# 银行信贷部门年终工作总结

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-05-18

*银行信贷部门年终工作总结5篇时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，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，那么到了该总结的时候了。下面给大家分享一些关于银行信贷部门年终工作...*

银行信贷部门年终工作总结5篇

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，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，那么到了该总结的时候了。下面给大家分享一些关于银行信贷部门年终工作总结，方便大家学习。

**银行信贷部门年终工作总结精选篇1**

不知不觉中在\_\_x公司工作已近半年，我知道这半年我没有虚度光阴，我过的很充实。我喜欢充实的感觉。在这里，懵懂的我也渐渐成长了，业务慢慢熟悉起来，待人处事也成熟了很多。

我被安排在资金部信贷员岗位上，虽然学校里面学过不少关于筹资、财务管理的理论知识，但是对实务操作一点概念也没有的，心中不免忐忑不安。工作没有想象的难，也没有想象的容易。虽然刚开始领导只安排些非常简单的工作，如跑单，就是将电汇、支票进行核对、整理、签章，交割到银行，然后对回单进行整理、分派。但是，要在限定的时间内，不出差错、完全顺利的完成这一日常跑单工作对新手来说也并不是件容易的事。尤其是师兄余伟把工作真正交接给我之后，看着都会的事情真正自己做起来才知道自己并不全会。因此，可以想见当时我忙乱的样子，常常是一副手忙脚乱的样子，在办公室间奔忙，或是骑着自行车一趟趟赶赴银行，或是忙到天黑还没能回来。

我也犯过很多错误，当时让我很是懊恼，但是也正是这些错误教会我怎样才能把这项工作做好。现在总结起来，我觉得做好这项工作至少要做到五点：

一要有责任心，二要细心，三要懂得统筹时间，四要懂得轻重缓急，五要灵活变通。

我也认识到，信贷员作为一个业务层面的操作员，一方面是直接为业务部门提供财务金融服务，要尽量熟悉各种贸易金融工具和各业务部门经营特点，另外一方面信贷员是公司和银行沟通的窗口，要和银行人员要有良好的沟通和交流，树立大公司形象。当然，当各种银行结算慢慢熟识，跑单熟练以后，\_\_x就让我学习做内勤工作，渐渐接手各项银行业务。我们公司在各个银行有着各种各样的金融业务，如最高额度授信、银承、国内证、四方协议、l/c、l/g、押汇、短融券等等，真让我大开眼界。虽然我现在主要还只是做些资料准备、联络递送等简单操作层面的事情，但是我也是有心思要增加对各种业务的认识理解，提高自己分析解决问题的能力。

另外，我也跑遍了几乎杭城所有公司有业务往来的银行，认识了不少柜面和信贷部门人员，增长诸多见识。前不久，我和余伟也做了初步分工，由我协助处理朱红负责的银行，这是对我的挑战也是很好的锻炼机会。

这半年来和同事、领导处的都还融洽，各方面工作开展的也很顺利，师兄余伟更给我诸多毫无保留的帮助。公司为我们安排了宿舍，给我们新员工生活诸多的关怀，我也是很满意的。

我喜欢现在的生活状态和工作节奏，更重要的是在这里我看到了人生前途和期待。我知道自身存在诸多不足、不成熟的地方，任重而道远。希望我能很快的成长起来，扛起公司的大梁，在为公司创造价值的同时实现自我价值。

**银行信贷部门年终工作总结精选篇2**

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。随着招行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我们警员的自身的素质和工作能力！现总结如下

20\_\_年我来到招商凤起支行直到现在，我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机，押运的保卫任务。记得刚到招行时，为了能快速进入角色，熟悉工作。我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度，遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教。在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着，然后默默的记下来，遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教，为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了塌实，勤奋，务实，兢兢业业地干好每一项工作，所以我很快就熟悉了工作技巧。

赢得了许多客户的好评。我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班，当时客户很多，我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望，我就主动上前问到：“您好，先生，请问您需要办什么业务？”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗？”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗？”客户说：“三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。

大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗？”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。

接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的！该客户得知一卡通在网上转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定！

**银行信贷部门年终工作总结精选篇3**

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“\_\_”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题\_\_一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，我先后主持召开辖区金融机构反洗x工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

三、在勤的方面：

我事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，我基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于我工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：

我工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，我分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于我正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

**银行信贷部门年终工作总结精选篇4**

关键词：存款保险；保险制度；银行授信业务

一、贷款趋同现象成为银行授信业务的一个显著特点

从内蒙古自治区的情况看，金融机构授信大客户主要集中在工、农、中、建4家国有商业银行和国家开发银行及交通银行。贷款趋同的现象主要表现在以下几个方面：一是大客户主要集中在4家国有商业银行。截至20\_\_年9月末，上述6家银行授信大客户共有181户，评估授信额度1115.87亿元，实际贷款865.44亿元，占其各项贷款总额的52.47％，其中：4家国有商业银行支持的大客户166家，占大客户总数的91.71％；授信额度1109.27亿元，占大客户总授信额度的99.41％；贷款余额613.3亿元，占大客户贷款总余额的70.87％。二是贷款在客户、行业和地区间的集中度较高。9月末，6家行前10位客户贷款余额394.46亿元，占其各项贷款总余额的23.92％，占大客户贷款总余额的45.58％。国家开发银行大客户贷款占该行贷款余额之比达97.39％。从行业分布看，主要集中在电力、交通、煤炭、通讯等行业，9月末贷款余额为582.01亿元，占其各项贷款总余额的35.29％，占大客户总贷款余额的67.25％。从地区分布看，主要集中在呼和浩特、包头、鄂尔多斯3个经济较为发达的地区，9月末3个地区大客户贷款余额578.56亿元，占其各项贷款总余额的35.08％，占大客户总贷款余额的66.85％，其中：呼和浩特市的大客户最多，达40户，贷款余额370.46亿元，占大客户总贷款余额的42.81％。三是大客户多头授信现象较为普遍。在181家大客户中，有44户在2家以上银行有授信，有的甚至在5家银行有授信，多头授信的现象较为普遍。

