

# 最新个人住房贷款开题报告 银行信贷个人述职报告(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

## 个人住房贷款开题报告篇一

20xx年xx月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，xx分理处已经xx个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20xx年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量，我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮助客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，全面完成分

理处下达的各项业务指标□xx保险xx万元□xx保险xx万元，办理网银开户85户□xx卡开户xx户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20xx□展望20xx□在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

## 个人住房贷款开题报告篇二

时光飞逝，转眼间我已经在xx银行工作了两年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进xx银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。两年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xxxx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是两年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名xx银行的员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

进入xx银行两年来，繁华的xx市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很

庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

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](#)

## 个人住房贷款开题报告篇三

时光转瞬即逝，紧张、充实的已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和日常工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了日常工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我积极参加了上级党委组织的各种活

动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在日常工作和生活，严于律己，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的日常工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大做强”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的日常工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织日常工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益

探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的日常工作积极性。5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的日常工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的日常工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、日常工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年日常工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项日常工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展日常工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检

查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按照操作规程。办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把日常工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的日常工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创日常工作的新局面。

六、日常工作中坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，加强了党风廉政建设和精神文明建设，在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进职工思想政治日常工作，加强了对班子成员和身边日常工作人员的管理和监督。，沙湖信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在日常工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的日常工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

## 个人住房贷款开题报告篇四

这个暑期我参加为期50天的深圳大学和深圳智盛软件公司的网上信贷模拟业务实习。经过这次网上的实习操作，我收获良多。虽然和真正的银行工作还是有很大区别，但是我还是在不同模块的业务中体会到了银行业务的一般流程。比起过去在学校里上课学到的基础知识，这次实习让我实实在在体会到了理论知识和实际操作相结合的经历。下面我就实习内容、实习的体会与收获和实习建议三个部分进行介绍。

第一部分 实习内容网上实习系统设有支行信贷员、支行信贷科长、支行分管行长、支行行长、总行审贷委、总行分管行长、总行行长、信贷部初审员、信贷部经理、信贷部副经理、系统管理员等角色。本系统的所有信贷业务操作均由支行信贷员发起，其他角色只能进行审核操作。一项业务操作包括信贷员的申请，支行信贷科长、分管行长、行长的审批，总行信贷部门审批和支行信贷员最终确认审批结果四大部分。

信贷业务包括授信业务、担保模块业务、企业贷款业务、个人贷款业务、票据业务、信用评估、五级分类和呆账认定八部分，而我们实习主要涉及到单项授信、担保模块、企业流动资金贷款、企业房地产贷款、企业按揭贷款、个人住房贷款、个人汽车消费贷款、个人小额存单质押贷款、个人商业用房贷款、全额保证金银行承兑、敞口银行承兑和信用评估。各个业务之间相互联系，相互制约。贷款票据业务都需要授信一定的额度，并且需要进行抵押担保，只有这样，业务才可以进行申请。

同时，在进行每项业务时，都需要进行申请前的客户调查。调查内容涉及多方面，包括信用状况、偿还能力、企业或个人的详细情况、国家政策等。贷款后，还需要进行客户及款项的应用情况的调查，对客户加强监督，降低贷款的风险。



第二部分 实习体会与收获一、 实习体会首先，实际操作流程总是很严密的。尤其是在做银行授信业务时，申请内容虽然简单，但是审核的过程确实相当严格的。作为银行信贷业务的基本内容，如此严谨的流程确实让我感到银行工作的谨慎。借贷是银行的基本业务，所以银行的内部应该对这两项业务相当熟悉。对于资信状况较好的贷款公司，其实并不担心还款的问题。但是审核的层层关卡体现了银行工作的前瞻性，因为要对客户做综合评估已达到对客户今后还款能力的估计。这里和以前在金融学课程学到的商业银行的三个基本原则：流动性，安全性，稳定性相吻合了。一方面银行希望尽可能招揽贷款者以增强流动性，而另一方面，银行则希望在扩大业务的同时，保证其自有的安全性。对每一单授信业务的审核就是为保障银行安全性的一个有效措施。

其次，这次实习让我体会到了银行业务的模块的划分是有严格的规定的。信贷二字并不仅仅是指信贷业务。它其实是一个很广泛的概念，其中分为信贷业务管理、信贷风险管理、信贷资产管理和信贷报表管理。这四个部分看似相互独立，但又密不可分。比如说，信贷风险管理就是在信贷业务管理基础上运行的。每一个业务都要经过支行信贷员甚至总行信贷员的层层审核和确认才可。各个信贷员之间实际上在达到统一意见之前实际上也是相互牵制的二、实习收获网上实习虽然操作简单，但我还是学到了很多。从开始的懵懂到最后能熟练操作，我经历了一个摸索过程，在此过程里，我不仅完成了实习任务，更重要的是学会如何去发现问题，然后解决问题。发现问题需要认真、细心，需要更多的时间去尝试。而解决问题则需要耐心和能力，需要一种决心和信心。

经过这次实习，在信贷业务方面我知道了什么是授信业务、担保业务、票据业务、贷款业务，并且知道了从信贷员申请、信贷经理初审、支行、分行行长审批、总行行长审批到信贷员最终确认的业务的办理程序。同时知道每种业务的具体要求，例如抵押贷款需要担保和授信，而信用贷款则不用。而

且知道如何对一个企业和个人客户的信息进行查询、评估等。

在能力方面我懂得了如何认真、细心发现问题，如何耐心地解决问题等。例如班长开始只是给了我一个信贷员账号，在做业务时，我审核不了，直接影响到我下面的工作，后来我就打电话到智盛技术有限公司寻求帮助，经过一番折腾，我加入了qq讨论群，搜集到很多信息，最后终于圆满地完成了实习任务。

第三部分 实习建议网上实习比较简单并且能学到不少东西，但与实地实习还有一定的差距。网上实习是个人的工作，面对的对象很单一，就是电脑而已。而实地实习的同学能踏进企业、社会，亲身体会企业的文化生活，客观认识工作，为毕业后就业增加筹码。我是修双学位的同学，加入到数理金融班参加实习，由于此原因，给我造成了很多困难。班长只给我一个账号，造成我审批不了信贷业务，实习工作无法进行，而且遇到问题时不能和其他同学讨论。对此我建议，每个班应该建立讨论群，并且重视实习工作。

## 个人住房贷款开题报告篇五

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务学习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、发奋健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅仅按照上级

规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，到达各项工作顺利开展又取得必须的效益。

三、工作方面：1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓\_\_存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入状况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

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、管理潜质不高，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、改善措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理潜质，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，发奋扎实支持”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。

信贷工作个人述职报告5