# 银行信贷审批岗位个人工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-10-05

*小编为大家整理了银行信贷审批岗位个人工作总结(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...*

小编为大家整理了银行信贷审批岗位个人工作总结(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!!!

银行信贷审批岗位个人工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：银行信贷审批岗位个人工作总结

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长说短 也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助提升自己的业务技能更加胜任自己从事过和正在从事 的岗位工作。 最近这一年我作为一名xx银行员工亲身感受了 xx银行股改给我们的日 常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概 念的引入使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提 升以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台对 r我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求工作中注重细 节管理、精细化管理针对违法违规行为也有了更多的预防和惩戒措施特别 是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工 作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”不仅要懂得“亡羊补牢” 重要的还在于“未雨绸缪”》 20x x年末我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至地审批组担任合 规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公 司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗这个跨度不可谓不 大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下通过阅读相关 书籍、解读文件规章我很快渡过了起初的不适应迅速地融入到现在的岗位角 色中。从20xx年初至20xx年7月末我总计完成了 109笔公司类贷款、3 笔公司类授信业务的合规性审查工作合计金额47435.2624万元完成了 67 笔公司类信用等级评定的合规性审查其中m级29笔、a级34笔、bbb级4 笔完成332笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作合计金额6463.475 万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。 xx地审批组属于行内审批部门面对的都是行内的经营部门受理审批xx 银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此树立内部客户理念把经营部门 作为我们所服务的客户为客户提供优质、高效、规范的服务是我作为一名审 批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中我总是尽自己的最大努力帮 助经营部门x作耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问并时常通过各种合 规、有效的渠道与他们进行沟通了解经营部门的现实情况和问题及时向领导、专审进行汇报尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾为行领 导与专审的有效决策提供依据实现xx银行利益的最大化。 xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何 提高工作效率更好地完成工作要求是我经常思考的问题。我在工作中发现 大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中如在合规性审查工作 中对申报单位一些财务指标的验算计算比较简单但要检查多个单位的多个财 务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学运用我们常 用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格只需要将企业的资产 负债表、现金流量表中的有关数据填入表格相应的各年度财务指标如资产负债 率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动 计算生成极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经 营部门的同事共享力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报 表进行了关联共享相互取得所需数据消除了很多重复劳动也使许多数据更 为精确把一些常用表单进行了优化本着简单、易用的设计在规定的位置录 入数据电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外我在许多工作流程 的细节上想点子、找方法在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率 更好地完成工作要求。 审批组的工作是一项全面而细致的工作需要对全行的各项业务都有深入 的了解。加强对各类文件和制度的学习是我履岗最基本的要求积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会则是对我业务素质的 全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理 培训班上我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式明白了团队协作的至关 重要在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银 行优势产品与营销”培训班上我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分 的认识知道了哪些是应该重点向客户推荐的哪些是正在开发并着力推广的 以及如何办理有何优势与不足在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的 全省专职贷款审批人培训班上我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都 有了一些全新的理解如对于企业集团应该在哪些地方加强关注对于一个企业 的财务报表要从多个方面进行分析解读从一些表面的绩优或是绩差中发现企业 的真实状况合理判断认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性—— 需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外每 当有新的有关行内发文我也认真参加部门内的例会和学习会学习文件精神 在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难 点更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事掌握全 方位的知识了解政策变化、行业风险才能在审批组岗位上成为一名合格的职 业人。 在做好本职工作之余我作为xx地分行系统团委的宣传委员参加了团委 组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给 大家是我与另几位团刊《青年风采》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各 类优秀的稿件对原稿进行合适的排版、美化套上精美的插画与底纹最后上 挂网站上与大家一同分享 得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《西 湖周刊》选取上挂为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳 光服务演示”我积极参与了多份演示文稿的编写工作提出的一些建议与意见 也为领导与同事认同和采纳。 时代在变、环境在变银行的工作也时时变化着每天都有新的东西出现、新的情况发生这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识掌握新的技巧适 应周围环境的变化提高自己的履岗能力把自己培养成为一个业务全面的xx 银行员工更好地规划自己的职业生涯使我所努力的目标。当然在一些细节 的处理和操作上我还存在一定的欠缺我会在今后的工作、学习中磨练自己在 领导和同事的指导帮助中提高自己发扬长处弥补不足。篇二：银行信贷岗个人工作总结工作总结 银行信贷岗个人工作总结工作总结 转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。 2024年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、bbb级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。 xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。 xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重 要;在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议与意见也为领导与同事认同和采纳。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。篇三：2024年度银行信贷专业个人工作总结

