# 推荐信贷员的述职报告如何写(3篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-03-19

*推荐信贷员的述职报告如何写一一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能，信用社员工个人工作总结。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，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，特别是在今年开展的“镇平现象”大...*

**推荐信贷员的述职报告如何写一**

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能，信用社员工个人工作总结。

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，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，特别是在今年开展的“镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。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，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大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。

二、大力组织存款，提升信用社形象。

大家都知道：存款是信用社生存和发展的基础，也是支农资金的重要来源，只有大力组织资金，才能提高支农实力和社会信誉度，我一是经常服务上门，储户无论金额大小，路途远近，只要储户说一声，我都以最快的速度为其办理业务;二是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面，通过多种形式开辟储源，一人干信合，全家齐帮忙，全家人都变成了业余揽储员，三是做到腿勤、嘴勤，经常奔波于村镇之间，凡是认识的单位或个人，一听说手里有宽裕的资金，我都会去做工作，当信用社的宣传员，把农村信用社的服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户，个人总结《信用社员工个人工作总结》。 在今年开展的储蓄竞赛活动中，揽储20万元，占任务10万元的200%。

三、加大盘活力度，提高信贷资产质量

盘活不良贷款是我们今年工作的重点，同时也是难点，近几年，贷户的法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我们工作的老大难。我利用各种政策，做好贷户的思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识提高了，还款积极性也就提高了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户的家庭情况、经济状况、邻里关系都记的一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中做思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情的去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

在今年开展的不良贷款“双降”活动中，我按照社里的部署，和天祥为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社的不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早贪黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我们发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战的作风，采取早堵晚缠的作战方式和政策攻心术，苦口婆心的讲政策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会的恶劣影响，迫使其还贷。仅9—12月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

四、营销贷款，做好守信卡发放工作

今年8月份联社推出了贷款守信卡业务，在营销守信卡工作中，我和所包三个村的村领导一起，认真对该村的农户进行调查、筛癣评定工作，对照信用户评定条件和标准，严把质量关，建立健全信用户经济档案，按守信卡贷款管理的要求，完善相应的担保手续，为了保证评定质量，我经常奔波在农户当中，搞农户调查、建立经济档案、信用户的核查等工作，特别是我社在宋沟村召开的首场发卡会放贷现场会后，树立了农村信用社的良好形象，引起了村民的高度重视，都纷纷主动申请办理守信卡，止12月，建立农户经济档案份，办理守信卡份，发放守信卡贷款笔，金额万元。

五、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的各项规章制度，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，身为信合员工要情系“三农”，做到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自己的嘴和手，树立良好的形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁“不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉政关，拒收礼物多次，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，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，二是深入所辖基层，扎扎实实工作的力度不够，三是开拓进取，创新意识不足。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，做一名合格的信合员工，为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

**推荐信贷员的述职报告如何写二**

我原是黄梅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1993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。

**推荐信贷员的述职报告如何写三**

本人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，并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，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，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。

20\_\_\_\_年即将结束了，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，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作了。

今天借这个机会，我将20\_\_\_\_年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到\_\_%;贷款收息率\_\_%。全年实现总收入\_\_万元，较上年增加\_\_万元，增长\_\_%;实现净利润\_\_万元，社社盈余。实现净利润\_\_\_\_万元，同比增加\_\_\_\_万元，增长了\_\_\_\_%;所有者权益达\_\_\_\_万元，其中，实收资本和资本公积分别达\_\_\_\_万元和\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_万元，较年初增加\_\_\_\_\_\_万元，增长\_\_\_\_%，完成上级分配任务的\_\_\_\_%;存款月均余额达\_\_\_\_万元，完成分配的\_\_\_\_%。

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

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额\_\_\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_\_\_%，较年初下降\_\_\_\_个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%，关注类贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%，不良贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%。

其中次级类贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%，可疑类贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%，损失类贷款\_\_\_\_万元，占比\_\_\_\_%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降\_\_\_\_万元，占比下降\_\_\_\_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》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\_\_笔，金额\_\_万元，杜绝打回上报贷款\_\_笔，金额\_\_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\_\_笔，金额\_\_万元，发出预警整改通知\_\_个社，涉及金额\_\_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\_\_\_\_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\_\_家，投放金额\_\_\_\_万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

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！