# 2024年银行信贷员工作总结(十七篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-08

*银行信贷员工作总结一是的，在\_行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到\_行人的真诚，感受到在\_...*

**银行信贷员工作总结一**

是的，在\_行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到\_行人的真诚，感受到在\_行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的\_行岗位，\_行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与\_行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银\_行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

星辰;我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。本资料来源于贵-州-学-习-网报告总结个人总结

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归.。众所周知，在\_\_支行辖内，\_\_分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，\_\_年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，\_\_年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

**银行信贷员工作总结二**

伴随着20xx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20xx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。

**银行信贷员工作总结三**

尊敬的各位领导、同事，大家下午好：

紧张忙碌的20xx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。

**银行信贷员工作总结四**

20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20年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，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之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，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职责。

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。刚来的那段时刻，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刻，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忙下，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，并对将来的工作状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状况有了系统性的认识，之前难以明白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明白。

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”，应对各种不一样行业的客户，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刻的虚心学习，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，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，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，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋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用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

**银行信贷员工作总结五**

本人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，并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，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，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。

20\_\_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，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作了。

今天借这个机会，我将20\_\_年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到\_%;贷款收息率\_%。全年实现总收入\_万元，较上年增加\_万元，增长\_%;实现净利润\_万元，社社盈余。实现净利润\_\_万元，同比增加\_\_万元，增长了\_\_%;所有者权益达\_\_万元，其中，实收资本和资本公积分别达\_\_万元和\_\_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\_\_\_万元，较年初增加\_\_\_万元，增长\_\_%，完成上级分配任务的\_\_%;存款月均余额达\_\_万元，完成分配的\_\_%。

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

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%，较年初下降\_\_个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款\_\_万元，占比\_\_%，关注类贷款\_\_万元，占比\_\_%，不良贷款\_\_万元，占比\_\_%。

其中次级类贷款\_\_万元，占比\_\_%，可疑类贷款\_\_万元，占比\_\_%，损失类贷款\_\_万元，占比\_\_%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降\_\_万元，占比下降\_\_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》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\_笔，金额\_万元，杜绝打回上报贷款\_笔，金额\_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\_笔，金额\_万元，发出预警整改通知\_个社，涉及金额\_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\_\_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\_家，投放金额\_\_万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

**银行信贷员工作总结六**

时间悄然走过，在信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

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，这次又能有幸的调到信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度;二力：专业力，执行力;二心：责任心、分享心。通过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。

第一、察言观色，准。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。

第二、客户质量，精。我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

第三、管人管账，细。随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实迹出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等“。

第四、做人做事、阳光率直。“言正，身正，行方正;脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，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“把工作做好、做实、做出效”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。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。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，还要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，贷款专业知识、经验还是很欠缺，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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

**银行信贷员工作总结七**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20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职责，较好的完成了本年度的工作任务，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，办理了邢台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，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20年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**银行信贷员工作总结八**

上半年，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“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，支行各项经营业绩稳步增长，截止6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53%;不良贷款余额xx万元，较年初下降xx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xx万元，半年实现利润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。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证～完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。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。

⑵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，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)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，认真填报贷后管理表。

(4)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。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如x有限公司、x有限公司、x有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入x万元，超过去年全年收息水平，实现利润x万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，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。三月份，我行与销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行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，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我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

**银行信贷员工作总结九**

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

200\_，在联社信贷科与信用社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职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、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，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储\_\_多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、积极主动的营销贷款，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\_\_\_多万元，年底余额\_\_\_万元，无一笔逾期。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社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。

三、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工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

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。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡;从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还通过关系，向有关单位的同志，学会了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

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，对每一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审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，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。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人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。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，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，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**银行信贷员工作总结篇十**

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

一是提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强对信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

二是结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

三是明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

四是对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

五是对信贷人员的工作过程进行控制，重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

六是严把贷款投向关：放贷不滥。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

七是严把制度执行关。在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

八是处理好“三个关系”：一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考核办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

**银行信贷员工作总结篇十一**

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。

**银行信贷员工作总结篇十二**

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员;感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作;感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力;感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了岗位职责，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将20xx年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工作。在20xx年的基础上， 我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、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。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

