# 2024年信贷员月总结(实用13篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-11-27

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**信贷员月总结篇一**

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今日在我行工作时间刚满9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、团结的大团体里，我学到了很多，感受也很多，我想仅有在我们这个特殊的微贷岗位上更能让我体会到什么是成长，2024年就要过去了，此刻就我这几个月的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对微贷的一无所知到此刻能独立地完成一笔调查，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今日，我发放的贷款总额是299万元，笔数17笔，营销客户74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。

我很荣幸我能成为我行第一批微贷客户经理，当然作为第一批肯定也要付出更多的艰辛和努力，3月开始的贵阳培训就让我体会到微贷工作的特殊性，它并不是我所传统的以为银行工作都在办公室办公，相反，微贷客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中。微贷不仅仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的确定，系统的把各个数字和信息用一张调查表来还原客户基本情景，在培训教师的帮忙下，我此刻基本掌握了微贷技术，能独立完成20万元以内的调查，可是要想掌握这门技术，成为一个成熟的客户经理，更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。我们在贵阳经过三个星期的培训后，4月中旬我们回到广元，开始展开对广元市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对广元市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、行业基本情景等做一个大致的了解，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了必须的基础，5月微贷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、小摊让我们银行的微贷产品在最快的时间里出此刻广元的市场上，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。6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，一开始应对客户，调查起来没有章序、没有研究到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户供给的信息确定也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训教师的耐心指导和帮忙下，这些情景此刻都有所改善，调查慢慢开始有适合自我的思绪和方法，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。可是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

在过去的9个月，虽然工作必须的提高，然而我也清楚地看到了自身存在的不足，一是学习不够，应对行业的不一样情景，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，在今后的工作中我必须要多学习，不仅仅在工作中总结，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，仅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广元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，按行业和市场不一样，具体的做一个营销计划。三是提高自我的工作主动性，脚踏实地，多干少说，在实践中完善和提高自我，改善自我的工作方法，让工作效率大大提高。

xx年将又是一个全新的开始，我对自我的贷款总额的目标定为700万元，在2024年翻一番的基础上再增加100万元，我没有把目标定太高，因为我明白不管我给自我定的目标是多少，我都会一样付出努力，我期望能完成自我的目标更能超越自我的目标，在明年能取得一个梦想的成绩。

**信贷员月总结篇二**

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，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，我认真学习业务知识和技能，用心主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，发奋提高业务素质，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必须的提高。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”，仅有这样，才能不断提高，持续一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜质等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？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，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里带给的各种培训，用心参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时刻，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

透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。业务工作潜质、综合分析潜质、协调办事潜质、文字语言表达潜质等方面，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此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，用心主动地做好本职工作。

2、强化意识，用心主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自我贷款营销的意识，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；从资产负债状况的计算、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“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，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，发奋清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营状况，了解客户x的收入状况，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，自我仍有许多不足之处，透过一年的磨砺与锻炼，自我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，我将发奋克服自身的不足，认真学习，发奋提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一齐，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我应有的贡献。

**信贷员月总结篇三**

为期三个月的学习转眼即逝，回想起处领导对我们教诲的言语，回想起老师们为我不厌其烦的修改稿件的身影，让我深受启发、感激不已。暮然回首，这样的学习机会已近结束，我们也即将奔赴自己的工作岗位。在此，我怀着一颗感激的心，感谢单位给了我这次难得的学习机会，让我得到锻炼和并对自身有了新的认知;感谢信贷监管处各老师在在三个月学习工作中的帮助和指导，感谢老师们为我们真诚而温馨的付出，你们的教导让我受益匪浅。通过为期三个月的学习觉得自己进步很小，但收获真的很大。

现将我在为期三个月的工作学习情况和学习体会总结如下：

一、工作情况

(一)向人行报送的相关报告、文件及报表。关于差别化住房信贷政策实施工作的报告和表、报人行关于灾后恢复重建金融支持与服务工作情况的报告和表。

(二)向四川银监局报送报告。报四川银监局支持恢复重建有关情况的报告。

(三)拟写通知及撰写简报。拟写并转发关于金融机构衍生产品交易业务的通知;撰写关于内联社业务发展的金融简报、辖内联社微贷培训心得体会简报等。

(四)其他相关工作情况。协助杨老师统计20xx年上半年房地产按揭调查表、同业资金往来调查表、支持省级新农村示范片统计表等。在做统计表之前认为统计报表很简单，其实在实际操作过程中也会学到很多，不仅仅是简单的复制、黏贴、合计。以前在联社运用excl表格只会很简单的几个操作方法，在这几次的工作中，我学习到了如何运用表格来验算报表之间的平衡关系、如何运用更为简便的发放来统计数据。

