

幼儿园音乐教案郊游教学反思 大班音乐 下学期教案及教学反思郊游(优秀10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？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。

信贷年度工作总结个人篇一

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。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。

信贷年度工作总结个人篇二

20xx年，把落实妇女小额担保贷款政策、促进妇女创业致富，作为新形势下服务妇女创业创新的一项“民心工程”来抓。不断健全完善了工作运行机制，简化、规范了运作程序，推动了妇女小额担保贷款业务的有序开展。

一是由牵头，组织参加市妇联系统组织的. 妇女小额担保贷款工作动员会议，邀请信用联社业务人员专门对妇女小额担保贷款业务知识、工作流程、操作办法进行了相关培训。二是充分发挥街道、村（社区）妇联干部的人力资源优势，通过召开各种会议、广泛深入地宣传妇女小额担保贷款政策，让广大妇女干部及时、准确掌握政策和操作流程。

采取会议、印制材料、公众号宣传等多种方式宣传妇女创业小额担保财政贴息贷款的意义、贷款的对象条件、申报程序、贷款额度、操作流程等，让更多的妇女了解妇女小额贷款政策和创业就业方面相关知识。

针对在妇女小额担保贷款工作中出现的贷款办理程序多、反担保门槛高、财政担保资金筹措难等具体问题，及时组织相关部门进行协调进一步细化了工作措施。一方面，对贷款操作程序进行了简化，先由农信社和街道（镇）对符合贷款条件的对象进行实地考察初审后，由乡镇将材料报送县妇联审查。另一方面，推行“一站式”服务、即由干部全程跟踪服务，并对贷款妇女进行技术、技能培训，为妇女创业提供指导和帮助。

信贷年度工作总结个人篇三

银行信贷员工作总结主要反思从事客户经理工作中的错误和教训，以助于完善工作细节，想到哪里写到哪里，内容并不

限于贷前调查，个人原创，各位同仁有不同意见或高见的请多多指教。

首先要调查借款人和担保人的资信情况。

一是内部调查，通过信贷管理系统、个人征信系统调查借款人、担保人和借款人亲属的信息、借款、担保情况和还款记录。通过公民身份证核查系统调查借款人和担保人身份的真实性。

二是外部调查。根据借款人、担保人的居住地址、从事行业、个人透漏的信息等，看看有没有和他们熟识的同事、村民（或村两委成员）、原有客户，通过他们，对借款人、担保人的情况做更广泛的了解。

三是实地调查。一定要到借款人的家里和实际经营地点看一看，看看借款人的房子、生产设备、实际运转情况。查看借款人的生产经营证件。查看借款人的生产设备数量、账本（资产负债表可能没有，但日常经营的流水帐务记录应具备，没有的话就很成问题了），生产购销状况要了解，成本支出和盈利结构要了解，生产的采购渠道、销售渠道要了解，最好了解借款人生产的上游供应商和下游销售对象，打电话了解借款人和他们的往来情况以及评价。查看借款人的自有资金情况（可以要求查看他的存单等）和在银行信用社的存取记录。要了解借款人借款用途的真实性。了解借款人家庭成员状况尤其是他们的健康、收入等情况，估算借款人的家庭总收入和总支出。

我在这方面曾经产生的风险（虽然都收回了，但期间很是紧张）

- 1、信贷管理系统没上的时候，有个借款人在其他乡镇有2多万不良贷款，向我申请借款，因为有公务员担保，没有向相关乡镇的信用社咨询就发放了，最后不得不通过起诉收回。

2、有个借款人弄了别人的生产经营设备给我看，而我没有查看经营证照，更糟糕的是借款实际用途是还债（这一点由于调查不深入事后才了解到），更更糟糕的是贷款到期后借款人进了监狱。于是只好起诉担保人收回。

3、有些同事介绍的贷款，疏于防范，简化了程序。到期后难以归还，后悔莫及。其实同事的素质也不一样，有的根本不了解信贷的风险，或者吃人家几顿饭喝点酒就介绍贷款。

4、对于村委成员或者“能人”介绍的贷款，调查时有些大意，形成了很多让自己紧张的风险因素。有个客户经村委成员从我这里贷了款，结果因家庭矛盾自杀了。当然由于我贷款时态度比较好，这位借款人居然在自杀前提前还了钱。但这事想想后怕。

