# 2024年银行信贷员个人工作总结数据(十二篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-10-03

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。银行信贷员个人工作总结数据篇一一、20xx年基本工作开...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**银行信贷员个人工作总结数据篇一**

一、20xx年基本工作开展情况

1、思想方面：

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

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

2、学习方面：

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

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

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

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

3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

(1)认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

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

一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

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

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

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

(2)深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系统管理工作

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

对各营业网点在运行中提出问题，积极进行研究解决，及时做好指导工作;对系统程序中所存在的问题和缺陷，及时向上级联社和管理部门反应，对上级联社反馈的意见，及时将意见告知存在问题网点的相关人员，有效保证我社信贷管理系统的顺利运行。

为提升工作开展的实效性，我针对信贷系统中所存在的缺陷，积极收集各基层社、营业网点的运行中存在的问题，反复试验并找出问题特点，分析可能存在的原因，通过与各县区联社相关信贷系统管理人员进行沟通交流，不断总结经验，优化管理，对确实存在的问题和不足，及时的向上级联社和省科技中心反应，对运行中需要改进和完善的地方提出意见，做好对上级联社的系统运行问题的对接。不断改进和完善我社信贷管理系统管理工作开展过程中所存在的问题和不足。

(3)积极开展好存款的组织、维护工作。

201x年是特殊的一年，外部同业间竞争的加剧，给我社的业务开展带来了巨大的压力和挑战，我社的存款维稳工作一度面临较大压力，为此，我社全面开展全员存款大营销，在整个存款营销过程中，我积极配合基层社开展好土地征地和款项兑付工作，利用岗位优势，积极开展好客户维护和资金吸收，结合企业实际，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓宽服务领域，构筑长效的存款稳定、维护方式。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，为促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标尽心尽力。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。此外，除做好本职工作外，对于领导的安排的其他工作，能够根据实际情况与大家一起协调好工作进度与计划，团结好各位同事，共同完成任务。确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好信贷业务部的各项工作。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

1、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

2、创意识和进取意识不足，学习的自觉性和主动性不足，工作开展与其他同事相比还存在一定的差距，不能有效的结合岗位实际进行业务创新，创新意识不强;

3、工作开拓不够大胆,工作开展的实际效率和效果还有待提高。;

4、法律法规和规章制度知识仍不够丰富，对于日常工作的开展存在工作开展方式简单，处理问题考虑不充分的问题;

5、信贷管理水平有待进一步提高。

三、20xx年工作规划

新年新气象，在新的一年即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社规划发展方向和我部工作开展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在201x年里，我将结合自身工作开展的实际，针对自身所存在的问题和实际，制订规范有效地学习规划，不断提高自身整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，不断提升服务、管理能力。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，善于换位思考，积极探索管理、服务的开展的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的综合业务技能。

作为联社信贷业务部的一名普通员工，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。

不过我认为，这些成绩离上级领导和自我的要求还相差甚远，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提升，努力克服自身的不足，在联社和信贷业务部的领导下，以更高的标准严格要求自己，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，提高支农服务水平，服从领导，与部门全体职工一起，团结一致，争取把各项工作做得更稳、更好，为我部的工作提高，做出自己应有的贡献。

**银行信贷员个人工作总结数据篇二**

我自20\_\_年开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自我的经验，下头就简单总结一下。

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

信贷员要与与同事们能搞好团结，服从领导的安排，进取主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自我信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一齐动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自我的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自我的业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等尽快的提高。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

信贷员需热爱自我的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体此刻工作中，在工作中能够采取进取主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

四、狠抓收息工作，加强财务收入。

贷款利息收入是我们邮政储蓄银行的主要收入，如果信贷员收息任务完不成，则直接会影响到分理处的财务计划，所以我在年初跟随自我的师傅做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，和师傅一齐利用晚上时间写好调查报告及背景材料，白天及时通知客户前来办理贷款。在每季度初，我都会仔细按票据逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收。此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

五、在抓好放贷收息的同时，我还充分发挥信贷员人熟、地熟、情景熟的优势，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情景，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，自我感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强.

**银行信贷员个人工作总结数据篇三**

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：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

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。

**银行信贷员个人工作总结数据篇四**

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，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，我认真学习业务知识和技能，用心主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，发奋提高业务素质，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必须的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

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，持续一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜质等等，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样办？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，于是我用心利用工余时刻加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里带给的各种培训，用心参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时刻，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

透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。业务工作潜质、综合分析潜质、协调办事潜质、文字语言表达潜质等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最后换来了喜人的成绩。

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，用心主动地做好本职工作；

2、强化意识，用心主动营销贷款。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，职责重于泰山，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、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜质，到保证人的资格、保证潜质，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；从资产负债状况的计算、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“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，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，发奋清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营状况，了解客户x的收入状况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

