为\*\*%。个人住房关注贷款列全省第\*位，不良贷款列全省第\*位;个人消费关注贷款列全省第\*位，不良贷款列全省第\*位。

受夯实信贷资产质量的影响，12月末贷款形态是：正常贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元;关注贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，关注贷款率\*\*%，不良贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，不良贷款率\*\*%。关注及不良贷款率分别比年初分别增加\*\*和\*\*个百分点。

2、压缩潜在风险贷款情况：今年上半年总、省行先后两次锁定我行潜在风险贷款\*\*户，金额\*\*\*万元，下达上半年压缩潜在风险贷款计划\*\*\*万元。下半年锁定潜在风险贷款\*户，金额\*\*\*万元，压控计划为\*\*\*万元。上半年，全行实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，完成计划的\*\*%。其中实现现金清收\*\*\*万元、风险转化\*\*\*万元、风险释放\*\*\*万元。6月末全行潜在风险贷款余额为\*\*\*万元，占全部法人客户贷款余额的\*\*%。7月初至12月末，实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，完成计划的\*\*%。其中：现金清收\*\*\*万元、风险释放\*\*\*万元。12月末全行潜在风险贷款余额为\*\*\*万元，占全部法人客户贷款余额的\*\*%。

3、压控\*\*年以来新增不良贷款情况。12月末\*\*年以来新增贷款\*\*亿元，较6月末法人贷款剥离后减少\*\*万元。其中：正常类贷款减少\*\*\*万元，关注类贷款减少\*\*\*万元，次级类贷款增加\*\*\*万元，可疑类贷款增加\*\*\*万元，不良贷款总计\*\*\*万元，不良贷款占比为\*\*%，比省行下达控制目标\*%超\*\*个百分点。

二、2024年信贷管理工作回顾

今年我行信贷管理工作的主要内容是： (一)积极推进信贷经营管理体制改革，完善信贷经营管理架构

根据省、市行要求，今年我行建立全新的信贷经营管理架构和运行机制。

1、构建科学的信贷业务风险控制体系，规范信贷业务操作。

今年我行信贷管理较大变革。一是改革原有法人客户业务管理模式，组建“信贷业务核保及操作中心;二是承接全行个人消费信贷业务的管理。为严控信贷风险，我们从明确岗位、建立健全岗位责任制入手，重新设计工作流程，制定并下发管理制度，实施规范操作。

1、改革法人客户业务监督方法，全面推行“一对一“监督。近年我行对原有“贷后监督中心”工作内容进行改革，将原有信贷审查员更改为信贷业务操作员和支行贷后管理情况监督员，通过“一人管一行，逐户、逐笔监督”的方式，对剥离后我行剩余的信贷资产，实行操作与监督合一。先后\*次组织大规模现场检查，下发《信贷业务整改通知书》和《加强管理工作意见》\*\*份，实现整改不规范操作问题\*\*启，推动了我行信贷业务规范化管理工作进程。

2、实施个人业务审批与监督分离。个人消费信贷业务，我们在实现前后台分离的基础上，对列入信贷管理部的后台业务，实行了审批与监督分离、相互监督、相互制约的工作机制，有效地控制了信贷操作风险。上半年通过实施有效监督，实现对信贷档案入库不及时、抵押未登记等问题整改\*\*启，涉及贷款本金\*\*\*万元，使信贷风险问题消灭在萌芽状态。

3、以制度规范操作、监督行为。为规范信贷业务操作，今年上半年我们先后在信贷管理上组织并起草若干规章制度，分别是：《\*\*\*\*\*消费信贷审查委员会工作规则》、《\*\*\*\*消费信贷审查中心管理办法》、《\*\*\*\*加强贷后监督管理办法》、《关于规范提取信贷档案管理的补充规定》、《2024年度公司客户信贷资产质量和潜在风险贷款压缩退出考评办法》、《\*\*\*\*法人客户信贷业务操作及核保操作中心工作规则》等，上述规则、办法运行后，有效地加强了我行信贷管理工作。

(二)加强信贷资产质量管理，全力清压潜在风险贷款

今年我们将夯实资产质量和责任人，严格控制新增贷款风险，全力压缩潜在风险贷款作为今年信贷管理工作的重中之重。

一是要建立风险识别、规范信贷业务报批及操作管理。为规范管理，我们坚持信贷准入条件，对剥离后法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本照“服务营销、控制风险、盘活资金”的要求，加大工作力度。

首先将\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等3户客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行信贷审批中心沟通汇报，力争取得其对此类客户存量贷款向新增贷款转化创造条件。经工作到12月末止，实现存量向新增有效转化\*笔，金额\*\*\*万元。

其次夯实信贷资产质量，清查贷款责任人。在2024年对全行信贷资产质量夯实的基础上，为配合股改的需要，今年我们又先后三次组织对管辖贷款进行质量认定，重新划定出不良贷款\*\*\*万元，同时通过对贷前、贷中、贷后三个阶段检查\*\*笔，金额\*\*\*亿元贷款，逐笔通过贷

前、贷中、贷后检查，发现管理责任及人员，对不良贷款逐户逐笔建立个人责任档案、认真记录每笔贷款全过程风险控制情况，并将其作为信贷业务档案的有机组成部分，集中信贷档案库管理。在此基础上提出责任人处理意见，经报有关部门核准，全年共形成责任认定报告\*\*\*余份，为全行处理责任人\*\*人次(涉及副科级以上领导干部\*次)其中经济处罚\*\*人次，罚款\*\*\*元，通报批评\*人次，行政警告\*人次，记过\*人次，记大过\*人次提供了第一手材料。

二是实行信贷业务精细化管理。为推进信贷资产精细化管理，下半年我行对剥离后的\*\*户，金额为\*\*\*万元的贷款全面行了精细化管理，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，按不同贷款方式和形态，逐户、逐笔制定和落实管理措施，取得成效。到12月末，实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元(其中：现金收回\*\*\*万元，不良释放\*\*\*万元)，清收不良贷款\*\*\*万元。期间我们还先后多次组织开展信贷资产十二级分类测试，均保质、保量地完成了工作任务。

三是全力控压潜在风险贷款。今年省行上半年两次核定我行潜在风险贷款\*\*亿元，下达上半年处置计划\*\*亿元，下半年核定潜在风险贷款\*\*\*万元，下达压缩计划\*\*\*万元。对此我们高度重视，年初即及时下发了《\*\*\*\*\*压缩潜在风险贷款考核办法》，先后\*次组织支行汇报工作任务落实情况，市分行召开\*次特定风险分析会议，随时分析解决影响工作进度的难点问题，逐户制定、落实工作预案，两级行领导带头承包潜在风险按压大户，并通过“督办制度”，全面推动了我行潜在风险贷款压降工作。由于上述工作的落实，上半年，全行实现潜在风险贷款压缩\*\*亿元，占压缩计划的\*\*%，其中现金清收\*\*\*万元、转化\*\*\*万元、不良释放\*\*\*万元;7月初到11月末，压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，占压缩计划的\*\*%，其中现金清\*万元，不良释放\*\*\*万元。在具体抓好潜在风险压降上，我们的主要做法分别是：

