

2023年银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结(汇总9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇一

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。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇二

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，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，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。透过一年来的学习，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、强化主任职责意识，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，检查到达了锁定贷款风险，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。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇三

应对信贷员这个岗位，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样办？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，你们必须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。

透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。

透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，我怀着复杂的情绪，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，对市场十分了解。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。

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状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。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，更感激一向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。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇四

xx年个人工作总结

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，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2015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。

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。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇五

一、注重思想素质培养，提高综合素质

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。

二、 加强有效措施的制定实施，扩大存款规模

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。

三、加强信贷管理，优化信贷结构，进一步提高资产质量

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，在整体风险管理中发挥了重要作用。银行信贷部工作总结*、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”，严格按照规定退回，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。

*、高标准、严要求，全面做好五级分类工作。*年风险管理部在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；贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报认定。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*月-*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。

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。二是全市农村信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村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。

*、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。

*、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《*区农村*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**月末，共发放个体工商户贷款*户，金额*万元。二是针对区内众多企业依托我行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，推出了企业仓单质押贷款。该贷款品种具有、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质押贷款的审查条件，完善贷款程序，做到了业务创新与风险防范并重。

*、开展信用评定，促进信用工程发展。*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*个，信用村*个，信用企业家，信用农户*户，信用个体工商户**户。在“信用”建设中发挥了积极作用。

总结一年工作，不足之处主要集中在两点：

(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。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇六

应对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从2017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。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样办？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，你们必须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。

透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。

透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，我怀着复杂的情绪，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，对市场十分了解。在客户家，我作了自我说后，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。

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状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。时刻一长，渐渐地习惯了这种工作。

2018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，更感激一向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，发奋工作争起做一名合格的xx银行信贷员。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇七

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。2017年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等

新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于2017年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于2017年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每

个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

2017年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自2017年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效

果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，2017年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。（年终总结）

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，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，积极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，自己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，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2017年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇八

时光飞逝□20xx年即将过去，新的一年即将到来，在从事工作的你有没有成长和收获呢?和大家一起分享一下吧!下面是本

站小编为大家收集整理“银行信贷员20xx年终总结”，仅供参考，希望能给予你们帮助！

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，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，于是我用心利用工余时刻加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。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，辛勤的汗水最后换来了喜人的成绩。

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，自己仍有许多不足之处，透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己应有的贡献。

应对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx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。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样办？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，你们必须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。

透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。

透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，我怀着复杂的情绪，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，对市场十分了解。在客户家，我作了自我说后，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。

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状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。时刻一长，渐渐地习惯了这种工作。

20xx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，更感激一向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，发奋工作争起做一名合格的xx银行信贷员。

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。

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作能够用出色来形容，正因的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来发奋工作和学习的回报，我对我自己这一年的工

作能够打满分，正因我已经尽我最大的发奋工作了。

一、各项工作目标完成状况

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

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破x亿元大关，到达x万元，较年初增加x万元，增长%，完成上级分配任务的%;存款月均余额达xx万元，完成分配计划的%。

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xx万元，较年初增长了%，各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长%。其中农业贷款余额xx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xx万元，占各项贷款余额的%，较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比%，关注类贷款xx万元，占比%，不良贷款xx万元，占比%。其中次级类贷款xx万元，占比%，可疑类贷款xx万元，占比%，损失类贷款x万x元，占比%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx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

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xx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，用心落实攻坚措施，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“每一天入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。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。

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，发奋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。

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!

一、与时俱进,不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国,拥护的领导,坚持四项基本原则,遵纪守法,为人正直。通过学习,使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识,进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到:工作岗位没有高低之分,一定要好好工作,不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神,在日常工作中从一点一滴做起。

二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

银行信贷员年终工作报告 银行信贷员工作总结篇九

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。

我很荣幸我能成为我行第一批xx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□x月开始的xx培训就让我体会到xx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□xx客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中□xx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xx技术，能独立完成x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、五年时间的磨练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市商贸协会会员名单，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。