# 信贷公司数据录入工作总结(合集39篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2023-12-27

*信贷公司数据录入工作总结1一是完善两个考核办法。20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、...*

**信贷公司数据录入工作总结1**

一是完善两个考核办法。20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。

第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销作用发挥出来；

第二、综合柜员考核办法，对综合柜员考核将以办理业务笔数（金额）和客户满意度作为评价基础，并体现在个人收入上差别。最大程度调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设。20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：

第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；

第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；

第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员星级服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平提升。

**信贷公司数据录入工作总结2**

20xx年1月10日我调入xx农村合作银行xx支行，作为一名新的客户经理担任信贷内勤的工作。在这一年里我学到了不少的信贷知识，开拓了视野，增强了与客户沟通交流的能力，并认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好地完成了半年度的工作任务，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。

>现将本年度工作总结如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我能够认真学习总行下发的各项文件资料，自觉贯彻和执行党和国家制定的路线、方针、政策，以急客户之所急想客户之所想的服务精神投入到工作中。能遵纪守法，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。

在标杆网点创建过程中，我担任了创建工作的内训师，并树立了更为科学的服务理念，在工作中摒弃了懈怠和拖拉的思想，以主人翁的精神，投入到我们芙蓉合行的标杆银行的建设工作中，并在建党90周年之季递交了入党申请书。

在创建的过程中我在思想觉悟方面有了很大的进步，认识到不能做“等下班，等薪水，等退休”的三等人，必须积极主动地努力改变自己，让自己成为有计划性，有长远性，有良好执行力的客户经理。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，对于总行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。

2、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，能够认真审慎地去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及总行的文件要求体现在工作中，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代的各项工作任务。在内勤工作之外我还要管好办公室的各项工作。

>这一年中我的工作可以从三个方面描述：

一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。

作为一名信贷经理，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，不断增强责任心，学习各项贷款的业务知识，做好后勤工作，努力为其他客户经理分忧。

针对信贷档案，我接手后重新做了调整和清理，把所有的贷款档案按姓氏编排并造表登记以便平时工作查询和借阅。建立了信贷档案借阅登记薄，规范了信贷档案的借阅规章。

针对火星支行抵押品账实不符的情况，在行长的带领下，我和柜面经理把支行的信贷抵押品进行了全面的清理。在全行同事们和总行领导的帮助下，我行的抵押品管理有了彻底的改变。

针对抵押品数量过多，管理困难的情况，我建立了抵押品的电脑台账，通过EXCEL表格管理抵押品，提高了工作效率，减低了工作难度。从抵押品管理上把好了信贷资产质量的第一道关口。

二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。

我深知： 信贷资产的质量事关芙蓉合行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。半年来，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，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。

三是提高工作质量，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， 应收利息台账，抵押品台账到银行承兑汇票账核对从不过夜。仅20xx年，我行就累放贷款30843万元，达上200余笔业务没有出现过一笔差错。

3、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，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

一是千方百计拉存款， 我经常利用业余时间走亲访友动员储蓄存款，为壮大我行实力不遗余力。

二是积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识。为了完整我行中间业务收入的任务，在每笔贷款立据时我都与相应客户经理积极沟通，努力营销保险，截止20xx年12月底我行共营销保险 32496 元。

三是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还在人员相对不足的情况下帮助营业间进行同城清交打码，办理电汇录入等工作，只要是力所能及，时间允许的情况下，我都能积极主动为其他同事分担工作压力。

>回顾这一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够透彻;

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;

三是在工作中还有沟通不到位，工作不细致的地方，沟通的语言上还要进一步加强。

在下年里，我将一方面努力克服自身的不足，在总行和支行的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，争取早日成为xx支行的顶尖信贷经理。

另一方面当好参谋助手，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年的各项目标任务做出不懈的努力。

**信贷公司数据录入工作总结3**

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、这一年，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。x月份，我行与市汽车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、这一年，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，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、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，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。

**信贷公司数据录入工作总结4**

>一、用心转变观念，敢于应对新岗位的挑战。

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到顾客家中，实地了解顾客的基本状况、经营信息，调查掌握顾客的贷款用途、还款意愿，分析顾客的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标顾客群；对筛选出的目标顾客及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，顾客群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

>二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自己的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

>三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要顾客群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

>四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，顾客才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到顾客的请客送礼，但我们都一一回绝，做好顾客的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，顾客群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

**信贷公司数据录入工作总结5**

1，思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动开展，一方面可以进一步统一员工思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2，是抓业务技能培训：今年计划组织一系列业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

**信贷公司数据录入工作总结6**

转眼间20xx年即将逝去，踏入信贷工作岗位已将近半年了，透过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

>一、用心转变观念，敢于应对新岗位的挑战。

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

>二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

>三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的\'全面发展。

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

>四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

**信贷公司数据录入工作总结7**

随着粮棉流通体制改革和农发行职能的逐步调整，农发行改革与发展进入一个新阶段。我部根据支行和上级行的统一部署和安排，认真学习、深刻理解上级行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范信贷风险，为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础，使收购资金封闭管理保持了良好的态势。