1、创造条件，释放不良贷款。根据省行下达的释放计划和我行潜在风险特征，我们分解下达劣变工作目标，要求各支行对原有不良贷款实行“瘦身”管理，编制潜在风险释放链，采取措施腾出空间，释放潜在风险贷款。通过落实上述要求，前四个月全行通过核销、现金清收、以物抵贷等方式，实现原有不良贷款“瘦身”近亿元，扣除省行上收核销指标后，腾出潜在不良贷款释放空间\*\*\*万元，实现\*\*户潜在风险释放\*\*\*万元。

2、发扬“蚂蚁啃骨头”精神，实现非大额现金清收\*笔，金额\*\*\*万元。主要采取了信贷、会计联手监督扣款、票据融资还款等措施。

四是借助法律手段，强制收贷。2024年7月初，不良贷款仍有释放的趋势，对此我行及时将清收工作重点转移到强制收贷上，并且得到了政府的大力支持。对现有存量贷款进行分类排队，结合借款人生产经营、财产变现能力等情况，分别以诉讼、风险代理、以物抵贷、媒体曝光等方式，有针对性的制定清收措施。

1、法人客户诉讼结果。市分行召开支行一把手不良贷款处置会议，对\*\*户损失类、可疑类贷款，逐户剖析分类施策。例：对\*\*\*\*公司\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*商场\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*公司\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*\*中心\*\*\*万元贷款通过依法诉讼，向法院申请强制执行，变卖银行抵押物，行使抵押优先受偿权。截至2024年12月末，通过处置抵押物收回货币资金\*\*\*万元，其中：\*\*\*\*公司\*\*\*万元、\*\*\*\*\*\*\*\*万元。

2、个人贷款付诸司法情况。针对我行个人住房贷款假按揭问题，我行聘请省行法律专家顾问团来我行现场办公，分析论证假按揭形成的不良贷款处置方式。例如：通过剖析\*\*\*公司\*\*户，\*\*\*万元假按揭贷款，法律专家顾问团建议，如按民事纠纷诉讼，法院极有可能认定个人住房借款合同无效，银行只能要求开发商返还套取的银行贷款，而这\*\*\*户假按揭贷款，开发商重复抵押的有\*\*\*笔，余额\*\*\*万元，抵押面积\*\*\*平方米，其中\*\*\*万元贷款无对应房产;在抵押给我行后又出售有\*\*笔，余额\*\*\*万元，抵押面积\*\*\*平方米，售房款不知去向，鉴于上述情况，法律专家顾问团推荐通过省公安厅追缴开发商套取的银行贷款。11月中旬，省公安厅已批准立案，将该案列入省公安厅督办案件，经侦部门正积极查找资金去向。

对开发商以个人住房按揭形式融资，进行房地产开发形成的不良贷款，我行则采取诉讼方式清收。

(1)、商业网点正常经营的\*户，\*笔贷款金额\*\*\*万元。首先通过法院查封商业网点，防止企业将营业网点抵押其他人或转手出租、出售，阻挠银行清收贷款，然后通过依法公开拍卖，变现收回银行贷款。截止11月末，该案已进入执行程序，待评估报告生效后，公开拍卖。

(2)、对借款人分散，贷款金额较小的个人住房贷款，我行充分利用律师事务所人手多，与法院等部门具有畅通、良好的沟通能力等优势，实行合属办公，要求实行风险代理案件的律师事务所，抽出\*名律师，在代理我行案件期间，这\*名专职律师不得接受其他人委托，在我行住房贷款专营支行设办公室，每天同我行管户信贷员一起，逐户清收。在此期间我行不承担任何费用，律师事务所自带两台轿车。12月1日，律师事务所正式进驻我行\*\*\*支行，当日同信贷员一起挑选\*\*户个人住房贷款，周

六、周日两天加班，拟从\*\*\*户，\*\*\*万元个人住房贷款中挑选一批符合诉讼条件的，年底前通过公证强制执行或诉讼方式清收。

(三)完善分层次的贷后监督检查体系，查找贷后管理薄弱环节，全面整治贷后管理 整治贷后管理工作是今年信贷管理工作重要内容之一。我们在去年推行《信贷员工贷后累计不良积分》的基础上，今年对全行信贷业务推行了贷后管理后台全面监督制度，并制定了实施细则，进一步规范贷后管理工作和操作流程，严肃检查纪律和检查责任，全面提高了我行贷后监督检查能力。

1、加强新增贷款管理，建立逐笔跟踪、逐户控制、逐人负责的管理制度。我们强化对借款人第一还款来源的监管，坚持以抓住借款人现金流、结算量作为流动资金贷款贷前审查和贷后管理的核心，所有的贷款要求专款专用，专人专户管理，有效控制贷款第一还款来源。全年在审贷中发出查询\*条，提出风险规避措施\*条，措施落实后，有效地规避了新增贷款风险;贷后管理监督发现问题\*条，均得到有效整改。

3、健全贷款监测分析机制，实行风险控制负责人制度。今年全面推行风险分析例会制度，发现风险隐患及时研究制定风险防控方案。全年召开风险分析会议\*次，重点解决了客户支持

类别排序、压降潜在风险及不良贷款清收难点问题、防范个人消费信贷风险、\*\*\*公司、\*\*\*公司等重点客户重点问题，切实防范化解贷款风险。

4、严格规范信贷业务档案、台帐系统管理。一是严格落实信贷档案管理的各项规定，提高信贷业务档案的软件质量，确保归档内容的及时、完整、真实、有效。我们规范了权证档案出入库管理，全面实行了入库档案监督员查验，对重点客户由信贷监督员制定管理意见付诸实施的管理机制。对个人客户信贷档案重新复查，到10月末止补充个人档案资料\*\*份，有效地防范了信贷风险，增强了个人客户风险意识。二是加强\*\*\*系统使用与维护、\*\*\*系统移行勾对、人行接口管理。主要是推行了中小企业类型标准标注、加强了录入质量管理，实现误差为零的工作目标，同时还努力拓展系统功能作用，加大系统分析监测的内容;组织培训移行勾对参加人员，协调各部门超计划完成总行任务，人行数据传送率100%，保证数据及时、准确，努力实现全行信贷信息有效共享。

