# 贷款清收的工作总结(通用4篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-05-16

*贷款清收的工作总结11、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，05年xx市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市...*

**贷款清收的工作总结1**

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，05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x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。

\*\*街道党工委书记\*\*\*同志，\*\*年\*月出生，\*\*年\*月参加工作，\*\*年\*月入党，\*\*年\*月任现职。自新冠肺炎疫情防控工作启动以来，该同志认真贯彻落实上级决策部署，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用，带领党员群众全力开展联防联控，把党旗牢牢插在前沿阵地，筑构起抗击疫情的坚固防线。

一、突出党建引领，组织领导坚强有力。该同志坚持把疫情防控作为严肃政治任务来抓，始终把党的领导贯穿联防联控始终。疫情发生后，第一时问组织班子成员学习领会^v^^v^系列重要指示，传达上级工作部署研判疫情发展趋势，用党的号令统一思想、凝聚共识，强化牢记初心使命

三、牢记为民条旨，服务群众积极主动。该同志始终把群众放在心上即全方位做好群众的宣传发动，又想办法帮助解决群众的实际困难，觉群齐心渡过难关。着眼辖区防护物资紧缺实际多渠道争取货源，及时储备发放口里、消毒液、测温仪等基本防疫物资，全部发放到抗击疫情一线。通过户外电子屏、广播音响、派发宣传单、悬挂模幅等多种形式，加大宣传力度，向居民普及疫情危害，引导群众掌握防控知识、增强防疫信心。组织党群志愿服务队，共同把好社区门、守好社区院、管好社区人，带动广大居民投入到群防群治当中。针对居家隔离人员的实际困难，组织社区志愿者进行代购上门服务，每天为隔离医学观察居民代购生活必需品并送货上门，并通过电话、微信等形式进行思想交流和心理疏导，有效缓解生活和心理压力。春节过后，针对企业陆续复工复产实际，组织工作人员逐个走访辖区企业，协调上级业务部门联合开展复产、防控、安全检查，积极为复工企业排忧解难，搞好服务保障。

四、坚持模范带头，表率作用发挥突出。该同志始冬发挥党员模范作用，冲锋一线、率先垂范，为抗击疫情起到了良好的示范带动导向。防控工作中，他既坐镇指挥、统筹调度，又走向街道、走进社区，带头宣讲防疫政策，解读防控措施，做好群众思想和稳定工作，当好群众的“主心骨”；带头坚守岗位、加班加点，亲自到小区执勤，做好人员登记、体温检测，忍着腰伤及膝盖关节风湿，始终站在防疫斗争一线；带头弘扬敢打硬拼战斗精神，瞄准最艰苦、最困难的山头展开攻坚，随时赶赴疫情最严重、群众最需要的地方，接到居民发热情况的报告，第一个站出来上门查看，及时有效进行处理：带头严守疫情防控纪律，不搞串门拜年、不参加聚会聚餐，弘扬新风正气。在该同志的带动和社区工作人员的共同努力下，全体居民积极上下一心、响应号召，筑起了一道坚不可摧的抗疫防线。

今年以来，我局紧紧围绕市委市工作部署和市信用社工作方案，以规范信贷管理为目标，不断强化监督检查，狠抓贷款和授信等方面的工作，积极探索信贷与授信相结合，努力提高贷款质量，较好地完成了信贷工作。现将信贷工作的开展情况总结如下：

一、完善信贷管理制度，加强，提高质量

信贷工作是一项重要的管理制度和业务操作性极强的工作。今年以来我们坚持每周召开一次信贷例会，认真学习信贷工作会议精神，认真研究信贷工作中的新情况、新问题以及新情况，研究新形势下信贷工作的新思路、新方法，为做好信贷工作做好准备。一方面，认真学习信贷各项制度和业务流程，提高质量。一方面，按时保质完成工作任务，确保质量。今年以来，我们加大了检查督查力度，以抽查和抽查相结合的方法，对信贷中发现的问题进行及时的整改。一是坚持每月一次的信贷例会，认真分析上月存在的问题和原因。二是加强信贷档案的收集和管理工作。

我们坚持每周一次的例会，认真总结前一个月的工作，找出不足，研究整改，并提出相应的建议，确保信贷工作的质量。

二、加强，规范流程

我们以贷款为手段，规范信贷流程，提高质量。一是按时完成贷款申请，并按规定了贷款发放、抵押等各项手续。二是严格按规定了贷款发放流程。

三、加强，规范手续，提高质量

我们按照市委、市关于加强、规范流程的要求，结合流程，重点加强了信贷的过程管理。一是严格执行贷款发放流程，严格流程是否有问题发生；二是按规定了贷款发放流程。对信贷过程中发现的问题，及时予以纠正。同时，我们按照规定进行了信贷资产责任，对信贷资产实物的管理情况进行了检查，对不符合贷款发放规定的，及时进行了纠正。

