# 最新信贷部员工工作总结(30篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-05-08

*信贷部员工工作总结一（一）有利因素：1、部门人员团结努力工作，使我部的存款完成较好。2、对20户重点客户进行深入的维护，使资金在我行周转使用的同时，及时掌握信息，主动营销，成功的开发了房22户公司到我行开立企业帐户，并成为我部的优良客户。3...*

**信贷部员工工作总结一**

（一）有利因素：

1、部门人员团结努力工作，使我部的存款完成较好。

2、对20户重点客户进行深入的维护，使资金在我行周转使用的同时，及时掌握信息，主动营销，成功的开发了房22户公司到我行开立企业帐户，并成为我部的优良客户。

3、营销中真诚对待每位客户，做到亲情式营销。

（二）不利因素：

1、我做为部门负责人在营销工作中没有做好指导和传授下属如何去营销，导致张杰今年的营销工作没有按计划完成指标。

2、没有合理的安排好信贷工作，导致信贷工作与营销工作有时遇到冲突，影响工作进度。

3、营销中缺乏执着的性格，使有些客户没有开发成功。

4、对公存款与储蓄存款占比不合理，缺乏开拓储蓄客户思路和方法。

（三）20xx年我部针对22户重点客户维护的同时，利用金鹤卡代缴费和代发工资等方法开展储蓄存款，并开拓新的客户群体。

**信贷部员工工作总结二**

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

三、xxxx年工作计划

展望xxxx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

2、持续强化优质客户的培育和服务。重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

4、搞好超权限的上报审批工作。

1-4月全县贷款余额51亿元，新增贷款亿元。其中政府类项目新增贷款3亿元（国开行），企业及农户贷款新增亿元。

**信贷部员工工作总结三**

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月的实 习是我从学生步入职场的重要的过渡， 对我来说有很大帮助， 为我将来走上工作岗位打下坚 实的基础。

在 \_\_ 支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖 印章的声音， 络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。 很感谢支行的各位师傅， 愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题， 豪不保留地传授着他们的经 验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实 习经历来说是十分重要的。

还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的 确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了 自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一 种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种 价值的体现。 责任回赠我更多的不是压力和辛苦， 而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论， 明白了多少理论， 到了新的工作岗位基 本事要从零起步。因为很多东西事课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动 性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知 识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变 能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。

一开始总是不知 道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上 有所提高。 通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工 作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交 往做了个热身运动。 同时通过这次实习也让我又一次了解了自己存在的优缺点。

作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白 错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不 可临阵脱逃、推脱责任。

一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。 很高兴能加入建行这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知识， 锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格 的建行人!

**信贷部员工工作总结四**

实习时间：\_\_年6月8日-7月3日

实习单位简介：\_\_银行，全称\_\_银行股份有限公司，总部设在\_\_。在近百年辉煌的发展历史中，\_\_银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。\_\_银行将秉承以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。\_\_银行\_\_分行西大街支行作为\_\_分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎立支持\_\_经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程：此次实习的目的在于通过在\_\_银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

实习岗位：大堂经理及综合柜员

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

**信贷部员工工作总结五**

根据学校毕业实习要求，本人于\_\_年2月底到4月底期间在\_\_\_\_银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

一，实习单位简介

实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段:

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面:银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等;银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等;银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

三，实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗 后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的^v^苦练^v^，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。 城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如:对待客户的态度，首先是要用敬语，如^v^您好，请签字，请慢走^v^;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，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。

**信贷部员工工作总结六**

20xx年5月份，我在寻乌县支行信贷部实习了十多天。在这十多天的时间里，让我了解了并熟悉了小额贷款整套流程：咨询受理、征信查询、贷款调查、贷款的审查审批、贷款的合同签署、贷款的发放、贷后的检查、贷款的催收等方面。以下是我对这十多天实习的心得与总结。