5、积极参与股改工作，全力做好基础工作。参与了全行信贷资产的调查与评估、不良贷款管理责任进行审查、对不良资产资料进行了填表复核等项工作，均做到了保质保量地完成任务工作。

三、存在的主要差距与问题

1、支持前台业务发展仍显薄弱。对我行信贷业务发展受阻的现实面前，缺乏有效的深层次可行性探讨与研究，对具有一定风险的信贷业务，尚不能从有效发展的角度进一步研究风险规避措施，对此较为茫然，使我行被迫放弃商机。

2、个人消费贷款贷后管理工作一直是我行信贷管理中的薄弱环节，“重贷轻管”问题现象较为普遍。在关注类贷款和已出现的不良贷款中，除本身出现问题不能正常还款外，相当一部分是贷后管理和检查工作不到位。形成控压个人消费贷款风险工作处于被动地位，存在办法少、措施弱的问题，导致对不良贷款控压工作异常艰难。

3、从实际工作情况看，仅能忙于日常事务，缺乏对全行信贷管理工作长期目标研究与制定，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

4、部分信贷人员素质、技能和责任心还不能适应现代商业银行的要求，信贷资产防范风险意识薄弱。全行信贷工作效益观念不强、遇事推诿、分析反映信贷风险工作不到位、办事拖拉等影响工作开展的问题仍时有表现。

四、2024年信贷管理工作计划 2024我行将紧紧围绕总、省行的工作方针，提高“内涵”质量，在控压风险，压缩转化不良贷款上下工夫，实现信贷业务健康发展。主要工作设想有以下几点：

1、强化贷后管理操作流程、责任制，形成铁的纪律。法人客户和个人客户贷款全部落实到《信贷员工贷后管理不良积分制度》管理，继续推行贷后精细化管理工作，逐户逐笔业务实行贷后管理“一对一”监督，实现贷后管理前、后台分离，操作与监督相互制约的管理机制。把法人客户的评级、授信、贷款三查及法人个人客户信贷档案等信贷业务纳入检查范围，杜绝篇二：2024年分行贷后管理季度工作小结 \*\*分行2024年二季度贷后管理工作小结 为提升我行贷后管理水平，有效防控信贷风险，我行对二季度法人授信客户的数据质量、定期检查、风险预警、ab角制度落实情况等项目进行了全面贷后定期检查，总体上，二季度贷后管理工作在思想上形成了上下统一;在质量上取得了实质性进步;在形式上做到了攻守兼备，自我评价得分情况如下： 截止2024年6月末，全行表内有用信余额公司类客户58户，其中贷款129070万元(不含贴现，低风险业务);银行承兑汇票敞口7028万元;六月末完成定期检查报告60户，检查面达到100%;本期回收贷款16笔，回收金额25500万元，其中提前收回信用客户6户，收回贷款金额10050万元，到期回收信用客户10户，回收贷款15450万元。

具体问题：

1、贷后定期检查:各经营行均完成二季度贷后定期检查报告，但部分客户检查报告未在分行规定时间内(6月20日之前)完成，其中营业部1户、市场一部8户、市场三部4户、市场五部1户(6月23日上报)。

2、信贷系统数据质量:各经营行贷后管理检查报告质量总体较好，但在销售资金归行分析质量、客户生产经营综合核查分析质量、客户财务情况核查等方面尚存在不足，例如：市场一部客户\*\*州龙城实业有限责任公司销售资金归行分析缺少具体数据;营业部客户\*\*州鸿兴装饰装潢有限公司无客户财务数据分析;市场四部客户\*\*州福源实业有限公司贷后检查报告过于简单，无客户上下游交易对手分析及企业现金流分析等。具体问题可参看\*\*分行二季度贷后管理在线监测工作底稿。

3、ab角制度落实情况：市场一部客户\*\*市航新贸易有限责任公司b角客户经理为\*\*，\*\*纳鑫商贸有限公司b角客

户经理为\*\*，上述两位客户经理在系统内不是对公客户经理。

4、贷后例会：因公司部督导不到位，各经营行虽已召开贷后例会，但贷后管理会议材料未上报，此项不扣分。会后一周内请各经营行上报二季度各经营行贷后例会相关材料，三季度起公司部将现场参与各经营行贷后例会。

具体工作体现以下几个方面:

一、二季度贷后管理工作情况：

1、贷后检查质量稳步提升。公司部要求各经营单位将销售资金归行作为贷后检查的重点，以现场检查为基础,以客户流水为依托，加强以现金流为主线的贷后监测。从贷后检查报告的完成情况来看，一是完成态度更加积极、认真。报告普遍填写比较详细，敷衍、流于形式的情况大大减少，空白项极少。二是填写方法基本掌握。对于销售资金归行分析、客户生产经营综合核查分析等填写重难点，客户经理已基本掌握取值方法和分析技巧，较上季度有明显提升。三是分析技巧更加娴熟。通过监测发现，大部分客户经理能够根据客户的行业特征和风险状况，抓住关键风险点，进行差异化分析，使报告中雷同、重复性内容大大减少。四是支行行长把关更加严格。支行行长是贷后检查报告质量审查的第一关，贷后检查报告质量的整体提升直接表明支行行长发挥了重要的把关作用。

2、贷后例会质量明显提升。二季度由公司部牵头，支行

配合，选取了&&和\*\*两户授信客户，由公司部提前介入并主导贷后检查过程，全面了解客户经营状况，完成了一次样板式的贷后管理例会，并形成文字资料在各支行之间推广。

3、营销支持功能逐渐显现。围绕贷后管理服务客户营销的需要，将资金归行、交易对手营销延展分析、客户后续营销机会等作为重点项目进行检查，将6月做为授信客户的回访月，由支行行长带领管户经理亲自上门拜访客户，要求授信客户季末时点余额必须达到授信额度的20%，对于资金归行长期不达标的客户迅速调整授信策略，促使客户经理持续跟进客户及上下游的潜在需求，深入发掘客户价值，截止6月末，授信客户存款季末时点余额1.96亿元。

4、非标业务贷后检查有序开展。为有效防控非标业务风险，促进非标业务健康发展，根据总行相关文件要求，我行对辖内贷款客户\*\*州广播影视传媒集团有限责任公司的8000万元非标贷款进行了线下的贷后监测，公司部建立贷后监测台账，客户经理按季开展了现场检查，完成检查报告，有效降低了非标业务的信贷风险。

5、担保贷款风险逐渐减少。针对担保公司担保贷款，在二季度由分行公司部组织、支行配合，对\*\*城区两家担保公司进行了一次反担保措施落实情况的全面检查并形成书面专项检查报告，排查了担保贷款的风险隐患。