>一、认真执行政策，确保各项指标圆满完成

（一）新发放贷款与新增库存值保持一致。

截止本月，我行累计发放粮油收购贷款某万元，累计收购粮食价值某万元，用于收购的存款和现金某万元，当年新发放粮油贷款与新收购增加库存值比率达到某。

（二）粮油贷款收回率某。

截止本月，我行累计收回贷款某万元，其中收回销售回笼款某万元，其它来源收回某万元，退耕还林收回某万元，实际收回专项补贴应收贷款某万元，粮油销售收入中应收回贷款某万元,粮油贷款收回率某,高于省行核定指标某个百分点，同比去年提高某个百分点。

（三）贷款利息收回率某

截止本月，我行应计贷款利息某万元，实际收回贷款利息某万元，收息率为某，比去年同期上升某个百分点。

（四）其它不合理占用贷款及挤占挪用贷款下降某万元。

截止本月，我行其它不合理占用贷款某万元，较年初下降某万元；挤占挪用占用贷款某万元，较年初下降某万元。

（五）信贷资金运用率某。

1-11月份,按旬平均余额统计计算,我行信贷资金运用率为某，高出上级行核定指标某个百分点。

（六）企业消化本息挂账贷款未发生变化。

截止本月未，我行企业消化本息挂账贷款某万元。较年初未发生变化。

（七）全面完成代理保险业务。

截止本月我部已完成保险任务，实现保费某万元，其中车险某万元，财产险某万元。

>二、严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作

一年来，我部人员群策群力，开拓创新，狠抓业务规范化管理，井井有条地把规范化管理要求落到实处，切实提高了信贷管理水平。

（一）按“控制风险，择优扶持，全程监管，按期收回”基本原则，并考虑到流转贷款的新特点、新要求，狠抓贷款投放、库存监管和收贷收息三个关键环节的管理。

首先，在贷款投放上，我部狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

（1）严密了贷前调查、审查及审批手续。在收购初期制定了《当前收购指导意见》和《收购资金贷款管理暂行规定》，对信贷人员贷前调查的范围及要求，特别是对企业风险准备金来源调查进行详细规定，确保信贷调查材料真实有效。

（2）及时按上级行要求成立了贷款审查委员会及贷审办，实现了审贷分离的管理机制。

（3）为增进企业法人代表经营管理意识，实行“公贷私抵”——企业法人代表住宅抵押手续，截止本月共办理抵押贷款X笔，抵押贷款金额为X万元。

（4）实行了流转粮收购最高限价管理办法。根据省行不同时期下发的信贷支持参考价格，我行及时调整贷款投放标准。四季度，我部先后两次调整信贷支持价格，水稻由原来坚持X元/斤调整到X元/斤；玉米由原来X元/斤调整到X元/斤；大豆由X元/斤下调到X元/斤；超出支持价格的资金由企业自行解决。

（5）坚持贷款申请报账制。信贷员按日核打企业收购码单，序时登记银行台账，确保收购贷款投放与粮食收购进度相一致。

（二）在库存监管上，在继续坚持出库报告制度和定期查库制度及仓单管理基础上，采取了如下作法：

（1）明确了今年投放的不同种类贷款形成的库存粮食要分品种分仓垛单独保管、单独核算，不得与“老粮”及其他粮食混放。

（2）实行了每日巡查库存制度。信贷员对新收购粮食每日必须巡查一次，熟悉新粮存放地点，切实做到心中有数。

（3）及时设置临时仓单，对新收购粮食进行仓单管理。

（4）健全了库存核查记录单及工作底稿的实用性，按期核查库存，杜绝企业私自销售及挪用农发行贷款行为发生。

第三，在收贷收息环节上，信贷员及时跟踪企业销售活动，确保销售货款及时足额归行。同时按相关规定及时准确地分解相应的贷款本金、利息和费用，跟踪管理企业销售账、商品账及应收账款，保证贷款本息及时、足额收回，做到应收尽收。

（三）明确了各岗位人员职责，制定了本部考核方案、加强了内部管理，规范化验收取得喜人成绩。

按照省市行人事制度改革的精神，我部根据具体情况设置了8个岗位，分别为：主任岗、副主任岗、资金计划岗、信贷综合岗、代理保险管理岗、财政补贴管理岗、驻库信贷员岗、档案管理岗。同时根据岗位制定了相应量化考核方案，明确到人、责任到岗。信贷部副主任主抓本部人员考核，坚持按月打分，按季兑现，采取奖励制约机制，提高了工作质量。同时针对信贷外勤人员工作特点，制定了《信贷员下乡考核办法》，有效地加强了劳动纪律管理。按照今年上级行对实施流转贷款过程中遇到的新情况新特点，我部及时调整工作思路，及时有序地出台了收购旺季工作要求（1－4），同时根据流转贷款特点修改了信贷规范化文本，轧实了信贷业务的规范化业务操作。

20XX年3月份，在省行组织信贷规范化验收中，我部以较优秀成绩名列全省前茅。今年鸡西市行信贷科先后四次对我部的规范化工作进行检查验收，我部均取得较优秀的成绩名列某地区各行之首，受到了某行高度评价和表彰。

（四）强化基础管理，发挥服务功能，有效发挥报表、数据在全行业务经营中“晴雨表”的作用。

首先，按时准确上报各类固定统计信贷报表，并根据上级行要求及时完成了20XX多份临时报表的上报工作。大家都知道，临时报表的特点是要把动态的数据在较短的时间内，及时准确地上报。由于我行业务量较大，业务数据反馈参差不齐，经常给审核、汇总带来困难。为了不延误上报，加班就成了家常便饭。“老粮、老账”，“三查一落实”的认定及审计需要的报表是今年临时报表的工作重点，进入秋粮收购时期，临时报表更是与日俱增，平均一天就上报数份临时报表，而且每个临时报表都要有说明。

