# 银行信贷员年终总结个人(十五篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-25

*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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行信贷员年终总结个人篇一一、重视思想政治学习，提高自身...*

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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行信贷员年终总结个人篇一**

一、重视思想政治学习，提高自身综合素质

(一)、加强政治理论学习，我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，亚于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，我非常注重对金融行业有关法律、法规制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平，对单位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、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，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。

(一)、严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，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，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)、坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、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，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到“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。

(三)、提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从不过夜。

三、提高经营效益

这一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)、积极主动营销贷款，我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，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款9，000余万。

(三)、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大家一起协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，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，信贷科坚持服务“三农”办行宗旨和方向，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。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、不透。二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。三是只是满足自身任务完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，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，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

我想说既然我已经成为我行的一名信贷员，那么我就应该做好，凡事认认真真，也许我会在信贷员岗位上工作一辈子，不论以后发展如何，我会放平自己的心态，努力工作，为我行发展做出自己贡献。

**银行信贷员年终总结个人篇二**

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。在这一年里，本人在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，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任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。

我作为一名信贷内勤，本人深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就导致可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20\_年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人\_x，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了\_x的贷款申请。\_x再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

我自己深知，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。所以一年来，我本人坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1)贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件;

(2)贷款人与保证人必须到场签字;

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我20\_年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。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;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。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，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指证。

**银行信贷员年终总结个人篇三**

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。

**银行信贷员年终总结个人篇四**

贷款是农信社的主要资产，贷款管理直接关系着资产质量高低和资金效益好坏。因此，搞好贷款管理，提高管理效果，合理规避资金风险，以便有效支持当地农业和农村经济发展，促进社会主义新农村建设，全面构建和谐社会，实现信贷资金经济效益和社会效益最大化，是农信社追求的目标。

“五个”坚持清思路

坚持正确投向，合理发放贷款。 农信社应根据国家法律法规、产业政策及宏观调控政策，不断调整和优化贷款投向，合理发放贷款，严禁向国家禁止、限制及目前投资过热的行业和项目发放贷款，严禁向风险集中程度高、超出自身管理和风险控制能力的业务领域发放贷款。

坚持立足社区，支持县域经济。社区经济是农信社生存的基础，新农村建设是其发展的机遇，支持好社区经济，服务好新农村建设，才能获得稳固的储源和优良的客户。农信社应做到小额贷款不跨社区，其他贷款不跨县(市、区)，在支持好社区“三农”经济的基础上，支持县域内具有优势和特色的农业产业化龙头企业发展。

坚持小额分散，扩大农户贷款面，弱化风险、站稳农村市场。农信社应在巩固现有市场和客户的基础上，充分发挥农户小额信用贷款灵活多样的特点，加大投放力度，增加投放密度，提高投放频率，扩大农户和社员贷款面，分散风险、站稳农村市场，为新农村建设提供有效的金融服务。

坚持放开质押、提倡抵押、控制保证，优化贷款结构。在贷款方式上，农信社应放开有价证券质押贷款，做到随到随办，不受存贷比例限制;大力提倡抵押担保贷款，不断创新抵押担保方式，拓宽抵押物品范围;对保证担保贷款，除农户联保和小额贷款外，予以适当控制，特别是大额保证担保贷款要严格控制。努力提高抵(质)押担保贷款占比，优化贷款结构。

坚持效益第一，加大营销力度。农信社应对县域主导产业中具有竞争优势的骨干企业，进行调查摸底和分类排队，对其中法人代表人品好、信誉高、能力强，资产负债率、贷款占资产比重较低，自筹资金占比较高，产品市场前景好，盈利能力强，对地方经济有拉动作用的优质企业，加大支持力度。积极参与市以上管理部门组织的社团放款，有选择地向大型优质骨干企业，交通、通讯、电力基础设施建设项目，城市开发项目等发放贷款，提高资金运用率，培育新的效益增长点。

“六个”严格定规范银行委托贷款管理办法严格贷款程序，杜绝逆向操作。农信社应严格按规定的程序办理贷款，即贷户向信用社申请、信贷员调查、信用社贷款小组审查审批(超权限逐级上报审查审批咨询)、办理贷款手续。严禁违反贷款程序审批，搞逆向操作。

严格贷款条件，把好贷户准入关。农信社应对借款人提供的贷款资料进行认真审查，对以设备抵押申请贷款的予以严格控制，大力提倡房地产抵押，确保抵押物具有增值的价值。

严格贷前调查，摸清贷户底数。农信社应高度重视贷前调查。至少应由二名信贷员同时对借款人进行全面、细致的调查。对多头贷款、有逃废银行贷款行为的不予支持。 严格贷款责任，实行终身负责。农信社不良贷款余额长期居高不下的主要原因是没有真正落实贷款责任人，放款责任不清。因此，农信社发放贷款应严格落实第一责任人，小额贷款由信贷员为责任人，大额贷款由信用社和县级联社领导为责任人，并实行终身负责。 严格贷款审批，确保科学决策。各级农信社应严格执行贷款集体研究审批(咨询)制度，做到集体研究、少数服从多数和决策人一票否决，按权限审批(咨询)贷款，禁止不经集体研究和超权限审批(咨询)贷款等违规行为，保证贷款决策的科学、民主、公正、合理。 严格贷款手续，把好资金“闸门”。农信社应严格按照《担保法》、《贷款通则》、《贷款操作规程》等法规制度的要求办理贷款手续，做到手续齐全、合法有效，避免形成无效手续，给清收带来隐患。