6、贷后管理能力逐步提高。分行公司部持续开展在线 监测，定期组织开展法人授信客户经理培训学习，改变“重存款营销，轻销售资金归行”的思想，客户经理贷后管理能力逐步提高。

二、目前贷后管理工作存在的不足：

1、总行一季度贷后检查报告中指出，我行贷后管理中最大的问题即法人授信客户资金归行率低，资金回笼普遍低于授信份额。虽二季度将授信客户资金归行作为重点工作，取得了一定的效果，但与要求还有差距。截止6月末，法人授信客户存款余额1.96亿元，占授信总额度的17.57%，占比低于20%的硬性要求。

2、定期检查报告质量仍需进一步提高，虽然我行二季度的定期检查报告覆盖率达到100%，但对于销售资金归行分析、客户生产经营综合核查分析等填写重难点的掌握程度尚需进一步提升，距离优秀贷后检查报告的水平还有较大差距。

3、账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护存在不及时、不完整的情况;现场检查频次偏少。

三、下阶段工作计划：

1、持续提升贷后检查质量，尤其是贷后现场检查环节，公司部将细化监测内容，经营行“一把手”要切实履行贷后双人管理职责，认真开展贷后现场检查，避免走过场、走形式，严格把控信贷风险。篇三：贷后管理年心得

贷后管理年学习心得

为切实落实总行“贷后管理年”活动的开展，营业部在分行“贷后管理年”再动员大会后就马不停蹄的结合分行的活动方案开展了集中学习和自主学习。也是通过近一个月的学习，本人对贷后管理也有了新的认识。下面就谈谈我对贷后管理的认识和学习的心得： 1.通过此次学习了解到贷后管理的作用不仅是为了能够到期收回贷款本息，也是通过贷后管理这项工作，收集企业的信息、维护客户的关系、了解企业的上下游，坚持贷后管理与跟进服务相结合.在做好贷后管理的同时，加强业务渗透，全方位拓展业务品种，增强对客户的监控，提高银行的综合收益。 2.其次，我认为防范贷款风险首先要转变“重贷轻管”的观念，树立全程监控信贷风险的理念。贷后管理是银行全程监控风险的重要环节，须树立起贷后管理和贷前决策同等重要的观念，克服重贷轻管的思想，将贷后管理做到实处，处理好贷款营销和风险防范之间的矛盾.以贷后管理推动业务的稳速发展。要进一步优化考核指标.在注重信贷绩效方面考核的同时，明确设置贷款质量的考核指标，结合贷款五级分类，提升管理层次，对信贷资产质量进行严格控制。 3.针对不同客户采取不同的管理措施。建立分层次管理制度，以集团客户、重点客户、系统性客户、行业龙头客户为管理重点。成立由相应级别管理行牵头的贷后管理项目组，协调一致，全方位监管服务，尽可能保证在对等的条件下进行贷后管理、监控风险。三是建立风险预警、保全预案制度，对于风险高、敞口风险大的信贷业务，贷款发放后，进行细化分析，设立风险预警指标，严格监测，并在贷后检查中提出保全预案，提出在假定风险发生时的应对方案，将损失降低

到最低限度。 4.建立客户经理等级管理制度.不断提高客户经理综合素质，防范道德风险和能力风险。客户经理是贷前决策调查的第一岗，也是贷后管理的第一岗，责任重大.客户经理综合素质的高低，直接影响着贷后管理的效果，是贷后管理中至关重要的因素。所以我们要不断的提高自已的综合素质，加强信贷业务的学习，提高风险识别、风险监测、风险预警、风险处理的能力。

5.多策并举，贷后管理与服务相结合，实现双赢目标。贷后管理是一项系统工程，面对日益复杂的市场风险环境，贷后管理手段也要不断推陈出新。三个办法一个指引的出台，为我们的贷后管理工作奠定了基础，确保了贷款资金不挪做他用。现在我行在开展业务时力争做客户的主流银行，要求贷款客户的资金回笼要在我行，我觉得这也是贷后管理的工作之一，这不仅是为了增加本行的存款，也是对客户贷款资金流向、结算频率、现金流量、货款归行率等一手资料的掌握，我们可以通过以上资料的认真分析，把握时机，对发生重大变化的及时提示预警，果断采取应对措施。篇四：银行风险岗位工作总结

年终总结

即将过去的2024年，对我来说是忙碌的一年、更是幸福的一年.我衷心感谢行里对我的栽培和信任，更感谢行领导和同事们所给予我的关怀和照顾，现将我个人近一年来学习、工作、存在的问题以及今后努力的方向进行简要总结：

一、工作回顾;

今年上半年，我在小额金融部任职评审经理岗位，负责风险政策在业务经办中的贯彻落实，同时对具体授信项目进行尽职评审，半年内，我坚持与每一位授信客户面谈并实地调查，共撰写评审报告xxx份，评审后放款xxx笔，涉及金额xxxxx余万元。 11月底，在总行风险前臵的方针指引下，我调至xxx支行担任风险经理，主要负责在贷前、贷中和贷后各环节对所辖支行授信业务相关人员提供尽可能的业务咨询和指导，并根据具体情况出具风险预审意见，同时将业务发展中遇到的疑难问题向总行风险部反馈。

二、存在的问题;

(1)从业经验不足、理论知识不够扎实

无论是在评审还是风险经理岗位，虽然我都尽自己的最大努力勤勉、尽职、公正地完成领导交办的各项工作，但短暂的从业经验和理论知识的匮乏仍让我时常感到提高业务水平的重要和紧迫。

(2)服务意识有待增强

作为中后台员工，与一线员工，尤其是客户经理沟通交流不深入，

没能帮助一线同事最大限度地释放营销能力和客户服务效率。 (3)工作中缺乏创新意识

工作上大多数时候只是按部就班地完成领导交办的任务，缺乏创造性、点子不多、思路不新。

(4)政治敏感性不高

有时对监管文件精神和领导的指示吃不透，对事情发展趋势的分析判断拿不准，不能根据出现的新情况、新问题积极地做出反应，导致工作中出现了延误和偏差。

(5)文字综合能力亟待提升

虽然已完成了不少材料撰写工作，但总体来说，材料质量不高、深度不够，工作效能不高。

三、存在问题的根源

深刻反思后我认为，上述问题的存在是源于自身业务水平不足和服务意识不强。

首先，具备一定理论水平和业务能力是职业发展的前提，也是我行对员工从业的基本要求，虽然我从未放松过对业务知识的学习，但也深知自己离一个合格的风险管理岗位员工的要求还有一定距离。 其次，现在各家银行都在树立“以客户为中心”服务理念，对于这一点，作为中后台员工，我的认识还不够深刻，为一线同事提供的服务不够细致、周全。

