银行个贷主任述职 银行年终工作总结(模板9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇一

（1）各项存款快速增长：至年底本币总存款余额预计超过8.5亿元，比年增加3.6亿。其预计：人民币公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；币公存款增加成行存款增长个重源，同业存款储蓄存款幅增加加，这种存款增长速度过去所没有。

（2）经营利润成倍增加。至年末，行创利水平预计达1500万元（含结售汇收入），其人民币利润约770万，汇利润约45万美元，结售汇手续费收入约350万元。人均利润达21万元。同过去几年创利水平相比，今年行利润水平实现跨跃式发展。

（3）贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年增加3亿，主增投于优良客户按揭、消费贷款等风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧道等项目；信贷资产总体仍保持较质量，不良贷款占比于3.5%，尤其今年第季度、第二季度不良贷款余额都比去年降；但从存量分析，呆滞贷款有所增加；表收息率预计达100%以，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖列。

（4）间业务幅度增长。今年行国际结算结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第位。预计全年完成国际结算量2.5亿美元、

结售汇约1亿美元。汇业务收手续费收入有较增长，预计达350万，相当于利润20%左右。银行承兑汇票业务票据贴现业务有幅增长，成另个新利润源。

1、坚持品种创新服务创新，方位发展零售业务。今年行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本币储蓄存款攻坚战，以争有价值私人客户重点，力营销零售业务。开展规范化服务流程演练，提服务水平，储户提供标准化服务；二加吸收理财资金力度，抓住理财资金主靠特点，全行动员，针周边商户、村户老客户，有效地吸收理财资金。

三海沧炒股户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四推出私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，有价值私人客户提供揽子理财服务方案；五加宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时个月，各网点积极参，以农电改造缴费卡通宣传重点，以电影乡业务宣传媒介，全行总动员，走进城乡每个角落，加行农村业务市场渗透力度，宣传行业务，提行社知名度，年终工作总结《农业银行年终工作总结》。通过系列富有成效工作，至年末，行各项储蓄余额约1.5亿元，约比年增加5800万元，完成分行达任务，增幅历年最水平。

不同特点企业选择合适人员进行组合，集团作战，联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住行深入推行企业文化建设契机，服务做文章，以优质服务吸引客户，力营销总分行推出新业务品种，客户提供揽子服务方案，争服务深度广度优于行；行领以身作则，带头攻关，保证至少半时间于走访客户，重点客户坚持每月拜访次，重视改善提银企关系。通过不懈，今年行新争批有价值档次客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备出口加工区、国际货柜等批有潜力项目，行今两三年业务迅速发展打坚实基础。

3、力发展国际业务，增加间业务收入。针**县资客户较，以及行国际业务从业人员综合素质较特点，行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年，行通过加强客户经理培训，进步提从业人员素质水平；服务，确保门收单，提办事效率，保证工作时效；同时，以国际结算龙头，积极拓展进出口项融资业务。国际业务营销策略，做足已有客户，不断扩群体，重点抓好pta开证业务，确保份额；争增加行重点客户原有份额；实现德彦、金达威等客户国际结算突破。至本年末，行国际结算量预计达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润45%。

4、加贷款营销力度，扩贷款规模，不断优化信贷结构。增强长期发展潜力，们从年开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争扩贷款规模，带动公存款业务结算业务。优良客户贷款营销，针pta翔鹭、众达、钨业、威、投总等重点企业，加授信额度，主动营销贷款。二加项目贷款营销，如河滨道、路程湾项目。三加按揭贷款个人消费贷款等风险贷款投放力度。通过扩增量，更贷款投向双优客户，从而带动存量优化，实现贷款结构有效调整。贷款管理基础工作，支行以严格实施预警预报制度核心，全面提信贷资产管理水平。首先，严贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，贷不贷坚决不贷；其次，坚持贷款客户分类管理，实行主动退出，逐步压缩般客户，主动淘汰劣质客户。三严格实施信贷管理预警预报制度，使这项工作成信贷管理最有力工具每个客户经理日常工作，加此项工作考核奖惩。至年末，行本币各项贷款余额超过10亿元，比年增加3亿元。其优良客户及风险业务贷款占比达90%以。

