

# 2023年银行信贷业务实训心得体会 银行 信贷部实习体会(模板5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 银行信贷业务实训心得体会篇一

### 三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合，行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。究其原因，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，是我工作的起点，在的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为行的发展贡献自己的一份力量。

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的

就业增加“资本”，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在中国农业发展银行泸西县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

我在中国农业发展银行泸西县支行的实习主要是在信贷部门实习，信贷部是中国农业发展银行比较重要的部门之一。中国农业发展银行目前的主要业务是：1、办理粮食、棉花、油料收购、储备、调销贷款；2、办理肉类、食糖、烟叶、羊毛、化肥等专项储备贷款；3、办理粮食、棉花、油料加工企业和农、林、牧、副、渔业的产业化龙头企业贷款；4、办理粮食、棉花、油料种子贷款；5、办理粮食仓储设施及棉花企业技术设备改造贷款；6、办理农业小企业贷款和农业科技贷款；7、办理农业基础设施建设贷款，支持范围限于农村路网、电网、水网(包括饮水工程)、信息网(邮政、电信)建设，农村能源和环境设施建设；8、办理农业综合开发贷款，支持范围限于农田水利基本建设、农业技术服务体系和农村流通体系建设；9、办理农业生产资料贷款，支持范围限于农业生产资料的流通和销售环节；10、代理财政支农资金的拨付；11、办理业务范围内企事业单位的存款及协议存款、同业存款等业务；12、办理开户企事业单位结算；13、发行金融债券；14、资金交易业务；15、办理代理保险、代理资金结算、代收代付等中间业务；16、办理粮棉油政策性贷款企业进出口贸易项下的国际结算业务以及与国际业务相配套的外汇存款、外汇汇款、同业外汇拆借、代客外汇买卖和结汇、售汇业务；17、办理经国务院或中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。

进入银行的信贷部门实习，使我懂得了银行的信贷制度建设实行统一规划、归口管理、集体审定、协调运作，办理信贷业务的基本流程是：受理、调查、审查、审议(若需)、审批、发放、监管、收回。客户在农发行融资，应在农发行开立基本存款账户或一般存款账户；进行政策性或准政策性融资的客

户，还应开立收购资金存款账户；进行商业性融资的客户，还应开立信贷资金存款账户，贷款发放和资金支付应通过专用账户办理。贷款发放前，应根据审批意见与客户落实信用条件，信用条件未落实的，不得进行贷款发放；资金支付时，应审核有关凭证，确保信贷资金按约定用途使用，对未按约定用途使用信贷资金的，应停止后续资金支付。银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员人家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

副经理和我说了申请个人小额短期信用贷款的借款人需具备的条件：1、中国境内有固定住所、有当地城镇常住户口(或有效居住证明)、具有完全民事行为能力的中国公民；2、有正当的职业和稳定的经济收入(月工资性收入需在1000元以上)，具有按期偿还贷款本息的能力；3、借款人所在单位必须是由贷款人认可的并与贷款人有良好合作关系的行政及企、事业单位且需由贷款人代发工资；4、遵纪守法，没有违法行为及不良信用记录；5、在中国工商银行开立牡丹信用卡或活期储蓄帐户；6、与贷款人签定同意从其牡丹信用卡或活期储蓄帐户中扣收贷款的协议；7、贷款人规定的其他条件。这7点要牢记，缺一不可。

总的来说到中国农业发展银行泸西县支行实习使我学到了挺多的东西，比如银行的开户、各种票据的清算方式和流转程序、以及真假票据的确认等，我也学到应该怎样去融入一个整体以及如何与人沟通。

## 银行信贷业务实训心得体会篇二

进入支行三个月，时间虽短，但因有领导们的教导和同事们的帮助已让我对上海银行有了一定的了解，同时自身的业务技能也得到了一定的提高，使我更加有信心胜任我所从事的岗位工作。

上半年我根据行里对我的考核指标与支行的发展目标为自己制定了基本的工作规划，分别在负债业务、资本业务、同业存款、国际结算、小指标业务等业务多管齐下，进行拓展，积累了一定的客户资源。

下半年为加强自我信贷管理，提高信贷工作质量，我需继续加强风险与任意识，做到有序地开展信贷工作，以此全面地完成工作任务目标，现对20xx年下半年工作计划如下：

一是加强业务学习，提高业务素质。

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度学习”的角度加强自我防控意识。\*\*年，着重信贷的培训的学习，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，不断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。

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，认真开展贷前调查，加强贷款管理，贷后自查力度，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。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。

三是加大金融新产品的营销力度。

积极学习各种行内新推出的金融产品，多角度营销。争取与客户全方位合作，达成鱼水关系，增强客户结构的稳定性，增加客户忠诚度。

四是严格遵守信贷规章制度□

首先要自我落实“三查”制度，做出详细的工作计划，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。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。

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。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。要积极拓展中小企业，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。

六是调整营销结构

积极发展负债业务、同业存款、国际结算等，更具支行发展情况调整工作重点，营销结构。与支行达成发展统一性。

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、积极转变观念，敢于面对新岗位的挑战。

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需

解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，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。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

## 二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮助新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

## 三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

邮储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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

## 四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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;我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌!

共2页，当前第2页12

## 银行信贷业务实训心得体会篇三

进入\*\*支行三个月，时间虽短，但因有领导们的`教导和同事们的帮助已让我对上海银行有了一定的了解，同时自身的业务技能也得到了一定的提高，使我更加有信心胜任我所从事的岗位工作。

上半年我根据行里对我的考核指标与支行的发展目标为自己制定了基本的工作规划，分别在负债业务、资本业务、同业存款、国际结算、小指标业务等业务多管齐下，进行拓展，积累了一定的客户资源。

下半年为加强自我信贷管理，提高信贷工作质量，我需继续加强风险与任意识，做到有序地开展信贷工作，以此全面地完成工作任务目标，现对20xx年下半年工作计划如下：

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度学习”的角度加强自我防控意识。\*\*年，着重信贷的培训的学习，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，不断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。

在确保新增贷款质量上，认真开展贷前调查，加强贷款管理，贷后自查力度，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。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。

积极学习各种行内新推出的金融产品，多角度营销。争取与客户全方位合作，达成鱼水关系，增强客户结构的稳定性，增加客户忠诚度。

首先要自我落实“三查”制度，做出详细的工作计划，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。

明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。发放贷款时，应多办理抵押，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。要积极拓展中小企业，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。

积极发展负债业务、同业存款、国际结算等，更具支行发展情况调整工作重点，营销结构。与支行达成发展统一性。

以上是我的上半年实习总结，还请领导多加指导。同时我也对下半年的工作充满信心！

## **银行信贷业务实训心得体会篇四**

进入\*\*支行三个月，时间虽短，但因有领导们的教导和同事们的帮助已让我对上海银行有了一定的了解，同时自身的业务技能也得到了一定的提高，使我更加有信心胜任我所从事的岗位工作。

上半年我根据行里对我的考核指标与支行的发展目标为自己制定了基本的工作规划，分别在负债业务、资本业务、同业存款、国际结算、小指标业务等业务多管齐下，进行拓展，积累了一定的客户资源。



下半年为加强自我信贷管理，提高信贷工作质量，我需继续加强风险与任意识，做到有序地开展信贷工作，以此全面地完成工作任务目标，现对20xx年下半年工作计划如下：

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度学习”的角度加强自我防控意识。\*\*年，着重信贷的培训的学习，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，不断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。

在确保新增贷款质量上，认真开展贷前调查，加强贷款管理，贷后自查力度，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。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。

积极学习各种行内新推出的金融产品，多角度营销。争取与客户全方位合作，达成鱼水关系，增强客户结构的稳定性，增加客户忠诚度。

首先要自我落实“三查”制度，做出详细的工作计划，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。

明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。发放贷款时，应多办理抵押，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。要积极拓展中小企业，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。

积极发展负债业务、同业存款、国际结算等，更具支行发展

情况调整工作重点，营销结构。与支行达成发展统一性。

以上是我的上半年实习总结，还请领导多加指导。同时我也对下半年的工作充满信心！

## 银行信贷业务实训心得体会篇五

银行信贷部是管理信贷的部门，它的任务是争取企业的存款，审核和发放企业的贷款，信贷部的员工一般叫信贷员，今天本站小编整理了银行信贷部实习体会，希望对你有帮助。

这次实习，除了让我对农业银行的信贷业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，信贷业务的基本流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时客户经理让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

感谢中国农业发展银行泸西县支行给我的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是“学”，“习”和“悟”也是必要的环节。通过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识和了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用；对银行的日常工作也有一个初步的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

20xx年7月--9月，我和另两名同事分配到支行实习。支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在市行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有卷烟厂、公司等优质客户，更不可忽视的是拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

## 一、授权管理

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会

经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户；再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

## 二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失；其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。

是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创行稳健发展的新阶段；最后，风险管理常抓不懈。放

款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。(法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来)但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

共2页，当前第1页12