2024年度银行信贷专业个人工作总结 xx银行信贷管理部综合员 xxx 2024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\*\*\*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xx同志本着为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，更最大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《凤城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“2024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xx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。 2024年x月x日篇四：银行信贷内勤个人工作总结

银行信贷内勤个人工作总结

时间过的真快，不知不觉在××银行的工作生活已经整整一年了。回想起来，刚开始的时候面对这个陌生的岗位，曾有过不知所措和力不从心，但在各位领导与同事的关心和帮助下，并通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、××的企业文化已经深深的融入了我的思想

在过去的20xx年刚好是××银行轰轰烈烈开展企业文化宣贯落地的一年。对于刚入行的我，认真的参加了每一次培训活动，使我系统的了解的××的精神和理念。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践××精神，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度;平时生活中搞好同事之间的关系，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、工作的过程就是学习的过程

进了××我才发现自己所学到的书本知识，远不能适应工作的需要。虽然是金融专业毕业的，但刚进××银行时连承兑汇票都不知道的我，通过一年的学习和实践，系统的了解了银行的各种产品和业务。贷款、承兑、贴现和贸易融资等等，一年下来所经手过的业务还真不少，有些新业务也都是摸索着办下来的。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于行里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、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，为干好本职工作打下了良好的基础。

三，内勤的工作的繁忙而琐碎的

在过去的一年，印象最深的就是每天××和××的两地跑。虽然是琐碎的工作，但还是有几个重点。首先，信用业务下柜是我这个岗位的工作重点，是优先要保障的。我们路桥支行的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进;费用报销也是一项重要的工作，需要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交;还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作;关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

四、不足之处需要以后尽快改进的 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，对新的业务知识学的还不够、不透;在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应工作岗位的需要。第二，服务质量不够高，工作有时不够细致，一些工作协调的不是十分到位。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中时时提醒自己，积极、热情、细致的对待每一天和每一件工作。

总之，在过去的一年，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对金融行业

由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之奋斗一年。在今后的日子里，我必定会把工作做得更好，为××银行的发展做出一点微薄的贡献。篇五：2024年银行信贷岗个人工作总结 银行信贷岗个人工作总结

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。 2024年，我作为农行的一名员工亲身感受了xx银行股改后又一次机构大改革，给我们的日常工作生活带来了巨大的变化——如精细化管理、“业务知识”提升年等等，使经营部门的经营理念从过去只注重“量”的扩张转变为注重“质”的提升，以及由此带来的岗位效率、职责和员工业务水平有显著的变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施。 2024年初，农行为了长期发展的需要，我们浙江农行进行了一次机构大改革，在这次改革中我行由原来的地址搬迁到xx板块，名称由原来的xx支行变更为xx支行。在新的区域我行大展拳脚，牢牢的站稳了脚跟。在此次改革中，我部门承担了系统切换的工作，根据支行领导的指示，我主要做信贷管理系统群的客户划转、数据核对等工作，针对大量的数据核对、繁琐的划转流程，我也在精神高度集中、工作及其认真、负债的完成了所有的工作。 在大环境稳定后，我投入到日常紧张、激烈的工作中去。从2024年初至12月末，放款岗放款xx笔公司类贷款、xx笔个人贷款，合计金额xxx万元;审查岗审查法人贷款xx笔，参加营业部的年度统一授信x次，记录支行营销例会48次;召开贷后管理例会x次;全行风险报告、季度排除报告x篇;处理上级行检查x次，德勤审计x次;还负债上报支行每个月度、季度的信贷报表等。 xx支行的信贷审查于行内业务管理部门，面对的都是行内的客户部门，审查我行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把客户部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批审查人员最基本的要求。

