# 信贷员月总结规划 信贷员工作总结(大全13篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-11-26

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**信贷员月总结规划篇一**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮忙下，我认真学习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、优质服务等方面都有了必须的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，最终掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，所以每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自我的“知识库”，经过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自我的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自我肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。所以，我不断的提醒自我，不断的增强职责心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情景及在我支行的现金流入流出情景，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，进取与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，进取与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自我感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，进取开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自我应有的贡献。

**信贷员月总结规划篇二**

1、把学习当作的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。在工作实践中深知：从事职业，都需要学习思想、文化、诸鲜活的“源头之水”。，本人平时注重理论与学习。工作之余，我学习党和的方针政策，是“科学发展观”“社会”荣辱观等理论，领会、清醒头脑，与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和的学习方能解决工作中的问题。为此，我一如既往地订阅刊物，博览群书。在对政策、理论认识的，强化的操作和管理能力，工作与学习的关系，为本行业的形象，本行业的运营，社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、“发展是要务”的理念。坚定信念，信心，工作既当前，又着眼长远，把服从服务于改革、发展、稳定的行动的点和落脚点。在工作中，品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业不正之风。我，xx年所的好成绩，与平时注重的职业道德、职业形象，自身理论和素质是成正比的。

（一）、己任，三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的思想，为信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的\'优良传统，上门服务，生产生活资金需求情况，发放贷款，想之所想、急之所急。xx年，我包xx三个村，工作量大，是xx村，地处偏僻，交通不便，生产条件差，生活，每次赶街需步行四个多小时，缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往顺意办理贷款手续，的生产生活。情况，我经常登门入户，，确实有这的农户，就与贷发互信关系，到时准时将小额贷款归还，为以后的贷款信誉基础。彼此之间互相信赖，xx年我发放三个村290户，累计近200万的贷款，“不良”。地了所包村的农业生产增收，为农村经济向发展了力量。

2、本地，挖掘资源。在指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户＃＃＃在年初（3月份）时要农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我与他了情况，得知他确有，便答应给他贷款5000元。xx年末，他纯收入15000元……xx年1月，他如期归还贷款本息。所包村屯的农户，我，体察民情，以解决农业生产燃眉之急的目的的。xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比xx年稍有之外，其余都多于往年。农户的实惠我本地、注重挖掘本地资源，调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰！

3、“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从，调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，发放，贷款效益。今年，＃＃村个体经商户周＃＃，因积累多年的生意经，他想＃＃公路沿线的交通便利条件，经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金，需要外援资金。我经调查，深知情况属实，并征得本社同意、审批，决定该户一万元的贷款支持。该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户家庭水柜、沼气池建设的农户。解决160多个资金农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，对贷款户的跟踪调查，让的经济效益。

xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，欠款（在我包村之前欠的）农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的写照。本人村屯对各农户调查摸底、还贷资金信息、宣传贷款的方针政策，按队按户发出催款通知书，农户限期还款计划。上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员，了农户还贷的紧迫感和责任心，许多农户一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回到、逾期贷款140多万元，收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水白流，再苦也值得。

1、严肃劳动纪律，遵守规章制度，请、销假制度；

2、每月参加社内两次开会学习制度，遵纪守法，进取；

3、和大额贷款档案及资料管理，贷款质量；

4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！

**信贷员月总结规划篇三**

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天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微贷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。微贷不仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的判断，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况，在培训老师的帮助下，我现在基本掌握了微贷技术，能独立完成20万元以内的调查，但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。我们在贵阳通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、行业基本情况等做一个大致的了解，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，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现在广元的市场上，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。

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700万元，在20xx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。

**信贷员月总结规划篇四**

我自20xx年 月到20xx年1月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自己的经验，下面就简单总结一下。

信贷员要与与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自己信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一起动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等尽快的提高。

信贷员需热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情况，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

3、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强。

**信贷员月总结规划篇五**

半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户。20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

成绩和收获

1、按计划完成本年度信贷发放业务指标

2、加强风险控制，规范信贷业务操作

3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。

5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能

不足和改进措施

1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。

2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务

3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。

4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

20xx年工作计划重点

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构

3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率

5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

**信贷员月总结规划篇六**

尊敬的各位领导、同事，大家下午好！

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，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。

进入中行参加工作以来，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后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，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责任。

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。刚来的那段时间，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间，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助下，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，并对将来的工作情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情况有了系统性的认识，之前难以理解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理解。

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”，面对各种不同行业的客户，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间的虚心学习，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，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，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，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力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积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

