# 最新银行信贷工作总结及下一年工作计划(模板15篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-05

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇一**

事的帮忙指导和我个人的自学努力下，透过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到此刻的岗位主角中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元；完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、级××笔；完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。xx地审批组属于行内审批部门，应对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户带给优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自我的最大努力帮忙经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常透过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实状况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮忙解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策带给依据，实现xx银行利益的最大化。xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。

如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，超多工作时光都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时光和精力。我透过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。

此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；用心参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，明白了哪些是就应重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一向存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团就应在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理决定，认识到自我的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要透过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。

除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。个性是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工个性是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行适宜的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。

一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自我的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇二**

回顾20xx年，在各位领导和同志们的关心、支持和帮助下，我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想，在学习上自我加压，上积极进取，生活上严格要求，全力协助xx分管信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项，较好地发挥了综合管理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报告如下：

我的20xx年，可以用10个字来概括，那就是：既默默无闻，又轰轰烈烈。默默无闻表现在：信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项特别需要深入，需要细致，需要默默无闻；轰轰烈烈表现在以下几个方面：

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况，结合市场实际，我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前，由于我行的信贷文化比较落后，推行风险承包责任制后，既提高了支行客户经理的风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户xx集团有限公司、汽车内饰件有限责任公司、电子有限公司等39家企业获得xx银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、塣大我行的优质客户群产生了重要影响。

　四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理基本迈入了正轨具体表现在以下几个方面：一是职责分工基本明确；二是信贷管理系统得到进一步优化；三是信贷档案完成了一期交接；四是完成了引资上市所需信贷资料的准备；五是迎接了各种专项检查6次；六是组织了全行的信贷培训5期。

作为一名党员干部，我深刻认识到廉洁自律的重要性，并以推进案防为契机，认真学习银监会的“十三条军规”，坚持踏踏实实做事，堂堂正正做人，在具体的中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的\'影响谋取不正当利益；没有私自从事营利活动的行为；遵守公共财物管理和使用的规定；没有假公济私、化公为私的行为；没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边人员谋取利益；做到了勤俭节约，没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时，为了防范商业贿赂，还拟订了《授信人员廉洁自律暂行规定》，签订了《反商业贿赂承诺书》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为。

一年来，本人在思想素质、理论水平和能力等方面取得了一定的进步，组织和协调能力也得到了一定的锻炼，但中还存有一些差距和不足，与我行当前快速发展的要求相比，还有一些应该改进的地方，主要表现在以下三个方面：

（一）理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦，思想上存有“惰性”，有时借口忙、事务多，放松了对学习的要求，缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行年限长，有一定的理论功底，满足于浅尝辄止、浅显认识，缺乏对理论的深刻理解，忽视了金融理论的不断更新。

（二）思想还不够成熟。在创新上做得还不够，缺乏新点子、新办法，有时中存在懒惰和急躁情绪，在改革创新和锐意进取方面存在不足。

（三）还不够深入。方法有时简单，遇事不够冷静，缺乏一抓到底的作风和精、细、准的方法，布置得多，检查得少。

（一）和谐是一种生产力

回顾一年来的，我切身感受到：信贷部是一个和谐、务实、高效的团队，在这个团队里，既有分工，又有协作，相互配合，相互支持。在这样的团队里，心情舒畅，干劲很足。

（二）团队是力量的源泉

从资料库建设到案件综合治理，从迎接有关部门的检查到整改报告从结构调整到考核任务的完成，时间紧，人手少，任务重，但我们都圆满地完成了。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇三**

现20xx年，风险管理部在xxx党组的正确领导下，干部职工团结一心，工作中坚持务实、谨慎的办事原则，并积极进行业务创新，不断根据发展需要进行新措施、新制度的制定与实施，为xxx的发展起到了一定作用。现将我部室今年工作实际情况总结报告如下：

今年工作中，风险管理部干部职工在积极提高业务理论水平与业务操作能力的同时，通过学习与交流等方式加强了思想素质的培养。工作中能够较好的树立全局观念，面对困难大家能心往一处想、劲往一处使，针对具体业务，能够以集体利益为重，敢于表达自己的看法，在防范风险方面起到了积极作用。总体讲，经过一年的学习与锻炼，我部室的综合素质有了进一步的提高，队伍得到锻炼，为今后工作的向前发展奠定了队伍基础。

针对今年我行存款工作出现的新问题，我部室在资金计划中及时调整思路，从考核制度、激励机制等方面着力营造全员组织存款的氛围，推动全区存款工作向前发展。

为提高各单位存款工作的积极性，我们根据业务发展需要，按照领导要求，以“重奖不重罚”为原则，进一步完善了存款奖惩制度，从内部制度入手使全区存款工作更具活力。今年工作中，我们注重了对各支行存款工作的动态管理，密切关注各单位存款余额的变化情况，能够及时了解他们遇到的困难与问题，并制定有效措施。