四、来年的工作安排 (1)继续提高业务能力。多看、多听，多请教，尤其加强财务知识、 法律条文和贷后管理工作方面的学习。

(2)增强服务意识。减轻前台同事工作压力，让一线同时有更多的精力服务客户，同时多与其他条线部门(营业部、计财部等)进行沟通交流，提高服务意识和水平。。

(3)加强创新意识。在风险可控、流程合规的前提下，开拓性、创造性地开展工作，多为领导出主意，想办法，做好领导参谋、当好助手。

(4)提高政治敏感性。在政治敏感性上加强修养，形成敏锐的观察和全面的视野，对每一件事情的不确定性保持高度的警惕，并根据自身的环境和能力来及时采取应对的措施。

(5)继续锻炼文字综合能力水平。通过自身努力，不断强化学习，虚心向身边同事求教，取长补短，修正不足，提高文字表达能力和写作水平。

每当从银行早出晚归，带着行里的温馨，一路也觉得不那么孤单。在这里我全心追寻我的理想、用心学习每一点知识、用心理解我的每一样工作。我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会。在今后的工作、学习中，我会坚持不懈地完善自我，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足，以”敬业、爱岗、务实、奉献“的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长。篇五：贷后管理工作总结

财务部贷后岗位职责

岗位职责：工作性质属于财务部门，主要做一些日常数据的统计整理、核算分析以及客户关系协调，催款，维护的工作。

工作流程：工作主要划分为3大部分。

1、客户还款催收

客户还款流程: 划分客户还款日期→群发催收短信→每天电话查询客户银行卡还款情况→统计还款数据→把未还客户数据整理→在应还日期第二天给客户打电话催收月还→如客户持续不还款要每天负责催收

2、还款明细核算和数据录入

还款明细核算流程: 查看客户贷款额、车型、年限及当天提车日期→在表格中调换利率→输入客户信息进行核算→核对验证数据(银行卡号 提车日期 客户贷款额度 车型 姓名) →把数据在各个表格中进行整理和填充→把还款明细及相关资料粘贴整理→把装订信封中还款明细交由客服负责人邮寄

银行放款数据录入流程：

有银行放款单子需要进行数据录入登记→银行还款日期录入→银行月还金额录入→进行粘贴整理保存

日常客户信息表更新流程：

在客服信息表的基础上整理出财务信息表→需录入客户银行卡号信息→客户的准确提车日期→客户还款明细已出未出→查看客户信息资料是否有增添和修改(手机号主要)

3、是客户结清手续部分以及银行还款部分。属于结算和核对。 结清手续流程：

结清客户应付款项以及各种手续费→打印表格让领导核实签字→进行结清客户的数据清理

银行还款流程：

统计客户本月应垫款数据→进行金额卡号姓名日期的校对→交接本部门人员复对→确保正确后打印请各部门领导签字→签字过后交接出纳进行垫款 工作目标： 在公司也有近8个月的时间，也是看着客户量的不断增多，所以也希望公司能够越来越壮大。当然公司有目标，我们自己也需要竖立目标。我的目标就是新的一年，要保持自己是在不断进步的，在做好自己本职工作的前提下，也要不断完善自己，提高自己。作为一个财务部贷后管理岗，我新一年的目标就是要更严格的把控客户的还款情况，尽可能减免公司的损失，积极和客户领导进行沟通，做好服务。在问题和突发情况下要做好应急准备以及风险评估，一切以公司的利益为重。

第6篇：银行贷后管理岗工作总结

2024年度信贷管理工作总结汇报 2024年在省、市行的正确领导下，我行信贷管理工作紧跟总行股改工作步伐，在全力压缩和控制信贷风险，改革信贷管理体制，完善业务规程，提高风险控制能力上下功夫，为构建现代商业银行信贷风险管理架构和运行机制奠定基础。现将今年主要工作汇报如下：

一、2024年主要指标完成情况 1、12月末资产质量状况。年初我行全部贷款(不含票据贴现、牡丹卡透支，下同)为\*\*\*亿元，按总行确定的信贷资产剥离要求，6月末实现法人客户不良资产剥离\*\*\*户，贷款总额\*\*\*亿元，其中：可疑类贷款\*\*\*户，金额\*\*\*亿元;损失类贷款\*\*\*户，金额\*\*\*亿元。\*\*月末全行贷款为\*\*\*亿元，不含剥离因素比年初下降\*\*\*万元，比\*月末贷款剥离后余额减少\*\*\*万元，综观法人、个人两类贷款质量状况是：

(1)法人客户：2024年12月末，全部贷款余额为\*\*\*亿元，按贷款五级分类，其中正常类贷款为\*\*\*万元，比6月末减少\*\*\*万元，占比\*\*%，;不良贷款为\*\*\*万元(其中：次级类贷款\*\*\*万元，可疑类贷款\*\*\*万元)，比6月末增加\*\*\*万元，占比\*\*%。 (2)个人客户：截止2024年12月末，全行个人贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元。其中：个人住房贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，占比为\*\*%;个人消费贷款\*\*\*笔，贷款余额万元，占比为\*\*%。个人住房关注贷款列全省第\*位，不良贷款列全省第\*位;个人消费关注贷款列全省第\*位，不良贷款列全省第\*位。

受夯实信贷资产质量的影响，12月末贷款形态是：正常贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元;关注贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，关注贷款率\*\*%，不良贷款\*\*\*笔，贷款余额\*\*\*万元，不良贷款率\*\*%。关注及不良贷款率分别比年初分别增加\*\*和\*\*个百分点。 2、压缩潜在风险贷款情况：今年上半年总、省行先后两次锁定我行潜在风险贷款\*\*户，金额\*\*\*万元，下达上半年压缩潜在风险贷款计划\*\*\*万元。下半年锁定潜在风险贷款\*户，金额\*\*\*万元，压控计划为\*\*\*万元。上半年，全行实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，完成计划的\*\*%。其中实现现金清收\*\*\*万元、风险转化\*\*\*万元、风险释放\*\*\*万元。6月末全行潜在风险贷款余额为\*\*\*万元，占全部法人客户贷款余额的\*\*%。7月初至12月末，实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，完成计划的\*\*%。其中：现金清收\*\*\*万元、风险释放\*\*\*万元。12月末全行潜在风险贷款余额为\*\*\*万元，占全部法人客户贷款余额的\*\*%。 3、压控\*\*年以来新增不良贷款情况。12月末\*\*年以来新增贷款\*\*亿元，较6月末法人贷款剥离后减少\*\*万元。其中：正常类贷款减少\*\*\*万元，关注类贷款减少\*\*\*万元，次级类贷款增加\*\*\*万元，可疑类贷款增加\*\*\*万元，不良贷款总计\*\*\*万元，不良贷款占比为\*\*%，比省行下达控制目标\*%超\*\*个百分点。