**信贷员月总结规划篇七**

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**信贷员月总结规划篇八**

不知不觉中在xxx公司工作已近半年，我知道这半年我没有虚度光阴，我过的很充实。我喜欢充实的感觉。在这里，懵懂的我也渐渐成长了，业务慢慢熟悉起来，待人处事也成熟了很多。

我被安排在资金部信贷员岗位上，虽然学校里面学过不少关于筹资、财务管理的理论知识，但是对实务操作一点概念也没有的，心中不免忐忑不安。工作没有想象的难，也没有想象的容易。虽然刚开始领导只安排些非常简单的工作，如跑单，就是将电汇、支票进行核对、整理、签章，交割到银行，然后对回单进行整理、分派。但是，要在限定的时间内，不出差错、完全顺利的完成这一日常跑单工作对新手来说也并不是件容易的事。尤其是师兄余伟把工作真正交接给我之后，看着都会的事情真正自己做起来才知道自己并不全会。因此，可以想见当时我忙乱的样子，常常是一副手忙脚乱的样子，在办公室间奔忙，或是骑着自行车一趟趟赶赴银行，或是忙到天黑还没能回来。

我也犯过很多错误，当时让我很是懊恼，但是也正是这些错误教会我怎样才能把这项工作做好。现在总结起来，我觉得做好这项工作至少要做到五点：

一要有责任心，二要细心，三要懂得统筹时间，四要懂得轻重缓急，五要灵活变通。

我也认识到，信贷员作为一个业务层面的操作员，一方面是直接为业务部门提供财务金融服务，要尽量熟悉各种贸易金融工具和各业务部门经营特点，另外一方面信贷员是公司和银行沟通的窗口，要和银行人员要有良好的沟通和交流，树立大公司形象。当然，当各种银行结算慢慢熟识，跑单熟练以后，xxx就让我学习做内勤工作，渐渐接手各项银行业务。我们公司在各个银行有着各种各样的金融业务，如最高额度授信、银承、国内证、四方协议、l/c、l/g、押汇、短融券等等，真让我大开眼界。虽然我现在主要还只是做些资料准备、联络递送等简单操作层面的事情，但是我也是有心思要增加对各种业务的认识理解，提高自己分析解决问题的能力。

另外，我也跑遍了几乎杭城所有公司有业务往来的银行，认识了不少柜面和信贷部门人员，增长诸多见识。前不久，我和余伟也做了初步分工，由我协助处理朱红负责的银行，这是对我的挑战也是很好的锻炼机会。

这半年来和同事、领导处的都还融洽，各方面工作开展的也很顺利，师兄余伟更给我诸多毫无保留的帮助。公司为我们安排了宿舍，给我们新员工生活诸多的关怀，我也是很满意的。

我喜欢现在的生活状态和工作节奏，更重要的是在这里我看到了人生前途和期待。我知道自身存在诸多不足、不成熟的地方，任重而道远。希望我能很快的.成长起来，扛起公司的大梁，在为公司创造价值的同时实现自我价值。

**信贷员月总结规划篇九**

我自20xx年月到20xx年1月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些直接的经验，下面就简单总结一下。

信贷员要与与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自己信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一齐动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等尽快的.提高。

信贷员需热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体此刻工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

贷款利息收入是我们邮政储蓄银行的主要收入，如果信贷员收息任务完不成，则直接会影响到分理处的财务计划，所以我在年初跟随自己的师傅做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，和师傅一齐利用晚上时间写好调查报告及背景材料，白天及时通知客户前来办理贷款。在每季度初，我都会仔细按票据逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收。此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情景，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

3、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强.

**信贷员月总结规划篇十**

伴随着xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对工作的不熟悉，到平稳地度过实习期，最终开始了在银行做正式信贷员的工作。

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，开始我还有些胆怯。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等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，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？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，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。在实践中的学习，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。

催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户xx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，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。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。

**信贷员月总结规划篇十一**

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20xx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。

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。

**信贷员月总结规划篇十二**

尊敬的各位领导、同事，大家下午好：

紧张忙碌的20\*\*年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，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。

进入中行参加工作以来，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后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，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责任。

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。刚来的那段时间，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间，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助下，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，并对将来的工作情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情况有了系统性的认识，之前难以理解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理解。

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”，面对各种不同行业的客户，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间的虚心学习，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，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，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，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力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积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

**信贷员月总结规划篇十三**

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。

更多年终工作总结范文推荐阅读：

1.2024信用社信贷员个人工作总结

2.信贷员个人年终工作总结

3.信贷员2024年终工作总结

4.信贷员个人工作总结范文

5.2024银行信贷员个人工作总结

6.银行信贷员工作总结

7.信用社信贷员工作总结

8.2024银行上半年工作总结范文

9.民政局2024年终工作总结

10.县委组织部干部个人2024年终工作总结

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

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