今年，我部室在做好资金投放工作的同时，将工作重心放在风险管理方面，加强贷款审查和风险监控，深化贷款的整体管理工作；更新信贷管理观念，全面推行贷款五级分类工作；提升信贷管理电子化水平，深入做好信贷管理系统的上线工作；加强客户经理队伍管理，完善客户经理考核办法；加强业务创新，拓展信贷品种；完善信贷业务流程，严肃信贷纪律，充分发挥了部室职能，在xxx整体风险管理中发挥了重要作用。

1、贯彻落实“审贷分离”制度，加强风险管理。我部室认真落实贷款审查的工作职责，坚持审查中的独立性，对公司业务部报送的企业流动资金贷款、支行报送的超权限农户贷款手续资料，严格审查其基本要素、主体资格、贷款用途等方面的合规合法性;审查核定客户信用等级，分析、揭示企业的财务风险、经营管理风险、市场风险等，提出风险防范的措施;通过经营决策系统查询和二次调查，严格防范农户多头贷款。根据审查结果，提出明确的审查意见。审查同意办理的，提交xxx贷审委审议。对于不符合国家产业政策和信贷政策的贷款，决不做“好好先生”，严格按规定退回，防范信贷风险。在贷审委指导和要求下，进一步完善贷款审议制度，按照“一人一票”的原则，印制《贷审委审议用票》，做好贷审会会议记录，根据会议记录和表决结果，报送有权审批人决策，对需上报咨询的贷款，按要求上报大额贷款咨询委员会咨询；对公司业务部填制的信贷合同、借款凭证及抵、质押登记手续严格审查，防范操作风险；全面做好贷款的风险监测和控制工作，及时分析信贷资产质量变化的原因和趋势，提出加强风险管理的措施，在信贷的审查环节和整体管理中，力争将风险降至最低。

2、高标准、严要求，全面做好五级分类工作。20xx年风险管理部在xxx风险管理委员会领导下，克服客户信息不对称、信贷管理电子化水平落后、信贷人员素质相对不高等困难，树立信心，强化集体意识，全面推进贷款四级分类向五级分类的整体过渡。我部多次举办贷款五级分类培训班（会），使五级分类人员熟练掌握了五级分类的内涵、核心定义、分类标准、分类程序和分类方法。下发了五级分类实施方案和实施细则，制定了分类整体计划，明确了各类贷款尤其是损失类贷款的分类要求，为五级分类工作奠定了良好的制度基础。

对各部门、支行的分类权限和应承担的职责进行了明确分工，根据上级部门对五级分类过程中提出的要求，及时传达并积极整改。成立了贷款五级分类督导小组，以风险分类工作的及时性、准确性和操作规范性为原则，定期对辖内xxx分类工作进行检查督导。与其他部门密切配合，及时解决分类中遇到的电脑、打印机等电子化设备不足问题。按照风险管理委员会授权，对贷款分类结果进行认定，并对需上报的贷款分类结果提出审核意见。

做好分类资料收集工作，要求借款人、担保人的各项资料必须收集齐全；超过支行认定权限的必须填列相关资料上报xxx；贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报xxx认定。同时根据上级文件和通知精神及时进行整改，确保五级分类工作的准确性、真实性。在风险管理委员会领导下，我部室人员以积极进取的态度，求真务实的作风，顺利完成了x月-x月末的季度贷款五级分类，并使其成为一项长期性、持续性的工作。

贷款五级分类工作不仅真实揭示了资产质量，更重要的是通过五级分类实践操作，信贷工作人员的风险预测、风险分析和风险防范能力普遍有所提高，素质有所增强；树立了第一还款来源作为偿还债务最有保障来源的信贷管理观念，有利于形成“识别风险-发现问题-及时举措-改进信贷管理”的良性循环，为进一步改善信贷管理、提高风险防范水平、提高信贷资产质量奠定了坚实基础。

3、做好企业信用信息基础数据库录入和信贷管理系统上线工作，提升金融电子化水平。今年是我行金融电子化建设的重要一年。

一是人民银行原有的银行信贷登记咨询系统向企业信用信息基础数据库逐步转换，我部室统一组织，精心安排，充分发挥吃苦耐劳的精神，加班加点，顺利完成了我行企业客户信息录入和系统转换的各项任务要求。数据库的建成和运行，将有利于我行与其他金融部门加强协作，在企业信贷方面实现更充分的信息共享，进一步防范信贷风险。