5、对于领导们介绍的贷款，碍于面子发放，调查也不深入，期间也出现了很多潜在风险。

刚从事工作的时候，学制度，吃请是严格禁止的。但实际从事客户经理工作中，发现其实和借款人吃饭也有一点好处：可以进一步了解借款人和担保人。首先是酒后吐真言，酒喝多了，人的本性容易显露；其次是了解借款人的朋友圈。和你吃饭借款人一般是请比较不错的亲友来陪的，所谓“物以类聚，人以群分”，通过在酒桌上了解借款人的亲近好友，可以进一步了解借款人的本性。三是通过借款人的消费了解借款人，一般而言，对于太大方花样太多（吃了饭洗脚，洗了脚洗澡，洗了澡唱歌，唱了歌还没完）的借款人，我是心存警惕适可而止（对于很不像话的邀请坚决拒绝）的，遇上这种人，我的态度是不管调查的其他因素多好，我也坚决不放款，第二天我把你消费的钱打到你的存折上，全当我自己出钱了解了一个不合格的借款人。而对于贷款利息斤斤计较，吃饭时非常算计的人，我反而印象比较好。

吃饭的弊端更多，权衡利弊，吃不如不吃。

和借款人吃饭的弊端：

2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理，如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。

3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。

4、制度不允许。

5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。

曾经设想过aa制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。

非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》、《贷款到期通知书》、《贷款逾期催收通知书》、《担保人履行责任通知书》上签字。

贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。

贷款到期通知书一张。目的一是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要件。

《贷款逾期催收通知书》填8张，逾期后两年内（超诉讼时效前），每个季度一张。一是应付检查；二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章，从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。

这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。

职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈。

对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。

借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支持的人，事业一般很糟糕。

每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子，这个圈子，应该是由讲求诚信、重视家庭、行为端正、事业成功的人来组成，你的借款人圈子会影响到你自己的行为和人生，不可不重视。不可否认，我干客户经理期间。较为接近、来往频繁的借款人圈子，素质较低，行为较差，事业也混的不怎么样。我假如再干客户经理，必须端正自己的行为，建立一个端正的圈子，离小人远一点。

贷款管理中应该使用五级分类方式。但鉴于目前五级分类现状，可以采取账面一套五级分类帐，自己再私下建立一份五级分类帐的做法，以实现动态及时管理。

贷款调查中，千万不要收受客户的礼物和吃饭、娱乐邀请。

客户申请贷款时，先问他能不能找到定期存单质押担保，毕竟这是最安全的方式。数额较大的，也可以考虑房地产抵押担保，因为只有数额大，客户才能考虑评估及其他程序，而房地产抵押率在房价高涨的时候，能低则低。对于房产抵押的，要求他出具第二套房产证明，并在房管局备案，贷款还清前不出售。如果这个设想不能成立，那末房地产抵押贷款也不用办。

不管谁介绍的贷款，都要坚持原则，行就是行，不行就是不行。如果初次调查后认为不行，领导让再次调查，干脆找理由推脱掉，让他安排别人办理。别给自己找麻烦。

信贷业务的大忌是轻率、浅显、没主见、没原则和仁慈。

一定要了解借款人和担保人的住址，并且在调查中一定要去一趟。在贷后检查中更要注意借款人的住址变化。

传统的借款人信用分析的5c及个人的理解。

上因素，再加上自己能想到的因素，对客户的品德进行判断。

后，这家小银行永远的失去了新闻集团这家客户)

庭收入和家庭负担。最后，要判断出借款人有多少钱，这些钱有多少是他自己的。可以要求查看借款人的银行流水和存款状况。

4[collateral]担保。分析担保人的实力、信用状况、品德等因素。

5[conditions]环境。分析借款人的行业是否有环保、法律、发展等方面的障碍，其前景如何，竞争程度如何，总体利润率如何，借款人的经营在本地、本区的竞争中处于什么地位，其项目的持续性如何。这一点看起来有些虚，但确实很重要，

对于化工、石灰等行业，调查时应查看有没有相应的法律文件、环保、安检手续。如果没有，一旦被取缔，还贷款就成问题了。

目前大部分贷款是担保贷款，某位主任任职期间曾经采取了一个办法：如果借款人有抵押物，比如自己的住房之类的，首先要他找找担保人，签订借款合同和担保合同。但同时又和借款人订立一份抵押合同，要求用住房等进行担保，（住房不用做评估，只做抵押登记即可）。将担保借款合同纳入手续管理，抵押合同则自行保管，上级检查时只给看担保的手续。而一旦借款人和担保人都不能归还贷款，就以抵押合同为依据，执行房产。这一措施虽然在法律和制度上不一定合规，但在实际上却对借款人有极大的约束作用。事实也证明，这位主任任职期间，资产质量一直非常好。

客户到单位申请贷款时，第一次面谈，应该问讯以下问题：

1、贷款的用途是什么？

7、客户每月的生产量、销售量有多少？成本如何？价格如何？利润情况如何？（单件利润、每月利润、每年利润）。

11、借款人能否借来存单进行质押？

14、客户有哪些比较熟识的人，认为他们会对自己作出正确的评价？请他留下他们的电话。

信贷年度工作总结个人篇四

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”为己任，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

- 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。

信贷年度工作总结个人篇五

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。

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、服务对象和借款权限，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，盲目签订借款协议，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，就得多收借款利息，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、定借款权限、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。