# 信贷员培训心得体会4篇

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-10-13

*信贷员培训心得体会1 确实，在银行工作这么多年，以前还认为对贷款五级分类工作的认识比较到位：一是准确的分类有助于准确计算坏帐准备金，二是银行监管部门的要求。但在听了讲座以后，发现以前对五级分类工作的认识有所偏差，五级分类工作的意义不仅局限于...*

信贷员培训心得体会1

确实，在银行工作这么多年，以前还认为对贷款五级分类工作的认识比较到位：一是准确的分类有助于准确计算坏帐准备金，二是银行监管部门的要求。但在听了讲座以后，发现以前对五级分类工作的认识有所偏差，五级分类工作的意义不仅局限于计算准备金和应付监管部门，而应该从理念和文化的角度来看。如果用一句话来说，就是要“以正确的理念建设更加健康的信贷文化”。

首先，信贷五级分类工作强调的是一种信贷管理的理念。比如：通过进行五级分类工作，会提示和引导我们要注意第一还款来源，而非抵押和担保。这才是一种正确的思考问题的方式，所以对我们来说，通过学习首先要树立先进的、正确的理念，就象李行长经常强调的“思路决定出路，思想决定未来”，我们一定要通过这次学习，加强和深化对贷款五级分类的认识和理念的转变。

其次，信贷五级分类工作是一种制度安排。是加强信贷管理的重要手段和方法。从某种程度上说，过程比结果更重要，信贷五级分类的过程是加强信贷管理的重要手段，是一种加强信贷管理工作的重要制度安排，我们在今后的工作中一定要不断实践和坚持。

第三，信贷五级分类工作是促进更健康的信贷文化形成的重要保证。就象王君老师在书中提到的“有什么样的贷款分类就有什么样的信贷文化”。确实，文化的形成是需要制度的保障的，在有效的坚持和实践信贷五级分类工作的同时，也就会不断的促进我们更加健康的信贷文化的形成。

总之，信贷五级分类工作不仅仅是为提准备而是为了揭示风险，不是仅仅为了应付监管部门，而是为了提高信贷管理的科学性，不是仅仅为了完善制度和流程，而是为了以正确的理念建设更加健康的信贷文化。

信贷员培训心得体会2

我原是黄梅邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款20笔，发放贷款达93万元，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；

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从xx年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位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，不就是从你们邮局贷点款嘛，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，介绍邮储小额贷款，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

邮储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。

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邮政银行信贷员。

信贷员培训心得体会3

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，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。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮助新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养殖户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌！

信贷员培训心得体会4

20xx年6月22日，我有幸参加了省行在\*\*举办的“\*\*大学\*\*分校信贷管理专业岗位职业轮训班”的学习。在为期四周的培训中，我认真聆听老师的教诲，系统地学习了“押品评估”、“中国\*\*银行信贷管理体系”、“信贷授权管理”等课程。四周的学习，我深深感到：学习是工作的需要。不进行学习就赶不上时代的进步，不学习就会被日益更新的金融知识所淘汰。通过学习，我有一些体会，现汇报如下：

由于自己从事信贷工作多年，对银行相关业务有一些浅显的了解，按照我的理解信贷管理就是：客户向银行申请贷款，我们对客户进行审核。包括在申请贷款前，客户的经营情况、财务情况、信用情况等等；以及在银行发放贷款后收回贷款之前的客户的各方面情况，最终判断银行贷款的贷 款质量和贷款偿付能力。但是经过仔细的学习之后发现和我想象的信贷管理还是有一定的差异，真让我去做一份贷款能力偿付能力评估报告还真不行。发现自己学习的知识还是停留在书本上，太笼统，缺乏实践，只会纸上谈兵。通过学习了解到，为了能够更好地完成银行委托的信贷管理工作就要明确自身职责，掌握业务的操作流程，知道如何开展工作，工作中有清晰的定位和稳定的心态。通过培训能够尽快适应工作环境和氛围，并可以独立工作。

进过系统的学习，知道开展贷后管理工作的目的是协助银行对借款人的日常经营情况及贷款用途进行监管，发现借款人的内外部经营环境变化对其生产经营产生的影响，保证银行贷款安全性。完成贷后管理最重要的手段便是对企业展开尽职调查，通过尽职调查可以对贷款企业的经营状况、财务状况、经营战略、管理者背景有一个全面、直观、深入的了解，找出企业潜在的风险点，对企业发展前景进行评估。

