# 信贷行业个人工作总结

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-10

*第一篇：信贷行业个人工作总结2024年度个人工作总结2024年以来，我在汊口分理处从事信贷岗位，在总行、支行领导的正确领导下，在同志门的帮助、支持下，认真学习党得方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大得增加，在工作中能严...*

**第一篇：信贷行业个人工作总结**

2024年度个人工作总结

2024年以来，我在汊口分理处从事信贷岗位，在总行、支行领导的正确领导下，在同志门的帮助、支持下，认真学习党得方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大得增加，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，勤奋刻苦，回顾一年来得工作，总结如下:

一、提高思想认识与政治觉悟

为增加政治素质，提高觉语，迅速适应新时期金融工作得需要，我认真学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论和三个代表重要思想，全面落实科学发展观，结合省联社开展的“家家到”活动，从自己实际工作出发，提高金融服务工作。我参加了县工委组织的入党积极分子培训班的学习，加强党性修养，积极向党组织靠拢。先从思想上入党，进而从组织上入党。

二、加强学习提高业务技能

我深知，要做好本职工作，就必须掌握好该工作的知识。作为新进农合行大家庭的我，努力学习是必不可害少的。2024年度，我积极参加总行组织得各种学习和竞赛活动，并坚持经常不断得自学，在今年的银行从业资格考试当中，我顺利通过了《风险管理》和《公司信贷》两门的从业资格考试。通过努力学习，我获得保险代理资格证书。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现得疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边得同志们学习。

三、积极进取，较好的完成了年度工作任务

截止2024年12月底，我分理处各项存款为4406万元，比年初上升612.89万元，完成年度任务的102%，各项贷款为959万元，比年初上升40万元，新增贷款投放量为1011万元，很好的支持了当地经济的发展。四级分类不良贷款余额为171.41万元，比年初下降了56.67万元，很好的盘活了不良贷款。利息收入达到68万元，超额完成了年度任务指标。

四、服从领导，遵守纪律

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里得各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事大事提前归，我常想，身为信合成员要情系”三农”，做到到洁身自好，廉洁奉公，树立很良好的企业形象。

经过一年来的努力，我在工作中取得了一定得成绩，但还存在着很大得差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展得需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作得力度不够，三是开拓进取，创新意识不足．在新得一年里，我要加强政治和业务得不断学习，团结同志，勇与创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，为安徽休宁农村合作银行的改革和发展做出更大得贡献．

汊口分理处： 李向斌

2024年1月29日

**第二篇：信贷个人工作总结**

信贷个人工作总结

“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。

2024年，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。现将本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xx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xxx多万元，年底余额xxx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，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。信贷个人工作总结

我原是xx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19xx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xx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。信贷个人工作总结

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，来到我们的农商行。时间悄然走过，今年我成为了农商行的一名客户经理，做信贷工作的日子已经有了差不多10个多月，感触甚多。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务。现将本的工作总结如下：

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。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，但出于多这行的热爱，我也咬牙坚持了下来。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇，况且进行后发现工资待遇也不错。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要自己所要学习的东西还有很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须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、要学会看人，要学会看企业状况。因为我们是做贷款，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、要学会培养客户、留住客户，但更要记住“打江山容易守江山难”这句话，我们不仅要在原有的基础上开发新客户，但更要要老客户维护好，老客户往往会给你有“意外”的惊喜。

打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当他们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待他们，在他们有困难的时候我们帮助他。我们要努力成为他们的“知心朋友”，要是做到这点那么这客户你是就放心。我们农商行就有我们这批人，有像我们这样走进村村户户农家服务，将金融便利带进园区，处处为客户着想。第三、要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对农商行负责、更是要对自己负责。

第四、要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

第五、要熟知专业知识。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，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。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”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。

作为一名信贷员，深地感到肩负重任，自己的一言一行也同时代表了我行的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要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10多个月来的工作，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，个别工作做的还不够完善，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，为农商行的发展做出更大更多的贡献。

**第三篇：信贷个人工作总结**

信贷个人工作总结

信贷是体现一定经济关系的不同所有者之间的借贷行为，是以偿还为条件的价值运动特殊形式，是债权人贷出货币，债务人按期偿还并支付一定利息的信用活动。本文为信贷个人工作总结范文，让我们通过以下的文章来了解。