二、学习体会

(一)需要不断加强自身学习。刚到信贷处学习，老师就传授写作的经验，指导我们写作需要靠自己平时的积累，积累就需要自己平时多看、多练、多记、多总结。因此，在做好老师分配的各项工作之余，通过老师交送的资料，以及对内网中的各类文件、制度、办法等资料的学习，让我有很大的收获。以往自己在平时的工作中不会仔细的去看每一个文件，只关心自己需要做的那部分，其余的则是漠不关心。通过这次学习发现，在文件、制度中其实有很多的东西需要我们去学习、去理解后才能更好的完成自己的本职工作。譬如说在学习其他老师写的关于报送四川省农村信用社抗震救灾及支持“三农”灾后重建总结材料的报告，再回头看看自己所写的关于灾后重建工作的报告，有很大地帮助。

(二)学习老师的工作方法，发扬老师的工作精神。为期三个月的培训结束，在这次培训期间给我留下印象深刻的东西太多。老师们给我讲解写作方法、思路、需要注意的事项，以及做人的原则、工作的体会等都深深的感染着我，他们勤勤恳恳、兢兢业业、舍小家为大家、无怨无悔的工作精神，都是值得我去学习的，都值得我在今后工作中去发扬、去坚持。

(三)以严谨负责的态度积极做好今后工作

1.勤于思考、认真学习、不断提高自己的业务水平。想要干好信贷工作，一是业余时间需要自己不断地加强学习，积累充实自己，提高自身综合素质;在工作中要以严谨的的工作态度去对待手中的业务。比如说需要学习有关金融法律、法规、学习有关农村信用社业务规章制度和业务知识，提高自身的业务素质。二是加强廉洁自律教育，忠于职守，合规合法办事。三是在实际工作中检验自己，不断吸取经验，使自己从理论学习的肤浅认识到具体的业务操作中，不断走向成熟。

2.尽心尽力，踏踏实实的做好本职工作。本着“干一行，爱一行”的工作精神，让自己能够正确认真的去对待每一项工作任务，把好信贷资产质量的第一道关口;作为一名信贷员，要清楚知道到自己肩上担子的份量，要有使命感和责任感。稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，在今后工作中我需要不断的提醒自己，坚持信贷原则，不断的增强责任心，积极进取、做好每项工作，为四川信合奉献自己的光和热。

科技进步日新月异，知识更新日益加快，学习如逆水行舟，不进则退。通过这次培训，使我深切感受到学习的重要性。工作中，我们经常能够深刻体会到“书到用时方恨少”，所以必须把握此次学习机会，争取在有限的时间里学习更多的知识。“学习是前进的基础”，要胜任肩负的职责，就必须重视学习。省联社成立以后，把提高财务主管的业务水平和管理水平作为提升行业管理能力、防范管理风险的重要任务，在全面培训基层农村信用社财务人员业务的基础上，重点提高财务主管的水平，参加此次培训的我们深感肩负着推进全省农村信用社财务管理工作的历史使命，更应当把握时机，努力学习。学习是一项终身受益的事，所以要持之以恒，没有学习就没有提高，不能提高就无从谈发展和进步。学习是一种生活态度，只有正确的生活态度，才能指导我们树立正确的人生观、价值观。学习是一种责任，是保持自身素质与岗位一致性、形势任务要求一致性的需要。世界瞬息万变，唯有不断的学习新理念、新业务、新技能，才能让自己适应这个多变的环境，不被淘汰。

老师的授课很注重对我们学员能力的训练，要求我们除了接受知识，还要学以致用。因此他们在传授理论知识的同时，紧密结合工作、生活中的实例加以阐述和分析，并且充分与我们学员交流，调动我们的积极性，开拓我们的思维，引导我们思考。记忆非常深刻的是国家会计学院的夏院长给我们讲的一堂关于博弈论的课。这堂精彩的讲课让我感触很深。他用轻松自然、幽默风趣的授课方式给我们讲述生活中运用博弈论的案例，并且和我们做游戏，让我们在互动中体会博弈论的含义和运用。博弈论的核心内容就是:运用换位思考和逆向归纳的思维方式，提高分析问题解决问题的能力。在考虑解决问题的方案时，站在对方或者全局的立场去考虑;在面对工作中的问题，一时又找不到解决方法，采用逆向思维也许会更容易从问题中解脱出来。

