

# 2023年银行核保工作的重要性 信贷部工作总结(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 银行核保工作的重要性篇一

20xx年，风险管理部在xxx党组的正确领导下，干部职工团结一心，工作中坚持务实、谨慎的办事原则，并积极进行业务创新，不断根据发展需要进行新措施、新制度的制定与实施，为xxx的发展起到了一定作用。现将我部室今年工作实际情况总结报告如下：

今年工作中，风险管理部干部职工在积极提高业务理论水平与业务操作能力的同时，通过学习与交流等方式加强了思想素质的培养。工作中能够较好的树立全局观念，面对困难大家能心往一处想、劲往一处使，针对具体业务，能够以集体利益为重，敢于表达自己的看法，在防范风险方面起到了积极作用。总体讲，经过一年的学习与锻炼，我部室的综合素质有了进一步的提高，队伍得到锻炼，为今后工作的向前发展奠定了队伍基础。

针对今年我行存款工作出现的新问题，我部室在资金计划中及时调整思路，从考核制度、激励机制等方面着力营造全员组织存款的氛围，推动全区存款工作向前发展。

为提高各单位存款工作的积极性，我们根据业务发展需要，按照领导要求，以“重奖不重罚”为原则，进一步完善了存款奖惩制度，从内部制度入手使全区存款工作更具活力。今

年工作中，我们注重了对各支行存款工作的动态管理，密切关注各单位存款余额的变化情况，能够及时了解他们遇到的困难与问题，并制定有效措施。

今年，我部室在做好资金投放工作的同时，将工作重心放在风险管理方面，加强贷款审查和风险监控，深化贷款的整体管理工作；更新信贷管理观念，全面推行贷款五级分类工作；提升信贷管理电子化水平，深入做好信贷管理系统的上线工作；加强客户经理队伍管理，完善客户经理考核办法；加强业务创新，拓展信贷品种；完善信贷业务流程，严肃信贷纪律，充分发挥了部室职能，在xxx整体风险管理中发挥了重要作用。

1、贯彻落实“审贷分离”制度，加强风险管理。我部室认真落实贷款审查的工作职责，坚持审查中的独立性，对公司业务部报送的企业流动资金贷款、支行报送的超权限农户贷款手续资料，严格审查其基本要素、主体资格、贷款用途等方面的合规合法性；审查核定客户信用等级，分析、揭示企业的财务风险、经营管理风险、市场风险等，提出风险防范的措施；通过经营决策系统查询和二次调查，严格防范农户多头贷款。根据审查结果，提出明确的审查意见。审查同意办理的，提交xxx贷审委审议。对于不符合国家产业政策和信贷政策的贷款，决不做“好好先生”，严格按照规定退回，防范信贷风险。在贷审委指导和要求下，进一步完善贷款审议制度，按照“一人一票”的原则，印制《贷审委审议用票》，做好贷审会会议记录，根据会议记录和表决结果，报送有权审批人决策，对需上报咨询的贷款，按要求上报大额贷款咨询委员会咨询；对公司业务部填制的信贷合同、借款凭证及抵、质押登记手续严格审查，防范操作风险；全面做好贷款的风险监测和控制工作，及时分析信贷资产质量变化的原因和趋势，提出加强风险管理的措施，在信贷的审查环节和整体管理中，力争将风险降至最低。

2、高标准、严要求，全面做好五级分类工作□xxxx年风险管

理部在xxx风险管理委员会领导下，克服客户信息不对称、信贷管理电子化水平落后、信贷人员素质相对不高等困难，树立信心，强化集体意识，全面推进贷款四级分类向五级分类的整体过渡。我部多次举办贷款五级分类培训班（会），使五级分类人员熟练掌握了五级分类的内涵、核心定义、分类标准、分类程序和分类方法。下发了五级分类实施方案和实施细则，制定了分类整体计划，明确了各类贷款尤其是损失类贷款的分类要求，为五级分类工作奠定了良好的制度基础。

对各部门、支行的分类权限和应承担的职责进行了明确分工，根据上级部门对五级分类过程中提出的要求，及时传达并积极整改。成立了贷款五级分类督导组，以风险分类工作的及时性、准确性和操作规范性为原则，定期对辖内xxx分类工作进行检查督导。与其他部门密切配合，及时解决分类中遇到的电脑、打印机等电子化设备不足问题。按照风险管理委员会授权，对贷款分类结果进行认定，并对需上报的贷款分类结果提出审核意见。

做好分类资料收集工作，要求借款人、担保人的各项资料必须收集齐全；超过支行认定权限的必须填列相关资料上报xxx□贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报xxx认定。同时根据上级文件和通知精神及时进行整改，确保五级分类工作的准确性、真实性。在风险管理委员会领导下，我部室人员以积极进取的态度，求真务实的作风，顺利完成了x月-x月末的季度贷款五级分类，并使其成为一项长期性、持续性的工作。