二、2024年信贷管理工作回顾

今年我行信贷管理工作的主要内容是： (一)积极推进信贷经营管理体制改革，完善信贷经营管理架构

根据省、市行要求，今年我行建立全新的信贷经营管理架构和运行机制。 1、构建科学的信贷业务风险控制体系，规范信贷业务操作。

今年我行信贷管理较大变革。一是改革原有法人客户业务管理模式，组建“信贷业务核保及操作中心;二是承接全行个人消费信贷业务的管理。为严控信贷风险，我们从明确岗位、建立健全岗位责任制入手，重新设计工作流程，制定并下发管理制度，实施规范操作。 1、改革法人客户业务监督方法，全面推行“一对一“监督。近年我行对原有“贷后监督中心”工作内容进行改革，将原有信贷审查员更改为信贷业务操作员和支行贷后管理情况监督员，通过“一人管一行，逐户、逐笔监督”的方式，对剥离后我行剩余的信贷资产，实行操作与监督合一。先后\*次组织大规模现场检查，下发《信贷业务整改通知书》和《加强管理工作意见》\*\*份，实现整改不规范操作问题\*\*启，推动了我行信贷业务规范化管理工作进程。 2、实施个人业务审批与监督分离。个人消费信贷业务，我们在实现前后台分离的基础上，对列入信贷管理部的后台业务，实行了审批与监督分离、相互监督、相互制约的工作机制，有效地控制了信贷操作风险。上半年通过实施有效监督，实现对信贷档案入库不及时、抵押未登记等问题整改\*\*启，涉及贷款本金\*\*\*万元，使信贷风险问题消灭在萌芽状态。 3、以制度规范操作、监督行为。为规范信贷业务操作，今年上半年我们先后在信贷管理上组织并起草若干规章制度，分别是：《\*\*\*\*\*消费信贷审查委员会工作规则》、《\*\*\*\*消费信贷审查中心管理办法》、《\*\*\*\*加强贷后监督管理办法》、《关于规范提取信贷档案管理的补充规定》、《2024年度公司客户信贷资产质量和潜在风险贷款压缩退出考评办法》、《\*\*\*\*法人客户信贷业务操作及核保操作中心工作规则》等，上述规则、办法运行后，有效地加强了我行信贷管理工作。

(二)加强信贷资产质量管理，全力清压潜在风险贷款

今年我们将夯实资产质量和责任人，严格控制新增贷款风险，全力压缩潜在风险贷款作为今年信贷管理工作的重中之重。

一是要建立风险识别、规范信贷业务报批及操作管理。为规范管理，我们坚持信贷准入条件，对剥离后法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本照“服务营销、控制风险、盘活资金”的要求，加大工作力度。

首先将\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等3户客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行信贷审批中心沟通汇报，力争取得其对此类客户存量贷款向新增贷款转化创造条件。经工作到12月末止，实现存量向新增有效转化\*笔，金额\*\*\*万元。

其次夯实信贷资产质量，清查贷款责任人。在2024年对全行信贷资产质量夯实的基础上，为配合股改的需要，今年我们又先后三次组织对管辖贷款进行质量认定，重新划定出不良贷款\*\*\*万元，同时通过对贷前、贷中、贷后三个阶段检查\*\*笔，金额\*\*\*亿元贷款，逐笔通过贷

前、贷中、贷后检查，发现管理责任及人员，对不良贷款逐户逐笔建立个人责任档案、认真记录每笔贷款全过程风险控制情况，并将其作为信贷业务档案的有机组成部分，集中信贷档案库管理。在此基础上提出责任人处理意见，经报有关部门核准，全年共形成责任认定报告\*\*\*余份，为全行处理责任人\*\*人次(涉及副科级以上领导干部\*次)其中经济处罚\*\*人次，罚款\*\*\*元，通报批评\*人次，行政警告\*人次，记过\*人次，记大过\*人次提供了第一手材料。

二是实行信贷业务精细化管理。为推进信贷资产精细化管理，下半年我行对剥离后的\*\*户，金额为\*\*\*万元的贷款全面行了精细化管理，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，按不同贷款方式和形态，逐户、逐笔制定和落实管理措施，取得成效。到12月末，实现压缩潜在风险贷款\*\*\*万元(其中：现金收回\*\*\*万元，不良释放\*\*\*万元)，清收不良贷款\*\*\*万元。期间我们还先后多次组织开展信贷资产十二级分类测试，均保质、保量地完成了工作任务。

三是全力控压潜在风险贷款。今年省行上半年两次核定我行潜在风险贷款\*\*亿元，下达上半年处置计划\*\*亿元，下半年核定潜在风险贷款\*\*\*万元，下达压缩计划\*\*\*万元。对此我们高度重视，年初即及时下发了《\*\*\*\*\*压缩潜在风险贷款考核办法》，先后\*次组织支行汇报工作任务落实情况，市分行召开\*次特定风险分析会议，随时分析解决影响工作进度的难点问题，逐户制定、落实工作预案，两级行领导带头承包潜在风险按压大户，并通过“督办制度”，全面推动了我行潜在风险贷款压降工作。由于上述工作的落实，上半年，全行实现潜在风险贷款压缩\*\*亿元，占压缩计划的\*\*%，其中现金清收\*\*\*万元、转化\*\*\*万元、不良释放\*\*\*万元;7月初到11月末，压缩潜在风险贷款\*\*\*万元，占压缩计划的\*\*%，其中现金清\*万元，不良释放\*\*\*万元。在具体抓好潜在风险压降上，我们的主要做法分别是： 1、创造条件，释放不良贷款。根据省行下达的释放计划和我行潜在风险特征，我们分解下达劣变工作目标，要求各支行对原有不良贷款实行“瘦身”管理，编制潜在风险释放链，采取措施腾出空间，释放潜在风险贷款。通过落实上述要求，前四个月全行通过核销、现金清收、以物抵贷等方式，实现原有不良贷款“瘦身”近亿元，扣除省行上收核销指标后，腾出潜在不良贷款释放空间\*\*\*万元，实现\*\*户潜在风险释放\*\*\*万元。 2、发扬“蚂蚁啃骨头”精神，实现非大额现金清收\*笔，金额\*\*\*万元。主要采取了信贷、会计联手监督扣款、票据融资还款等措施。