审查工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。 信贷系统管理员的工作也是一项严谨的工作，平时严格按照上级行下发的权限，针对各个领导分管的内容认真做好行长对其的转授权的登记工作;针对各个部门的职能，登记其该有的执行权限。在日常业务处理中发现问题，我要及时的做出判断和处理。让业务能够更快的更有效的提交上级行审批。 时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的农行银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

第2篇：银行信贷审批部工作总结

2024银行信贷审批部工作总结

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。一年来，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(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心。

评定信用村镇严格详细);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。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信最高贷款金额0万元，其中一级信用户0户，金额0万元，二级信用户0户，金额0万元，三级信

1 用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个;授信企业0家，授信金额达到0万元;

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。2024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;

2024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一年。一年来，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。

2

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!

3

第3篇：2024银行信贷审批部工作总结

自从进入客户部从事信贷工作，我便全身心地投入，立志做一名优秀的客户经理。在新的岗位上，我首先认真学习业务知识和业务技能，利用空余时间自学了《信贷业务手册》，还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过实际操作掌握了小企业成长之路和速贷通这两个信贷品种。在客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的同事们的指导和帮助下，自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。通过与客户零距离接触，我逐步做到善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。

工作是忙碌的，但我过得非常充实。回顾这段时间的工作，我觉得有不少需要改进的地方：客户是多种多样的，素质有高低。我与客户打交道的经验不足，总觉得自己已经尽心尽力了，仍然有客户对我的服务不够满意。所以在今后的工作中我要牢固树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，始终做到三勤：勤动腿、勤动手、勤动脑，把简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，当客户在过生日时送去的一束鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时发去短信趣言，也一定会让客户暂时把不快抛到脑后;当客户不幸躺在病床上，更要亲自探望，祝其早日康复。

从事客户经理工作对我是一项新挑战,需要具备系统、扎实的业务知识,这一方面我还有一些薄弱环节，以后在学习方面我要狠下苦功，刻苦钻研，持之以恒，深刻领会知识的内涵。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又学习较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时学习新兴业务。

另外，我还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。信贷风险是银行经营过程中不可回避的现实，下一步，我要加强对信贷风险的认识、管理和控制，避免银行不必要的损失。从本人做起，建立风险早期发现机制，一个客户经理的知识水平、业务能力以及主观能性发挥与否都将影响银行信贷资产的质量。我要实

1 / 6

现从以产品为中心到以客户为中心、从请客户注意到请注意客户、从业务营销到服务营销的转变。

通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。在细分市场的基础上，通过充分利用内部可控因素，对外部可控因素做出积极的动态反应，用已有的或积极创新的金融产品为客户提供系列化金融服务，即从客户的实际需求出发，以互利双赢、共同发展为原则，提供客户所需要的个性化信贷服务，密切与客户的关系管理，增强自我管理意识，充分发挥创造性和能动性，实现风险的早期发现和控制。

总结过去，是为了展望未来，为了更好地完成今后新的工作和任务。客户经理心理要成熟、健康。我经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败，同时具备了积极主动性和开拓进取精神。今后，我要锻炼较强的交际沟通能力，在语言、举止、形体、气质方面更富有魅力，在性格上热情开朗，在语言上风趣幽默，在处理棘手问题上灵活变通，在业务操作上谨慎负责。相信在领导和同事们的帮助下，我将一如既往、任劳任怨地做好本职工作，真正做到踏踏实实做人，勤勤恳恳做事，为建设银行的繁荣与发展尽一份力量。

2024年即将结束了，在过去的一年中，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，我对我自己这一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2024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%。全年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%;

2 / 6

实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润00万元,同比增加00万元，增长了00%;所有者权益达00万元，其中，实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