“八个”加强促效益

加强贷后管理，防范资金风险。农信社应彻底改变以往重放轻管的粗放经营方式，贷款发放后，信贷人员应定期深入贷户查看资金使用、生产经营等情况，确保资金专款专用，发现贷户生产经营中存在的问题要及时提出合理化建议，督促贷户改进完善，降低风险;还应及时向借款人、担保人催收到逾期贷款，做到手续合法有效，防止贷款超诉讼时效和保证期间;对到期贷款，坚持按期收回，贷户需要时再发放。严格控制借新还旧贷款，维护借款合同的严肃性，并加强以物抵债管理。

加强档案管理，为业务发展服务。农信社应尽快实现微机联网和贷款信息电子化管理，以便各级农信社及时检查、考核贷款和查询贷户信息;建立健全客户经济档案，为客户贷款服务。农信社上级管理部门应定期或不定期对贷款挡案管理情况进行检查，发现不足及时督促补充完善。确保贷款档案的完整，有效地为信贷业务发展提供服务。

加强贷款考核，提高管理效果。各级农信社应制定贷款考核办法，分别对基层信用社和信贷人员在支农贷款和小额贷款的发放量、农户和社员贷款覆盖面、支持新农村建设的效果、信贷资产质量和内部管理等方面进行考核。及时发现考核中的问题和不足，不断完善贷款考核办法，改进贷款考核工作，提高贷款考核和管理的效果。

加强队伍建设，提高整体素质。提高贷款管理效果和信贷资金效益，必须解决目前农信社信贷人员素质较低和管理水平较低的问题。因此，加强信贷人员队伍建设是各级农信社不可推卸的责任。应将原则性和促销能力较强，业务素质较高，懂企业财务，有敬业精神和进取精神的人员充实到信贷队伍。培养和造就一支政治过硬、业务优良、作风清正、纪律严明的信贷人员队伍，为顺利开展贷款管理奠定基础。

加强制度建设，规范管理行为。农信社在贷款管理上，应遵循靠制度规范、按制度办事、依制度处理的原则，结合辖区实际，建立健全贷款管理制度和操作规程，并不折不扣地落实到贷款管理的全过程和操作的每一个细节。

加强社政协调，优化管理环境。各级农信社应及时主动向当地党政领导汇报工作，使其明白贷款管理的有关规定，支持农信社依法合规管理贷款;积极与人行、银监、司法、政府宏观经济部门等沟通协调，及时了解和掌握国家新出台的金融、产业、宏观调控政策及法律法规，更好地指导和做好贷款管理工作;敦促有关部门进一步改善执法环境，加大执法力度，提高执法效果。

加强手段创新，提高管理效率。农信社贷款管理应结合当前工作中出现的新情况、新问题、新矛盾，及时更新管理理念，创新管理手段，加大管理力度，提高管理效率，形成一套先进有效的现代金融企业信贷管理机制。

加强稽核监督，保障管理规范。稽核监督是农信社内部监控的重要形式，加强对信贷业务的稽核检查，有利于促进农信社和信贷人员正确贯彻国家信贷政策，提高贷款管理水平。因此，各级农信社应通过日常稽核、专项稽核、离任稽核等有效方式，采用现场或非现场稽核的方法，加大对信贷政策、信贷原则、信贷管理制度执行情况以及贷款质量和效益状况等方面的稽核力度，加强对信贷管理人员贷款管理行为的监督，对查出的问题随时进行处理，发现重大问题的及时移交相关部门处理，提高稽核效果，增强稽核威慑，保障贷款管理机制平稳运行。

**银行信贷员年终总结个人篇五**

我原是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1993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。

**银行信贷员年终总结个人篇六**

这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，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任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，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。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1)贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件;

(2) 贷款人与保证人必须到场签字;

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。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;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。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，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

**银行信贷员年终总结个人篇七**

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。

**银行信贷员年终总结个人篇八**

回顾一年以来的工作开展，在联社领导及部门经理的正确领导下，在部门全体同仁的帮助关心下，能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级联社的各项规定，积极主动的履行岗位职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、职能履行等方面都有了一定的进步和提高，现将一年以来的工作述职如下：

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。银行信贷员述职报告一年来，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，接上级联社安排，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，在云南省农村信用社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。

**银行信贷员年终总结个人篇九**

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。

**银行信贷员年终总结个人篇十**

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。

**银行信贷员年终总结个人篇十一**

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。

**银行信贷员年终总结个人篇十二**

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《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“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。

**银行信贷员年终总结个人篇十三**

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习江“七一”重要讲话精神和六中全会精神，以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为“三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、 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。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、 努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

三、 工作方面：

1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好“清非”化险和收息工作。年初做好“清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了“百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

四、 效益业绩方面：年底存款余额7430万元，净增额324万元，完成计划的85.3%,各项贷款余额5696万元，增加129万元，存贷76.66%,控制在合理比例之内;不良贷款余额2735万元，下降16万元，占比48%,下降1.4个百分点;利润帐面数为25.2万元，(实际数为34.7万元)完成计划的347%.