小额贷款是邮储银行的核心战略业务，是县域机构生存与发展的“吃饭”业务，更是服务“三农”的主打产品。我作为一名信贷员，认识到了信贷业务对于银行的重要性，也深刻了解作为一名信贷员的责任和义务所在。对于如何在支行做好小额信贷业务，我有几点体会想谈谈：

我行信贷业务起步比其它银行晚，业务做得比其它银行小。不过小也有小的好处，因为这样我们就能集中力量做好小贷业务了。我们可以用比其它银行更高的职业素质来抓住优质客户，最起先的一点就是做好咨询服务。首先就要建立一支良好的队伍，利用团队搞好服务；其次要注重营销，搞信贷不能完全等客户上门，自己出门做宣传、搞营销，做上门服务才是王道；最后要健全考核机制，根据“谁营销、谁受益”的原则，分片开发，专人负责，加强信贷员的管理与分工，提高他们的业绩。

现在我们邮政银行信贷员的业务能力和工作能力良莠不齐的现象还普遍存在，所以才出现了有的业务做得很好，有的业务做得很差分级现状。要改变这一情形，只有不断地提升信贷员的业务能力。我觉得有必要每个月组织全行员工进行一次信贷业务知识和营销技巧的培训，确保他们滥记于心。每个季度组织进行一次考试，确保熟能生巧。

小贷的风险主要靠客户的信誉来保障，所以小贷的风险也不小。我们除了要求信贷员在业务上要精、熟、巧之外，在调查过程的防范风险之外，更要注重管理上的风险控制。一是加强信贷员的自评自估活动，确保信贷发展质量。二是建立清收组为信贷发展保驾护航，确保信贷资产质量。

伴随着时间一天天的过去，我的第一次实习体验也结束了。这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

**信贷部员工工作总结七**

根据学校的要求，本人在20\_\_\_年2月21日开始为期五周的时间在中国银行苏州吴中支行进行了毕业实习。在中国银行吴中支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了中国银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况作出以下报告。

一、实习单位简介

二、实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等;银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等;银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

三、实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。

对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四、实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的`业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，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。

**信贷部员工工作总结八**

一、实习目的：

通过直接进入银行实习，初步了解银行的各项业务的运行，学习金融知识在实际操作中的运用，为大三专业课的学习打下基础。

二、实习单位及介绍：

1、中信银行北京尚都国际中心支行业务部

2、中信银行相关介绍：中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。伴随中国经济的快速发展，中信实业银行在中国金融市场改革的大潮中逐渐成长壮大，于20\_\_年8月，正式更名为“中信银行”。20\_\_年12月，以中国中信集团和中信国际金融控股有限公司为股东，正式成立中信银行股份有限公司。同年，成功引进战略投资者，与欧洲领先的西班牙对外银行(bbva)建立了优势互补的战略合作关系。20\_\_年4月27日，中信银行在上海交易所和香港联合交易所成功同步上市。20\_\_年，中信银行成功收购中信国际金融控股有限公司(简称：中信国金)股权。经过二十多年的发展，中信银行已成为国内资本实力最雄厚的商业银行之一，是一家快速增长并具有强大综合竞争力的全国性商业银行。中信银行积极发展公司银行业务、零售银行业务、国际业务、资金资本市场业务、投资银行业务、汽车金融业务、托管业务、信用卡业务和私人银行业务等，并拥有一流的对公客户服务能力，领先同业的国际贸易结算业务、物流融资业务和资金资本市场业务，其中极具创新能力的投资银行业务以及特色鲜明的零售银行发展战略在业内享有很高的声誉。中信银行尚都支行业务部的业务主要涉及存款、个人住房贷款、出国留学贷款、中信银行指定商户家装家居贷款以及零售理财业务。