二是全市农村xxx信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村xxx信贷业务电子化管理的重要举措，为按时完成市办计划部署，我部室多次组织培训，使相关信贷、会计人员熟练掌握数据采集、移行、贷款业务办理等方面的知识，为按时完成信贷管理系统上线的各阶段任务目标打下了良好基础。针对数据采集、移行和业务办理中出现的相关问题，及时反馈市办解决，确保信贷业务的正常办理。信贷管理系统正式上线以来，通过我部室和基层信贷人员的共同努力，充分发挥了其加强贷款管理，防范多头贷款、违规贷款、跨社区贷款的积极作用，必将有利于今后我行整体信贷资产质量的提高。

4、完善客户经理激励机制，强化制度激励效应与约束力。本着责权利统一的原则，进一步完善了客户经理考核办法，根据客户经理管理贷款的质量，确定不同级别的考核工资提取比例，进一步提高了客户经理承担风险与收益的透明度与可预见性，使客户经理个人收入与工作强度及工作质量的联系更为紧密，考核制度的激励作用得以有效发挥，客户经理尤其是下岗客户经理加强贷款管理和收贷收息的积极性明显提高。制度本身对小额贷款风险的消化、控制能力得到进一步加强，成为小额信贷业务健康发展的重要制度基础。x、创新信贷品种，促进业务发展。一是根据我区个体私营经济发展较快的实际情况，推出了个体工商户授信，这一业务品种具有授信范围符合实际、业务办理程序简单、担保方式灵活的优点，成为农村xxx争夺个体工商户金融市场的有力武器。同时为做好风险防范工作，我部室制定下发了《xxxx区农村xxx个体工商户授信管理办法》，明确个体工商户授信的管理办法、分级权限、业务办理流程、责任追究办法等，确保个体工商户授信的信贷资产质量，有效防范风险的发生。截至xx月末，共发放个体工商户贷款xxx户，金额xxxx万元。二是针对区内众多企业依托我行xxx石化公司开展化工产品的生产、营销和对外贸易的实际情况，推出了企业仓单贷款。该贷款品种具有xxx、贷款企业、仓储企业“三赢”的优点，受到广大民营企业的欢迎。同时我部室严格仓单贷款的审查条件，完善贷款程序，做到了业务创新与风险防范并重。

5、开展信用评定，促进信用工程发展。xxxx年我部室依据上级要求，组织开展了信用评定活动。此次信用评定是树立良好社会道德风尚、扩大xxx知名度的一项重要举措。在评定过程中严格把关，确保评定质量，将评定工作与贷款营销、争取优质客户群有机结合，取得了良好效果，共评定信用乡镇x个，信用村xxx个，信用企业xxx家，信用农户xxxxx户，信用个体工商户xx户。在“信用xxxx”建设中发挥了积极作用。

为改善我行经营结构与收入结构，增强农村xxx同业竞争力，我们积极联系，不断创新中间业务品种，取得了良好效果，截止xx月底，万元，%。

1、积极稳妥开展银行承兑汇票业务，在完善xxx服务功能、壮大存款规模的同时，亦有力推动了中间业务的发展，由此项业务产生的收入已达xxx万元。

2、积极与各家被代理客户联系，大力发展无风险代理类中间业务品种，主要是代理保险业务。xxxx年我部室组织了保险代理竞投标活动，根据各家保险公司提出的保险方案、理赔手续、手续费比例等要素，择优选择了x家保险公司开展办理小额信贷保险业务。竞投标活动的开展，有利于提高保险公司的积极性，促使保险公司加快理赔速度，保证服务质量，同时对化解我行信贷风险，提高中间业务收入有积极作用。截至20xx年xx月底，万元。

3、要求各单位根据自身实际，大力开展代发工资、代收业务款等业务，虽然此类中间业务不会代来业务收入，却扩大了xxx影响，增加了存款规模，为提高整体盈利能力创造了条件。

今年在资金头寸方面，我们根据以往经验，结合实际，针对有可能出现的问题，早计划、早准备，密切关注资金头寸等指标的变化，保证了我行经营的流动性与安全性。xx月底，我行现金及周转金xxxx万元，存放同业款项xxxxx万元，可用资金净额xxxx万元，％。

总结一年工作，不足之处主要集中两点：

（一）由于人员配备原因，我部室对支行的业务辅导及检查较少，未能很好的与一线信贷员进行交流，致使对目前信贷业务具体开展情况及员工业务、思想状态把握不够。

（二）对企业的贷后检查力度不够，对全区企业客户的经营情况掌握不够全面。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇四**

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据xx和上级下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关xx业务规章和业务知识，提高自身的\'业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使xx各项工作遵章依法运行。

努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据xx的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

1、根据xx区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

年底存款余额x万元，净增额x万元，完成计划的x%，各项贷款余额x万元，增加x万元，存贷x%，控制在合理比例之内；不良贷款余额x万元，下降x万元，占比x%，下降x个百分点；利润帐面数为x万元，（实际数为x万元）完成计划的x%。

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，两呆贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面x万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇五**