据初步统计我部今年形成较有价值的临时套表200多套，撰写了近百万字的各类临时报表的说明材料。同时按照信贷部提出的临时性报表要“完整性、及时性、真实性”的管理要求，加强和完善信贷计划临时报表档案化管理，将临时报表全部装订成册，档案化管理，真正做到“让数据说话，为决策服务”的思想，建立健全了信贷计划、现金计划、财政补贴等统计台账，及时、真实、全面记录资金信贷计划管理活动情况，即为今后信贷资金计划管理提供了依据，也为全行的经营决策提供报务。其次做好信贷人员台账、月报等统计分析工作。使其按规定分职责及时准确登记电脑台账并汇总形成月报表，并就每个企业的资金使用情况，企业财务状况，商品销售等情况，写出较有质量的购销企业信贷运营分析报告。

（五）认真测算信贷资金需求情况，力求准确、及时编制资金计划。

严格资金规模管理,专项贷款规模按笔申请，确保无超规模、无计划发放贷款现象发生，实时监控资金规模使用情况；加强资金调度，确保资金运用率保持较高水平;严格资金头寸限额管理，坚持提前上报资金需求计划，小额勤调信贷资金，确保信贷资金及时、足额供应，减少闲置资金占用，确保信贷资金运用率保持在较高水平。

(六）以业务经营分析要做到“分析致用”为目标，提高分析质量，不断完善业务经营分析手段。

首先采取专项分析与全面分析相结合的方法，提高业务经营分析的针对性与指导性。根据今年粮食体制改革及农发行业务调整的新情况，我部适时提出的业务分析要做到分析致用的原则,今年以来,除按月对全行业务经营情况进行全方位分析以外,着重对各月按照不同时期的工作重点,进行了专项分析。

如1-2月份是粮食收购的季节，针对今年非保护价收购的新特点，就非保护价贷款风险进行了分析,对风险成因进行了剖析并提出了防范风险的对策与意见；3－6月份是粮食销售回笼季节,着重就粮食销售情况进行了分析,分析了粮食销售管理中存在的问题，提出了粮食销售出库核查办法。并针对今年非保护价玉米销售行情不好的情况。适时提出了加强非保护价玉米促销,努力实现今年非保护价贷款结零的工作意见。并根据当前影响粮棉市场价格变动的主要因素进行了深入分析,提出了经营管理的策略与建议；7-8月份着重对我行“三查一落实”整改过程进行分析，分析亏损原因，提出下一步商品粮食库存监管的重点；10月份结合企业陈化粮认定，对全行粮食购销资产质量状况进行了专题分析，提出了加强资产管理的具体措施。其次加强调查研究，为业务分析提供确凿资料，使业务分析更切合实际。没有调查就没有发言权，调查研究对做好业务经营分析具有极其重要的作用。20XX年，我部组织信贷人员开展多种形式的调研活动。

①针对当前粮食改革面临新情况、新问题及时向上级行提交专项调研材料“农发行面对当前粮改中所遇到的新情况新问题应如何开展工作”。

②按照“区别对待、分类指导”的要求，研究流转贷款业务中如何进一步加强信贷计划管理，发挥计划的宏观调控作用，防范和化解信贷风险。

③就当前储备粮轮换出现的新问题，要求信贷员调查了解储备粮油的库存结构、贷款结构及正常经营管理情况，探讨储备粮油贷款今后的发展趋势及市场化条件下，如何根据“区别对待、分类指导”的原则，改进现有的储备贷款管理方法，进一步防范信贷风险。通过调研，有利于分析业务经营活动的新变化，解决封闭管理活动中出现的新问题。

（七）以推动现金、利率管理迈上规范化轨道为目标，加强检查监督，严格账户管理，认真纠错改偏。

我部按照年初制度规范化管理要求，按季对辖区内购销企业的现金使用、利率、商品库存、销售情况进行全面检查。在信贷员自查的基础上，全年共分四次组织信贷人员开展信贷基础工作大检查，并将检查结果及时向支行作了专题汇报。对在检查中发现的问题，我部能及时采取措施进行纠错、改偏，使各项管理措施落到实处。其次做好现金、利率政策的宣传解释工作。

20XX年我行会计科目及存贷款利率均作了重大调整，引起贷款利率政策的相应变化。为了使行信贷人员准确执行贷款利率政策，我部结合（农发银发［20XX］238号文件精神，对每个贷款会计科目的利率执行标准进行了明确，制成表格下发给每个信贷员参照执行，受到信贷人员的普遍欢迎。同时做好利率政策的上传下达工作，及时与营业部沟通，将利率管理落到实处。今年以来，我部认真执行当地人民银行和上级行下达的现金投放计划，自觉做好现金投放工作。严格掌握支取现金范围，按照人民银行和上级要求认真建好现金分析日报表，分清来源，用途逐日登记；坚持加强大额现金管理，完善内部审批制度,杜绝不合理大额提现；同时,认真执行了账户管理规定，加强对开户企业库存现金的管理，对收储企业库存现金按规定核定了限额。始终把正确贯彻执行各项利率政策作为促进收购资金封闭运行，保证农发行经营成果的一项重要工作来抓。正确执行各项利率政策，按照要求规范操作，较好地发挥了利率的杠杆作用。