四是借助法律手段，强制收贷。2024年7月初，不良贷款仍有释放的趋势，对此我行及时将清收工作重点转移到强制收贷上，并且得到了政府的大力支持。对现有存量贷款进行分类排队，结合借款人生产经营、财产变现能力等情况，分别以诉讼、风险代理、以物抵贷、媒体曝光等方式，有针对性的制定清收措施。 1、法人客户诉讼结果。市分行召开支行一把手不良贷款处置会议，对\*\*户损失类、可疑类贷款，逐户剖析分类施策。例：对\*\*\*\*公司\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*商场\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*公司\*\*\*万元贷款、\*\*\*\*\*中心\*\*\*万元贷款通过依法诉讼，向法院申请强制执行，变卖银行抵押物，行使抵押优先受偿权。截至2024年12月末，通过处置抵押物收回货币资金\*\*\*万元，其中：\*\*\*\*公司\*\*\*万元、\*\*\*\*\*\*\*\*万元。 2、个人贷款付诸司法情况。针对我行个人住房贷款假按揭问题，我行聘请省行法律专家顾问团来我行现场办公，分析论证假按揭形成的不良贷款处置方式。例如：通过剖析\*\*\*公司\*\*户，\*\*\*万元假按揭贷款，法律专家顾问团建议，如按民事纠纷诉讼，法院极有可能认定个人住房借款合同无效，银行只能要求开发商返还套取的银行贷款，而这\*\*\*户假按揭贷款，开发商重复抵押的有\*\*\*笔，余额\*\*\*万元，抵押面积\*\*\*平方米，其中\*\*\*万元贷款无对应房产;在抵押给我行后又出售有\*\*笔，余额\*\*\*万元，抵押面积\*\*\*平方米，售房款不知去向，鉴于上述情况，法律专家顾问团推荐通过省公安厅追缴开发商套取的银行贷款。11月中旬，省公安厅已批准立案，将该案列入省公安厅督办案件，经侦部门正积极查找资金去向。

对开发商以个人住房按揭形式融资，进行房地产开发形成的不良贷款，我行则采取诉讼方式清收。

(1)、商业网点正常经营的\*户，\*笔贷款金额\*\*\*万元。首先通过法院查封商业网点，防止企业将营业网点抵押其他人或转手出租、出售，阻挠银行清收贷款，然后通过依法公开拍卖，变现收回银行贷款。截止11月末，该案已进入执行程序，待评估报告生效后，公开拍卖。

(2)、对借款人分散，贷款金额较小的个人住房贷款，我行充分利用律师事务所人手多，与法院等部门具有畅通、良好的沟通能力等优势，实行合属办公，要求实行风险代理案件的律师事务所，抽出\*名律师，在代理我行案件期间，这\*名专职律师不得接受其他人委托，在我行住房贷款专营支行设办公室，每天同我行管户信贷员一起，逐户清收。在此期间我行不承担任何费用，律师事务所自带两台轿车。12月1日，律师事务所正式进驻我行\*\*\*支行，当日同信贷员一起挑选\*\*户个人住房贷款，周六、周日两天加班，拟从\*\*\*户，\*\*\*万元个人住房贷款中挑选一批符合诉讼条件的，年底前通过公证强制执行或诉讼方式清收。

(三)完善分层次的贷后监督检查体系，查找贷后管理薄弱环节，全面整治贷后管理 整治贷后管理工作是今年信贷管理工作重要内容之一。我们在去年推行《信贷员工贷后累计不良积分》的基础上，今年对全行信贷业务推行了贷后管理后台全面监督制度，并制定了实施细则，进一步规范贷后管理工作和操作流程，严肃检查纪律和检查责任，全面提高了我行贷后监督检查能力。 1、加强新增贷款管理，建立逐笔跟踪、逐户控制、逐人负责的管理制度。我们强化对借款人第一还款来源的监管，坚持以抓住借款人现金流、结算量作为流动资金贷款贷前审查和贷后管理的核心，所有的贷款要求专款专用，专人专户管理，有效控制贷款第一还款来源。全年在审贷中发出查询\*条，提出风险规避措施\*条，措施落实后，有效地规避了新增贷款风险;贷后管理监督发现问题\*条，均得到有效整改。 3、健全贷款监测分析机制，实行风险控制负责人制度。今年全面推行风险分析例会制度，发现风险隐患及时研究制定风险防控方案。全年召开风险分析会议\*次，重点解决了客户支持

类别排序、压降潜在风险及不良贷款清收难点问题、防范个人消费信贷风险、\*\*\*公司、\*\*\*公司等重点客户重点问题，切实防范化解贷款风险。 4、严格规范信贷业务档案、台帐系统管理。一是严格落实信贷档案管理的各项规定，提高信贷业务档案的软件质量，确保归档内容的及时、完整、真实、有效。我们规范了权证档案出入库管理，全面实行了入库档案监督员查验，对重点客户由信贷监督员制定管理意见付诸实施的管理机制。对个人客户信贷档案重新复查，到10月末止补充个人档案资料\*\*份，有效地防范了信贷风险，增强了个人客户风险意识。二是加强\*\*\*系统使用与维护、\*\*\*系统移行勾对、人行接口管理。主要是推行了中小企业类型标准标注、加强了录入质量管理，实现误差为零的工作目标，同时还努力拓展系统功能作用，加大系统分析监测的内容;组织培训移行勾对参加人员，协调各部门超计划完成总行任务，人行数据传送率100%，保证数据及时、准确，努力实现全行信贷信息有效共享。 5、积极参与股改工作，全力做好基础工作。参与了全行信贷资产的调查与评估、不良贷款管理责任进行审查、对不良资产资料进行了填表复核等项工作，均做到了保质保量地完成任务工作。

三、存在的主要差距与问题 1、支持前台业务发展仍显薄弱。对我行信贷业务发展受阻的现实面前，缺乏有效的深层次可行性探讨与研究，对具有一定风险的信贷业务，尚不能从有效发展的角度进一步研究风险规避措施，对此较为茫然，使我行被迫放弃商机。 2、个人消费贷款贷后管理工作一直是我行信贷管理中的薄弱环节，“重贷轻管”问题现象较为普遍。在关注类贷款和已出现的不良贷款中，除本身出现问题不能正常还款外，相当一部分是贷后管理和检查工作不到位。形成控压个人消费贷款风险工作处于被动地位，存在办法少、措施弱的问题，导致对不良贷款控压工作异常艰难。 3、从实际工作情况看，仅能忙于日常事务，缺乏对全行信贷管理工作长期目标研究与制定，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。 4、部分信贷人员素质、技能和责任心还不能适应现代商业银行的要求，信贷资产防范风险意识薄弱。全行信贷工作效益观念不强、遇事推诿、分析反映信贷风险工作不到位、办事拖拉等影响工作开展的问题仍时有表现。

