# 授信执行工作总结(精选4篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-12

*授信执行工作总结1其实在面对顾客上我确实还是经验不足，有时候甚至会曲解顾客的意思，更是在与其进行沟通的过程中，没有办法达成一致的思想，这也就是我在与人沟通的方式上还是需要更多的注意。在这就是我的工作速度还是比较慢，整体的效率不够高，这也是我...*

**授信执行工作总结1**

其实在面对顾客上我确实还是经验不足，有时候甚至会曲解顾客的意思，更是在与其进行沟通的过程中，没有办法达成一致的思想，这也就是我在与人沟通的方式上还是需要更多的注意。在这就是我的工作速度还是比较慢，整体的效率不够高，这也是我个人在工作上的问题，是我之前都没有注意这方面的情况。

面对即将到来的新的一年，我更是需要摆正自己的思想，让自己在工作岗位上去坚守，同时以个人的能力来让自己收获到更多的成长。身为银行的柜员，我真正的在自己的岗位上做好了一切的工作，同时也真正的让自己明白了下一阶段我所需要付出的努力与成长。面对接下来的生活，我便是需要摆正自己的思想，在工作上去用心的对待，以更好的状态去面对工作，真正的让自己以真心来面对工作，来促成自己在工作上的更好发展。我相信只要在接下了来的时光中，我都摆正自己的思想，便是一定可以在自己的工作上做好自己的工作，也是能够真正的让自己有能力做好这份工作。

银行授信审批部信贷工作总结报告 (菁选3篇)（扩展10）

——银行柜员优秀工作总结报告 (菁选2篇)

这一年，xx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“xx和二季度的“xx”等竞赛活动，xx支行各项经营业绩稳步增长，截止x月末，支行各项存款余额x万元，较年初增加x万元；各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，存贷比例x%；不良贷款余额x万元，较年初下降x万元；办理银行承兑汇票金额x万元；办理贴现金额x万元；利息收入x万元，一年实现利润x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。

**授信执行工作总结2**

1、上半年度的培训工作与20\_年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，支行培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年营业部年初下发了通知，规定营业部员工的培训内容和培训时段，有计划、有针对性的开展培训工作，投入大量精力,在总结了以往支行培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求员工意见后，全面提升支行培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。今年支行注重实战培训，针对违规积分管理办法的出台，不断提高员工的业务技能，不断提高操作风险防范能力。

**授信执行工作总结3**

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于领导，各位同事以及其他部门的协助，圆满地完成了自己的本职工作，使本人在组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

一、主要工作：

(1)市场：市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门；

(3)推广：采用各种推广方式进行推广，常规性线上线下媒体、合作方活动联系筹备洽谈、关键词的统筹，网站数据的分析等等；

(4)车源采编：主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

二、取得的成绩与不足：

20xx年网站的总IP为582793，平均每月48566，网站的主要关键词排名都是比较靠前的，但是有些重要的关键词排名还是比较靠后的；20xx年12月份，已经完成了对新版网站的改版，功能性和体验性都有所提高，但是推广的力度还需加大；1万张车贴贴出去，但是也有少数投诉的，这说明我们工作不够完善。另外我们还采用了一些创新的方式：比如团购和自驾游。团购给我们带来了800多潜在客户，自驾游也活动了广泛的好评。但是我们的工作也有一定的问题，推广方式的局限性，文章的原创性，车源的可利用性都需要提高，同时工作效率、工作态度都需要改善，创新性思维有待提高。

三、20xx年工作规划：

中央电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：

(1)推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变；

(2)如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换；

(3)如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用；

(4)财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打造成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

回首20xx，展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。 不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

**授信执行工作总结4**

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50%;贷款收息率50%。全年实现总收入50万元，较上年增加50万元，增长50%;实现净利润50万元，社社盈余。实现净利润15050万元，同比增加15050万元，增长了15050%;所有者权益达15050万元，其中，实收资本和资本公积分别达15050万元和15050万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破150亿元大关，达到1505050万元，较年初增加1505050万元，增长15050%，完成上级分配任务的15050%;存款月均余额达15050万元，完成分配计划的15050%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构\*缓合理。全年累计投放贷款15050万元，较年初增长了15050%，各项贷款年末余额15050万元，较年初增加15050万元，增长15050%。其中农业贷款余额15050万元，占各项贷款余额的15050%。年末存贷占比为15050%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额15050万元，占各项贷款余额的15050%，较年初下降15050个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款15050万元，占比15050%，关注类贷款15050万元，占比15050%，不良贷款15050万元，占比15050%。其中次级类贷款15050万元，占比15050%，可疑类贷款15050万元，占比15050%，损失类贷款15050万元，占比15050%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降15050万元，占比下降15050个百分点。(不含央行票据置换部分)

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