贷款五级分类工作不仅真实揭示了资产质量，更重要的是通过五级分类实践操作，信贷工作人员的风险预测、风险分析和风险防范能力普遍有所提高，素质有所增强；树立了第一还款来源作为偿还债务最有保障来源的信贷管理观念，有利于形成“识别风险-发现问题-及时举措-改进信贷管理”的良性循环，为进一步改善信贷管理、提高风险防范水平、提高

信贷资产质量奠定了坚实基础。

3、做好企业信用信息基础数据库录入和信贷管理系统上线工作，提升金融电子化水平。今年是我行金融电子化建设的重要一年，一是人民银行原有的银行信贷登记咨询系统向企业信用信息基础数据库逐步转换，我部室统一组织，精心安排，充分发挥吃苦耐劳的精神，加班加点，顺利完成了我行企业客户信息录入和系统转换的各项任务要求。数据库的建成和运行，将有利于我行与其他金融部门加强协作，在企业信贷方面实现更充分的信息共享，进一步防范信贷风险。二是全市农村xxx信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村xxx信贷业务电子化管理的重要举措，为按时完成市办计划部署，我部室多次组织培训，使相关信贷、会计人员熟练掌握数据采集、移行、贷款业务办理等方面的知识，为按时完成信贷管理系统上线的各阶段任务目标打下了良好基础。针对数据采集、移行和业务办理中出现的相关问题，及时反馈市办解决，确保信贷业务的正常办理。信贷管理系统正式上线以来，通过我部室和基层信贷人员的共同努力，充分发挥了其加强贷款管理，防范多头贷款、违规贷款、跨社区贷款的积极作用，必将有利于今后我行整体信贷资产质量的提高。

4、完善客户经理激励机制，强化制度激励效应与约束力。本着责权利统一的原则，进一步完善了客户经理考核办法，根据客户经理管理贷款的质量，确定不同级别的考核工资提取比例，进一步提高了客户经理承担风险与收益的透明度与可预见性，使客户经理个人收入与工作强度及工作质量的联系更为紧密，考核制度的激励作用得以有效发挥，客户经理尤其是下岗客户经理加强贷款管理和收贷收息的积极性明显提高。制度本身对小额贷款风险的消化、控制能力得到进一步加强，成为小额信贷业务健康发展的重要制度基础。创新信贷品种，促进业务发展。一是根据我区个体私营经济发展较快的实际情况，推出了个体工商户授信，这一业务品种具有

授信范围符合实际、业务办理程序简单、担保方式灵活的优点，成为农村xxx争夺个体工商户金融市场的有力武器。同时为做好风险防范工作，我部室制定下发了《xxx区农村xxx个体工商户授信管理办法》，明确个体工商户授信的管理办法、分级权限、业务办理流程、责任追究办法等，确保个体工商户授信的信贷资产质量，有效防范风险的发生。截至xx月末，共发放个体工商户贷款xxx户，金额xxxx万元。二是针对区内众多企业依托我行xxx石化公司开展化工产品的生产、营销和对外贸易的实际情况，推出了企业仓单贷款。该贷款品种具有xxx□贷款企业、仓储企业“三赢”的优点，受到广大民营企业的欢迎。同时我部室严格仓单贷款的审查条件，完善贷款程序，做到了业务创新与风险防范并重。

5、开展信用评定，促进信用工程发展□xxxx年我部室依据上级要求，组织开展了信用评定活动。此次信用评定是树立良好社会道德风尚、扩大xxx知名度的一项重要举措。在评定过程中严格把关，确保评定质量，将评定工作与贷款营销、争取优质客户群有机结合，取得了良好效果，共评定信用乡镇x个，信用村xxx个，信用企业xxx家，信用农户xxxxx户，信用个体工商户xx户。在“信用xxxx”建设中发挥了积极作用。

为改善我行经营结构与收入结构，增强农村xxx同业竞争力，我们积极联系，不断创新中间业务品种，取得了良好效果，截止xx月底，万元，%。

1、积极稳妥开展银行承兑汇票业务，在完善xxx服务功能、壮大存款规模的同时，亦有力推动了中间业务的发展，由此项业务产生的收入已达xxx万元。

2、积极与各家被代理客户联系，大力发展无风险代理类中间业务品种，主要是代理保险业务□xxxx年我部室组织了保险代理竞投标活动，根据各家保险公司提出的保险方案、理赔手续、手续费比例等要素，择优选择了x家保险公司开展办理小

额信贷保险业务。竞投标活动的开展，有利于提高保险公司的积极性，促使保险公司加快理赔速度，保证服务质量，同时对化解我行信贷风险，提高中间业务收入有积极作用。截至xxxx年xx月底，万元。

