# 关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-04-15

*关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)一一身正气，做一名合格的贷款营销员。认为，要当好一名主管信贷员，首先要当好一名贷款营销员，自己又是信用社副主任，更要以身作则。打铁先要自身硬。为了保证自己的贷款营销质量，他总是对自己高标准、严要求，严格...*

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)一**

一身正气，做一名合格的贷款营销员。认为，要当好一名主管信贷员，首先要当好一名贷款营销员，自己又是信用社副主任，更要以身作则。打铁先要自身硬。为了保证自己的贷款营销质量，他总是对自己高标准、严要求，严格按照联社信贷管理制度规定发放好每一笔贷款，确保贷款“放得出、收得回、不沉淀”。在营销贷款实践中，他还为自己制定了一条原则，即“认真调查，精心论证，大胆营销，严格管理”，对符合贷款条件的贷户坚决予以支持，对不符合贷款条件的不论是什么背景和关系，他坚决抵制。无一笔形成逾期和风险，较好地实现了贷款安全性、流动性和效益性的统一。

一心求索，做一名优秀的主管信贷员。主管信贷员的职责与一般信贷员的区别在于除搞好自身贷款营销外，还要搞好信贷管理，帮助其他职工搞好贷款营销，最大限度地保证信贷资产安全。深刻认识到，要当好一名普通贷款营销员不容易，而要当好一名主管信贷员就更难,在实践中，他是这样做的：

一是坚持原则，把好贷款审查关。主管信贷员的一个重要职责就是对贷款的合法合规性进行审查。因此，信贷人员每申报一笔贷款，他都要首先审查其合规性，看是否符合国家产业政策，是否具有主体资格，申报资料是否齐全、真实，是否冒名顶替或借新还旧等，对有上述违规违纪现象的贷款，他一律不予受理。

二是改进服务，做到防患于未然。严格信贷管理并不等于限制信贷业务的发展，相反，严管理是为了更好、更健康地发展信贷业务。深刻认识到，贷户离不开信用社的支持，信用社更需要培植黄金客户才能生存、发展和壮大。因此，在贷款上也要讲服务，这一服务主要体现在贷后管理中。他作为主管信贷人员，总是每月提醒贷款责任人定期开展贷后跟踪服务检查，要求责任人写好跟踪服务检查记录，对存在隐性风险的贷款，他总是和责任人一起上门检查、服务，一方面看贷户资金运用是否合理，另一方面了解其生产经营中存在的困难和问题，掌握第一手资料，及时帮助贷户解决问题，化解矛盾，提高生产经营效益，最终提高信贷资产质量。

信贷管理做到严。对信用社来说，存款是立社之本，贷款是效益的源泉。如贷款投放好了能实现社农双赢，如果投放中把不住关口，将给单位造成不可估量的损失。为此我在贷款发放中总是严把质量关，心中时刻想着农民，克制私欲，抵制不良风气(不请客不送礼，想贷款不容易)，金钱面前不伸手，在利益面前不动心

一往无前，做一名全面发展的好员工。在搞好本职工作的同时，还努力当好助手，做好主任的参谋，事事以大局为重，积极为信用社的发展献计献策。工作之余，他毫不放松学习，综合素质不断提高。

参加工作以来来，通过自己的不懈努力多次被联社评为先进工作者和优秀行员，面对这些成绩，他不骄不躁，永不满足。他说：“成绩属于过去，我深知自己的工作离组织上的要求还很远，凭着一个年青人的热情，凭着一名共产党员的赤诚，凭着对信合事业的执着追求，我会在今后的工作中加倍努力，为信用社的改革和发展作出更大的贡献!”

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)二**

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。

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)三**

20xx年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率。

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措施，全年审查及打印审查材料3，000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“20xx年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)四**

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。

进入参加工作以来，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。

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)五**

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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

**关于信贷员工作个人述职报告模板(推荐)六**

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，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我的努力工作了。

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，来到已拿回那个工作后我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，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，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。在xx年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%；贷款收息率0%。全年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%；实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润00万元，同比增加00万元，增长了00%；所有者权益达00万元，其中，实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

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000万元，较年初增加000万元，增长00%，完成上级分配任务的00%；存款月均余额达00万元，完成分配计划的00%。

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00万元，较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万元，较年初增加00万元，增长00%。其中农业贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%，较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00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《贷款五级分类实施方案》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0笔，金额0万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。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0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

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。今年对三墩、临水、铧尖和银达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0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

（二）广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比xx年末增长xx万元；定期存款xx万元，比xx年末增长xx万元。

（三）倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到（建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细）；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信贷款金额0万元，其中一级信用户0户，金额0万元，二级信用户0户，金额0万元，三级信用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个；授信企业0家，授信金额达到0万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。xx年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元；

xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

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！