三、完善手段，规范流程

我们以信贷为手段，不断完善信贷流程，规范方法。一是实行分离制，由综合股长与信贷员、信贷员、信贷员、稽查员与信贷员层层签订责任状，确保流程的规范；二是实行责任倒排制，将工作任务、过程、结果与年终奖惩挂钩，明确各岗位职责，确保流程的科学性。在过程中，我们实行定期抽查制，以抽查形式对信贷资产进行清查，确保质量；三是严格程序，在时，我们严格按制度和程序进行监督检查，确保流程科学合理；四是严肃查处不合理、不合规的结果。通过xx年的努力，我局信贷风险防控工作，取得了一些成绩，但还存在一些问题和不足：一是流程还有待细化；二是对过程中发现的一些问题，有待进一步完善和加强；一些问题，有待引起我们的足够重视。

四、加强信贷，规范程序

信贷工作是一项重要的工作，是做好信贷工作的必由之路。我们一是健全信贷责任目标责任制，进一步建立健全信贷工作的目标管理制度，从制度上规范工作；二是加强人员业务素养培训，提高人员素质；三是加大信贷人员的业务考试力度，提高人员的专业操作水平和质量，提高人员的综合素质。

**贷款清收的工作总结2**

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

**贷款清收的工作总结3**

做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌;

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在XX年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

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ks。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。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，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，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。

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、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人。

“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信用社跟老员工沟通好，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，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、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。

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、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。在做小额信贷员后，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。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，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、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。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，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，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，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

自入团以来，我进取参加团组织活动，努力改正自身的不足，进取进取。作为一名优秀的共青团员，必须严格执行团员的章程和组织原则，争当青年团员的模范。思想上，我进取上进，热爱社会主义，拥护中国^v^的领导，关心国事，关注身边小事;进取参与学校组织的各项活动，在活动中学习理论，在活动中实践理论，真正做到学以致用;遵守学院各项规章制度，认真学习《团的章程》，自觉履行团员的义务，遵守团的纪律，完成团组织交给的任务，发挥团员的模范作用，尽到一个团员应尽的职责，有坚定的政治立场，进取上进。生活中我为人诚恳，做人正派，助人为乐，遵纪守法，热爱团体，尊敬领导，团结同学，进取参加各种团体活动。在生活上，我平易近人、待人友好、乐于助人、与人相处融洽，并养成良好的生活习惯。有较强的交际本事，团体荣誉感强，且进取进取。在学习中我不断充实自我，丰富头脑，培养自我良好的思考习惯，所以我有着端正的学习态度，善于学习，在大学一年级取得了较好的成绩。我有较强的时间观念，兴趣广泛，能够合理分配学习与工作的时间，并迅速适应大学生活。课余时间里，我进取参与志愿者活动。工作中，作为学生会干部，具有二重身份，在班级和学生会之间难免会引起一些矛盾冲突，我总能很好的解决这些问题，做到学生会、班级工作两不误。我能够进取听取别人的意见，团结同学，远离不良嗜好，我认为：作为一名中国共青团员，应当以身作则，严格要求自我的言行举止，在同学之中树立良好的榜样。所以我进取进取争当优秀团员，今后我会坚持勤奋努力、踏实工作的优良作风，带着活力和职责感对待自我的工作，不辜负团组织对我的期望。

转眼间，20\_年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回顾这一年来的工作，我从一个刚跨出大学门槛的大学生，进入社会工作，自己无论在哪方面都有很多的不足之处;在公司领导及各位同事的支持与帮助下，逐渐改进，学习;通过大半年来的学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。 设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐!充满了快意。 当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。严格纪律预示着杰出的成绩，遵守公司制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，不骄不躁，配合领导工作。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。 以下是我大半年来的工作情况总结：

主要工作负责 ：

3、完成主管领导交予的其它事情等。

新的一年计划：

1、领导安排的工作，要尽可能的在第一时间完成，不能拖;

2、要有时间观念;

3、调整好心态，努力工作;

4、做好工作记录，养成好习惯;

5、不断学习PS等相关设计软件，提升自己的工作技能;

“稳”则和谐，“谐”则事半功倍。

1 、按要求、构建“和谐”是今年清收管理工作的重中之重，上半年顺应x联社改革的潮流，在原有的xx人的清收队伍的基础上，一不增加资费，二不改变模式，三不增加规模的基础上再增加x人，从而使清收队伍达到50人，成为名符其实的清收团队。鉴于此：一是先形成合力，50人心往一处想，劲往一处使，为了一个共同目标而努力奋斗，后召开了“有交流、有碰撞、聚智慧”的学习活动，员工士气空前高涨，50人摩拳擦掌，形成了一种不完成任务，誓不罢休的良好氛围。二是采取“稳上保下”的措施，xx部、法律部，由于历史原因人员过剩，再增加人员，对员工的士气，有所挫伤，如何安置好增加的人员，确实有点头痛，好在农区的二、三、四部在紧要关头，挺身而出，主动的安排了新增的人员，为总部破解了难题，为联社分了忧，同时也使我们的清收人员在农村这个广阔的天地，大有作为。半年多来，没有听见哪一个清收人员有任何怨言，没有看见哪一个清收人员不努力工作，他们并没有被困难所吓到，而是把困难化成动力，超额完成联社区联社下达的半年任务，在新增加的6名工作人员当中有5人我们大家一定要感激他们，因为有他们的加入“我们的清收事业才有如此精彩，才有如此活力”，他们克服了常人不能克服的困难，在新的清收岗位上起到了无人可“替代”的作用。