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满xx个月，在这段时间里有喜也有忧，有成绩也有失误，在我们这个年轻、团结的大集体里，我学到了很多，感受也很多，我想只有在我们这个特殊的xx岗位上更能让我体会到什么是成长，xx年就要过去了，现在就我这年的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对xx的一无所知到现在能独立地完成一笔调查，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今天，我发放的贷款总额是xx万元，笔数xx笔，营销客户xx名，无逾期客户，虽然这个成绩离行领导对我的考核和我对自身的要求还有很大的差距，但我也很欣慰我能从零开始，从最基础开始，这对我明年的工作将是一个更大的激励。

更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。我们在xx通过三个星期的培训后，xx月中旬我们回到xx，开始展开对xx市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对xx市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、行业基本情况等做一个大致的了解，为我行xx产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，xx月xx宣传单页印制出来后，我们再一次走向市场，不错过每一个小店、小摊让我们银行的\_\_产品在最快的时间里出现在xx的市场上，效果也比较显著，不断的有客户到我行咨询和办理贷款申请。xx月我们开始正式开展工作，也是我们开始把理论运用到实践的时候，一开始面对客户，调查起来没有章序、没有考虑到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户提供的信息判断也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训老师的耐心指导和帮助下，这些情况现在都有所改善，调查慢慢开始有适合自己的思绪和方法，信息间的交叉检验，对信息的甄别，对贷款风险的把控都有所提高。但是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

在过去的xx个月，虽然工作一定的进步，然而我也清楚地看到了自身存在的不足，一是学习不够，面对行业的不同情况，我们初入信贷行业的客户经理难免对行业的了解不够全面，对客户的把握不够准确，在今后的工作中我一定要多学习，不仅在工作中总结，也要在网络上、同事那里取经。二是客户资源不够，客户才是根本，只有提高客户数量和质量，才提高我们的业绩，目前我拥有的客户资源有xx市商贸协会成员名单，和一些已贷客户的下游名单，但这些远远不够，我们还要深度挖掘客户的资源，按行业和市场不同，具体的做一个营销计划。三是提高自己的工作主动性，脚踏实地，多干少说，在实践中完善和提高自己，改进自己的工作方法，让工作效率大大提高。

xx年将又是一个全新的开始，我对自己的贷款总额的目标定为xx万元，在xx年翻一番的基础上再增加xx万元，我没有把目标定太高，因为我知道不管我给自己定的目标是多少，我都会一样付出努力，我希望能完成自己的目标更能超越自己的目标，在明年能取得一个理想的成绩。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇六**

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为“三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、 本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、 努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

三、 工作方面：

1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好“清非”化险和收息工作。年初做好“清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了“百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，()效益得到了明显提高。

四、 效益业绩方面：年底存款余额7430万元，净增额324万元，完成计划的85.3%,各项贷款余额5696万元，增加129万元，存贷76.66%,控制在合理比例之内;不良贷款余额2735万元，下降16万元，占比48%,下降1.4个百分点;利润帐面数为25.2万元，(实际数为34.7万元)完成计划的347%.

五、 不足方面：本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，“两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面273万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、 改进措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大“清非”力度，尤其是清收“两呆”贷款，努力扎实支持“三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇七**

一年来，我做到了“三个坚持”，即坚持每天通过各种媒体关注国内外政治事实，坚持参加每周半天的集体政治学习，坚持进行每周一个晚上的业余政治学习。

20xx年正值粮食企业改革改制推向纵深的一年，企业人心涣散，管理混乱，在这种艰难的情况下，我依靠行领导的支持，克服重重困难，理顺各种关系，严格加强管理，圆满完成了上级行下达的各项指标任务。截止去年12月底，我行各项贷款余额18436万元，比年初净压569万元，全年累计发放粮食收购贷款953万元，收购值963万元，新增贷款与新增库存值比100%，收回利息888万元，收息率104%（剔除中储粮贷款利息补贴及财务挂帐利息补贴未到位因素），贷款收回率达149.38%，挤占挪用下降率达100%，老商品销售应收补贴占用贷款收回率为100%，信贷资金运用率为99.85%，全年实现帐面赢利59.16万元。其他各项指标均顺利完成，规范化验收也顺利通过，之所以能够做到这样，我认为主要是抓好了以下几项工作。

（一）封闭管理工作坚持一个“实”字

营业部xxx副总经理在历次业务工作会议中多次强调“信贷工作要搞好，贵在抓落实！”，自从担任支行部室主任以来，我就始终坚持将这句话的精髓贯彻到工作当中，并取得了良好的效果。

一是认真审核把关，保证上报数据的准确真实。去年支行人员调整力度比较大，特别是一些要害岗位，加上我初来乍到，情况不熟，业务不精，要确保各类数据上报准确的确不易，在这种情况下，我一方面通宵达旦地钻研业务，一方面严格审核把关，每一张表，每一个数据，都亲自演算核实并报主管行长审批后再上报，基本做到了全年上报数据真实无误。