通过对《信贷业务运作流程管理》学习，觉得其内容非常详细，感觉分的特别细致，可以说对客户有个360度无死角的剖析。想要了解一个客户的未来，必须的深度了解它的过去。这让我感觉到了自己知识面的狭窄，拓宽知识面是目前的当务之急。对于这部分的学习让我知道了，应随时随地充电和整体看问题的处事方法。对贷后风险管理培训最大的感受就是严谨性，中规中矩，容不得半点含糊，对客户各方面的调查都有统一标准的要求，这点不仅利于工作人员在工作时的方便，更为日后存档反馈相关事项留下较有利的凭证信息。

贷后管理是我行监控风险的重要环节，同时，贷款新规要求贷款实行全流程管理，即从贷款发放至贷款收回进行全面跟踪检查，发现风险隐患及时采取相应的防范措施。为此，各级信贷管理人员必须树立起贷后管理和贷前决策同等重要的观念，克服“重放轻收，重放轻管”的倾向，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健发展。同时，实地进行贷后检查，能及时识别和弥补贷款潜在风险，确保贷款的安全性、流动性、盈利性。

通过对信贷产品的学习，使我对审查工作有了更加深入的认识。贷款初步审查是贷款程序中的重要环节，是极为重要的风险防范关口。贷款初步审查与贷款调查的内容基本一致。贷款调查人员既调查收集情况，又对调查资料进行认定，集调查审查于一身。但由于受工作单位、业务素质、工作经验、分析认识问题的角度不同等方方面面因素的影响，调查人员有可能受理不合规定的借款申请。从严格控制贷款风险的角度出发，审查人员必须换位思考，从另外的角度，对其提供的资料进行再核实、再认定。

贷款初审阶段，审查人员应当首先审查调查人员及经营行受理、调查、审查、审议、审批、上报等环节的运作是否符合信贷管理制度；贷审会审议表、主责任人名单表等内部上报资料是否齐全。按照有关规定，信贷业务决策中必须坚持审贷部门分离、先评级授信、后审批发放贷款，严防越权限、逆程序、超范围受理、审查贷款业务。

审查人员应根据相关政策制度，从基本要素、主体资格、贷款条件、本行的信贷产业及行业政策、信用等级评定、授权授信等方面，逐一核实贷款调查人员提供的贷款申请资料和调查报告是否完整有效，是否符合本行的贷款准入条件和现行的制度政策，这是贷款初步审查的关键环节。对应该由调查人员及经营行提供而没有提供的信贷业务材料，审查人员应当列出单子，及时通知调查人员及相关行补充完善，说明情况，提出审查意见，限期予以补充回复。原则上凡是贷款调查人员调查认定的内容，审查人员都应当重新审核，看其是否真实有效是否符合信贷准入条件和相关政策制度。全面初审的目的，是解决贷款资料的完整性及合规合法性问题。全面初步审查的主要内容，同贷款调查阶段收集借款申请资料的内容基本一致。

在全面初步审查贷款申报资料和调查报告完整性及合规合法性的基础上，应当侧重于从非财务因素、财务、现金流量、担保等方面的审查入手，分析判断贷款的安全性、盈利性及流动性，切实解决贷款资料完整有效、手续合规合法而不安全等问题，尽可能避免或降低贷款风险。审查的重点有以下四个方面。

通过对《偿债能力分析》的学习，使我知道偿债能力分析包括短期偿债能力分析和长期偿债能力分析两个方面。 短期偿债能力主要表现在公司到期债务与可支配流动资产之间的关系，主要的衡量指标有流动比率和速动比率。长期偿债能力是指企业偿还1年以上债务的能力，与企业的盈利能力、资金结构有十分密切的关系。企业的长期负债能力可通过资产负债率、长期负债与营运资金的比率及利息保障倍数等指标来分析。一般来说，企业的利息保障倍数至少要大于1在进行分析时通常与公司历史水平比较，这样才能评价长期偿债能力的稳定性。同时从稳健性角度出发，通常应选择一个指标最低年度的数据作为标准。

通过对《信贷电子化应用》的学习，使我知道从评级授信组合流程开始，完成客户年度评级并增加授信额度下发授信电子审批书，发起并完成流动资金担保贷款合同申请审批的融资流程下发信贷事项电子审批书，建立押品档案并完成测算调查审查等评估流程并建立担保合同，然后生成贷款合同并关联担保合同后生成借款借据，并按规定完成合同作业和贷款前提条件落实作业监督流程发送贷款电子许可证。不仅锻炼了我的实际动手能力，也使我对以往的操作产生了新的认识，促使我能熟练掌握目前系统中的各项业务操作流程，回到本岗位上能够熟练地独立操作。

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