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1993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xx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

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。

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。

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。

**第四篇：信贷人员个人工作总结**

2024年工作总结

在我来到这里的4年时间中我通过努力的工作，也有了收获，有必要对自己的工作做下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对2024年工作总结汇报如下：

我是自公司成立就到这工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷经验不足，几乎为零，仅凭对信贷工作的热情，而又缺乏信贷经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了良好的效果。

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。面对信贷这个职业，开始我还有些胆怯。三天两头跟客户联系，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，这些对于刚刚进入小贷公司的我来说，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？于是在跟经验丰富的同事出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，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。在实践中的学习，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，对公司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。

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1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。

**第五篇：农村信用社信贷个人工作总结**

农村信用社信贷个人工作总结(精选

多篇)

收获，专心作太阳用汗作雨

——农村信用社信贷员2024工作总结

＃＃县＃＃乡信用社信贷员＃＃

2024年，在县人民银行、县信用联社的正确领导及当地党委政府的大力支持下，本人结合自身实际，始终用“以老实守信为荣、以见利忘义为耻”作为行为准则，进一步加大工作力度，配合本社领导、团结协作，在困难中前进，在

压力中奋起，创造性地开展各项业务。回顾一年的工作，在原有业绩基础上，取得了更喜人的收获。

一、加强学习，提高自身的综合素

质

1、坚持把学习当作提高自己的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。自己在工作实践中深知：无论从事什么职业，都需要不断学习保持思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”。因此，本人平时十分注重理论与业务学习。工作之余，我坚持学习党和国家的方针政策，非凡是“科学发展观”构建“和谐社会”以及社会主义荣辱观等理论，认真领会、清醒头脑，保持与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。同时，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和业务的学习方能解决工作中的具体问题。为此，我一如既往地订阅各种业务刊物，博览群书。在提高对政策、理论熟悉的同时，强化自己的业务操作和治理能力，正确处理工作与学习的关系，为维护本行业的形象，保持本行业的正常运营，促进社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、坚持“发展是第一要务”的理念。坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作中，加强品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，果断抵制本行业各种不正之风。我认为，2024年所取得的好成绩，与自己平时注重树立良好的职业道德、职业形象，以及不断提高自身理论和业务素质是成正比的。

二、立足本职，积极主动地开展业务工作、明确己任，立足三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想，为合理调整信贷结构，改进信贷治理而不懈努力。坚持“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，全面落实“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，积极上门服务，把握群众生

产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。2024年，我继续包＃＃、＃＃、＃＃三个村，工作量大，非凡是＃＃村，地处偏僻，交通不便，群众生产条件差，生活困难，每次赶街需步行四个多小时，部分群众缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往不能顺意办理各项贷款手续，影响他们的生产生活。根据这一情况，我经常登门入户，深入了解，确实有这方面困难的农户，就与他们建立一种贷发互信关系，到时他们准时将小额贷款归还，为以后的贷款建立信誉基础。由于彼此之间互相信赖，2024年我先后发放三个村290户，累计近200万的贷款，没有”不良”现象。很好地促进了所包村的农业生产增收，为农村经济向多元化发展贡献了力量。

2、立足本地，挖掘资源。在没有突破指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，重点

扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户＃＃＃在年初时要扩大农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我主动与他了解了情况，得知他确有困难，便答应给他贷款5000元。2024年末，他纯收入15000元……2024年1月，他如期归还贷款本息。对于其他所包村屯的农户，我就是这样深入了解，体察民情，以达到解决他们农业生产燃眉之急的目的的。2024年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。他们分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比2024年稍有减少之外，其余都多于往年。农户的这些实惠就是我立足本地、注重挖掘本地资源，深入调查，发放款项的结果。农村发展，农民兴奋，我内心深感欣慰！

3、认真贯彻执行“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从实际出发，深入调查，主要支持会

经营、善治理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，合理发放，充分发挥贷款效益。今年，＃＃村个体经商户周＃＃，因积累多年的生意经，他想利用＃＃公路沿线的交通便利条件，扩大经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金不足，需要部分外援资金。我经深入调查了解，深知情况属实，并征得本社领导同意、审批，决定给予该户一万元的贷款支持。由于该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额较大的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，积极支持

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！