二是以身作则，确保各项制度贯彻落实。县支行有县支行的特色，很多职工有种“天高皇帝远”的感觉，在制度执行上随意性很大。为了配合支行抓好劳动纪律等制度，我以身作则，率先垂范，来县支行的240多天里，我除了请一次病假以外，从未迟到早退，甚至晚上和周末经常在行里加班加点，据本人粗略统计，八个月时间我共加班34天，在我的带领下，信贷员们也努力工作，认真遵守各项制度，为树立良好的行风行貌起到了积极作用。

三是深入企业，带领信贷员扎实工作。xx行的工作重点在企业，只有把企业管好，我们的工作才好做。支行采取一切措施，支持信贷员合理行使职权，维护管理权威，信贷管理逐步渗透到企业经营管理和财务活动中。一年来，我带领信贷员经常深入企业查帐、查库、登记帐簿、收集数据，去年我行共组织大型查库4次，信贷员人均查库37次，通过定期与不定期的查库对企业库存实施了有效监管。

四是通力配合，银企双赢结果实。我们致力银企协作，与企业同学政策，同摸市场，同找销路，从农民售粮心理、粮食产量、市场需求入手，对市场科学预测。去年全县夏粮共入库1380万公斤，收购价格维持在46/公斤的较低价位，按收购1380万公斤和目前市场购销差价计算，粮食系统可创毛利220万元。

（二）规范化达标狠抓一个“严”字

规范化管理工作是xx行去年工作的重中之重，为了迎接省分行、总行的达标验收，去年9月中旬，营业部对我行各项工作比照总行验收标准进行了初步检查，计划信贷部分350分总分，被扣130.2分，超过扣分最高限度100多分。针对此次检查出来的问题，我看在眼里，急在心里，迅速采取整改措施，狠抓落实，严格按照总行规范化管理考核暂行办法及标准和《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核暂行标准》修改意见采取了一系列有效措施：

一是制定整改日程表，确保整改的时效性。为了确保按部就班地把检查出来的问题彻底整改到位，我根据规范化具体要求制定了详细的自查整改安排表，时间从9月23日至10月17日，共35项内容，真正做到了人人每天有事做，人人头上有责任，人人心里一本册，将此次检查出来的47个问题全部整改到位，无一遗漏。通过日程表的方式，确保了整改的时效性。

二是定期召开碰头会，确保整改的有效性。在整改期间，我部室每周一都会开一个部室碰头会议，会议基本由我主持，会上主要听取信贷员对上周整改情况的详细汇报及他们在整改过程中遇到的问题。据不完全统计，规范化达标期间，我部室共召开有关整改工作的会议约22次，通过这种督促和沟通的方式确保了整改的有效性。

三是采取内外相结合，确保整改的全面性。通过第二次整改后，为了确保整改的全面性，我又带领信贷员们采取内外结合，全面“扫荡”的办法，利用7天时间对九个企业的库存、帐务和信贷员的台帐、仓单、出库报告等进行了全面清查和核对。通过清查进一步暴露了一些细微问题，同时也在关键时期进一步核实了企业的真实情况，既有利于我行对企业工作思路的调整也为彻底全面规范我行的信贷工作作好了铺垫。

在抓规范化管理方面，我们还作重抓好了档案管理和合同文本的管理。刚到信贷上的时候，我发现支行档案管理环节比较薄弱，档案盒比较陈旧、档案资料不够完整规范，针对这种情况，我组织信贷员加班加点奋战十多天，将42个档案盒全部更换，56册档案重新清理装订，使得内部资料看起来更美观规范、内容上更充实全面。为规范化检查打下了良好的基础。在合同文本方面，我用透明活页夹代替过去用档案盒保管的老方法，所有合同资料要按要求补充完整到位，这项工作我们前后花费近两个月时间，取得了良好的效果，辖内共181份合同被整理得清清楚楚，这种方法得到了营业部的充分肯定。

（三）各项任务指标完成突出一个“快”字

去年我行各项指标任务完成较好，有多项指标在辖内完成较兄弟行快一个节拍。如：我行是第一个实现非保护价贷款“三结零”的行，第一个完成挤占挪用贷款收回任务的单位，年底我行各项指标在全辖的排名情况是：挤占挪用下降率第1名，棉粮油贷款收回率、贷款利息收回率均为第2名，老商品粮销售应收补贴占用贷款收回率排第3名，利润完成情况排第4名，资金运用率排第4名。总体指标完成情况在全辖一直保持较好势头，次得到营业部领导的充分肯定。我行在完成指标任务上主要在以下几个方面采取了一系列措施和对策：