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000万元,较年初增加000万元,增长00%，完成上级分配任务的00%;存款月均余额达00万元，完成分配计划的00%。

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00万元,较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万元,较年初增加00万元，增长00%。其中农业贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元,占各项贷款余额的00%,较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00个百分点。

(不含央行票据置换部分) 二、主要工作措施

(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

3 / 6

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，全年共检查大额贷款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，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0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)xx储源求发展

一年来，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2024年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比2024年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比2024年末增长xx万元;定期存款xx万元，比2024年末增长xx万元。

4 / 6

(三)倾力支农创xx 2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，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(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心。

评定信用村镇严格详细);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。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信最高贷款金额0万元，其中一级信用户0户，金额0万元，二级信用户0户，金额0万元，三级信用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个;授信企业0家，授信金额达到0万元; 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。2024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; 2024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一年。一年来，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

5 / 6

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!

6 / 6

第4篇：银行信贷个人工作总结

个人年终总结 一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握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，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级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。

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。作为支行的信贷经理，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邢台银行经营发展大计，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，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。 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2024年的各项任务目标做出自己应有的贡献。 2024年1月18日篇二：银行信贷员个人年终总结

个人工作年终总结

伴随着2024年尾声的悄悄临近，我走上业务部经理岗位半年多了，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，真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在公司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、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。面对业务部经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结。让我对放款业务工作有了新的认识，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，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。不断充实自己。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、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。慢慢接触居间借款工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的客户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好客户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予借款支持。对于以恐吓手段申请借款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了借款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请借款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

3、坚持借款原则，做好借款调查。我深知：信贷资产的质量事关我公司经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔借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、借款风险度的测定，直至提出放与不放的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在放款前调查时，我做到了“三个必须”，即借款条件必须符合政策、借款证件必须是合法原件、借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，保证了借款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收。做好前期催收到期借款，及时协助回收部工作，确保我公司到期借款的及时收回。

三、一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开公司领导的大力支持。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。

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，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。 \*\*\* 二○一二年十二月二十二日篇三：银行信贷员年终工作总结 2024年度工作总结

尊敬的各位领导、同事，大家下午好：

紧张忙碌的2024年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，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。

进入中行参加工作以来，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后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，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责任。

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。刚来的那段时间，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间，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助下，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，并对将来的工作情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情况有了系统性的认识，之前难以理解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理解。

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”，面对各种不同行业的客户，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间的虚心学习，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，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，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，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力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积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。篇四：银行信贷内勤个人工作总结

银行信贷内勤个人工作总结

时间过的真快，不知不觉在××银行的工作生活已经整整一年了。回想起来，刚开始的时候面对这个陌生的岗位，曾有过不知所措和力不从心，但在各位领导与同事的关心和帮助下，并通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、××的企业文化已经深深的融入了我的思想

在过去的20xx年刚好是××银行轰轰烈烈开展企业文化宣贯落地的一年。对于刚入行的我，认真的参加了每一次培训活动，使我系统的了解的××的精神和理念。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践××精神，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度;平时生活中搞好同事之间的关系，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、工作的过程就是学习的过程

进了××我才发现自己所学到的书本知识，远不能适应工作的需要。虽然是金融专业毕业的，但刚进××银行时连承兑汇票都不知道的我，通过一年的学习和实践，系统的了解了银行的各种产品和业务。贷款、承兑、贴现和贸易融资等等，一年下来所经手过的业务还真不少，有些新业务也都是摸索着办下来的。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于行里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、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，为干好本职工作打下了良好的基础。 三，内勤的工作的繁忙而琐碎的

在过去的一年，印象最深的就是每天××和××的两地跑。虽然是琐碎的工作，但还是有几个重点。首先，信用业务下柜是我这个岗位的工作重点，是优先要保障的。我们路桥支行的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进;费用报销也是一项重要的工作，需要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交;还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作;关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

四、不足之处需要以后尽快改进的

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，对新的业务知识学的还不够、不透;在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应工作岗位的需要。第二，服务质量不够高，工作有时不够细致，一些工作协调的不是十分到位。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中时时提醒自己，积极、热情、细致的对待每一天和每一件工作。