三、实习过程：

20\_\_年7月20日至8月1日之间我怀着激动的心情进入中信银行尚都分行进行实习，在为期两周的实习期间在业务经理的指导下我陆续接触到了个人住房贷款和中信银行指定商户家装家居贷款两大业务，并学习了相关的知识。首先，来到中信银行尚都分行我学到的第一个本领便是学会使用打印机。刚刚来到单位，由于对各方面业务还不了解，经理便指导我从最基本的整理资料做起，在这期间便学会了使用打印机并初步接触到了个人住房贷款合同，在接下来的日子，便逐渐开始学习个人住房贷款合同的内容。

通常情况下，个人住房贷款是以住房作为抵押这一前提条件的资金借贷行为，个人住房贷款的实质是融资关系而不是商品买卖关系，这样以住房为抵押担保贷款，风险相对较低，而个人住房贷款业务是中信银行尚都分行业务部最主要也是最具特色的零售业务之一。生活在精彩纷呈而又高消费高房价的首都北京，购房压力恐怕早已成为上班一族的最大压力之一了，对于那些急需购房而又资金不足的人们来说贷款购房无疑是最好的选择。而对于中信银行尚都分行的个人住房贷款业务，他们采取的便是争取各大楼盘进而开展个人住房贷款业务。中信银行尚都分行个人购房借款合同为抵押加阶段性保证合同，即贷款人必须先把房产抵押给银行，银行进行一系列程序后才能进行贷款的发放。合同涉及贷款人、借款人、共同借款人、保证人，贷款人即抵押权人为中信银行股份有限公司总行营业部，借款人即抵押人为客户，共同借款人可有可无，保证人为房地产公司。合同内容还包括借款日期、还款期限、还款方式、抵押担保及各项解释条款。一个完整的零售信贷报审卷还包括个人借款凭证、收入证明、中信银行信用卡申请表、预购商品房抵押权预告登记约定书等。接着便是贷款的流程，基本上为受理和调查、审查和审批、签约和发放、贷后管理四个环节，其中我主要接触的是贷前调查包括对开发商及住房楼盘项目的调查和对借款人的调查。对前者的调查主要针对开发商资信的审查、项目本身的审查及对项目的实地考察，对后者主要是审查借款人申请材料、面谈借款申请人及查询个人信用。个人住房贷款的贷后管理主要是档案管理及款项的催收，由于住房贷款还款期限较长，对于借款人的还款能力在还款期限内还存在一定的变数，因此有可能会出现贷款无法偿还的现象，对于这样的不良贷款的处理一般采取拍卖的形式，将抵押的住房进行拍卖后的所得款来偿还贷款多余的款项交还给借款人。

其次，接触到的便是与住房相关的指定商户家装家居贷款业务。此项业务的开展是中信银行与一些信誉良好的家装家居公司合作，对于购房装修需要贷款的客户在中信银行指定的商家购买商品享受优惠待遇。中信银行指定商户家装家居贷款主要涉及借款人(甲方)、贷款人(乙方)和保证人(丙方)三方，保证人一般为专门的担保机构，指定商户家装家居贷款还包括中信银行home卡申请表、个人借款申请表、借款合同、贷前调查尽职声明、贷款用途声明及证明和谈话记录，谈话记录是记录借款申请人和客户经理对合同内容进行的调查询问及解释。

学习了这两种业务的合同后，在业务经理的指导下我又了解了一些在实际中运用较多的有关个人贷款的基本知识，包括个人贷款的对象、利率及其调整、个人贷款产品的分类、个人教育贷款及涉及到的相关法律法规等。个人贷款的对象仅限于自然人而不包括法人，而合格的个人贷款申请人必须是具有完全民事行为能力的自然人，个人贷款的利率是按中国人民银行规定的同档次贷款利率和浮动利率来执行。个人贷款产品根据用途和担保方式分为不同的贷款，中信银行尚都分行经营的主要是按用途分的个人住房贷款。

最后，在业务经理的带领下我领略了柜台人员如何办理业务、如何与顾客进行沟通讲解相关业务的内容，使我受益匪浅。

四、实习体会：

为期两周的实习虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中是人很重要的一部分积累和经验，我相信这两周的实习生活对我大三大四的生活学习甚至以后真正走上工作岗位都会有很深的影响。通过这两周在中信银行的认识实习我有以下几点体会：

