

2023年农村党支部书记述职述廉报告 农村党支部书记述职报告(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

信贷工作小结篇一

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，回顾的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，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一定的提高。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，终于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，因此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，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，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。

我热爱自己的本职工作，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，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，

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况及在我支行的现金流入流出情况，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，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，为完成的各项任务目标做出自己应有的贡献。

信贷工作小结篇二

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。

信贷工作小结篇三

时光飞逝，不知不觉一年将要过去，回顾过去的一年，我在联社和信用社领导的关心指导下，在同志们的帮忙、村组干部的大力支持下，圆满地完成了不一样阶段的工作任务，现将一年来的工作和学习情景总结如下：

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是‘立社之本、兴社之源’。为此我积极宣传‘存款自由、取款自由、存款有息、为

储户保密’的储蓄原则，异常是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，仅有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持礼貌用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不贴合贷款条件，谁也别想从我那里借走一分钱。

三个代表’重要思想的核心就是全心全意为人民服务，我作为一名普普通通的农村金融工作者如何实践’三个代表，如何为群众服务？这应当是时刻约束我们工作的准则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮忙下，在思想觉悟和工作本事上取得很大提高的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自我，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

信贷工作小结篇四

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。

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，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。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，那么我们就要保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、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，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，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，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。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，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进。

信贷工作小结篇五

截止9月末，我行各项贷款余额为 万元，较年初投放x万元，累计投放各项贷款 万元，累计收回 万元。其中：正常类贷款 1万元，关注类贷款 万元，次级类贷款 万元，可疑类贷款 万元，损失类贷款0万元，不良贷款占比 %。

（一）制定目标，细化工作任务。结合全辖工作实际，我部于7月10日出台了《三季度工作安排意见》，并分别与支行签订了《有限公司目标责任书》，明确了全年各项目标任务，督促各支行按期完成目标任务。

（二）信贷管理部8月22日组织辖内办贷网点对基层网点贷审组运行情况进行了排查，此次共抽查了13个网点的 笔贷款，合计金额 万元。通过排查，无调查岗和审议岗混岗现象，对关系人发放贷款时执行回避制度。各支行都能严格按照《山贷款审议委员会议事规则》和《信贷业务审贷分离实施办法》办理信贷业务。

（三）严格执行在线实时监测制度。为进一步加强贷款风险监测力度，及时发现风险，及时处置。一是实行在线实时监测制度，利用信贷管理系统提高甄别，处置风险的能力，配备了专职监测人员，对全辖所有信贷业务进行实时监测，实现信贷业务管理科学化、精细化，防范了贷款风险。二是实行月提示月盘点制度，为了做好到逾期贷款的及时转化及清

收，每月底及时向支行下发到期贷款明细，及未清收贷款的预警书，起到督促作用。至目前已下发提示 份，预警书 份。

（四）建立信贷业务违规问题台账，督促做好信贷方面的纠改工作。在此方面，主要是督促各支行对检查出的问题进行纠改，其次是建立相关贷款台账，进行逐笔销号，进一步完善存在的问题，提高问题整改率。

（五）根据《 实体经济发展强化“三农”和小微企业金融服务的指导意见》和《” 实施方案》精神，制定了 20xx 年 目标规划：当年重点扶持“三大版块”，即：“ 年净增5 亿元。

截止9月末，我行已扶持“产业集群版块” 户，累计发放贷款 万元；“核心小微企业（商户）” 户，累计发放贷款 万元；“新型农业产业 户，累计发放贷款 万元。

（六）下乡督促不良贷款听证问责工作进度，根据不良贷款听证问责验收方案中“机制建立及运行情况”，对照信贷管理部应完善制度内容，全力配合做好此项工作。

（一）客户经理从业素质不高，不能充分认识贷款风险。从贷款调查到发放的各个环节，客户经理对可能存在的隐患不重视，抱着得过且过的心态办理贷款手续，不能将风险隐患消灭在萌芽状态。

（二）信贷管理制度执行力及业务操作不规范，信贷业务检查后，重复类似问题依然存在。

（三）信贷产品过于单调，不能满足辖内贷款客户需求。

（一）在人员素质方面。一是加强业务培训，培训对象主要是客户经理、审查、审批及涉及贷款业务的相关人员；二是

培训方式为“集中培训”、“专题培训”及“以查代训”，根据各支行业务操作情况、存在的问题较多等特殊性的情况，可采取上门或对距离比较近的行统一集中进行专项培训；三是每期培训进行考试，提升客户经理对管理制度、操作流程的执行力 and 风险控制能力。

（二）在完善管理制度方面。一是继续制订和修订相关管理制度，并按照不同的贷款品种，完善贷款业务操作流程，信贷管理制度趋于更加规范化；二是改进操作流程，对贷款操作流程进行规范，倡导贷款支付管理理念，推行贷款用途管理和实行面谈制，堵塞一些管理环节的漏洞，减少贷款挪用的风险，提高我行信用风险管理水平。

（三）创新信贷产品、精准服务。研发制定符合各支行实际的贷款业务品种。重点要制定和推广土地流转贷款、大型农用生产设备抵押贷款和动产抵，着力解决“三农”和小微企业融资担保难的问题。同时，根据产业链设计融资方案与担保结构来控制 and 防范风险，将产权归属清晰的应收账款、存货作为贷款抵物，解决借款人的临时性资金使用和周转。

（四）在绩效考核方面。按照客户经理实施办法对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理分管贷款的管理和规范操作的能力。一是加大信贷考核力度，有效降低资产风险；二是根据监管部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；三是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到部门、支行及岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为，推动信贷业务健康持续发展。

场调查及信息咨询等方式；三是对支行日常业务操作中的风险点进行关注和风险提示，及早规避贷款风险采取有效的防范措施；四是加强贷款风险监管力度，健全贷款发放与支付管理，减少贷款发放信用风险和挪用风险，有效促进信贷管

理稳健经营。

（六）在内部管理方面

根据本部的业务管理权限，重新制定岗位职责，建立有效的问责机制，对信贷管理部门的岗位重新进行分配，合理的调整各岗位的工作职责，做到岗位分工明确，责任落实到人，通过加大信贷管理力度，提高员工的贷款管理、业务操作水平，增强风险防范意识和风险控制操作能力。