一是年初着手早，制定阶段目标。

二是落实岗位责任，建立责任驱动机制。

三是把握政策，用好政策这把“双刃剑”。

四是创新金融服务，努力增强企业活力。

五是强化监管手段，拓宽收贷收息渠道。

六是密切部门关系，搞好横向联系。

七是理顺上下关系，及时传达有效信息。

八是测算精确，确保数据无误。

九是群策群力，鼓励职工献计献策。

十是灵活变通，多方位攻克难关。

通过这些办法和措施，保证了我行各项指标的顺利完成。

（四）信贷员业务素质提高注重一个“精”字

以前别人总说xx支行信贷底子差，其实主要就是因为信贷员综合素质差，很多人不会查帐、不会写调查报告，不会一些基本的规范化操作，针对这种情况，我有的放矢地制定了系统的培训计划。

一是开展以会代训的形式，组织信贷员加强政策理论的学习；

二是坚持每月不少于两天的业务培训，加强对信贷员的业务知识的学习；

三是加强兄弟行之间的交流学习，去年我们带领信贷员分别到了xx和xx支行进行参观学习，大家感觉收获很大。

四是组织信贷员集中培训。

我们先后组织了贷款资格的认定、信用等级评定、统一授信管理、对公转项电、大额现金支付系统、企业财务理论等多期业务知识培训。在培训后组织讨论，让信贷员充分发表自己的见解，提出信贷管理中存在的问题，共同研究在市场化条件下如何做好信贷管理工作，积极探索行之有效的管理办法，这样既调动了信贷员的积极性，又使信贷员业务理论水平和实际操作水平都得到了提高。由于所学切合实际，相互交流，学用结合，所以效果良好。目前，信贷人员基本都能胜任本职工作，总体素质提高很快。为迎接新业务的开展作好了充分准备。

来县支行这近一年时间里，我特别珍惜领导们给予我这个施展才华的舞台，我感觉自己在各方面都得到了最大的锻炼。

一是积极协调各方关系，提高了协调配合能力。在信贷部主任这个岗位上，对内要协调部门、领导与同事的关系，对外要协调与企业、财政与政府的关系，对上要汇报反馈情况，对下要传达贯彻精神，这些是与在机关的时候不可同日而语的事情，我在短时间内就适应了这种角色的转变，适应了工作岗位的需要，在处理各种关系上没有出现任何问题。

二是积极参加支行工会活动，提高了组织管理能力。去年来支行之后正逢工会换届选举，我被选为工会的文体委员。我充分发挥原来在机关工会工作多年的经验优势，带领支行职工开展各种健康有益的活动，使原来比较沉闷气氛顿时活跃起来，xx支行在历年的工会比赛活动中从未拿过名次，在去年营业部组织的羽毛球赛中，我和另一名女职工就代表支行一举夺得男子单打第二和女子单打第三的\'好成绩；在年初的春节团拜联欢会上，我行的两个节目均获得轰动效应，其中我与高雄同志的双簧被推荐到省分行参加文艺汇演。在最近营业部举办庆“三.八”跳绳比赛活动中，我行虽然没有取得名次，但参赛队员整齐的服装和英姿焕发的精神面貌给所有在场的人带来耳目一新的感觉。正因为工会工作的突出，去年我行工会荣获“市模范职工之家”光荣称号。

三是积极协助上级行开展活动，提高了沟通表达能力。去年10月，我被省分行抽调上去主持知识抢答赛，今年年初又被营业部抽调主持春节团拜联欢会，活动均取得圆满成功，通过这些活动，我充分提高了自己的沟通和表达能力。

四是积极写作摄影多投稿，提高了宣传报道能力。

到支行来后，我是利用自己会摄影的特长，经常抓拍一些有价值的新闻照片，是充分利用业余时间搞些通讯报道和调研论文，一年来共在上级机关杂志上发表新闻图片12副，文章7篇，其中一副《送粮乐》的新闻图片被《中国金融》杂志刊登。通过这些宣传报道既及时反映了支行情况又极大提高了自己的观察和思辩能力，感觉受益匪浅。

（一）继续加强政治思想和业务技术的学习，努力提高两个素质。按照上级行的要求，200x年是业务培训年，我将带领信贷员一手抓政治思想学习一手抓业务素质的提高，为迎接新业务的开展作好一切准备。

（二）继续加强自身管理能力和组织能力的培养，努力提升自我性格中更刚性的一面。个人的能力需要在长期的实践中才能不断得到加强，我将继续立足于本职岗位，扎实工作，摸索经验，坚持原则，不和稀泥，管好一帮人，下好一盘“棋”，为全行工作做好份内之事。

（三）继续加强调查研究，努力提高发现问题、分析问题、解决问题的能力。xx行正面临企业改革改制和自身业务转型时期，有许多实际问题和困难需要我们自己去发现和解决，我将带领信贷员们深入工作、深入实际，加大调查研究的力度，多写些好的文章，多推介好的经验，为行领导决策提供更加真实可靠的现实依据。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇八**