5、提资金营运水平，争最限度地实现利润。从年开始，支行就求业务部计财科加行各季度资金营运状况分析，找出解决问题办法；办公室行政勤保障十分强调节约费开支，加强费控制，制订系列有效办法，如加强车辆费，水电邮等营运费控制，加强业务招待费公杂费管理，钱业务发展关键。网点

无效益事不干，无效益费不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出监控调度，优化头寸运效率，提经营效益。

6、紧抓清非收息工作不放松。今年以，行清非收息工作早布置、早行动，得明显效果。严格关，不符合条不良贷款不盘；另方面只符合盘活规定三原则，胆盘活。针客户经理盘活旧贷有担忧思想问题，支行重申认真审批严格关。二符合分行盘活原则企业，有责任态度胆盘；如果客户经理这个问题消极待，支行严肃处理；三明确各阶段重点清非目标，户策，加进度落实，每日追踪；赖帐不还企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四抓紧农贷收息工作。

这项收息源往年行提收息率重组成部分，但今年总体效果不明显；五积极清收户欠息表应收未收利息。通过，今年行不良贷款半年实现降，半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年增400万元。综合收息率预计达97%，完成分行达目标。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇二

(一)示范引领金融创新。结合嘉善实际制定并印发了《关于推进xx县域科学发展示范点全面深化建设20xx年信贷指导意见》，引导全县银行业金融机构突出信贷支持重点，积极推动经济转型升级，切实做好金融先行先试助推xx县域科学发展示范点建设各项工作。深入贯彻落实六部委《关于大力推进体制机制创新，扎实做好科技金融服务的意见》精神，牵头xx县科技局、县经信局联合签署金融支持科技型和“机器换人”企业三方合作框架协议，建立科技型及“机器换人”企业和银行机构金融服务微信交流平台，实现金融服务全天候无障碍服务。探索农村住房财产权抵押贷款试点，主动向政府建议开展农村住房财产权抵押贷款业务试点，被政府采纳并列入xx县域科学发展综合配套改革行动计划，获省政府批复。会同嘉兴中支联合开展了农房抵押贷款试点推进情况

调研，召开农房抵押贷款试点工作调研座谈会，积极争取开展试点活动。

(二)行动助推金融普惠。制定印发了《“贴近群众、服务民生”20xx年xx县普惠金融实施方案》，从优化结构增加信贷投入、创新服务拓宽融资渠道、加大建设改善信用环境、争取资源优化金融配置、提升服务推进便民支付、普及知识保障群众权益落实19项普惠金融工作措施□xx县财政局、经信局联合开展了“践行群众路线，服务中小企业”为主题的20xx信贷助小微，惠民生“春雨行动”。召开了工作会议，分解落实了全年信贷支持1000家市场前景好、竞争力强的小微企业，确保实现小微企业贷款增速不低于全部贷款增速、全年新增小微企业贷款1000家、民生类个人贷款6250户、全年共新增小微企业和民生类群体贷款40亿元的目标任务。积极向上级行申报争取到两笔支农再贷款5000万元，占嘉兴全市支农再贷款增量总额的50%，有效增强惠农金融支持。进一步宣传、管理、发挥好中小企业转贷基金作用，切实帮助成长型中小企业解决资金周转困难，累计转贷520笔、18.51亿元，178家企业受益，得到各级领导和社会各界好评。