**银行信贷员工作总结篇十三**

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。

**银行信贷员工作总结篇十四**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河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职责，较好的完成了本年度的工作任务，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，办理了邢台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，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。

**银行信贷员工作总结篇十五**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河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职责，较好的完成了本年度的工作任务，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，办理了邢台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，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。

**银行信贷员工作总结篇十六**

我原是黄梅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。

**银行信贷员工作总结篇十七**

\_\_\_\_年我行干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

一、强化信贷风险管理，时刻筑牢风险防线

截止到去年底，我行各项贷款余额为 万元，其中不良占 %。针对清收难度大的实际，我们采取了多项措施强化信贷风险管理和提高清收力度，并取得了一定效果。主要做到了如下三点：

(一)认真防范信用风险。

一是发挥评级授信管理在信贷风险控制中的先导作用。严格按标准、按程序核定客户信用等级，切实按上级行的要求，提高评级质量，杜绝失真现象，真正扼制住道德风险和能力风险，严格把住“第一关”。其次调查、审查人员时刻恪尽职守，主任作为重要责任人更是加强了前瞻性研究，提高对信用风险的超前防控能力。所有信贷人员都认真执行《授信工作尽职管理指引》，按照上级“行为独立、资料真实、内容完整、结论准确”的基本要求，通过多种形式，认真验证所提供资料的真实性和全面性，同时对信贷业务风险点进行充分揭示，主任和分管主任及时提出切实可行的风险控制措施，为后续决策环节提供详实的基础资料，把住“第二关”。三是继续执行好信贷责任追究制度，对逾期贷款责任人进行严肃处理，凡是职权范围内的毫不掩饰、毫不留情地坚决处理，属于职权范围外的及时上报，请示上级行处理，把住“第三关”。对违规办贷人员的严肃处理，不仅震慑了少数违规人员的失职所为，同时起到了对“大众”的警示作用，有效防范和控制了信贷业务全过程风险，确保了信贷资金安全。四是，结合上级行开展的“贷后管理规范年”活动，完善贷后风险监控体系。及时组织全员认真学习有关文件和市分行领导讲话精神，积极认真地做好“结合”的文章，对过去信贷工作中存在的问题不掩不遮，对号入座认真反思，找出差距和漏洞，采取强有力措施解决本行贷后管理流于形式的问题。同时，在每周两次的全员集体学习时，号召大家有紧迫感、危机感和忧患意识，人人都要防范风险，人人都要身体力行对全行安全经营负责，尤其各重要岗位的把关人员应切实履行好职责，全员加大贷后风险监控力度。今年，我行又在市分行信贷工作考核办法的基础上，制定和完善了过去考核办法，严格加大对信贷人员的考核力度，要求分管领导和信贷人员(客户经理)要切实担当起市场营销和风险管理的双重责任，明确贷后管理重点，切实提高管理水平。重点加强对企业账户、信贷资金流向及企业风险状况的动态监管，对所有可能产生风险的因素做到持续监测，及时报告。主任和分管信贷的负责人都能以身作则，严格要求，在信贷管理工作中身先干卒。同时，我们还采取多种形式，进一步探索和创新风险管理方式，充分发挥风险经理作用，在下企业入贷户检查监测贷后工作时，进一步做好了延伸检查(了解企业、个体贷户的左邻右舍和对贷户知情人、贷户近期经营情况，并找贷户谈话，了解真情和第一手材料等)和现场检查，并及时督导了管理制度落实，对重点客户定期进行风险评价并向行贷审委汇报，通过对重点客户的“双线”管理，增强了客户风险识别、预警的能力。