>三、立足当前，抓好各项阶段性工作

随着粮食流通体制改革进一步深入，农发行信贷工作遇到新的问题和困难，工作重点随之变化，阶段性任务较多较重。我部严格按照上级行各文件、会议精神和行务会决议精神，及时召开专题业务研究会议，对相关工作进行详细布置，经过紧张而高效的工作，圆满地完成了各项阶段性任务。

（一）、结旧转新，做好资料归档和各项结转工作

对20XX年所有文件、报表、台账、单据、有关资料等逐一整理分类、装订归档，达到整齐有序、便于查找的现实效果，为去年的工作打上圆满的句号；根据上级行的有关规定，认真细致地对信贷月报和项目电报进行结转，确保数据衔接一致和利于操作，为全年的计划信贷报表等系列工作打下良好的铺垫。

（二）、集中开展商品粮油结算资金贷款清理工作，完善信贷监管，堵塞管理漏洞

为了防范和化解信贷风险，提高收购资金封闭管理水平，按照省市分行的统一布置，我部于3月份集中精力、扎实彻底地开展了商品粮油结算资金贷款清理工作，取得了预期成效。我部集中力量逐企业逐笔认真核查企业账务，不仅包括已反映在各结算资金占用贷款科目中的结算资金占用贷款，还全力清查了是否存在隐含在库存占用贷款、各类专项补贴占用贷款等各个环节中的结算资金占用贷款，将贷款科目余额与企业贷款占用的实际情况逐一核对，真正做到全面、彻底。通过清理未发现与台账和报表不符及结算资金占用贷款反映不准确的项目。

通过本次结算资金占用贷款清理工作，我部加大了对结算资金占用贷款的日常管理力度，根据企业货款占用情况的变化，及时准确登记台账，反映结算资金占用贷款的真实情况，加强我行的相关管理；进一步加强对企业销售和货款回笼情况的监管，将从粮食出库到货款回笼归行的全过程严格置于我行信贷监管之中，严防企业利用货款结算套取、挪用收购资金，确保我行货款回笼收贷工作顺利完成。

（三）、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据

对粮油企业实施统一授信管理，是为了适应粮油购销市场化，加强粮油贷款管理，更好地防范和控制信贷风险，提高我行信贷管理水平和金融服务水平的需要。我部根据上级行文件精神要求，认真调查核实企业情况，规范操作程序，精确测算企业授信额度，为信贷决策提供科学依据，促使企业进一步树立信用意识，改善经营管理，优化贷款条件，按照省市行的统一布置，我部于5月份集中力量开展了粮油贷款企业信用等级评定工作，圆满完成了工作任务，取得了预期成效。

（1）加强领导，周密组织部署

市分行文件下发后，行长非常重视，召开行务会及时部署此项工作，将其摆上主要工作日程，要求信贷部集中力量按期按质搞好此项工作。分管行长督促指导计划信贷部全体人员明确分工，各司其职集中开展信用等级评定工作，切实加强了对此项工作的组织领导，提高了对此项工作的认识，形成了行长亲自抓，信贷人员具体抓，集中力量搞好工作的积极局面。

（2）及时宣传，密切银企协作

我部将开展信用等级评定工作的有关精神，迅速向相关企业传达，强调我行严格搞好信用等级评定工作的慎重态度。企业信用等级评定是在粮食购销市场化条件下，农发行衡量开户企业风险承受能力，实行区别对待、分类管理的主要依据，也是促使企业强化风险承受能力，增强诚信观念，改善经营管理的主要措施，取得了粮食企业的理解和配合，督促企业积极申请信用等级评定，促进了信用等级评定工作的按期顺利开展。

（3）精心部署，圆满完成任务

我部严格按照上级行的具体要求，将信用等级评定工作作为目前阶段性的主要工作，集中力量扎实开展。

①是确定信用等级评定企业范围。通过学习文件，请示上级行核准，我行将现有十六个粮食购销企业全部作为授信评定企业，同时增加对密山市冰灯米业有限公司和绿华米业有限公司的信用等级评定。

②是集中力量逐企业开展信用等级评定工作。我们在认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法逐企业、逐项目评定打分，并且创造性地设置了复核程序，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。我们明确职责，细化分工，将报表数据提取、带入公式计算、电脑录入数据、按评定标准打分、评分审核、撰写评估报告、整理资料装订成册等环节工作分阶段逐一落实到人，提高效率，形成合力，有效克服了人手少、时间紧的客观困难，保证了按期按质完成工作任务。通过评定，某和某信用等级为A级企业，某为B级企业，某等级为C级企业。

③总结经验，切实加强管理：通过本次信用等级评定工作，我们认识到必须认真落实信用等级评定的有关精神，切实加强企业信用等级管理。要根据此次信用等级评定结果，树立以客户为中心的管理理念，按照因企制宜、因企施策的原则，对开户企业实行分类管理，根据企业信用等级，择优扶持，实施精品客户管理。同时加大对粮食加工企业的信贷倾斜力度，支持其做大做强。