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，透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，我将发奋克服自身的不足，认真学习，发奋提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一齐，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。

**银行信贷员个人工作总结数据篇五**

20xx年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率。

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措施，全年审查及打印审查材料3，000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“20xx年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。

**银行信贷员个人工作总结数据篇六**

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，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。

进入参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。

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。刚来的那段时刻，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刻，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忙下，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，并对将来的工作状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状况有了系统性的认识，之前难以明白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明白。

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”，应对各种不一样行业的客户，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刻的虚心学习，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，为中国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，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，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，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋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用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

**银行信贷员个人工作总结数据篇七**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为xx银行支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，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，较好的完成了本的工作任务，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。

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了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，办理了xx银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

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xx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20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**银行信贷员个人工作总结数据篇八**

我是支行的信贷员，调查贷款客户达位，成功放款笔，发放贷款达\*\*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\*\*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。

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：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。

xx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。

**银行信贷员个人工作总结数据篇九**

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一名信贷员，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

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。

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。

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。

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、下年计划

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。

**银行信贷员个人工作总结数据篇十**

我是支行的信贷员，调查贷款客户达位，成功放款笔，发放贷款达xx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；

应对信贷员这个岗位，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状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜质。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样办？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：“还没干就不好轻易否定自己，你们必须会慢慢地喜爱上信贷这个岗位的。”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。

透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。

透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，我怀着复杂的情绪，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，对市场十分了解。在客户家，我作了自我说后，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，务必改，从头练！从此，每一天上班后就和同事们一齐上街作宣传，与小商户们聊天，练习说贷款业务；下班后还走亲访友，说银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。此刻我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知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状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。时刻一长，渐渐地习惯了这种工作。

20xx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，更感激一向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，发奋工作争起做一名合格的xx银行信贷员。

**银行信贷员个人工作总结数据篇十一**

20\_年是大关县农村信用社发展具有历史意义的一年，我们成功的施行柜员制，并度过过渡期，并发展了许多业务，如现代支付系统及农信银全面开通并取得预期效果。20\_年，对于我个人来讲也是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，我先后在寿山信用社从事信贷工作和记账会计工作，无论在哪个工作岗位,领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮助，使我取得了长足的进步，一年来也有许多的工作值得总结：

一、严于律己，在学习中不断提高自己。

几年工作，时常让我感叹我们社内确是人才济济，很多优秀的同志都在平凡中坚守和奉献，而业务发展也是风起云涌。宁可三日不食肉，不可一日不学习。形势催人紧。所以我注重提高自身综合素质和业务水平，增强遵章守纪意识和职业道德观念，惟有如此，才能与时俱进。今年重点学习了柜员综合业务系统操作规程、信贷培训、优质文明服务规范手册、贷记卡章程、等规章制度，同时能不断向实践学习、向同事学习。

二、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识。

提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期学习上级有关文件精神，加强自身业务习和廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育。

三、工作方面：

(一)在贷款投放上，狠抓贷款投放风险管理。

进一步对信贷风险进行控制，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。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，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。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。

(二)加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

我社特别注重银企合作，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。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信贷营销的对象，把信贷营销与营造文明信用生态环境相结合，通过诸如信用村、屯的文明信用创建活动，打造信用社独特的信贷营销品牌，有效支持农民农业产业结构调整和满足农民回乡创业的资金需求。

(三)大力盘活信贷资金，积极收回到逾期贷款，努力提高贷款收息率。

本镇农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“切实落实以“包贷、包收、包管理、包效益”内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收贷款应收利息。

四、下步工作计划：

下半年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解;其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20\_下半年年的各项目标任务，为大关县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，半年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

**银行信贷员个人工作总结数据篇十二**

\*年，风险管理部在党组的正确领导下，干部职工团结一心，工作中坚持务实、谨慎的办事原则，并积极进行业务创新，不断根据发展需要进行新措施、新制度的制定与实施，为发展起到了一定作用。现将我部室今年工作实际情况总结报告如下：

一、 注重思想素质培养，提高综合素质

今年工作中，风险管理部干部职工在积极提高业务理论水平与业务操作能力的同时，通过学习与交流等方式加强了思想素质的培养。工作中能够较好的树立全局观念，面对困难大家能心往一处想、劲往一处使，针对具体业务，能够以集体利益为重，敢于表达自己的看法，在防范风险方面起到了积极作用。总体讲，经过一年的学习与锻炼，我部室的综合素质有了进一步的提高，队伍得到锻炼，为今后工作的向前发展奠定了队伍基础。