课余的时候，我们常常组织小组讨论，根据老师当天的讲课内容，结合我们实际工作情况提出问题进行分析。每一次的讨论，我们的每一位小组成员都能够非常积极踊跃地发言，表达自己的观点。根据自己与他人的意见不同，进行分析，找出问题所在，最后得出结论。这样的讨论效果非常好，使每一个小组成员都有机会参与，都有权力发言，有助于巩固所学的知识。

**信贷员月总结篇四**

伴随着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，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，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必须的提高。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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？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，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，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，不断充实自我。对行里供给的各种培训，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。

经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。业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，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此刻工作中。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，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，我不断强化自我贷款营销的意识，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，职责重于泰山，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、信用情景、生产经营项目的现状与前景、还款本事，到保证人的资格、保证本事，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；从资产负债情景的计算、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”，即贷款条件必须贴合政策、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景，了解客户x的收入情景，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，自我仍有许多不足之处，经过一年的磨砺与锻炼，自我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，与全体职工一齐，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我应有的贡献。

**信贷员月总结篇五**

大学毕业到此刻已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到我们的农商行。时间悄然走过，今年我成为了农商行的一名客户经理，做信贷工作的日子已经有了差不多10个多月，感触甚多。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，进取的熟悉我的工作业务。现将本年度的工作总结如下：

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，所以我视其如宝。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，但出于多这行的热爱，我也咬牙坚持了下来。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此刻的待遇，况且进行后发现工资待遇也不错。此刻我真的异常喜欢这份工作，因为在那里我能够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，而是要自我所要学习的东西还有很多很多。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、要学会看人，要学会看企业状况。因为我们是做贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。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、要学会培养客户、留住客户，但更要记住“打江山容易守江山难”这句话，我们不仅仅要在原有的基础上开发新客户，但更要要老客户维护好，老客户往往会给你有“意外”的惊喜。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，当他们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待他们，在他们有困难的时候我们帮忙他。我们要努力成为他们的“知心朋友”，要是做到这点那么这客户你是就放心。我们农商行就有我们这批人，有像我们这样走进村村户户农家服务，将金融便利带进园区，处处为客户着想。第三、要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理本事，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我的贷户。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我的账单对贷户负责、对农商行负责、更是要对自我负责。

第四、要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。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，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自我所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心境、带着进取向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自我温暖、和谐的家里一样幸福欢乐。应对顾客时，我们更好做好自我本职的工作，展现自我优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自我是亲如一家人。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，那么我们就要坚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，以后的回收率更是百分之百。

第五、要熟知专业知识。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取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，提出改善措施。

作为一名信贷员，深地感到肩负重任，自我的一言一行也同时代表了我行的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，进取配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要热爱自我的本职工作，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10多个月来的工作，尽管有了必须的提高，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善。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，为农商行的发展做出更大更多的贡献。

**信贷员月总结篇六**

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993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xx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xx银行信贷员。

银行信贷员个人工作总结

小额信贷员工作计划

信贷员的述职报告范文

信贷员述职报告范文700字

2024年信贷员工作计划

信用社信贷员述职报告

小升初简历范本精选

离职证明精选范本

担保合同精选范本

公司离职证明精选范本

**信贷员月总结篇七**

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满x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，20xx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x万元，笔数x笔，营销客户x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，x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，x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xx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。x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x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。

20xx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x万元，在20xx年翻一番的基础上再增加x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。

**信贷员月总结篇八**

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993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xx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xx银行信贷员。

**信贷员月总结篇九**

经过了半年的实习和三个月的正式工作，我逐步从一个学生过度到了一名职业人，开始真正踏上了我的职业生涯，这其中收获颇多，感触颇深。在此对我半年多的工作用swot进行总结分析，一方面总结之前工作的经验将其运用到之后的工作学习当中，另一方面发现工作中可以改进的地方进行不断改良以提高今后工作效率。

strength：在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

weaknesse：作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方向。

opportunitie：我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变要导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

threat：变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

**信贷员月总结篇十**

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，到此刻能够独自分析授信业务，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忙下，我认真学习业务知识和技能，用心主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，发奋提高业务素质，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必须的提高。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”，仅有这样，才能不断提高，持续一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜质等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办?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，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里带给的各种培训，用心参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时刻，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

透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。业务工作潜质、综合分析潜质、协调办事潜质、文字语言表达潜质等方面，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此刻工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，用心主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，用心主动地做好本职工作。

2、强化意识，用心主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自我贷款营销的意识，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;从资产负债状况的计算、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“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，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，发奋清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营状况，了解客户x的收入状况，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，自我仍有许多不足之处，透过一年的磨砺与锻炼，自我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，我将发奋克服自身的不足，认真学习，发奋提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一齐，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我应有的贡献。