（四）、做好“三查一落实”的阶段性检查工作，及时进行账务处理，提高信贷资产质量。

今年3-8月份，按照总行的统一部署，根据省、市行要求，我们继续开展了“查企业库存、查企业财务、查贷款风险和落实贷款管理制度办法”的活动，在行长和分管行长的组织带领下，我部克服了时间紧、任务重等许多困难，严格按照上级行规定的检查内容和程序，多次深入企业，集中检查，核实企业库存，清查企业账务，掌握了企业的第一手资料，规范了企业经营管理行为。首先逐笔核查企业会计账，重点放在现金账、银行账、往来账以及三项费用、库存粮油、销售收入上。二是本着“有仓必到、有粮必查、查必彻底”的原则，核实企业实际库存，并结合企业的保管账、实物账和仓单，搞清库存的数量、性质、品种、成本和权属。三是结合账务和企业实物，综合分析我行贷款风险。四是现查现纠，根据某省\_和某省分行联合文件《关于转发国粮调[20XX]89号文件的通知》（黑粮计字[20XX]30号）文件精神，我行及时与粮食行政管理部门和购销企业沟通，使银企双方严格按照有关制度规定，对粮食销售发生的损失损耗，要随发生，随处理，随记账。

截止到20XX年8月未银企双方共处理商品挤占挪用及损失损耗某万公斤，金额为某万元。其中：小麦损耗某万公斤，金额某万元；水稻损耗某万公斤，金额某万元；玉米损耗某万公斤，金额某万元；大豆某万公斤，金额某万元；其它商品损耗某万公斤，金额某万元。通过多次库存核查，有效地化解我行信贷风险，为提高收购资金管理水平打下了坚实的基础。

（五）、积极配合审计工作，摸清底数，确保全面真实地掌握和反映企业情况

今年8月份，根据《某省人民政府关于进一步深化粮食流通体制改革的实施意见》（黑政发［20XX］55号）文件精神，为切实摸清企业家底，查实亏库原因，进而搞好粮食购销企业财务挂账的清理认定工作。由某审计部门牵头，财政局、\_、农发行参加，成立了密山市国有粮食购销企业挂账清理审计工作小组。我行副行长某任审计副组长，直接参与企业审计认定工作。从8月16日至9月25日分两个阶段对某市某个粮食购销企业1998年6月1日至20XX年6月30日新发生的财务挂账进行了清查审计。我部积极配合审计部门，并帮助审计部门利用计算机编制了库存清查抽样登记表，下发到密山各库。在工作上主动出击，积极配合各部门从企业库存盘点入手，对企业的库存粮油按仓容形态进行了全面清点，对亏库的仓囤按形态分年度逐个进行统计分析，查亏库的原因，确保审计认定数据真实可靠。

通过此次协同审计、财政、\_等部门对企业商品库存进行清查，共清查出新增商品粮损耗某万公斤，金额为某万元。其中：小麦损耗某万公斤，金额某万元；水稻损耗某万公斤，金额某万元；玉米损耗某万公斤，金额某万元；大豆某万公斤。我部认为此次审计认定，较为全面地反映出企业真实面貌，为下一步新老粮划段奠定了基础。现审计结果已报送省审计厅，等待批复后，再由银企双方进行账务处理。

（六）、结合企业陈化粮认定，及时进行银行台账业务调整，使台账能真实准确地反映企业商品性质。

20XX年10月份，我部抓住企业新认定一批陈化粮时机，组织信贷人员，集中精力对企业的陈化粮鉴定报告单进行审核，及时进行银行贷款科目调整。将调整结果及时与企业统计、财务报表核对，查找差额原因并及时进行调整。从超期库存调整到陈化库存某万公斤，金额某万元。其中：小麦某万公斤，金额某万元；水稻某万公斤，金额某万元；玉米某万公斤，金额某万元。通过此次调整，解决了以往台账与企业陈化粮报表数据不相衔接的问题。至此本月银行台账与企业商品账及实物库存中陈化粮数据保持一致，使银行台账真实反映企业商品性质。

>四、今后工作打算

（一）、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

我部认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

（二）、从制度入手，不断提高信贷监管水平。

①是延伸“三个监管链条”即从对贷款物质的监管延到企业整个资产的监管，从对仓单库存的管理延伸到库存物质变化的动态管理，从对回笼货款数量的监管延伸到企业资产构成及来源的管理。

②是建立企业贷款风险补偿机制。要积极引导和监督企业参加财产保险，并按照“多方筹集，权属不变、银企共管，专款专用”的原则建立贷款风险金补偿机制，用于弥补企业经营性亏损。

③是进一步建立和完善农发行内部岗位风险责任制。加大对信贷人员的激励和约束力度，通过制度约束来增强信贷人员的工作责任心。

（三）、积极参与企业改革，切实防范企业改革不规范带来的风险。

当前粮食购销企业进入了以产权制度改革为主要内容的改革新阶段，我们面临着严峻的信贷资产保全压力。我部所管粮食企业正在不同程度的进行改革改制运作，我们对企业的各项变化高度重视，积极参与企业改革改制，认真把握企业改革改制的进程，切实做好信贷风险防范工作。

（1）是积极主动参与当地粮食流通体制改革方案的制定，介入企业改革的全过程，引导企业规范操作，杜绝企业借改革之机悬空和逃废债务。

（2）是强化对改制企业的债权管理。对实施重组、兼并、出售等改革措施的企业，要坚持“债随物走、资产和债务相统一”的原则，及时变更或重新签订借款合同和借据，落实好农发行债权，并对改制后的企业要及时进行贷款资格认定，其结果作为信贷支持的依据。