(三)三信带优金融生态。开展了“普惠三农，争创三信”系列活动。召开了xx县农村信用体系试验区建设推进会暨三信授信签约会，现场进行了总额达2.6亿元的整村“批发式”贷款合作协议和农户小额信用贷款授信协议签约。深化“信用镇、信用村、信用户”评定，上半年获评省级信用村1个、市级信用镇1个、信用村15个，县级信用镇2个、信用村70个。指导嘉善农商银行针对“三信”评定成果制定出台金融优惠政策，推动开发“农”字通系列贷款产品，放大信用贷款单户限额从10万元提高到30万元，真正让诚信农村受惠。

(四)研究指导金融发展。组织召开了支行年度调研信息工作会议，落实全员调研信息任务。积极发挥青年创新工作兴趣小组作用，加大课题调研，努力培育研究型青年队伍。对社

会融资总量和光伏产业的专题研究分析受到了县领导的高度肯定和批示。《农民专业合作社发展与金融支持——以xx县为例》、《农民物权货币化可行性研究——以xx县农村住房抵押贷款为例》、《浅析新形势下嘉善地方政府债务运行情况与风险化解路径》3篇调研被《浙江金融调查分析》录用。有效依托金融学会平台，提升基层金融研究水平□xx县金融学会被县民政局评选为4a级社会组织，被县科协评选为20xx年度先进集体。组织金融系统开展了市金融学会与县科协年度课题招标活动。

(一)强化综合管理。组织开展了银行机构20xx年度综合评价工作，对全县12家银行机构14个方面的业务工作进行评价打分并通报。做好上半年2家新设分支机构的开业审批工作，组织拟任二级支行负责人6人次进行从业资格考试。组织对县工行、交行、邮储银行开展现金收付和假币收缴鉴定业务现场检查。参与开展对辖内5家小贷公司20xx年度考核评价工作□xx县经信局、财政局和银监等部门实地审核、联合申报辖内3家银行20xx年小企业贷款风险补偿的申请。组织小额贷款公司开展统计业务辅导。

(二)加强风险监测。加强辖内法人机构的合意贷款管理，督促银行机构用好用足信贷规模额度，同时积极向上级沟通汇报实际规模需求。切实做好春节前辖区小法人机构流动性监测管理，布置辖内法人机构开展人民银行分支机构常备借贷便利操作试点，向符合条件的中小金融机构提供短期流动性支持。组织召开季度民间借贷利率监测点交流座谈会。督促辅导嘉善农商银行定期做好合格审慎评估工作，同时加强对短期同业拆借利率管理。根据上级行统一部署，按照□xx市银行信贷资产质量巡访制度》，及时开展辖内银行信贷资产质量的现场巡访，实地调查了解银行机构不良贷款的动态和清收情况。完成20xx年度涉农信贷政策导向效果评估。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇三

银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的60%，零售银行来的利润贡献度从20xx 年的10.9%迅速提高到21%□20xx 年5 月底已经达到了31%。招商银行零售业务的发展优势可以总结为1、较高的集约效率，网均储蓄存款达到了8.48 亿元，是行业平均水平的3 倍，这样的存款结构使招商银行整体的存款活期化率达到了56.73%，存款的平均成本仅仅为1.23%，网均个人贷款余额达到6 个亿，是同业平均水平的5 倍多，网均非利息收入8.63 万元，是上市银行平均水平的5 倍，信用卡刷卡消费额位居同业第三（仅次于工行和建行）；2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。3、良好的客户结构；4、客户群成长性良好，40 岁以下的客户超过了7 成，25-40 岁的客户超过了52%，这些客户正处于事业上升通道中，成长空间大，5、完善的产品体系，6、高效协同的服务渠道体系，网上银行的替代率目前已经达到了73.44%，电子银行的替代率达到了84.5%，7、较强的专业能力和较强的销售能力□20xx 年和20xx 年连续两年招商银行偏股型基金销售位居同行第三位（仅次于工行和建行□□20xx 年实现基金销售额1333.6 亿元，同比增长10.68%，实现基金销售收入11.85亿元，同比增长6.37%，而同期很多银行同业基金销售额和基金销售收入同比都出现了下降，特别是在银保业务上，由于20xx 年保监会出台了银保销售新规，禁止保险经纪人进入银行网点代理销售保险，因此整体20111-4 月，同业的银保销售业务同比下降了15%左右，但是招商的银保业务增幅达到了28%，8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从招商银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，招商银行将致力于持续打造零售银行业务的