五、 不足方面：本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，“两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面273万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、 改进措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大“清非”力度，尤其是清收“两呆”贷款，努力扎实支持“三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

**银行信贷员年终总结个人篇十四**

xx银行自支持妇女“双学双比”“巾帼建功”活动开展以来，我行以增加农民收入，繁荣农村经济为“双学双比”“巾帼建功”活动的出发点和落脚点，“双学双比”小额信贷是帮助农村妇女增收致富的有效途径。为满足广大农村妇女想富、求富、奔富的强烈愿望，同时帮助那些有项目但无资金的妇女走出困境，我行积极制定“双学双比”小额信贷实施方案。自“双学双比”“巾帼建功”活动开展以来，经过我行与xx县妇女联合会的共同努力，于201x年5月13日联合下发了《关于xx县“巾帼创业”贷款的实施意见》，截至201x年11月28日，xx银行共发放小额巾帼致富贷款xx万元，较去年同期增加xx万元，支持妇女户数达xx户，较去年同期xx户。有力支持了地方经济的发展。使得广大农村妇女及基层群众对我行的小额信贷工作给予了充分肯定。

“双学双比”、“巾帼建功”小额信贷为农村妇女铺平了致富路。近年来，我行在强化服务上下功夫，不断巩固成果，积极扩大小额贷款的辐射面，收到了一定的效果。

一、深入调研，选准项目，奠定小额信贷工作的扎实基础

我行自“双学双比”“巾帼建功”活动开展以来，经过广

泛深入的宣传，小额信贷可以说是家喻户晓。有很多妇女想利用小额信贷致富，但苦于没有合适的项目。项目服务是小额信贷工作的基础。要把小额信贷工作做实做好，必须从项目上入手。每年我行与基层妇联都通过实地参观、查阅资料等多种方式，对适合本地区妇女发展的项目进行深入细致的调查研究，加强与我行在农村妇女创业、致富环节上的沟通与交流。在广泛调研的基础上，帮助广大妇女选项目，上规模。

二、加强管理，严格把关，确保小额信贷的安全运行 为确保国家信贷资金安全，保证小额贷款取得预期的经济效益，我行与基层妇联共同把关，结合本辖区实际，研究制定了调查、审查、贷后跟踪服务等一套管理制度，确保小额信贷的安全运行，为妇女打造出一条增收致富的通道。 在实际工作中，重点抓好三个环节：一是严格把关，确定信贷对象。贷款前组织人员深入农户家调查摸底，把那些信誉好、有文化、有技术、缺资金的农村妇女作为我行小额信贷支持对象，同时对妇联推荐的贷款对象，我行积极上门调查研究，优先扶持。

三、主动服务，扩大信贷规模。

为了更有效地动员农村妇女发展致富项目，推广小额信贷，对没有项目的贫困妇女，帮助她们选择适合市场需求和妇女自身发展的投资少、见效快、风险小的项目，并给予信

贷支持;对原有项目，有一定偿还能力的家庭，帮助她们打消顾虑，支持她们扩大生产规模。巾帼建功活动总结四、是简化手续，方便妇女贷款。

在发放贷款的过程中，在合规的前提下，我行将尽量简化手续，最大限度地提供方便。

五、强化服务，注重实效，促进小额信贷的良性循环 为保证小额信贷工作顺利运作，我行多渠道挖掘资金潜力，尽量满足小额贷款资金需求。在小额信贷运作过程中，发现项目户妇女及准备上项目的妇女普遍缺乏技术，广大妇女科技素质偏低成为小额信贷发展的瓶颈。科技服务是小额信贷工作的关键。

六、下一步工作计划

20xx年xx银行信贷人员通过金融服务“家家到”活动的开展，更加积极的推进、支持妇女发展生产，推行完备的贷款计划以及贷后追踪服务。为广大妇女增收致富提供更好的资金服务，保证在贷款条件充分的条件下，随到随贷，不拖延，不延误农村妇女的生产发展。更有效的对农村妇女提供宣传，推广贷款业务，使其更为熟知贷款的程序及贷款利用效益，充分调动其生产经营的积极性。

在20xx年支持妇女“双学双比”和“巾帼建功”的基础上，计划新增支持妇女户数达xx户，新增支持小额巾帼致富贷款xx万元，使更多妇女走上了“学技术、学管理，

比效益、比发展”的创业致富之路，促进了社会和谐发展，为建设社会主义新农村发挥农村合作金融主力军作用。

**银行信贷员年终总结个人篇十五**

一、加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20x年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二、加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上：

1.加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。

2.加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。

3.认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。

4.严格执行大额贷款管理制度。

5.严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

6.全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三、加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20x年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20x年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五、明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20x年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

1.提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

2.加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六、持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20x年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：

1.思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足;

2.人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距;

3.风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范;

4.风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

对于上述问题，20x年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

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