银行信贷员年度工作总结范文一

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持;不是自己的服务对象，婉言谢绝;是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

三戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的。

银行信贷员年度工作总结范文二

在天津，xx是一名资历比较老的信贷员了，她1980年从学校毕业后分配到天津红旗毛纺厂从事宣传及职工教育培训工作，1990年从红旗毛纺厂调出后先后到企改办、保卫部门、市监察局、市妇联下属的三毛艺术学校生活部从事过宣传教育、信访、学生管理等工作。20xx年2月她到天津市妇女创业发展促进会开始从事小额贷款工作。当时该机构的小额贷款工作刚开始三周，只有两个信贷员和一个经理。xx刚去时基本工资只有600元，没有任何福利待遇。她和另一个信贷员两人负责天津市市区的六个区。

当时完全是凭着对这项工作的一腔热情和把undp放在天津市妇女创业发展促进会进行小额贷款的钱(以三年为实验期)留住的决心坚持干下去的。为了让大家了解小额贷款，郭莉先是拿宣传单到自由市场去讲解，这样一传十、十传百，之后就有人主动到妇女创业发展促进会来咨询贷款了。信贷员的工作很辛苦，为了保证客户的还款率，郭莉她们总是严格审查、追踪客户的情况，做到四必访、四必到即出现拖欠的必访，情绪低落的必访，家庭出现矛盾的必访，经营遇到困难的必访;临时出现与市场(经营地点)发生争论的必到，家里出现大的灾难的必到，夫妻之间闹离异的必到，经营干不下去的必到。

在工作中，xx遇到的最大困难就是碰到客户拖欠20xx元以上的，追款的时候要带着中心主任、信贷员、小组组长、小组成员一起去客户家，晓之以礼、动之以情，实在有困难则小组成员先垫付。针对拖欠，xx有一套特殊的方法，那就是善意的思想工作。她将自己的优点归结为：心理学学得好，针对客户的心态对症下药，关心、尊重客户。她认为90%以上的贷款客户还是好的。郭莉负责的客户20xx年以前采取的都是小组联保的方式，还款率都是100%，只有20xx年出现一例恶意不还款，对于此人xx她们已经提起诉讼。

在不断吸取工作中的经验教训的情况下，为了尽量减少风险，信贷员工作守则以及各项制度也越来越完善，贷前审查、培训都很严格，而且初审实行跨区审查，对客户的居住情况、经营情况了解很详细，审贷分流，严格按操作规程办事。信贷员除了做贷款方面的事，还要帮客户找市场、出主意，解决各种困难，把问题消灭在零点。

洗过澡的xx接到客户王芝娣的电话，告之她未交市场管理费、第二天管理所要封门，xx听后二话未说，湿着头发、顶着寒风，骑车到了工商所，说明贷款户的特殊情况，请求协助解决。她的精神感动了工商所的工作人员，他们对王芝娣不仅未封门，还将收费减了一半。这样的事xx做了很多。

有时候遇到客户的困难扎堆的情况更是夜里都不能睡，家里电话响个不停，丈夫气得要闹离婚，好在平静后很理解、支持xx的工作。郭莉希望自己能再参加一些金融财务管理、贷款风险管理方面的高层次培训。她的理想是成立天津市世界妇女分行，将小额贷款机构办成银行，那时候不仅面对穷人，而且要面对所有的妇女，鼓励她们进行创业。银行信贷员年度工作总结范文三，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，因为我已经尽我最大的努力工作了。

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20xx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。

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20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元;定期存款xx万元，比20xx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。

20xx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。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇九**

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。

接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。

不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。 所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

点击下一页继续阅读银行信贷个人工作总结

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十**

时间悄然走过，在x信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

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，这次又能有幸的调到x信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度;二力：专业力，执行力;二心：责任心、分享心。通过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。

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。

我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实迹出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等“。

“言正，身正，行方正;脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，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“把工作做好、做实、做出效”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。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。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，还要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，贷款专业知识、经验还是很欠缺，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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

时光荏苒，转眼间，我进入xx农业银行工作已经一年了。从学校到社会，从盛夏到寒冬，在这短短的一年时间里，我学到了很多，感悟到了很多。下面我就将自己入行以来见习期的工作总结一下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了xx农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的.将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

在天津，xx是一名资历比较老的信贷员了，她19xx年从学校毕业后分配到天津红旗毛纺厂从事宣传及职工教育培训工作，19xx年从红旗毛纺厂调出后先后到企改办、保卫部门、市监察局、市妇联下属的三毛艺术学校生活部从事过宣传教育、信访、学生管理等工作。20xx年2月她到天津市妇女创业发展促进会开始从事小额贷款工作。当时该机构的小额贷款工作刚开始三周，只有两个信贷员和一个经理。xx刚去时基本工资只有600元，没有任何福利待遇。她和另一个信贷员两人负责天津市市区的六个区。