四项能力， 分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终 提高零售业务对于招商银行整体的利润贡献度，工作总结《银行个贷工作总结》。从低成本的运营能力看，招商银行将通过降低人工成本、柜面流程优化、个贷流程优化和推进资源整合，提高电子银行网上银行替代率等手段降低银行综合经营成本，从持续提升客户价值的挖掘能力看，招商银行将通过先进的技术支持客户识别和需求分析，同时进行多渠道协同的产品供给和跟踪服务，并且对于客户经理有效的激励机制，从不断提高的风险定价能力看，招商银行首先将准确识别和测量客户风险合理评估贡献度及潜在价值，精确计量和分摊运运营成本，最终通过it 系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，招商银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅□e 理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，招商银行内部制定的目标是每年保持30%以上的客户数增长速度。

招商银行远程银行中心成立于1999 年，是由早期的客户咨询服务中心演变而来的是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与招商银行5000 多万的零售客户和50 多万的批发库户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20xx 年3 月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600 万笔的交易笔数，基金销售超过1000 亿元，空中贷款授信超过60 亿元，空中理财客户超过8 万户，客户总资产提升将近10%。

1□“1+n”的专业团队，螺旋提升的四步工作法，包括倾听、建议、实施和跟踪，确保客户利益的最大化2、开放式产品平台：这是招商银行的私人银行业务与券商基金等第三方机构

的不同，银行完全站在公正的角度，以客观的角度为客户提供现金管理类、固定收益类、股票投资类、另类投资（包括pe 股权、艺术品投资和葡萄酒投资基金等）、海外投资以及其他投资；3、便捷的融资渠道，高额的消费易发放消费贷款，最高信用额度达到150 万元和金融资产抵质押融资，4、全球联线的理财服务；5、尊享的增值服务；6、高雅尊崇的品质生活体验。

三、结论：

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，招商银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基础、客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从招商银行其他方面的情况看，他的`投资亮点在于：1、招商银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，招商银行净息差的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的；2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动；盈利质量良好3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥；4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇四

2__年是中行支行迈向发展的重要一年，作为支行的一个柜员，上面有行长的领导，下面有新近员工的支持。我在这一年业

绩不凡，主要有：1、经过大家优质的服务，在我的柜台下存款有万元。2、不断的努力加学习，我已经掌握了技能、取得了第名，赢得了大家的赞许。3、在大家的帮助下，我逐渐领会了和，这在我的实际工作中使我更能做好和，并且在上我已经有了的成就。

服务创造价值。只有优质的服务，才能赢得客户的信任。是银行业务发展扩大的最重要的一年。对于第一线的前台，不管是对个人，还是对企业。微笑服务是第一印象，其次才是快速准确的办理。进行已经有的时间了，微笑服务是工作的基本。如何微笑，决不是露三颗牙的简单。特别是做对公业务，面对企业的代表，一不留心就是上百万的流失。微笑服务的背后是如何快速准确的办理。这要掌握技巧。我总结的技巧归结起来就是19个字。就是：“熟悉交易码，有条不紊操作，随时微笑面对问题。”对交易码倒背如流，操作起来穿插有度，面对问题既使一时解决不了，也是微笑的解释。正因为这些，才能有万元的存款。

至12月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

五、其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会;在联通诚信演讲活动中获得第一名;联通诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备__年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

七、20__年工作计划

1.加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2.积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3.做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