（3）是加强企业有效资产抵押担保工作，严格按照有关政策规定开展企业有效资产的抵押担保，做到操作规范、内容完整、要素齐全，确保抵押担保的合法有效。

（4）是加强对企业人员分流资金来源的监督，严密监控企业变卖有账外资产的合理合法性，防范企业将设有农发行抵押债权的资产私自变卖，用于支付企业人员分流费用，督促企业改革成本的落实，严防企业套取和挤占挪用收购资金用于改革改制，确保我行资产安全。

（四）、积极化解存量风险。

①是加大促销力度，化解“老粮”风险。对高价位库存，凡有省政府促销政策，同意从粮食风险基金中列支价差亏损补贴的，可实行先销后补。

②是加大督促和协调力度，积极消化财务挂账，大力清收不合理占用贷款。

③是扎实开展企业有效资产抵押担保工作。

④是要切实加强已停贷企业的监管，特别是库存监管，严防企业私自卖粮。

⑤是认真做好粮食风险基金的监管，督促风险基金及时足额到位，确保农发行收贷收息目标和粮食企业业务经营的正常运转。

（五）、完善信贷计划管理方式。

按照“区别对待、分类指导”的信贷计划管理要求，研究实施区域信贷政策的新思路、新方法，增强计划的调控作用，提高信贷资金使用效率，使资金计划与业务发展紧密结合。同时加强信贷计划的指导作用，做好信贷资金需求预测，指导收购资金的供应。

（六）、进一步完善审、贷、查三权分离体制，突出风险控制，保全信贷资产。

①是规范贷款审批程序。贷款的审批程序应该坚持前后台分离的原则，强化审、贷环节之间的相互制约和上下级报告制度。

②是严格落实贷款责任。贷款调查评估人员，承担调查失误和评估失准的责任；贷款审查、决策人员承担审查、决策失误的责任；贷款发放人员负责贷款的监管和收回，承担检查失误、清收不力的责任。

③是改进信贷风险管理手段。要根据上级行信贷政策、贷款管理办法的调整情况，及时规范业务操作流程。同时，在风险管理中要重视计算机、网络等高新科技手段的使用，提高信贷管理的技术含量。

④是落实岗位制约、专业检查、会计监督、稽核监察再监督的“四位一体”监控措施，构建全方位、多层次的内控机制框架。

⑤在继续做好贷款资格认定、信用等级评定、有效资产抵押担保等风险管理工作的基础上，通过控制贷款上限与贷款支持的价格上限，尝试授信管理，推广风险保证金，探索信用等级管理等做法，有效控制了增量贷款风险。积极与财政配合，促进有关补贴政策的落实，盘活了库存占用贷款。支持企业改革改制，并督促企业在改革中落实银行债权，有效保全了存量信贷资产；加强对贷款风险预警、监测与反映，促使信贷资金运营步入良性循环。

今年，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导和上级行的要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务学习培训还有薄弱环节，信贷员素质有待进一步提高，以适应不断变化的新形势需要；三是由于财政补贴到位率的`影响，贷款利息收回率指标的完成还存在难度。

以上问题将是我部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，增强培训力度，高标准严要求，在上级行和行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作任务。

**信贷公司数据录入工作总结8**

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

**信贷公司数据录入工作总结9**

尊敬的各位领导：

大家好！

我是小贷部担任内勤xxx，首先感谢在过去的20xx年里，各位领导在工作上给予自己的极大支持、理解、关怀和帮助；在此，我将自己一年的工作情况向大家予以汇报，恳请各位领导、批评指正，谢谢！

作为一名内勤人员，我将从以下几个方面来总结。

>第一．内勤人员基本情况：

我自20xx年4月很荣幸来到贵公司，在小贷部担任内勤以来，勤勤恳恳地工作，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。面对信贷员这个岗位，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。

>第二．日常工作开展情况：

首先，信用业务下柜是我这个岗位的`工作重点，是优先要保障的。我们公司的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进；费用报销也是一项重要的工作，需 要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交；还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作；关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

>第三. 不足之处需要以后尽快改进的

1、内勤人员和客户经理之间的业务交流不多，导致工作进度很慢以及出错率大大提高;

2、没有组织部门培训，业务员与业务员，业务员与部门主管、业务员与内勤之间的职务规划不明显;

3、公司员工职务职务不明显，前台应该有专门的人员负责

以上是作为一名内勤人员，我在本年度的工作总结，一年来，我们秉着团结协作、为公司着想的原则努力工作，尽管困难重重，我的相关工作还是得以顺利开展。

最后，再次感谢大家对我的工作进行批评指导！祝各位领导工作顺利，阖家幸福！

总结人：xxx

20xx年xx月xx日

**信贷公司数据录入工作总结10**

不知不觉，在我们邮储银行工作快两年了。从一个普通柜员，到一名对公柜员，再成为一名信贷员。“20xx”是充满变化的一年，也正是这一年，能让我们这些年轻的员工不断成长。

在xx支行的时候，xx领导，以及xx、xx是我学习信贷非常好的启蒙老师，从做二手房贷中，熟悉信贷的整个流程，业务的受理，实地的调查，报告的编写，贷款的发放。从接触商务贷款中，了解如何巧妙得和客户沟通，从“聊天中”得到更多关键信息。