二、 加强有效措施的制定实施，扩大存款规模

针对今年我行存款工作出现的新问题，我部室在资金计划中及时调整思路，从考核制度、激励机制等方面着力营造全员组织存款的氛围，推动全区存款工作向前发展。

\*、为提高各单位存款工作的积极性，我们根据业务发展需要，按照领导要求，以“重奖不重罚”为原则，进一步完善了存款奖惩制度，从内部制度入手使全区存款工作更具活力。

\*、今年工作中，我们注重了对各支行存款工作的动态管理，密切关注各单位存款余额的变化情况，能够及时了解他们遇到的困难与问题，并制定有效措施。

三、加强信贷管理，优化信贷结构，进一步提高资产质量

今年，我部室在做好资金投放工作的同时，将工作重心放在风险管理方面，加强贷款审查和风险监控，深化贷款的整体管理工作;更新信贷管理观念，全面推行贷款五级分类工作;提升信贷管理电子化水平，深入做好信贷管理系统的上线工作;加强客户经理队伍管理，完善客户经理考核办法;加强业务创新，拓展信贷品种;完善信贷业务流程，严肃信贷纪律，充分发挥了部室职能，在整体风险管理中发挥了重要作用。银行信贷部工作总结\*、贯彻落实“审贷分离”制度，加强风险管理。

我部室认真落实贷款审查的工作职责，坚持审查中的独立性，对公司业务部报送的企业流动资金贷款、支行报送的超权限农户贷款手续资料，严格审查其基本要素、主体资格、贷款用途等方面的合规合法性;审查核定客户信用等级，分析、揭示企业的财务风险、经营管理风险、市场风险等，提出风险防范的措施;通过经营决策系统查询和二次调查，严格防范农户多头贷款。根据审查结果，提出明确的审查意见。审查同意办理的，提交贷审委审议。

对于不符合国家产业政策和信贷政策的贷款，决不做“好好先生”，严格按规定退回，防范信贷风险。在贷审委指导和要求下，进一步完善贷款审议制度，按照“一人一票”的原则，印制《贷审委审议用票》，做好贷审会会议记录，根据会议记录和表决结果，报送有权审批人决策，对需上报咨询的贷款，按要求上报大额贷款咨询委员会咨询;对公司业务部填制的信贷合同、借款凭证及抵、质押登记手续严格审查，防范操作风险;全面做好贷款的风险监测和控制工作，及时分析信贷资产质量变化的原因和趋势，提出加强风险管理的措施，在信贷的审查环节和整体管理中，力争将风险降至最低。

\*、高标准、严要求，全面做好五级分类工作。\*年风险管理部在风险管理委员会领导下，克服客户信息不对称、信贷管理电子化水平落后、信贷人员素质相对不高等困难，树立信心，强化集体意识，全面推进贷款四级分类向五级分类的整体过渡。我部多次举办贷款五级分类培训班(会)，使五级分类人员熟练掌握了五级分类的内涵、核心定义、分类标准、分类程序和分类方法。下发了五级分类实施方案和实施细则，制定了分类整体计划，明确了各类贷款尤其是损失类贷款的分类要求，为五级分类工作奠定了良好的制度基础。对各部门、支行的分类权限和应承担的职责进行了明确分工，根据上级部门对五级分类过程中提出的要求，及时传达并积极整改。

成立了贷款五级分类督导小组，以风险分类工作的及时性、准确性和操作规范性为原则，定期对辖内分类工作进行检查督导。与其他部门密切配合，及时解决分类中遇到的电脑、打印机等电子化设备不足问题。按照风险管理委员会授权，对贷款分类结果进行认定，并对需上报的贷款分类结果提出审核意见。做好分类资料收集工作，要求借款人、担保人的各项资料必须收集齐全;超过支行认定权限的必须填列相关资料上报;贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报认定。同时根据上级文件和通知精神及时进行整改，确保五级分类工作的准确性、真实性。在风险管理委员会领导下，我部室人员以积极进取的态度，求真务实的作风，顺利完成了\*月-\*月末的季度贷款五级分类，并使其成为一项长期性、持续性的工作。

贷款五级分类工作不仅真实揭示了资产质量，更重要的是通过五级分类实践操作，信贷工作人员的风险预测、风险分析和风险防范能力普遍有所提高，素质有所增强;树立了第一还款来源作为偿还债务最有保障来源的信贷管理观念，有利于形成“识别风险-发现问题-及时举措-改进信贷管理”的良性循环，为进一步改善信贷管理、提高风险防范水平、提高信贷资产质量奠定了坚实基础。

\*、做好企业信用信息基础数据库录入和信贷管理系统上线工作，提升金融电子化水平。今年是我行金融电子化建设的重要一年，一是人民银行原有的银行信贷登记咨询系统向企业信用信息基础数据库逐步转换，我部室统一组织，精心安排，充分发挥吃苦耐劳的精神，加班加点，顺利完成了我行企业客户信息录入和系统转换的各项任务要求。数据库的建成和运