(二)积极化解存量资产风险。

面对不良资产的实际，我行高度重视不良资产清收工作，实行专人、专职、专车、专项费用清收，责任到人后，按日进度实行奖罚，主任除组织带头清收外，还动员引导其他信贷岗位的人员协助清收;对过去内退和调出本行的有“任务”的原万达客户经理每天最低电话分系一次，落实责任，不怕得罪人找其谈话，严明纪律和本人本行的态度，对该扣收的只要有条件坚决扣收，在高压态势下，个别调出和内退有信贷风险账的人员主动来行配合清收，效果较为明显。对有些不好找的贷户，一律复印欠贷本息单送到贷户亲属手中，让其限期交给本人，主动来行还贷;为加大清收力度，鼓励全员大力清收，除实行“管理到户、责任到人”的清收方法外，还在市行考核办法基础上制订下发了《不良资产清收考核办法》。对货币收回20\_\_年底前形成的损失类及可疑类贷款本息，分别按收回额的2%和1%奖励，对货币收回20\_\_年和20\_\_年新形成的不良贷款，按收回的1%奖励，对货币收回案存帐销的已核销呆帐贷款本息，按收回额的10%奖励，同时对以上收回的贷款匹配一定的奖励费用。年末，再次清收工作成绩突出的单位及个人进行重奖，并作为上报先进工作者的重要依据。由于该行班子高度重视，全员上阵，方法对路，措施得力，克服了等靠要的思想，并采取了法律、行政、经济和感情等多种切实有效的措施，加大对不良资产的清收处置力度。

通过以上措施，我行今年以来共以货币形式收回不良贷款 笔，金额 万元。不良贷款余额和占比双下降的清收任务目标向我们越来越近。

(三)全力防范操作风险。

首先教育全员牢固树立四种新理念，即“以执行制度为天职、合规操作是岗位工作的第一要义”的理论，“合规创造价值”的理念，“合规人人有责”的理念，“主动合规”的理念，营造“人人关注风险，时时关注风险，事事关注风险”的良好氛围。其次严格落实各项规章制度，突出抓好对客户经理的管理。除落实各项规章规范和市行《基层网点员工学习制度》外，该行高度关注员工的思想状况，按月对员工的工作生活情况进行摸底排查，及时掌握客户经理及其他员工思想和行为的变化动态。以推广上级信贷监控监测系统为契机，按时核实核销各类预警信息，及时发现和纠改违规操作行为。对有不良行为和有风险信息的员工开展高密度检查，并立即调整岗位或待岗，用不打招呼的方式不定期抽查贷户，侧重检查贷款发放和贷后管理全过程，一旦发现问题，及时处置。对在各项检查、抽查中发现和暴露出的问题和隐患不怕丑、不护丑，及时暴光，迅速制订整改措施，并坚持做到“三不放过”，即事实不查清不放过，责任不追究不放过，整改不落实不放过，决不姑息迁就，决不手下留情，在全员心中形成一种“莫伸手，伸手必被捉、众目睽睽难逃脱”的强烈共识。由于全员努力，上下齐心，产生合力和共鸣，全行信贷和各项业务健康发展。

二、银行储蓄发展较快，代办保险发展突出

(一)储蓄业务迅猛发展。

\_\_\_\_年市行给我行下达的银储余额净增指标为200\_\_\_\_，但是由于银行存款利率的下调，一年内完成200\_\_\_\_元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市行文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.\_\_\_\_以下、控制库存现金在\_\_\_\_以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我行储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31，77\_\_\_\_元，上划资金4，85\_\_\_\_元，超额完成市行下达的计划指标，受到了市行的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42\_\_\_\_元的保费中有8\_\_\_\_以上资金都来源于银行储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的银储增长额是非常困难的，因此行领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全行干部职工的共同努力，截止6月20日，我行银储净增余额3,65\_\_\_\_元，仅比3月20日少了7\_\_\_\_。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我行实现了净增储蓄余额656\_\_\_\_元，完成了全年计划的182.\_\_\_\_，创下了我行储蓄净增余额的新高。

(二)代办保险发展突出

银行代理保险业务是银行金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20\_\_年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家银行行发出的《关于加快20\_\_年代理保险业务发展的若干意见》和省、市行的要求，我行把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用银行网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这顶工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县行召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42\_\_\_\_元，超出了原订的30\_\_\_\_元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中国共产党有1\_\_\_\_储蓄单位、6\_\_\_\_个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

(三)其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我行开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5\_\_\_\_多元。

三、其他工作开展的比较顺利

(一)职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我行在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，行工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工

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！