1、从课本中学到的金融知识与实际工作所用的知识还有很大差距，在今后的学习中不能仅仅局限于课本，应该多关注一些金融方面的时事动态。社会在不断发展，金融行业也在不断发展如果在校期间只抓住课本不放，那将来到工作岗位上自己仍然是一张白纸，会给自己带来更大的工作压力。在中信银行实习期间涉及到的贷款方面的内容在《商业银行经营管理学》这门课程中学到过，但是书本上只是涉及基本的知识框架，与实际中贷款业务的经营有很大区别。

2、通过这次在中信银行实习我深切的感受到现实生活与学校生活的不同。我们都这样说大学是个小型的社会，我们读大学是边学习边感受社会，可是当我真正的加入上班一族的行列之后才感觉到大学这个社会还是那样美好，那样的理想。实习期间，每天早上六点多起床然后去挤公交车，本来30分钟的车程可是在这拥堵的北京却要用40-50分钟才能到达，就算每天只是坐在办公室里而不用做事，这样天天挤公交车在这个炎热的夏季是很难熬的。在业务部的这些天，每天早上看着同事纷纷把早饭带到办公室，吃完就开始忙碌一天的事情。看到同事们天天不停地接打电话、敲打键盘、出去见客户，到周末还要参加公司的培训，一到月底还要担心自己的任务是不是完成了，只有周末没有寒暑假，学校的日子跟这些比起来安逸了许多，最起码不用每天去挤公交车、不用整天在外奔波见客户。通过和同事们聊天，我发现他们的生活压力还是比较大的，生活在北京这样的大都市虽然有很多诱惑，很多丰厚的待遇，但是面对现在购房困难的现状，即便是他们争取到了某个楼盘，可是房子销售不出去他们很艰难地完成每个月的贷款任务量，这样给他们带来了很大的压力。现实生活就是这样残酷，可是我们又不得不在这个残酷的现实中生活下去，所以要顶着压力努力着不要被现实打败。

3、无论在何种环境中，人际交往都是很重要的一方面。在中信银行实习的这些日子，我充分体会到了各位同事是如何面对不同的客户进行不同沟通的，有些时候不免会遇到一些比较刁钻的客户打来电话询问各种事情，但是他们依然耐心为客户解释着，虽然有些时候他们也会有小小的抱怨，但是他们永远不会违背职业道德。然而人际交往不仅仅指我们与客户之间的交流还包括同事之间的相互交流，虽然工作上有压力但是闲暇之余他们还是会笑对生活，谈笑风生这让整个办公室洋溢着快乐的气氛。在这里我并没有感受到那种勾心斗角，而是各位同事相互帮助，体现出一种团队精神。

总之，通过这两周的实习，我不仅学到了与专业相关的知识，还学到了不少在生活中人际交往中的道理，这些都将为我的大三生活学习以及个人规划埋下一个好的伏笔。

**信贷部员工工作总结九**

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，xxx对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格;其二是从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

尽快进入工作角色由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料;二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

保证新增贷款质量客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵(质)押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良贷款在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摈弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

**信贷部员工工作总结篇十**

大三暑期我进入到中国农业发展银行\_县支行进行了为期\_周的毕业实习。实习期间，在单位部门领导和其他同事的帮助下，我大致了解了中国农业发展银行的运作以及业务的往来情况，也使自己的实践水平有了进一歩的提升。

一、实习目的：

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加^v^资本^v^，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在中国农业发展银行泸西县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

二、实习单位：

中国农业发展银行泸西县支行

三、实习岗位：

四、实习方式：

自主实习

五、实习单位简介：

六、实习内容

我在中国农业发展银行泸西县支行的实习主要是在信贷部门实习，信贷部是屮国农业发展银行比较重要的部门之一。中国农业发展银行目前的主要业务是：

1、办理粮食、棉花、油料收购、储备、调销贷款;

2、办理肉类、食糖、烟叶、羊毛、化肥等专项储备贷款;

3、办理粮食、棉花、油料加工企业和农、林、牧、副、渔业的产业化龙头企业贷款;

4、办理粮食、棉花、油料种子贷款;

5、办理粮食仓储设施及棉花企业技术设备改造贷款;

6、办理农业小企业贷款和农业科技贷款;

**信贷部员工工作总结篇十一**

眨眼间，20xx年即将结束，回首这一年的工作，总结如下：

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，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，在坚持经常不断学习政治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，作为支行信贷部的审查岗，20xx年我通过竞选继续着审查岗这个岗位，对于此我熟悉而又陌生的岗位，说熟悉，是因为我之前也是从事的审查工作，说陌生，是因为信贷各项制度均在不断地健全完善，很多新的规定对我来说十分陌生。所以，在实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，向身边的同志们学习，积极参加县行和市行组织的相关业务知识培训，我认为不懂不要紧，只要我肯学，只要我努力，一份耕耘就会有一份收获！通过学习提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

作为一名审查岗，我深知身上的重担。我坚持贷款的“三查”制度和行里制定的一系列信贷管理制度，不继拓宽自己的业务能力，不放过对xx信贷资产有风险的审查，合理地提出自己的审查意见，把握贷款发放的合法性、合规性！坚决杜绝信贷员的一些人情做法，按信贷规范操作程序办理，努力使信贷工作上规范化。同时，我也帮助信贷员整理信贷档案（一些基础资料）。我深知，审查这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成，但我坚持做到了及时完成任务，今天的事今天做，绝不拖拉到明天。

除做好本职工作之外，本人服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为xx经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在营销工作中，我继续着自己对定活期存款的兼职客户经理工作，并把它作为一项义务对待，为xx的储蓄余额增长贡献一份自己的力量。没有规矩不成方圆，我始终能够遵守行里的各项规章制度，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，并经常加班加点，从无怨言，树立良好的形象，受到领导和同志们的好评。

经过一年来的努力，我在工作中取得了一定的成绩，基本能胜任此岗位，但还存在着很大的差距和不足：

一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展的需求，

二是开拓进取，创新意识不足。

三是对我行新的信贷业务及知识向信贷员传达的深度不够。

在新的一年里，我要加强政治和业务的不断学习，团结同志，勇于创新，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，我相信自己能做一名合格的xx员工，当好xx的资产的看门人。

**信贷部员工工作总结篇十二**

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20xx年下半年工作计划如下：

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。

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。

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。

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。

明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。发放贷款时，应多办理抵押，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。

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。

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

**信贷部员工工作总结篇十三**

实习地点：

湖北省襄樊市

实习单位：

中国银行襄樊分行营业部

实习时间：

7月23-8月

实习岗位：

大堂经理助理

实习工作内容：

接待客户，产品介绍，为客户答疑。

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行;作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的.宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床;8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作;中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班;回到家吃过饭已是晚上7：00;吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉;几周以来，从没迟到过，更没早退，——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励!两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获!

最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

体会一，信心。还清楚地记得第一天见杨行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的杨行长也说不出一句有底气的话。但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许杨行长本身不是那么可怕，呵呵。

体会二，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，每一份填单都不能出错，错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的。

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的业务，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了。

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，不是有谁说过：“客户永远是上帝吗?”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间。

虽然只有短短的几星期，但是我的感慨实在太多太多了。有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊!”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位哥哥姐姐们——杨阿姨、庞经理、李姐、小丽姐、曹燕姐、詹阿姨、小严、肖大哥、曾哥。当然，还有可亲可敬的支行的朋友们，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的。”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，我会以最饱满的热情继续我的工作，珍惜现在的每一天。

**信贷部员工工作总结篇十四**

20xx年年初我部贷款户数为24户，金额 万元，截止到年末贷款户数为22户，比年初减少4户增加2户，金额 万元，比年初 万元，成功的起诉了一笔不良贷款（朱成山），现在执行阶段。