在小企业中心的时候，协助xx、xxx做好“农贷通”贷款业务，也受到xxx和xx的许多关照，让我初步了解小企业贷款业务的相关内容。涉及到客户资料的收集和走访的事，对我来说觉得是一种磨炼，通过向他们学习来提高自己的沟通能力。

20xx年带给我更多的是机遇，而20xx年我面对的更多的则是挑战。

短短的几个月的信贷征程让我对现在的工作有了一定的认识，但相比其他优秀的信贷员，我和他们的差距在哪里？

>1、沟通能力有待提高。

这个我认为是信贷工作的必要条件。可能是社会阅历和自信的缺乏，导致不能和客户很自然得交流。使我印象很深的就是有一次去新湖做小贷调查，那次由x主任带领着一起前往，在调查的过程中，x主任很自然得和客户交谈日常生活的事情，用侧面切入的方法拉近与客户的距离，在后来的调查中就很顺利得得知了许多重要的信息。

>2、营销能力有待突破。

这个我认为是信贷工作的核心条件。几位领导念念不忘常挂在嘴边的就是那四个字——“交叉营销”。以前在柜台的时候，经常向乐阿姨讨教个金营销的技巧，但主要还是以“走进来”为主。现在到了信贷部，换成了“走出去”，一时半会迷失了方向。我行的信贷主管，他们都是以自己不同的.营销策略和定位创下了辉煌的成果，虽然我还没来得及向他们讨教经验，但他们个个都是精通业务的能手。

>3、业务能力有待加强。

这个我认为是信贷工作的基础条件。信贷业务是在不断发展和完善之中，只有掌握我行信贷产品最新的要素才能更好得把产品推荐给客户。有时候我在和客户聊我们银行产品的时候，由于我自己没有完全精通我们银行的产品，给客户误导或者需要询问别人，给客户感觉我“不够专业”，也影响到我们银行的形象。

20xx年已经到来，我会以一名合格的信贷员的目标要求自己，从沟通能力，营销能力，业务能力三方面出发，找差距想办法，在行领导和信贷主管的带领下，奔着艰巨的信贷目标，走出一条适合自己的信贷道路。

**信贷公司数据录入工作总结11**

紧张忙碌的20xx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。以下是我一年来的工作总结。

>一、工作经验的积累

进入xx参加工作以来，我遵照xx的安排，在xx参与了一年的xx工作。xx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。后来我有幸来到xx公司业务部参加工作，并加入了xx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xx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”。

>二、理论知识的学习

在各位优秀的客户经理的帮忙下，我逐渐对xx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。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。

>三、实际操作

具备了理论知识就要走向实际操作了，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、xx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，xx的核心是盈利，而信贷员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信贷员，为xx的发展进献自己微薄的助力。

>四、存在不足

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。

**信贷公司数据录入工作总结12**

我自20xx年xx月到20xx年xx月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自己的经验，下面就简单总结一下。

>一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

信贷员要与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，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自己信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一起动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

>二、加强学习，努力提高政治与业务素质。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等尽快的提高。

>三、履行职责，踏踏实实的.做好本职工作。

信贷员需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。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

>四、狠抓收息工作，加强财务收入。

贷款利息收入是我们邮政储蓄银行的主要收入，如果信贷员收息任务完不成，则直接会影响到分理处的财务计划，所以我在年初跟随自己的师傅做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对符合贷款条件的贷户，和师傅一起利用晚上时间写好调查报告及背景材料，白天及时通知客户前来办理贷款。在每季度初，我都会仔细按票据逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收。现在农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或短信的方式进行催收，他们将利息寄回后，

我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

>五、在抓好放贷收息的同时，我还充分发挥信贷员人熟、地熟、情况熟的优势，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情况，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，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、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强。

**信贷公司数据录入工作总结13**

打好两个基础，一个是员工素质基础，一个是规范管理基础；建立一个机制，即存款稳定增长长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动开展，实施全乡范围内产品和服务大营销，同时，将隐形不良贷款清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于X%；投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在X%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在X%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

**信贷公司数据录入工作总结14**

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。

**信贷公司数据录入工作总结15**

联社紧紧围绕上级行的有关精神和《农村信用社财务管理实施办法》，本着“总量控制，效益优先”原则，强化成本意识，积极拓宽增收节支渠道，压缩费用开支，提高会计核算水平和经营效益，现将一年工作总结如下：

>一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，完成全年各项贷款增量任务xx万元的xx%。其中：农业贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，占比xx%；农村工商业贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，同比多增xx万元，占比xx%；其他贷款余额xx万元，比年初下降xx万元，同比少增xx万元，占比xx%。

2、贷款利息收入稳步增长。xx年末贷款利息收入实现xx万元，同比增加xx万元，完成全年收息任务xx万元的xx%。

>二、信贷工作开展情况

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，xx年xx市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款xx万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区xx个，已投放xx万元；今年全县新扩建高温暖棚xx万余亩，仅青堆子镇就增加xx亩，其中xx亩连片高温棚xx个，每亩棚总投资约xx万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款xx多万元。

我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖xx个信用社有信贷员xx人，每个信贷员至少包xx个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款xx万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到xx万亩，水果鲜储量达到xx亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到xx万头、xx万头、xx万只、xx万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了xx市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照xx市政府在农业上的部署和安排，以及xx市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对×市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，调查结果：