行，将有利于我行与其他金融部门加强协作，在企业信贷方面实现更充分的信息共享，进一步防范信贷风险。二是全市农村信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村信贷业务电子化管理的重要举措，为按时完成市办计划部署，我部室多次组织培训，使相关信贷、会计人员熟练掌握数据采集、移行、贷款业务办理等方面的知识，为按时完成信贷管理系统上线的各阶段任务目标打下了良好基础。针对数据采集、移行和业务办理中出现的相关问题，及时反馈市办解决，确保信贷业务的正常办理。信贷管理系统正式上线以来，通过我部室和基层信贷人员的共同努力，充分发挥了其加强贷款管理，防范多头贷款、违规贷款、跨社区贷款的积极作用，必将有利于今后我行整体信贷资产质量的提高。

\*、完善客户经理激励机制，强化制度激励效应与约束力。本着责权利统一的原则，进一步完善了客户经理考核办法，根据客户经理管理贷款的质量，确定不同级别的考核工资提取比例，进一步提高了客户经理承担风险与收益的透明度与可预见性，使客户经理个人收入与工作强度及工作质量的联系更为紧密，考核制度的激励作用得以有效发挥，客户经理尤其是下岗客户经理加强贷款管理和收贷收息的积极性明显提高。制度本身对小额贷款风险的消化、控制能力得到进一步加强，成为小额信贷业务健康发展的重要制度基础。

\*、创新信贷品种，促进业务发展。一是根据我区个体私营经济发展较快的实际情况，推出了个体工商户授信，这一业务品种具有授信范围符合实际、业务办理程序简单、担保方式灵活的优点，成为农村争夺个体工商户金融市场的有力武器。同时为做好风险防范工作，我部室制定下发了《\*区农村\*个体工商户授信管理办法》，明确个体工商户授信的管理办法、分级权限、业务办理流程、责任追究办法等，确保个体工商户授信的信贷资产质量，有效防范风险的发生。截至\*\*月末，共发放个体工商户贷款\*户，金额\*万元。二是针对区内众多企业依托我行石化公司开展化工产品的生产、营销和对外贸易的实际情况，推出了企业仓单质押贷款。该贷款品种具有、贷款企业、仓储企业“三赢”的优点，受到广大民营企业的欢迎。同时我部室严格仓单质押贷款的审查条件，完善贷款程序，做到了业务创新与风险防范并重。

\*、开展信用评定，促进信用工程发展。\*年我部室依据上级要求，组织开展了信用评定活动。此次信用评定是树立良好社会道德风尚、扩大知名度的一项重要举措。在评定过程中严格把关，确保评定质量，将评定工作与贷款营销、争取优质客户群有机结合，取得了良好效果，共评定信用乡镇\*个，信用村\*个，信用企业家，信用农户\*户，信用个体工商户\*\*户。在“信用”建设中发挥了积极作用。

四、加大业务创新力度，推动中间业务向前发展

为改善我行经营结构与收入结构，增强农村同业竞争力，我们积极联系，不断创新中间业务品种，取得了良好效果，截止\*\*月底，中间业务收入总计.\*\*万元，占总收入的\*.%。 \*、积极稳妥开展银行承兑汇票业务，在完善服务功能、壮大存款规模的同时，亦有力推动了中间业务的发展，由此项业务产生的收入已达\*万元。

\*、积极与各家被代理客户联系，大力发展无风险代理类中间业务品种，主要是代理保险业务。\*年我部室组织了保险代理竞投标活动，根据各家保险公司提出的保险方案、理赔手续、手续费比例等要素，择优选择了\*家保险公司开展办理小额信贷保险业务。竞投标活动的开展，有利于提高保险公司的积极性，促使保险公司加快理赔速度，保证服务质量，同时对化解我行信贷风险，提高中间业务收入有积极作用。截至\*年\*\*月底，代理保险中间业务收入.\*\*万元。

\*、要求各单位根据自身实际，大力开展代发工资、代收业务款等业务，虽然此类中间业务不会代来业务收入，却扩大了影响，增加了存款规模，为提高整体盈利能力创造了条件。

五、做好资金安排，防范支付风险

今年在资金头寸方面，我们根据以往经验，结合实际，针对有可能出现的问题，早计划、早准备，密切关注资金头寸等指

标的变化，保证了我行经营的流动性与安全性。\*\*月底，我行现金及周转金\*万元，存放同业款项\*万元，可用资金净额\*万元，资金备付率\*.%。

六、存在的不足

总结一年工作，不足之处主要集中两点：

(一)由于人员配备原因，我部室对支行的业务辅导及检查较少，未能很好的与一线信贷员进行交流，致使对目前信贷业务具体开展情况及员工业务、思想状态把握不够。

(二)对企业的贷后检查力度不够，对全区企业客户的经营情况掌握不够全面。

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