（一）有利因素：

1、借款人作到及时还息，配合我部的各项工作。

2、借款人经营正常，没有停产状况。

3、部门人员有一定的工作经验，办理业务准确及时。

4、成功的按照支行计划进行贷款压缩和收回工作。

（二）不利因素：

1、我部有三户借款人投资房地产开发，现在我市的房产销售一般，借款人短时间内还款有困难。

2、工作中侧重于营销工作，影响贷后检查工作。

3、有一户借款人处于逾期状态没有收回，影响行里的指标。

4、我部有三户借款人为学校，其中基建项目已经结束，但三年内还清贷款有困难，因为现外欠工程款600万元左右，同时在市交行现有贷款190万元。另外两户正在扩建校园，资金紧张，近三年内不能还清贷款，上述三户借款人经营较好，发展前景好，将会是其它银行营销的目标。

5、贷款企业的分户管理，导致同是部门人员对其了解不全面，发放贷款时出现签字难的现象。

6、掌握的专业知识不足，虽然没有影响工作，但将会影响部门的前进。

（三）20xx年信贷工作

1、针对房地产开发投资的借款人加大收回贷款本金力度。

2、加大催收不良贷款力度。

3、催中级法院执行朱成山房产并拍卖。

4、收回三笔贷款。

5、重点压缩贷款本金。

6、结合行的股本情况，针对制定相应的方案。

7、营销汽车配件和卜奎南大街附近商户的贷款。

8、调查根据具体情况，决定是否为其投放新贷款。

9、营销优质客户的贷款。

10、营销按揭贷款。

11、贷后检查做到双人检查，严格执行检查手续。

12、每月（季）及时催收利息，确保不欠息。

13、认真办理每笔贷款，严格按制度操作，减少风险。

伴随着20\_\_年尾声的悄悄临近，我走上业务部经理岗位半年多了，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，真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在公司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、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。面对业务部经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结。让我对放款业务工作有了新的认识，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，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。不断充实自己。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、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。慢慢接触居间借款工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的客户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好客户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予借款支持。对于以恐吓手段申请借款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了借款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请借款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

3、坚持借款原则，做好借款调查。我深知：信贷资产的质量事关我公司经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔借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、借款风险度的测定，直至提出放与不放的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在放款前调查时，我做到了“三个必须”，即借款条件必须符合政策、借款证件必须是合法原件、借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，保证了借款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收。做好前期催收到期借款，及时协助回收部工作，确保我公司到期借款的及时收回。

三、一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开公司领导的大力支持。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。

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，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

xx 年已经过去，回顾这一年的工作经历确实令我感慨良多。

xx 月份，我从分行借调至省行，在这个新的集体里，我学习到了许多新的知识，无论视野还是业务能力都得到了很大的提高。在这里我要感谢大家对我的帮助，感谢领导为我提供了这样的一个平台。

二级分行与省行的业务既有联系又有区别。银行业务是一环扣一环的一个整体，虽然各部门具体分工不同，但仍然是联系在一起的。作为一个从基层来的员工，通过这段时间的工作，使我将原来与现在的工作内容整合在一起，完整的理解了业务的整体流程，更好的理解了业务的实质。在处理与二级行的业务中，我能准确的把握二级行的需求，及时的为他们提供服务。

记得当我刚加入部门时，发觉这里的工作内容、工作环境都和以前单位大不相同，我就像刚毕业的大学生一样无所适从。在这里我要十分感谢各位领导及同事对我的帮助，大家都十分耐心的指导我这个新人，我也从零开始，熟悉各种规章制度、业务流程。渐渐的我对公司业务有了一定了解，发现这里的工作需要我们站的更高、看得更远，我努力的提高自己的业务水平，使自己能够适应这个新的平台。

xx年我主要做了以下具体的工作：票据组的基础性工作。在此期间主要负责制作每日贴现日报、核准贴现价格及贴现量、审核“保贴“承诺业务、协助投行部上报“乾图理财”及日常调节维护 cbd 系统。