__年即将过去，充满挑战和机遇的20__年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇五

过去的一年，自己利用中心每周一次的例会和学习时间加强政治学习。以共产党员标准严格要求自己，在思想上与党中央保持高度一致，积极参加党组织的各项活动。

不断加强自身业务素质的学习。我自从进入农行工作后一直从事财务会计工作，我到个贷中心前在川大脱产学习两年，这期间银行的许多操作系统和流程都改变。到个贷中心对于

我来说完全是一个新的岗位、新的环境。因此我自加压力多学多看多动手，认真学习银行各项规章制度，虚心向同志们学习业务知识，在较短时间内具备了独立完成工作的能力。认真学习了《银行从业人员基础课程》和《个人理财专业》课程，并通过了资格考试。利用工作之余根据自己所学专业和单位所需努力自学，通过了20xx年的国家司法考试。

服从组织的工作安排，为配合xx银行改革，从五月到七月底抽调进行了不良资产责任认定工作。

去年以来，我不断加强对法律、法规和农业银行各项规章制度以及信贷新规则的学习，并自觉履行和遵守，同时严格按照党员的标准来要求自己。在对待客户上没高低之分，做到一视同仁。不做有损党员形象、农行形象的事，能自觉接受群众的监督，没有任何违法违纪行为。

本人严格遵守农行制定各项劳动纪律，不迟到、早退，做到有事请假，积极参加各项集体活动，能团结同志，尊重领导和同志。

20xx年已经过去，我在领导的指导下、在同志们的帮助下取得一些进步。认真地履行了自己的职责，做了应做的工作，为农业银行的发展和股改做了一定的努力，也取得了一定的成效。但与单位、领导的要求还有一定的差距。在新的一年里，我决心认真学习努力实践，提高自己的理论知识和操作能力，为xx的发展做出更大的努力。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇六

——个贷总量继续持续增长，业务进展比较平稳。12月末，我行个人贷款余额为150000万元，较年初增加30000万元。其中非农个贷余额90000万元，较年初增加20000万元，计划完成率67%，计划完成率居全市第三位，增量排名第四;农户贷款余额60000万元，较年初增加10000万元。

——非住房贷款增速加快，房抵贷、平保贷业务发展迅猛。个人住房贷款余额60000万元，较年初增加10000万元，增量全市排名第四位，其中一手房较年初增加50000万元;非住房贷款余额30000万元，较年初增加20000万元，增量及计划完成率均全市排名第二位。非住房贷款中房抵贷业务较年初增加10000万元。

——各网点个贷业务发展参差不齐，差距很大□20xx年，**路分理处新增贷款5000万元，计划完成率185%。北京路、天津路个贷增量超过3000万元，计划完成率超75%，分列二、三位。另外，上海路一手房贷款增量1300余万元，数据较为客观。以上网点为我行个贷计划完成做出了较大贡献。但也有部分网点个贷业务迟迟打不开局面，业务发展一直在低位徘徊，在剩下的不多时间内需要抓紧时间，将业务数据往上提一提。

我行的个贷业务虽然总体发展势头良好，但以下几个方面仍存在一些问题。

首先是一手楼贷款业务发展速度放缓，潜力不足。造成此问题原因主要是近期楼市遇冷，整体潜在客户数量下降。据房管局数据，四季度一手房交易持续萎缩，前三周全市一手楼仅成交6000套。因为我行申请的利率优惠政策迟迟未批，而其他行陆续实行利率优惠政策，对客户吸引力加大，我行同业竞争力下降，流失部分客户，业务发展略微放缓。我行近期又同市行多次沟通，预计本月末可增加2-3个优惠利率楼盘。

其次是汽车分期业务发展陷入停滞。近期我行因汽车分期客户逾期问题，我行与担保公司沟通出现一些小问题，8月份一个月内汽车分期业务量为零，发展陷于停滞状态。而他行等汽车分期业务优惠力度明显加强，我行竞争优势不大。近日我们将积极与各大等担保公司沟通，宣传我行产品优势，争取在车展期间将汽车分期业务发展速度再提起来。