四、2024年信贷管理工作计划 2024我行将紧紧围绕总、省行的工作方针，提高“内涵”质量，在控压风险，压缩转化不良贷款上下工夫，实现信贷业务健康发展。主要工作设想有以下几点： 1、强化贷后管理操作流程、责任制，形成铁的纪律。法人客户和个人客户贷款全部落实到《信贷员工贷后管理不良积分制度》管理，继续推行贷后精细化管理工作，逐户逐笔业务实行贷后管理“一对一”监督，实现贷后管理前、后台分离，操作与监督相互制约的管理机制。把法人客户的评级、授信、贷款三查及法人个人客户信贷档案等信贷业务纳入检查范围，杜绝篇2：2024年分行贷后管理季度工作小结 \*\*分行2024年二季度贷后管理工作小结 为提升我行贷后管理水平，有效防控信贷风险，我行对二季度法人授信客户的数据质量、定期检查、风险预警、ab角制度落实情况等项目进行了全面贷后定期检查，总体上，二季度贷后管理工作在思想上形成了上下统一;在质量上取得了实质性进步;在形式上做到了攻守兼备，自我评价得分情况如下： 截止2024年6月末，全行表内有用信余额公司类客户58户，其中贷款129070万元(不含贴现，低风险业务);银行承兑汇票敞口7028万元;六月末完成定期检查报告60户，检查面达到100%;本期回收贷款16笔，回收金额25500万元，其中提前收回信用客户6户，收回贷款金额10050万元，到期回收信用客户10户，回收贷款15450万元。

具体问题： 1、贷后定期检查:各经营行均完成二季度贷后定期检查报告，但部分客户检查报告未在分行规定时间内(6月20日之前)完成，其中营业部1户、市场一部8户、市场三部4户、市场五部1户(6月23日上报)。 2、信贷系统数据质量:各经营行贷后管理检查报告质量总体较好，但在销售资金归行分析质量、客户生产经营综合核查分析质量、客户财务情况核查等方面尚存在不足，例如：市场一部客户\*\*州龙城实业有限责任公司销售资金归行分析缺少具体数据;营业部客户\*\*州鸿兴装饰装潢有限公司无客户财务数据分析;市场四部客户\*\*州福源实业有限公司贷后检查报告过于简单，无客户上下游交易对手分析及企业现金流分析等。具体问题可参看\*\*分行二季度贷后管理在线监测工作底稿。 3、ab角制度落实情况：市场一部客户\*\*市航新贸易有限责任公司b角客户经理为\*\*，\*\*纳鑫商贸有限公司b角客

户经理为\*\*，上述两位客户经理在系统内不是对公客户经理。 4、贷后例会：因公司部督导不到位，各经营行虽已召开贷后例会，但贷后管理会议材料未上报，此项不扣分。会后一周内请各经营行上报二季度各经营行贷后例会相关材料，三季度起公司部将现场参与各经营行贷后例会。

具体工作体现以下几个方面: 一、二季度贷后管理工作情况： 1、贷后检查质量稳步提升。公司部要求各经营单位将销售资金归行作为贷后检查的重点，以现场检查为基础,以客户流水为依托，加强以现金流为主线的贷后监测。从贷后检查报告的完成情况来看，一是完成态度更加积极、认真。报告普遍填写比较详细，敷衍、流于形式的情况大大减少，空白项极少。二是填写方法基本掌握。对于销售资金归行分析、客户生产经营综合核查分析等填写重难点，客户经理已基本掌握取值方法和分析技巧，较上季度有明显提升。三是分析技巧更加娴熟。通过监测发现，大部分客户经理能够根据客户的行业特征和风险状况，抓住关键风险点，进行差异化分析，使报告中雷同、重复性内容大大减少。四是支行行长把关更加严格。支行行长是贷后检查报告质量审查的第一关，贷后检查报告质量的整体提升直接表明支行行长发挥了重要的把关作用。 2、贷后例会质量明显提升。二季度由公司部牵头，支行

配合，选取了&&和\*\*两户授信客户，由公司部提前介入并主导贷后检查过程，全面了解客户经营状况，完成了一次样板式的贷后管理例会，并形成文字资料在各支行之间推广。

3、营销支持功能逐渐显现。围绕贷后管理服务客户营销的需要，将资金归行、交易对手营销延展分析、客户后续营销机会等作为重点项目进行检查，将6月做为授信客户的回访月，由支行行长带领管户经理亲自上门拜访客户，要求授信客户季末时点余额必须达到授信额度的20%，对于资金归行长期不达标的客户迅速调整授信策略，促使客户经理持续跟进客户及上下游的潜在需求，深入发掘客户价值，截止6月末，授信客户存款季末时点余额1.96亿元。 4、非标业务贷后检查有序开展。为有效防控非标业务风险，促进非标业务健康发展，根据总行相关文件要求，我行对辖内贷款客户\*\*州广播影视传媒集团有限责任公司的8000万元非标贷款进行了线下的贷后监测，公司部建立贷后监测台账，客户经理按季开展了现场检查，完成检查报告，有效降低了非标业务的信贷风险。 5、担保贷款风险逐渐减少。针对担保公司担保贷款，在二季度由分行公司部组织、支行配合，对\*\*城区两家担保公司进行了一次反担保措施落实情况的全面检查并形成书面专项检查报告，排查了担保贷款的风险隐患。 6、贷后管理能力逐步提高。分行公司部持续开展在线 监测，定期组织开展法人授信客户经理培训学习，改变“重存款营销，轻销售资金归行”的思想，客户经理贷后管理能力逐步提高。

二、目前贷后管理工作存在的不足： 1、总行一季度贷后检查报告中指出，我行贷后管理中最大的问题即法人授信客户资金归行率低，资金回笼普遍低于授信份额。虽二季度将授信客户资金归行作为重点工作，取得了一定的效果，但与要求还有差距。截止6月末，法人授信客户存款余额1.96亿元，占授信总额度的17.57%，占比低于20%的硬性要求。 2、定期检查报告质量仍需进一步提高，虽然我行二季度的定期检查报告覆盖率达到100%，但对于销售资金归行分析、客户生产经营综合核查分析等填写重难点的掌握程度尚需进一步提升，距离优秀贷后检查报告的水平还有较大差距。 3、账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护存在不及时、不完整的情况;现场检查频次偏少。

三、下阶段工作计划： 1、持续提升贷后检查质量，尤其是贷后现场检查环节，公司部将细化监测内容，经营行“一把手”要切实履行贷后双人管理职责，认真开展贷后现场检查，避免走过场、走形式，严格把控信贷风险。

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