20xx年我市春耕生产资金需金量在xx万元左右。其中：

（1）粮食作物生产资金需求量约xx万元；

（2）油料作物生产资金需求量约xx万元；

（3）经济作物（果树）生产资金需求量约xx万元；

（4）蔬菜生产资金需求量约xx万元；

（5）其它项目生产资金需求量xx万元。

在资金总需求量xx万元中，农民自筹解决xx万元，其他金融机构贷款xx万元，信用社投放xx万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达xx万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。xx年，我们争得xx市人民银行支农再贷款最高额达xx万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷xx万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了xx等新型农业企业和xx等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用；政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持xx等科技型、创税型企业；政府提出“三产做大”，我们投放xx万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款xx万元，农户联保贷款xx万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在xx元至xx元。全市有xx户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的xx%。共评定信用乡镇xx个，信用村xx个，信用户xx户，全市有xx多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

20xx年，xx联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

在今后的工作中，还是会继续加强学习，主动转型，迎接挑战；全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；加强组织协调能力；

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

**信贷公司数据录入工作总结16**

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

**信贷公司数据录入工作总结17**

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、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、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、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、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、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、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、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、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

**信贷公司数据录入工作总结18**

围绕整体经营战略部署，开拓思路、努力创新、总分联动、强化竞争、提高效率，不断加大公司信贷业务营销力度，深度挖掘优质客户，努力实现公司信贷业务发展新局面。

二、营销措施

（一）高度重视 坚定信心 实现目标

在目前经济下行趋势未改、信贷风险逐渐凸显、不良贷款问责压力加大的情况下，增强各级信贷人员完成信贷增量任务的信心尤为重要。为此，各级从业人员要高度重视公司信贷工作：一要强调现阶段公司贷款利息收入仍为商业银行的主要利润来源，更与个人收益息息相关；二要提示公司信贷客户主要为大中型客户，虽为经济下行期，其相较于小企业的抗风险能力相对较强；三要说明从业人员恪尽职守，尽职履责，追责事件就会避免。要统一思想，切实把公司信贷工作摆放到首要位置，坚定信心，建立有效的营销和管理机制，推动公司信贷业务持续、健康发展。

（二）有保有压 稳定优质 确保主办

一是实施有保有压的信贷策略。依据客户的经营规模、所属行业、信用等级、财务状况、融资总量等信息，多维度对存量客户进行梳理，对预判前景不乐观、技术含量低、利润增长缺乏有力支撑、有潜在风险迹象的客户，实行主动、及时、果断的退出，腾挪空间用于满足优质客户的信贷需求；二是提高优质客户对金融机构的依存度。扎实的基础优质客户群体是公司信贷业务长远发展的基础，也是公司业务稳健增长的推动力。金融机构成立初期，以快速投放贷款的方式抢占区域信贷市场，普遍存在客户依存度不高的特质。随着金融机构信贷规模的不断扩大，对优质客户特别是对大客户信贷需求投放能力的不断增强，通过贷款或非标方式已具备了大额资金的投放能力，因此可充分利用信贷审批链条短的优势，依据客户的资金需求，合理设计适用的信贷产品，确定金融机构的信贷主办行地位，提高优质客户对金融机构的依存度；三是依托优质客户开展延伸营销。优质客户不仅是金融机构争抢的对象，其与上下游客户在谈判议价中也处于主导地位。充分利用中小企业对大企业大集团的依附共存关系，遵循“不分大小，不分成分，只惟优劣”的原则，适时提供信用证、保理等国内外贸易融资产品，围绕核心客户和重点项目拓展其上下游目标市场，依托优质客户开展延伸营销；四是梳理优质客户结余授信。指定专门联系人梳理掌握已审批客户的结余授信情况，密切跟踪结余授信客户的资金需求，督促分支机构逐户落实营销，实现早投放早受益。

（三）细分市场 引导投向 抢占客户

一是开展有效的市场调研。贷款营销的基础是市场调研，在全面了解把握区域经济特点的基础上，确定营销市场。广泛收集客户信息，并加以分析，从中筛选优质目标客户，用心培育，使之成为金融机构优质客户；二是引导信贷投向。通过筛选金融办、工信委提供的融资需求客户名单、分行自主营销域内客户、参考金融同业优质信贷客户等方式，抢前抓早，提前储备优质客户，推进拓户工程，信贷规模力争向电力供应、装备制造、医院和文化等行业的优质客户倾斜；三是建立总行直营团队。为提高对公司客户的营销服务水平，优化全行营销资源配置，依据省内地域经济特点，总行层面建立直营团队，对重点行业和客户开展营销、维护等全方位金融服务，提升金融机构对公司客户的竞争力；四是实施有效的联动营销机制。总行深入客户和业务一线，特别是对重点项目和重点客户，强化现场业务指导，与分支机构共同研究设计个性化融资解决方案，从业务环节上提升市场反应力和应变力；五是提供个性化金融服务。目前各金融机构的信贷产品同质化现象突出，因此以客户为中心的营销理念应贯穿工作始终。依据客户的经营特点、结算方式、融资需求，通过产品组合、本外币联动等方式为客户提供个性化金融服务。

**信贷公司数据录入工作总结19**

回顾xxxx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xxxx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。

xxxx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xxxx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xxxx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xxxx年。

**信贷公司数据录入工作总结20**

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

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。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、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小意思。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。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，而是要我们学的东西很多很多。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、我们要学会看人。

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、我们要学会培养客户、留住客户。

我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要

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！