1、统一思想，调动大家的业务发展主动性。

协调同事间的关系，将各种消极思想消灭在萌芽状态。再者部分同事风险防范意识出现偏差。例如我行的保证类贷款等业务发展速度缓慢，其中很大原因是经办客户经理认为无抵押业务风险太高，不愿承担风险。诚然，办理保证担保信贷业务是对我行信贷结构优化有些不利影响，但只要合规操作，调查严谨，办理此类业务风险是可控的，而且从业务发展、创造利润等多角度分析还是很有必要发展的。另外，利用眼下支行的非住房贷款奖励政策，进一步调动员工的营销积极性。

2、强调业务合规操作，全面控制风险。

不良贷款清收工作仍然是下一步工作的重点，截至8月末，我行个贷不良余额为234万元，较6月末新增平保贷不良2笔，金额2.7万元。我行已于保险公司多次沟通，确保9月末之前无逾期。张三、李四等不良住房贷款将在本月内起诉，争取在最短的时间内将这两笔本年度新增不良收回。另外，近期将对汽车分期业务保证金账户进行自查，确保担保公司保证金足额到位，避免客户逾期时产生纠纷。

3、加强与合作机构的协作，拓展客户源

本月将抽时间走访各个担保公司、开发商，加强合作交流，进一步宣传我行各种产品的优势，加大与他行的竞争力度，争取在源头上就将客户留着我行。另外，注重收集他行同类产品的信息，进行各方面综合比较，在营销客户时做到有的放矢，加强客户的认同感。

4、加大贷记卡等短板业务的营销力度

再提交200份，力争尽早完成营销计划。

5、逐步开展个贷“三清”等工作，按时完成任务

按照上级行要求，我行目前有8000笔一手房业务须加紧督促房地产开发商办理房产证，将一手房抵押方式由预抵押变更为正式抵押。另外个贷客户及其联系人的三电话两地址数据确认和抵押物重估值工作也要逐步开展，确保在市行规定时间内完成任务。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇七

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的关系。另外，过去的工作，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，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”。，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。

下，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇八

我国的商业银行在实施担保贷款的时候效率比较低，业务发展不均衡，很多中小企业的的担保贷款无法兑现，担保贷款也带来较大的风险，这些问题导致商业银行贷款总额呈现了下滑趋势，担保贷款也比较困难。

从贷款的主题上来看，主要就是由第三方提供相应的财产担保或者进行信用担保而发放的担保，也可以是由借款人提供的特定财产等；从担保的防水上来看，常用的担保贷款方式有抵押贷款、保证贷款，除此之外还有应用比较少的有定金贷款和流质贷款；从担保的客体上来讲可以分为专业担保公司贷款、法人担保贷款（主要指企业互保）、自然人担保贷款。在我国商业银行担保制度不断发展的过程中出现了许多的问题。

1.宏观上

（1）贷款的总额中担保贷款所占比例不高

担保贷款能够降低银行资金损失的风险，因为贷款担保中一旦借款人失信不进行偿还，银行损失了第一还款来源之后，还有第二还款来源，具有一定的防范风险的能力，所以?@种贷款方式应当占据较大的比重，但是实际上却是相反的，在银行吸收存款比例中，担保贷款占比较低，而且银行的贷款效率不均衡。

（2）部分贷款的贷款担保无法兑现

商业银行发放的贷款有很多都成为了坏账，无法收回来，造成了一定的资金损失，就是担保贷款也无法很好的维系，虽然我国的银行坏账率相对于国外的发达国家来说还是比较低的，但是近几年，随着社会经济的不断发展，坏账率在不断地攀升，风险也在增加。

2.微观上

（1）银行担保贷款业务具有不均衡和效率低的特点。信贷资源的占有在不同银行之间的差距很大，而且不同银行业务机构之间的信贷资源的供给能力也比较差，一般大银行的实力比较强，能够吸收很多的存款，同一条件下，大银行肯定具有较多的信贷资源，所以进行的各项担保贷款也就比较多，相反，中小银行在这方面就具有一定的局限性。