20xx年5月份，我在\*\*县支行信贷部实习了十多天。在这十多天的时间里，让我了解了并熟悉了小额贷款整套流程：咨询受理、征信查询、贷款调查、贷款的审查审批、贷款的合同签署、贷款的发放、贷后的检查、贷款的催收等方面。以下是我对这十多天实习的心得与总结。

小额贷款是邮储银行的核心战略业务，是县域机构生存与发展的“吃饭”业务，更是服务“\*\*”的主打产品。我作为一名信贷员，认识到了信贷业务对于银行的重要性，也深刻了解作为一名信贷员的责任和义务所在。对于如何在支行做好小额信贷业务，我有几点体会想谈谈：

**信贷部员工工作总结篇十五**

一、实习目的：

本实验课应用商业银行综合业务教学软件、信贷业务教学软件，学习和模拟商业银行的储蓄业务、对公业务，信贷业务、结算业务、代理业务等操作要领，通过直观和配套的操作性模拟实验，使自己置身于现实银行业务氛围中，进一步熟悉商业银行业务的全过程，提高动手能力，加深对商业银行经营管理实践的理解，使理论与实践相结合，培养综合运用所学知识分析和解决实际问题的能力以及自学能力。

1. 强化对所学知识的掌握和巩固，为以后的从业打下基础。

2.解各种操作的流程，知道银行的业务主要进行的步骤。

3.解各种凭证，能做到在看到各种业务时想起对应凭证，加强对课堂所学知识的理解。

4.识各种不同单位个个体的操作。

5.培养综合运用所学知识的分析和解决问题的能力和自学能力。

二、实习内容：

商业银行综合业务模拟上机实验

1、实验地点：教2 —106

2、实验软件：银行综合教学软件及银行信贷业务教学软件(金蝶kis专业版)

3、实验时间：第1周 — 第8周。

4、上机安排：16学时上机， 时间：星期一，上午10：15—12:00

5、实验分组：参加的学生在指导教师的安排下进行上机操作。参加实验的学生要遵从指导教师的要求，有疑问或其他事宜要及时与指导教师联系。

6、操作方法：结合具体案例进行操作。

三、案例举例(活期储蓄业务)

(一)、业务介绍:

**信贷部员工工作总结篇十六**

一、关注申报工行的项目进展情况。向工行申报的新县城基础设施建设项目，贷款亿元；中部城乡一体化项目，贷款亿元；新材料产业基地项目，贷款亿元。

二、关注向农行申报的贷款2亿元甜水城乡一体化项目。争取得到农行支持，全力配合农行办理贷款手续。

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。

**信贷部员工工作总结篇十七**

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

xxxx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对xxx户客户进行了评级、授信。认定xxx家a级信用企业，xxx家aa级信用企业，xx家aaa级信用企业，xx家bbb级信用企业，xx家bb级信用企业。授信金额xxxx万元，其中贷款xxxx万元，承兑xxx万元。分别对xx户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额xxxx万元，其中贷款xxxx万元，承兑xxxx万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。

在实际工作中：

一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。

二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。

三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。

四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户的各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

xxxx年度，共计审查各类信贷业务xxx笔，金额xxxx万元，其中贷款xxx笔，金额xxx万元;承兑汇票签发xxx笔，金额xxxx万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。

本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员xxx户，超额完成了银监分局下达的xx户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

**信贷部员工工作总结篇十八**

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。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，辛勤浇灌信贷花立足本职某进取，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。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。

**信贷部员工工作总结篇十九**

本人由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在\_\_银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

表格的填写方面，由于\_\_银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民银行支付清算系统)，在\_\_银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今\_\_银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为\_\_银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计 的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计 各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在\_\_银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

**信贷部员工工作总结篇二十**

信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

会计业务

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的.是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资;“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业

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！