2、找活力、睿智清收，通过前两年“围剿式”清收，清收工作进入了最艰难时期，过去的不说，近两年的清收历程历历在目，20\_年全省掀起的“四年贷款”清收，可谓秦响清收攻坚战役的序幕，当年收回本金xxxx余万元，利息xxxx余万元，是一个良好的开局，20\_年的集中清收是清收攻坚战的延续，通过浴血奋战，当年收回本金xxxx余万元，利息xxxx余万元，是一个美好的历程，而20\_年上半年的清收工作，则称之为清收工作的“煎熬时期”,但全体清收人员并没被困难所吓倒，创造了一个又一个的清收奇迹，半年共收回本金xxx万元，利息xxx万元，清收利息占计划的102%，圆满地完成区联社下达的半年任务。

二、>执行计划、领导带头

计划：一要严格执行；二要奖励分明；三要领导带头；四要找方法。

1、找类比、执行计划，针对今年联社下达计划如何能完成，不良部的全体员工开展大讨论，先是采取类比的方法，分析完成计划的“困难性”和“可能性”，大家一致认为有难度但更有信心，“就像抽烟的朋友在抽烟时，如果没有找到烟盒上的塑料线，就很难拆开，找到了拆开就容易的多”，据此，对联社下达的计划进行科学合理的分配，使大家有完成任务的信心和决心，即：一部：人多力量大，地理环境优越、集中，且额度较大，有一定的偶然性，半年收本计划xxx万元，收息xxx万元；法律部：执行有难度，但只要配合好人民法院，在完成任务上有一定的优势，半年收本计划xx万元，收息计划xx万元；二部：资产规模虽小，但资产质量较好，半年收本xxx万元，收息xx万元；三部：资产规模大，且人员配置足，半年收本xxx万元，收息xx万元；四部：路途遥远，资产质量差，半年收本xxx万元，收息xx万元，如此一类比，大家更有了坚定的信心和决心，四个分部均超额完成半年制定的计划。

2、找要素、促计划的完成，通过类比、科学下达计划后，后召集全体清收人员讨论一定要找出完成计划的要素，即：“时间+信心”，一是制定预案，确保半年计划的完成，由各分部经理召集清收人员，根据每月的计划制定详细的清收预案，上报总部备案，确定每一个管户人，每一个清收对象，每一户的还本，付息数据，每一户还本付息的时间段，后由各分部经理按时间段进行督办、督收，促其到位，半年共制定本息清收预案xxxx户，金额xxxx万元。二是到每个季度后一个月（3月、6月），由综合部进行反复督办，即：“每天早上一个督办电话，每天通报进度，每一个借款户的时间段执行情况，每周下分部督办一趟”，使计划执行工作进入常态化。

3、找组合、创新完成计划，自市、区两级联社集中清收推行计件工资以来，每一个清收人员都有自己的责任田和清收对象，既肩负着贷款管理、清收、保全的历史使命，同时更重要的是要根据贷户自身的要求和区联社的计划需求二者相结合，而要盘活每一笔逾期贷款，首先要做到的是人力资源合理配置最优化，这是今年清收工作必须破解的重大难题，既有资产质量板结的成分，又有清收同志对客户不熟的因素，这样就要求清收人员合理组合，对清收工作非常有利，通过权衡“利、弊”后，寻求最佳组合，达到解决问题的目的。

4、找领导、求真经，半年计划的顺利完成除了全体员工的共同努力和分部经理的率先垂范，更重要的是联社党委的正确领导，正因为有领导的鼓励、支持、引导，才成就了3天收利息100余万元的奇迹，在6月29日，千钧一发的时刻，收息任务还差80余万元，总部迅速召回农区二、三、四部的全体清收人员，与大家欢聚一堂，共同预祝明天全面完成计划的辉煌时刻，说实话，当时大家心也没有底，有些着急，明天一天能收回那么多利息吗？借款人能兑现平常的承诺吗？等等，但我们胜利了，任务如期完成了。

回顾一年以来的工作开展，在银行领导及部门经理的正确领导下，在部门全体同仁的帮助关心下，能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级联社的各项规定，积极主动的履行岗位职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、职能履行等方面都有了一定的进步和提高，现将一年以来的工作述职如下：

**贷款清收的工作总结4**

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：

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！