（2）担保贷款比较难□20xx年，央行对国内的额担保贷款情况进行了调查，结果显示具有融资需求的中小企业占据了80%，总的融资金额需求是7500亿元，但是能够发放的贷款只有1701亿元，还有6000亿元的贷款缺口。这些中小企业很多在得不到贷款支持的时候就已经倒掉了，尤其是在江苏和浙江，这些中小企业特别发达的地方，虽然当地的银行开放担保贷款，但是实际能够拿到贷款特别少。

1.现行担保制度的缺陷。在金融市场中，我国的银行和中小企业以及个人都存在贷款难的问题，很大程度上都是由于现

行的担保制度出了问题，贷款的风险过高银行就不会贷款，没有对银行信贷管理人的权利进行制衡。

2.贷款信息的不对称

贷款企业在贷款的时候对自己的情况进行了一定的隐瞒，加大了信息的不对称性。在市场经济中，信息不对称已经是一个顽疾了，信息的不对称导致市场主体承受了更大的风险。银行由于获取信息的渠道不同以及获取信息量的多少不同，在决定放贷的时候常常处于以后总被动的状态，而且贷款人的虚假行为也使得担保物或者人都达不到相关的要求。

3.信用体系缺失

社会主义市场经济有其自身的弊病，尤其是发展到今天，行业自律精神岌岌可危，企业的诚信也是大打折扣，没有建立起规范的行业信用体系，市场经济行为得不到有效的约束和规范，容易出现企业为了追逐利益而不重视责任和义务，这种对利益的自发性的追逐使得企业一步一步的突破法律、打破破道德底线、破坏职业道德，最终会让企业丧失诚信，使整个行业都陷入信用危机，市场中也不会存在合作伙伴，企业也无法继续发展。

制度是对人们平时工作的一个准则和约束，完善担保贷款制度能够有效的进行银行担保贷款管理，对银行的各项担保贷款运行机制要进行详细化、流程化，进行担保贷款的时候要对担保情况进行严格的审查和核保，使得业务流程朝着降低风险提高效率的方向发展。贷后管理要加强，保证担保债权能够得到兑现，使得担保贷款更加安全高效。有新项目进行贷款的时候，要对新项目的合规性进行详细的评估，保证贷款项目的风险控制在合理的范围内，使得银行的贷款还款来源能够得到保障。

我国担保贷款中存在许多法律方面的问题，所以要完善相关

的法律法规，对于新中国成立以来渐进式立法的不足进行完善和弥补，使得担保贷款法律体系能够为银行的担保贷款提供一定的保障，降低银行的风险。在《担保法》《商业银行法》《公司法》中对商业银行的法人地位进行进一步的明确。银行要做好贷款前的调查工作，增强信息的对称性，保证担保贷款信息的准确性和合规性，放贷以后还要做好贷后管理，充分保证第一第二还款来源。

银行个贷主任述职 银行年终工作总结篇九

光阴似箭，年即将走过，我在迎来了第个春天，也由当年的新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回顾这忙碌充实而又紧张、愉快的一年，感觉有太多的.地方值得总结、值得回忆和感慨。

完成支行在全息同人力资源项目提升工作中的各项任务从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等内容。在人事主任的带领下，我做了大量的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，通过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情况，我都认真加以对待，无论是节假日还是下半时间，都毫无怨言的对出现的问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

系统开展总行人力资源系统维护工作总行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等内容。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项内容都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

一是按照统筹保险属地化管理要求，对新调入的外地员工全部建立了三险一金档案，对新录用的大学毕业生及时建立了统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮助职

工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮助其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取。截至目前，共有名员工提取了公积金，累计万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随，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。我要一如既往地向领导和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自己的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。