二、解决银行贷款趋同问题的对策

（一）转变观念，改革经营方式，走差异化发展的路子。商业银行要适应改革和发展的要求，借鉴国际通行的规则和做法，把落实国家宏观经济政策与加强结构调整和提高业务创新能力结合起来，改变多年来重同质竞争、轻差异化发展的经营方式；大力发展中间业务，改进对客户的服务，推进银团贷款和俱乐部贷款，完善项目融资，学会风险定价；大力调整资产结构、产品结构、客户结构和收入结构，提高规避风险和培育可持续发展的能力。

（二）培育和扩大优良信贷载体，改进金融服务，促进银行信贷总量适度和结构平衡。商业银行要进一步加强信贷营销工作，深入调查研究，既要搞好对大客户的金融服务，更要重视对中小企业等弱质产业和县域经济的信贷支持；要加强同企业的沟通，遵循市场法则，根据客户的需求，研究开发量身定做的服务产品，培植和发展潜在客户市场，积极主动地为有市场、有效益、有利于增加就业的企业提供正常的信贷支持，提高金融服务经济、服务消费的水平和质量。

**银行信贷部门年终工作总结精选篇5**

关键词：存款保险；保险制度；银行授信业务

一、贷款趋同现象成为银行授信业务的一个显著特点

从内蒙古自治区的情况看，金融机构授信大客户主要集中在工、农、中、建4家国有商业银行和国家开发银行及交通银行。贷款趋同的现象主要表现在以下几个方面：一是大客户主要集中在4家国有商业银行。截至20\_\_年9月末，上述6家银行授信大客户共有181户，评估授信额度1115.87亿元，实际贷款865.44亿元，占其各项贷款总额的52.47％，其中：4家国有商业银行支持的大客户166家，占大客户总数的91.71％；授信额度1109.27亿元，占大客户总授信额度的99.41％；贷款余额613.3亿元，占大客户贷款总余额的70.87％。二是贷款在客户、行业和地区间的集中度较高。9月末，6家行前10位客户贷款余额394.46亿元，占其各项贷款总余额的23.92％，占大客户贷款总余额的45.58％。国家开发银行大客户贷款占该行贷款余额之比达97.39％。从行业分布看，主要集中在电力、交通、煤炭、通讯等行业，9月末贷款余额为582.01亿元，占其各项贷款总余额的35.29％，占大客户总贷款余额的67.25％。从地区分布看，主要集中在呼和浩特、包头、鄂尔多斯3个经济较为发达的地区，9月末3个地区大客户贷款余额578.56亿元，占其各项贷款总余额的35.08％，占大客户总贷款余额的66.85％，其中：呼和浩特市的大客户最多，达40户，贷款余额370.46亿元，占大客户总贷款余额的42.81％。三是大客户多头授信现象较为普遍。在181家大客户中，有44户在2家以上银行有授信，有的甚至在5家银行有授信，多头授信的现象较为普遍。

二、解决银行贷款趋同问题的对策

（一）转变观念，改革经营方式，走差异化发展的路子。商业银行要适应改革和发展的要求，借鉴国际通行的规则和做法，把落实国家宏观经济政策与加强结构调整和提高业务创新能力结合起来，改变多年来重同质竞争、轻差异化发展的经营方式；大力发展中间业务，改进对客户的服务，推进银团贷款和俱乐部贷款，完善项目融资，学会风险定价；大力调整资产结构、产品结构、客户结构和收入结构，提高规避风险和培育可持续发展的能力。

（二）培育和扩大优良信贷载体，改进金融服务，促进银行信贷总量适度和结构平衡。商业银行要进一步加强信贷营销工作，深入调查研究，既要搞好对大客户的金融服务，更要重视对中小企业等弱质产业和县域经济的信贷支持；要加强同企业的沟通，遵循市场法则，根据客户的需求，研究开发量身定做的服务产品，培植和发展潜在客户市场，积极主动地为有市场、有效益、有利于增加就业的企业提供正常的信贷支持，提高金融服务经济、服务消费的水平和质量。

（三）建立科学的信贷奖惩制度，增强信贷人员营销贷款的积极性。商业银行要建立健全贷款风险约束机制与创造优质信贷资产激励机制相统一的信贷管理奖惩制度，既要严格追究使信贷资产形成风险和损失责任人员的责任，又要注意对信贷资金营运好的人员的合理奖励，最大限度调动和保护信贷人员营销贷款的积极性。对信贷人员责任的认定要科学合理，凡因不可预测的市场、政策变化及自然灾害等因素造成的不良贷款或资产风险，应减轻或免除信贷人员的责任。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！