当时完全是凭着对这项工作的一腔热情和把undp放在天津市妇女创业发展促进会进行小额贷款的钱（以三年为实验期）留住的决心坚持干下去的。为了让大家了解小额贷款，郭莉先是拿宣传单到自由市场去讲解，这样一传十、十传百，之后就有人主动到妇女创业发展促进会来咨询贷款了。信贷员的工作很辛苦，为了保证客户的还款率，郭莉她们总是严格审查、追踪客户的情况，做到“四必访、四必到”——即出现拖欠的必访，情绪低落的必访，家庭出现矛盾的必访，经营遇到困难的必访；临时出现与市场（经营地点）发生争论的必到，家里出现大的灾难的必到，夫妻之间闹离异的必到，经营干不下去的必到。

在工作中，xx遇到的最大困难就是碰到客户拖欠20xx元以上的，追款的时候要带着中心主任、信贷员、小组组长、小组成员一起去客户家，晓之以礼、动之以情，实在有困难则小组成员先垫付。针对拖欠，xx有一套特殊的方法，那就是善意的思想工作。她将自己的优点归结为：心理学学得好，针对客户的心态对症下药，关心、尊重客户。她认为90%以上的贷款客户还是好的。郭莉负责的客户20xx年以前采取的都是小组联保的方式，还款率都是100%，只有20xx年出现一例恶意不还款，对于此人xx她们已经提起诉讼。

在不断吸取工作中的经验教训的情况下，为了尽量减少风险，信贷员工作守则以及各项制度也越来越完善，贷前审查、培训都很严格，而且初审实行跨区审查，对客户的居住情况、经营情况了解很详细，审贷分流，严格按操作规程办事。信贷员除了做贷款方面的事，还要帮客户找市场、出主意，解决各种困难，把问题消灭在零点。

所以，信贷员根本没有固定的工作时间。xx总结出信贷员必须有三心——爱心、同情心、上进心，而且信贷员必须同时是慈善家、哲学家、企业家（因为信贷员要教客户经营理念、如何理财）。贷款户中无论谁出现问题和困难，xx都能热情、主动、不辞辛苦地协助解决。如20xx年寒冬，已下班、刚洗过澡的xx接到客户王芝娣的电话，告之她未交市场管理费、第二天管理所要封门，xx听后二话未说，湿着头发、顶着寒风，骑车到了工商所，说明贷款户的特殊情况，请求协助解决。她的精神感动了工商所的工作人员，他们对王芝娣不仅未封门，还将收费减了一半。这样的事xx做了很多。

有时候遇到客户的困难扎堆的情况更是夜里都不能睡，家里电话响个不停，丈夫气得要闹离婚，好在平静后很理解、支持xx的工作。郭莉希望自己能再参加一些金融财务管理、贷款风险管理方面的高层次培训。她的理想是成立天津市世界妇女分行，将小额贷款机构办成银行，那时候不仅面对穷人，而且要面对所有的妇女，鼓励她们进行创业。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十一**

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。透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。

201x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，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，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，我也许能够升级，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。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十二**

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：

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。

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x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

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。( 励志天下 )

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。

银行信贷员工工作总结（二）

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做？如何去做？我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情

一、牢记十大戒律 增强遵纪守法意识

三字经中有一句话是“子不教，父之过;女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高

压线”;只要我们视制度如神圣;只要我们两袖清风一尘不染;只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被 “优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持;不是自己的服务对象，婉言谢绝;是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

本文由应届毕业生网【范文

http:///

】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十三**

二月份我从\_\_银行调入\_\_银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在\_\_银行从事信贷工作，在信贷方面积累了不少的经验，但\_\_银行跟\_\_银行所面对的客户群体是不同的，\_\_银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与\_\_银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积级参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

信贷员工作总结范文(五)

转眼间从毕业进入\_\_工商银行将近二年了。近两年的时间说长不长，说短也不短。时间让我对商业银行有了更加深入的了解，这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的客户岗位工作。

\_\_年，我作为一名商行员工，亲身感受了商行的巨大变化，标杆服务、微贷品牌、县域市场全覆盖等等，这些对于我来说，都是值得回味的。一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。4月份，我参加了市行组织的为期一周的标杆网点督导班的培训，学成归来后，和同事们一起分享了学习成果。特别是6月份来到了客户部做客户经理后，自己养成了多问、多学、多练的习惯。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

三、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十四**

时光荏苒，一年的.时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

**银行信贷工作总结及下一年工作计划篇十五**

xx年个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。 新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的.责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、我会在2024年的基础上， 我将加强与同事们的沟通、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。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

伴随着xx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。

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。

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

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。

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x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。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn