

# 银行信贷员个人年终总结 银行信贷员的工作总结(优秀10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行信贷员个人年终总结篇一

x月份我从\_\_银行调入\_银行，至今已有x个月了，回顾这x个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。

通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。

现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在\_银行从事信贷工作，在信贷方面积累了不少的经验，但\_银行跟\_银行所面对的客户群体是不同的，\_银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与\_银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积极参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。

经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经

能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。

能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

## 银行信贷员个人年终总结篇二

回顾一年以来的工作开展，在联社领导及部门经理的正确领导下，在部门全体同仁的帮助关心下，能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级联社的各项规定，积极主动的履行岗位职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、职能履行等方面都有了一定的进步和提高，现将一年以来的工作述职如下：

### 一、20xx年基本工作开展情况

1、思想方面：自觉加强政治理论的学习，不断提升自身综合

政治素养。作为一名共产党员，我深知政治理论学习对自身建设的重要性，始终将落实政治理论学习作为提升自我的根本途径和方式。一年以来，我利用业余时间，认真学习了毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想及党中央关于科学发展观的重要理论，以科学的理论武装自己，努力加强全心全意为人民服务的意识。自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真学习县联社下发的各项文件，遵纪守法、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。不断加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，有效提升了自身的整体综合素质。

2、学习方面：稳抓理论学习不放松，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，牢固构筑理论知识体系，不断提升自身的整体综合素质。

20xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，作为一名信贷部的职工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为基层信用社提供正确规范的指导，为了全面提升自己的综合业务素质，跟上政策规章制度的变化。我参与了信贷部对现行规章制度的修订汇编工作，为增强认识，自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于基层信用社各项业务开展咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我利用工作开展机会，多渠道的认真学习各项金融知识，不断的充实自己，密切关注时事政治和宏观经济向，对于联社下发的各类文件、资料，不简单的停留在知道、了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

#### (1) 认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

作为信贷业务部的一名“老员工”，我热爱自己的本职工作，深知自己肩上的责任重大，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强自己的责任感和责任心。银行信贷员述职报告一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，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、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察；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，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

在具体的工作开展过程中，能够始终保持积极主动的工作态度，尤其注重提高工作开展的质量和实效，近年来我社高速发展，信贷规模的不断扩大，信贷业务日益巨增，基层社上报的贷款业务较多，经常需要加班加点来完成，这项工作即繁琐又重要，我坚持做到当天能处理的工作当天处理完毕，当天不能完成的做出计划及时处理完，严格保证材料撰写质量。

前的业务开展都有了较为深入、透彻的认识，为下一步的工作开展，奠定了坚实的基础。

#### (2) 深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系

统管理工作 我自20xx年12月信贷管理系统上线以来，一直负责信贷管理系统的日常业务管理和系统维护工作。为保证知识的有效更新，我积极主动的学习信贷管理系统的相关知识，深入把握具体业务开展流程和相关操作。对各营业网点在运行中提出问题，积极进行研究解决，及时做好指导工作；对系统程序中所存在的问题和缺陷，及时向上级联社和管理部门反应，对上级联社反馈的意见，及时将意见告知存在问题网点的相关人员，有效保证我社信贷管理系统的顺利运行。

为提升工作开展的实效性，我针对信贷系统中所存在的缺陷，积极收集各基层社、营业网点的运行中存在的问题，反复试验并找出问题特点，分析可能存在的原因，通过与各县区联社相关信贷系统管理人员进行沟通交流，不断总结经验，优化管理，对确实存在的问题和不足，及时的向上级联社和省科技中心反应，对运行中需要改进和完善的地方提出意见，做好对上级联社的系统运行问题的对接。不断改进和完善我社信贷管理系统管理工作开展过程中所存在的问题和不足。

(3) 积极开展好存款的组织、维护工作。

201x年是特殊的一年，外部同业间竞争的加剧，给我社的业务开展带来了巨大的压力和挑战，我社的存款维稳工作一度面临较大压力，为此，我社全面开展全员存款大营销，在整个存款营销过程中，我积极配合基层社开展好土地征地和款项兑付工作，利用岗位优势，积极开展好客户维护和资金吸收，结合企业实际，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓宽服务领域，构筑长效的存款稳定、维护方式。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查。此外，除做好本职工作外，对于领导的安排的其他工作，能够根据实际情况与大家一起协调好工作进度与计划，团结好

各位同事，共同完成任务。确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好信贷业务部的各项工作。

## 二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

- 1、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、工作开拓不够大胆，工作开展的实际效率和效果还有待提高。；
- 5、信贷管理水平有待进一步提高。

## 三、20xx年工作计划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社规划发展方向和我部工作开展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在201x年里，我将结合自身工作开展的实际，针对自身所存在的问题和实际，制订规范有效地学习规划，不断提高自身整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，不断提升服务、管理能力。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立

足实际，善于换位思考，积极探索管理、服务的开展的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适

应时代发展需要，培养多方面技能，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的综合业务技能。

作为联社信贷业务部的一名普通员工，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。不过我认为，这些成绩离上级领导和自我的要求还相差甚远，在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面提升，努力克服自身的不足，在联社和信贷业务部的领导下，以更高的标准严格要求自己，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，提高支农服务水平，服从领导，与部门全体职工一起，团结一致，争取把各项工作做得更稳、更好，为我部的工作提高，做出自己应有的贡献。

## 银行信贷员个人年终总结篇三

伴随着x年尾声的静静接近，我走上工作岗位一年了，从刚开头对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关怀及全体同事的关心下，我仔细学习业务学问和技能，乐观主动地履行工作职责，准时总结工作中的不足，努力提高业务素养，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素养、操作技能、优质服务方面都有了肯定的提高。现将这一年的经受与体会总结如下：

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开头我还有些不自信。实地了解客户的基本状况、经营信息，调查把握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款力量等等，这些对于只参与过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，假如自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是常常打电话给xx总行在培训期间的师傅请教。与他们沟通心中的怀疑，在得到细心的答复后，自己思索总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的熟悉，也增加了自己的信念。同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论学问的补充，于是我乐观利用工余时间加强金融理论及业务学问的学习，不断充实自己。对行里供应的各种培训，乐观参与，对行里下发的各种学习资料能够融会贯穿，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考胜利信贷案例。

通过实践中的阅历积累、专业化的培训和自学，我慢慢地把握了贷款业务和操作流程。业务工作力量、综合分析力量、协调办事力量、文字语言表达力量等方面，都有了很大的提高。

我喜爱我的本职工作，能够仔细对待每一项工作任务，把国家的金融政策敏捷体现在工作中。仔细遵守规章制度，能够准时完成领导交给的各项任务，乐观主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成果。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结全都，听从领导的支配，乐观主动地做好本职工作。

2、强化意识，乐观主动营销贷款。渐渐接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户赐予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量



事关我行经营进展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地仔细调查，从借款人的主体资格、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款力量，到保证人的资格、保证力量，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；从资产负债状况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的讨论、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是认真调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷前调查时，我做到了“三个必需”，即贷款条件必需符合政策、贷款证件必需是合法原件、贷款人与保证人必需到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营状况，了解客户x的收入状况，确保我行到期贷款的准时收回。

一年的工作已慢慢落下帷幕，一些成果的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有很多不足之处，通过一年的磨砺与熬炼，自己学会了许多学问以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，仔细学习，努力提高自身素养，乐观开拓，履行工作职责，听从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结全都，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

## 银行信贷员个人年终总结篇四

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。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

## 2017银行信贷员年终总结篇二

### 一、牢记十大戒律增强遵纪守法意识

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。

## 银行信贷员个人年终总结篇五

伴随着x年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

### 一、问渠那得清如许，为有源头活水来

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进

步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。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等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

## 银行信贷员个人年终总结篇六

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、服务对象和贷款权限，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，盲目签订贷款协议，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，就得多收贷款利息，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、定贷款权限、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。

## 银行信贷员个人年终总结篇七

在有限的时间内，面对数量浩如烟海的简历，hr通常采取快速扫描的方式，每份简历仅能获得10秒钟左右的时间。在电脑筛选中，系统扫描的对象大多是企业所关注的硬性指标，如学习成绩、英语水平、毕业院校、相关工作经验等。而系统是不具备辨别与变通能力的，只是通过既定的指标机械的执行命令，给每份简历打分。因此，要顺利通过系统扫描，就必须根据企业设置的这些基本门槛完善简历，以增加入选的几率。

### 个人资料

姓名： 性别： 男

学历： 本科身高 177cm

目前所在地： 罗湖区

毕业院校： 九江学院

主修专业： 经济学金融学

工作经验： 应届毕业生目前年薪： 2-3万/年

预求职位： 银行信贷员

技能专长： “精通word操作”， “证券投资”等

求职意向

寻求职位：银行信贷员

求职地区：罗湖区福田区工资待遇：3000左右(可面议)

到岗时间：随时到岗

自我评价：本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，用于承受压力，勇于创新；有很强的组织能力和团队协作精神，具有较强的适应能力；纪律性强，工作积极配合；意志坚强，具有较强的无私奉献精神。

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。

发展方向：理财规划师

教育培训

起止时间就读院校名称主修专业学历

.9~.7九江学院金融学本科

工作经验

就职公司：国泰君安证券公司公司行业：金融(银行, 风险基金)

就职时间：2月到206月就职部门：市场部

公司性质：国营企业/上市公司就职职位：客户经理

工作描述：一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

## 银行信贷员个人年终总结篇八

坚持听、查、核、析

做好贷前调查

贷前调查是拓展客户、发放贷款的第一道关，是防范风险、减少坏账的重要前提，其调查的真实性和可靠性，对贷款的安全性意义重大。这是决定贷与不贷，贷多贷少，贷款期限和方式的重要依据。具体到农村信用社、农村合作银行和农村商业银行等中小金融机构，其服务的中小企业和个体工商户等客户群体，有相当一部分缺少由独立第三方提供的审计报告，“信息不对称”的情况普遍存在，所以客户经理的贷前调查尤为重要。

如果贷前调查过程中，未能对客户的基本情况、经营状况和存在风险有一个客观的了解，甚至走马观花，草草了事，没有真正起到调查作用，这样的调查本身就存在不可轻视的风险。一次不负责任的贷前调查，就有可能导致一笔不良贷款的产生，由此带来的是欠息、逾期、催收甚至起诉等一系列的工作。而银行往往要经过数月甚至数年的时间，才能完成消化，既耗费了银行工作人员的时间和精力，也侵蚀了银行的利润。

结合当前农村信用社（农合行、农商行）客户群体的普遍情况和笔者的工作实践，笔者认为，在对客户（尤其是中小企业和个体工商户）的贷前调查中，应当坚持听、查、核、析四个步骤：

何谓听？就是听取借款申请人的介绍和讲述。

在调查过程中，大部分客户往往会主动介绍自己的基本情况（或者客户经理要求客户进行情况介绍）。

这个时候，客户经理所需要做的，就是耐心细致的聆听，并稍加引导，让客户主动的介绍其成立时间（或从业时间）、股权构成、发展经历、经营模式，以及近两年的生产经营情况、销售利润、存在问题、发展规划及借款用途等。在这一过程中，客户经理可就其中未能听清或者感兴趣的内容开展进一步的询问和交流。

通这一步骤，客户经理可以对客户的整体情况有一个初步的了解和判断，也建立了进一步深入调查了解的感性材料。

何谓查？就是查实借款申请人相关资料。

在“听”的基础上，客户经理需要进一步查实借款申请人的相关资料。这一步骤的工作内容包括：查看客户的工商营业执照、税务登记证、组织机构代码证、贷款卡等的原件，并



注意有无年检记录；查看客户的财务报表（如果是审计报告，应当关注附注的内容），并与刚才客户介绍内容进行核对；查看客户的资质证明材料（如果建筑企业或者房地产的资质证书，商贸流通企业的代理资格证书，生产加工企业安全生产许可证等）。同时，也应查看客户与生产经营相关的采购合同、销售合同、施工合同等。

通过这一步骤，可以对借款主体的资质、借款用途的合法合规性进行了解并做出判断。

何谓核？实地验证汇报材料和申报材料中所列内容的真实性；实地验证抵押物、质押物的真实性和合法性，以及保证人的真实意思表示。

在做好前两个步骤的基础上，进入最关键的第三阶段，其任务主要是核实前两个阶段所搜集的信息。

其一，对财务信息进行核实：对照客户介绍的情况和财务报表所反映的数据，尽量使用原始凭证或者第三方的凭证进行核实。例如，通过翻阅银行对账单，来了解企业的现金流，并与财务报表上的现金科目进行核对；通过抽查企业一个或者两个月的纳税发票，来了解企业近期的销售和纳税情况；通过抽查企业一个或者两个月货物进出单据，了解企业的货物吞吐进出情况；通过生产企业的电费发票或者运输企业的油费发票，了解企业的生产成本情况；通过查看银行付款、收款凭证，来核实合同的真实性以及执行情况。

其二，对生产经营情况的核实：根据客户汇报及资料中所反映的情况，对客户的生产经营情况进行实地的核实。例如，对客户的生产车间、仓库及生产工艺进行实地的查看（条件允许，可以向一线的生产技术人员进行咨询）；对客户的产品质量、市场占有率及口碑进行实地的调查了解；对客户承包的项目或者施工工地进行实地的调查，了解项目的手续、进度、质量及付款情况等。其三，对抵质押物和保证人的核

实：客户经理做到亲力亲为，通过对抵押物的位置、面积、价值、合法性等的核实，或者通过对保证人的资质、保证实力及保证意愿的核实。例如，对于拟抵押的房产，从评估、进窗登记及最后的他项出窗，客户经理均应做到亲力亲为，最大限度的降低这一环节中的操作风险；对于担保人的调查，应当参照对借款人调查的程序，同时重点核实保证人的保证实力及保证意愿，并坚持双人调查和面签。

把这一环节所搜集的信息与第一、二环节所“听”所“查”的信息进行核对，如果有不一致或者较大出入，应要求借款人做出合理的解释。

笔者在实际的信贷工作中，就多次遇到这样的情况：企业负责人在银行信贷人员面前口若悬河，本来规模不大、口碑一般的企业，却说要引进风险投资甚至整合上市。报表反映的资产规模和经营利润令人乍舌，但当要求其拿出真实的银行对账单和纳税发票时，却又推三阻四。所提交的合同标的金额动辄上千万元，要求其提供证明合同真实履行的付款或者收款凭证时，却又拿不任何有说服力的证明出来；在本行结算账户上的现金流也非常有限，同行口碑反映一般，跟负责人的描述不符。对于上述情况，如果没有合情合理的解释，那么银行对此类客户的申请应当慎之又慎。

何谓析？分析借款人经营效益及贷款风险。

通过上述三个阶段的调查了解，客户经理可以对客户的经营效益及贷款风险做出相应的评价。同时，结合客户在银行的存款、基本账户及中间业务收入等综合效益的情况，考虑银行的信贷规模、区位特点等因素，做出贷与不贷、贷多贷少、贷长贷短的判断。

另外，考虑到当前的信用环境，贷前调查做到“软硬兼施”，综合判断：既要重视所收集的客观性资料，如数据、报表、文字等“硬性”方面，又要重视社会舆论、行业评价、邻里

口碑等难以用数据、文字反映的“软性”因素。利用“硬性”资料的准确性，结合“软性”资料的灵活性，对借款申请人的情况做出客观、全面的评价。

不论结果如何，都应当保证服务效率，将信息及时反馈给客户。如果因为种种原因不能受理，应当做好解释工作，以利于日后可能的合作。

好贷前调查，在信贷营销同时，做好甄选客户、防范风险的工作，最终对银行的稳健经营产生积极影响。

## 银行信贷员个人年终总结篇九

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。20\_\_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

尽管我们在工作中取得了一定成绩，但还存在一定问题和不足，主要表现在以下几个方面：

- 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

- 1、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20\_\_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。

银行信贷员个人工作总结最新

### 银行信贷员个人年终总结篇十

-----基本资料-----姓名：

邮箱： 性别：

年龄：

学历：

毕业院校：

电话：

薪资要求：

-----教育 培 训-----

毕业院校□xx职业大学

最高学位：本科

专 业 一：经济学

起始年月

-----工 作 经 历-----

就职公司□ xx安证券公司

公司性质： 国营企业/上市公司

工作描述：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、公司

行业： 金融(银行, 风险基金)

就职职位： 客户经理 终止年月

专 业 二： 金融学

学校（机构）所学专业 获得证书 证书编号 形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

-----自我评价-----

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，用于承受压力，勇于创新；有很强的组织能力和团队协作精神，具有较强的适应能力；纪律性强，工作积极配合；意志坚强，具有较强的无私奉献精神。

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未



来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。