# 贷款客服试用期总结范文

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-07

*信贷员的任务是光荣而艰巨的。信贷员工作的好坏，直接关系到上级部门下发的任务能否完成。以下是出国留学网小编为大家精心整理的信贷员试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。信贷员实习工作总结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...*

信贷员的任务是光荣而艰巨的。信贷员工作的好坏，直接关系到上级部门下发的任务能否完成。以下是出国留学网小编为大家精心整理的信贷员试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。

**信贷员实习工作总结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。

**信贷员实习工作总结2**

随着 20\_ 年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位也已经半年多了，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，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、工作成绩方面

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况，结合市场实际，我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前，由于我行的信贷文化比较落后，推行风险承包责任制后，既提高了支行客户经理的风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户\_集团有限公司、汽车内饰件有限责任公司、电子有限公司等39家企业获得\_银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理工作基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面：一是职责分工基本明确;二是信贷管理系统得到进一步优化;三是信贷档案完成了一期交接;四是完成了引资上市所需信贷资料的准备工作;五是迎接了各种专项检查6次;六是组织了全行的信贷培训5期。

二、廉洁自律方面

作为一名党员干部，我深刻认识到廉洁自律的重要性，并以推进案防工作为契机，认真学习银监会的“十三条军规”，坚持踏踏实实做事，堂堂正正做人，在具体的工作中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益;没有私自从事营利活动的行为;遵守公共财物管理和使用的规定;没有假公济私、化公为私的行为;没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益;做到了勤俭节约，没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时，为了防范商业贿赂，还拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《反商业贿赂承诺书》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为

三、存在的不足

本人在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，组织和协调能力也得到了一定的锻炼，但工作中还存有一些差距和不足，与我行当前快速发展的要求相比，还有一些应该改进的地方，主要表现在以下三个方面：

(一)理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦，思想上存有“惰性”，有时借口工作忙、事务多，放松了对学习的要求，缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行工作年限长，有一定的理论功底，满足于浅尝辄止、浅显认识，缺乏对理论的深刻理解，忽视了m金融理论的不断更新。
(二)思想还不够成熟。在工作创新上做得还不够，缺乏新点子、新办法，有时工作中存在懒惰和急躁情绪，在改革创新和锐意进取方面存在不足。

(三)工作还不够深入。工作方法有时简单，遇事不够冷静，缺乏一抓到底的作风和精、细、准的工作方法，工作布置得多，检查得少

通过这次实习，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

在此，感谢信贷部这个和谐的团队，感谢朝气蓬勃、充满活力的各位同事，特别是敢于在综合管理工作岗位上默默无闻的奉献者，谢谢你们!

**信贷员实习工作总结3**

进入\_\_支行三个月，时间虽短，但因有领导们的教导和同事们的帮助已让我对上海银行有了一定的了解，同时自身的业务技能也得到了一定的提高，使我更加有信心胜任我所从事的岗位工作。

上半年我根据行里对我的考核指标与支行的发展目标为自己制定了基本的工作规划，分别在负债业务、资本业务、同业存款、国际结算、小指标业务等业务多管齐下，进行拓展，积累了一定的客户资源。

下半年为加强自我信贷管理，提高信贷工作质量，我需继续加强风险与任意识，做到有序地开展信贷工作，以此全面地完成工作任务目标，现对20\_年下半年工作计划如下：

一是加强业务学习，提高业务素质。

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度学习”的角度加强自我防控意识。\_\_年，着重信贷的培训的学习，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，不断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。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量。

在确保新增贷款质量上，认真开展贷前调查，加强贷款管理，贷后自查力度，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。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。

三是加大金融新产品的营销力度。

积极学习各种行内新推出的金融产品，多角度营销。争取与客户全方位合作，达成鱼水关系，增强客户结构的稳定性，增加客户忠诚度。

四是严格遵守信贷规章制度。

首先要自我落实“三查”制度，做出详细的工作计划，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。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构 。

明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。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。要积极拓展中小企业，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。

六是调整营销结构

积极发展负债业务、同业存款、国际结算等，更具支行发展情况调整工作重点，营销结构。与支行达成发展统一性。

以上是我的上半年工作总结，还请领导多加指导。同时我也对下半年的工作充满信心!

**信贷员实习工作总结4**

自20\_年7月6日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20\_年的工作，现将20\_年有关工作总结汇报如下：一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩业务发展平稳，经营效益实现稳定。20\_年7月至20\_年12月，华商小额贷款有限责任公司累计发生

业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入94.9917万元，已收利息47.0017万元，应收未收利息47.9900万元。到期贷款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

二、存在的不足及改进措施：

1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力;贷中审查;贷后监查，做好对贷款

客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于20\_年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接20\_年的到来，据此作出20\_年年度的工作计划：

1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。

2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。

3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

20\_年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\_年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20\_年度目标任务而努力奋斗。

**信贷员实习工作总结5**

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达7\_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20\_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\_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。

辛劳踏出丰收路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银行信贷员。[\_TAG\_h2]

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！