**信贷员月总结篇十一**

20xx年，在县联社党委的正确领导下，在各级党委政府的关心支持，在联社信贷部等各部门的指导，在全体同事的帮助下，我认真学习银行业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本年度,个人工作总结如下：

一、理清工作思路，一项工作首先要有一个工作计划，今年初，我计划在工作和学习上两不误，学习方面，我加强金融理论的学习，学习现代银行经营之道，学习银行管理模式，在信贷上尤其学习贷款新规。在工作方面，年初我就将存款、贷款、四五级不良贷款、财务收入、110和108科目等各项指标任务认真分析。通过分析，针对性地作出一些决策，例如在不良贷款方面，我将全年的到期贷款和不良贷款以表的形式列出来，然后按时间顺序排列出来，再合规合理地降低不良贷款。又如将所有欠息大户导出来，在平时的工作中有所重点地盘活信贷资金，同时也增加财务收入。

二、服从社主任的安排、团结同事。一年来我服从社主任的工作安排，团结同事，同时为社主任积极计谋献策，配合同事积极完成各项日常工作，我想以自己的工作责任感来获得领导和同事的认可，所以我努力培养自己的耐心、责任心、所以也从来没有向上级领导唠叨过，也没有议论是是非非，我觉得作好自己，让别人去说吧。

三、爱岗敬业，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，信贷工作一年来，我能够认真的去对待每一笔贷款，我能够态度温和地对待每一个客户，对于贷款条件不符合客户、不良贷款户和欠息户，我也能和气的作出解释和劝说，所以我得到每个客户的尊重和好评。在信贷工作方面，我认为信贷工作的最高境界是“莫愁前路无知己，天下谁人不识君”，一年来，我在信贷工作上的深入，在我社贷款管辖区域内的市场有了很深的了解。

（一）存款稳步增长，截止20xx年12月31日，各项存款达 \*\*\*万元，比xx年年末存款余额\*\*\*万元，净增\*\*\*万元，平均每月净增\*\*\*万元，本年存款任务计划净增\*\*\*万元，较任务数超额完成\*\*\*万元，其中储蓄存款余额为\*\*\*万元，占比各项存款余额\*\*\*%。

（二）贷款平稳完成任务，支农力度不断加大。截止20xx年12月31日,我社各项贷款余额达\*\*\*万元，比xx年末贷款余额\*\*\*万元，净增加\*\*\*万元，本年计划任务净增\*\*\*万元，完成联社下达的任务数。

（三）信贷资产有效改善，不良贷款得到有效控制。截止xx年12月31日，四级不良贷款余额\*\*\*万元，其中，逾期贷款\*\*\*万元，呆滞贷款\*\*\*万元，不良贷占比各项贷款\*\*\*%，比年初下降\*\*\*万元，本年计划任务下降\*\*\*万元，超额完成\*\*\*万元。

（四）财务收入有所增加。各项业务收入\*\*\*万元，较xx年各项业务收入\*\*\*万元，净增\*\*\*万元,较年初以\*\*\*%的速度增长，本年计划收入\*\*\*万元，超额完成\*\*\*万元。其中:贷款利息收入\*\*\*万元,中间业务收入\*\*\*万元。

（五）股本金保持稳定，金碧卡发行进展顺利。股金余额\*\*\*万元,全年分红利\*\*\*万元；金碧卡发行\*\*\*张，本年计划发行\*\*\*张,完成计划数的\*\*\*%。金碧惠农卡发行\*\*\*张，本年计划发行\*\*\*张,完成率为\*\*\*%。

**信贷员月总结篇十二**

贷款利息收入稳定增长。

贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

二、工作开展情况

（一）支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为已任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。

在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩 ，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展。

20xx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

1、支持春备耕生产情况。

2、支持设施农业情况。

（1）支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

（2）支持畜禽养殖情况。

3、支持农村产业化升级情况。

4、支持农民抗灾自救情况。

5、支持巾帼创业情况。

6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额信用贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的评定工作。

（二）支持地方经济建设情况。

1、对中小企业支持情况。

2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×万元；投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

（三）强化信贷管理情况

1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确保新增贷款质量，实现贷款有效增长。

6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。

认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。

本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。

把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。

根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。

建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。

加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。

各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比35。32%；关注类×万元，占比3。59%；次级类×万元，占比8。49%；可疑类×万元，占比49。29%；损失类×万元，占比3。31%，不良率×%。

三、存在问题

尽管我们在工作中取得了一定成绩，但还存在一定问题和不足，主要表现在以下几个方面：

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活 需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施

1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务“三农”；

2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。

3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

四、明年工作构想

围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。

3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20xx年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。

4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问题的发生。

加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

**信贷员月总结篇十三**

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。

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