总之，在过去的一年，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对金融行业

由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之奋斗一年。在今后的日子里，我必定会把工作做得更好，为××银行的发展做出一点微薄的贡献。篇五：2024年度银行信贷专业个人工作总结 2024年度银行信贷专业个人工作总结 xx银行信贷管理部综合员 xxx 2024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\*\*\*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xx同志本着为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，更最大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《凤城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“2024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xx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。

第5篇：银行信贷人员个人工作总结

想做一名优秀的银行信贷员并不容易，但并不是不能做到，这就需要多总结工作上的不足不断的完善自我。以下是小编为大家精心整理的银行信贷人员工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。

2024银行信贷人员个人工作总结范文(一)

20xx年即将结束了，在过去的一年中，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，我对我自己这一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xx%;贷款收息率xx%。全年实现总收入xx万元，较上年增加xx万元，增长xx%;实现净利润xx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xx亿元大关，达到xx万元，较年初增加xx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。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)

二、主要工作措施

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

(二)广拓储源求发展

一年来，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年12月末，全辖储蓄存款余额为xx万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元;定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

(三)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。全年累计发放非公经济贷款xx万元。其中：基础设施建设贷款xx万元，为xx个个体经商户发放贷款xx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。一年来，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(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心;评定信用村镇严格详细);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。年审《贷款证》xx户，复评农户信用等级xx户，授信最高贷款金额xx万元，其中一级信用户xx户，金额xx万元，二级信用户xx户，金额xx万元，三级信用户xx户，金额xx万元，确定信用乡镇xx个;授信企业xx家，授信金额达到xx万元;

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一年。一年来，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!

2024银行信贷人员个人工作总结范文(二)

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。银行信贷员工作总结同时，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。

2024银行信贷人员个人工作总结范文(三)

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

一、我们要学会看人

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢?贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

三、我们要学会管理

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

四、我们要学会做人

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

第6篇：银行信贷内勤个人工作总结

银行信贷内勤个人工作总结

时间过的真快，不知不觉在××银行的工作生活已经整整一年了。回想起来，刚开始的时候面对这个陌生的岗位，曾有过不知所措和力不从心，但在各位领导与同事的关心和帮助下，并通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、××的企业文化已经深深的融入了我的思想

在过去的20XX年刚好是××银行轰轰烈烈开展企业文化宣贯落地的一年。对于刚入行的我，认真的参加了每一次培训活动，使我系统的了解的××的精神和理念。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践××精神，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度;平时生活中搞好同事之间的关系，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、工作的过程就是学习的过程

进了××我才发现自己所学到的书本知识，远不能适应工作的需要。虽然是金融专业毕业的，但刚进××银行时连承兑汇票都不知道的我，通过一年的学习和实践，系统的了解了银行的各种产品和业务。贷款、承兑、贴现和贸易融资等等，一年下来所经手过的业务还真不少，有些新业务也都是摸索着办下来的。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于行里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、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，为干好本职工作打下了良好的基础。

三，内勤的工作的繁忙而琐碎的

在过去的一年，印象最深的就是每天××和××的两地跑。虽然是琐碎的工作，但还是有几个重点。首先，信用业务下柜是我这个岗位的工作重点，是优先要保障的。我们路桥支行的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进;费用报销也是一项重要的工作，需要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交;还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作;关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

四、不足之处需要以后尽快改进的

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，对新的业务知识学的还不够、不透;在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应工作岗位的需要。第二，服务质量不够高，工作有时不够细致，一些工作协调的不是十分到位。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中时时提醒自己，积极、热情、细致的对待每一天和每一件工作。

总之，在过去的一年，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对金融行业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之奋斗一年。在今后的日子里，我必定会把工作做得更好，为××银行的发展做出一点微薄的贡献。

第7篇：银行信贷岗个人工作总结

银行信贷岗个人工作总结

银行信贷岗个人工作总结

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。

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