3、要求各单位根据自身实际，大力开展代发工资、代收业务款等业务，虽然此类中间业务不会带来业务收入，却扩大了xxx影响，增加了存款规模，为提高整体盈利能力创造了条件。

今年在资金头寸方面，我们根据以往经验，结合实际，针对有可能出现的问题，早计划、早准备，密切关注资金头寸等指标的变化，保证了我行经营的流动性与安全性。xx月底，我行现金及周转金xxxx万元，存放同业款项xxxxx万元，可用资金净额xxxx万元，%。

总结一年工作，不足之处主要集中在两点：

（一）由于人员配备原因，我部室对支行的业务辅导及检查较少，未能很好的与一线信贷员进行交流，致使对目前信贷业务具体开展情况及员工业务、思想状态把握不够。

（二）对企业的贷后检查力度不够，对全区企业客户的经营情况掌握不够全面。

## 银行核保工作的重要性篇二

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，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。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路银行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。我们调查得知：

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我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；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的xx银行信贷员。

银行信贷员个人工作总结

小额信贷员工作计划

信贷员的述职报告范文

信贷员述职报告范文700字

2022年信贷员工作计划

信用社信贷员述职报告

小升初简历范本精选

离职证明精选范本

担保合同精选范本

公司离职证明精选范本

## 银行核保工作的重要性篇三

伴随着20xx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，到此刻能够独自分析授信业务，



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忙下，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必须的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，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，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？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，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里供给的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

经过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了很大的提高。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体此刻工作中。认真遵守规章制度，能够

及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自我贷款营销的意识，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给予信贷支持。

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发展大计，职责重于泰山，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，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须贴合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，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情景，了解客户x的收入情景，确保我行到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自我仍有许多不足之处，经过一年的磨砺与锻炼，自我学会了很多知识以及做人的道理。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，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，与全体职工一齐，团结一致，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我应有的贡献。

## 银行核保工作的重要性篇四

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：

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。

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，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成

功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、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。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，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给予信贷支持。

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发展大计，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，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，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情况，了解客户20xx的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。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，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，与全体职工一起，团结一致，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。

## 银行核保工作的重要性篇五

岁月如梭，忙忙碌碌中不知不觉半年多的时光飞逝而去，我们xx支行也进入了快速发展的快车道。进入xx年以来，在支行领导的正确指导下，在各兄弟部门的积极配合下，信贷部全体员工团结一致，努力拼搏，日月奔走于企业与客户之中，深入开展市场调查工作，真正与企业管理人员促膝谈心，真诚交流，用一颗热心、诚心感化客户的心灵，力求全面掌握企业的状况，在掌握大量信息的基础上，较好地把好了贷款审查关，同时争取了大批的企业存款，取得了显著的业绩。半年来的工作，作如下汇报。

支行成立以来，坚持深化改革，坚持拓展市场，坚持科学管理，取得了显著成效，上半年，支行又开展了###活动，有力地推进了各项事业快速发展。信贷部紧紧围绕支行的要求，借势支行东风，加强管理，拓展业务，取得了良好业绩，截至6月底，支行各项贷款余额###万元，比年初减少###万元，存贷占比为##%，利息收回率为##%，贷款月收息率8%，不良贷款余额##万元，比年初下降##万元，不良贷款占比为##%，较年初下降了2.01个百分点，完成省支行下达的指标。

做好业务工作，需要掌握技巧是非常重要的，但是仍然离不开吃苦耐劳和严谨细致。为了做好本部门工作，半年来我始终和周围的同事一样，奔波忙碌在企业一线，进入夏天以后，虽然天气炎热，气温偏高，但仍然和同事们坚持一道出行。为了严格把好某家企业的贷款审查关，我带领员工一个月内三次深入企业的车间、生产计划处等实地调查，确认企业的经营状况是否属实。时值骄阳似火的六月中旬，大地好像蒸笼一样的炎热，稍一活动就会汗流浹背，尤其是进入该家企业的车间查看，里面噪音不断，温度高达40多度，但是我们坚持查看了多个生产工序，并找基层生产管理人员和一线员工座谈，深入细致地了解了真实情况，为审查贷款业务奠定了良好基础。上半年，为了争取企业存款，我又带领小刘多次到开发区找企业领导，第一次遇到了副经理虽然支持我们但不能做主；第二次见到了财务经理，态度模糊，模棱两可；第三次听说其单位老总出发回来，我们等到晚上十点多，真诚的态度感动了老总，终于答应在我支行设立账户。回家的路上，万家灯火熠熠闪烁，看到人们都在温馨的家里享受天伦之乐，而自己的肚子饿的咕咕直叫，不觉得感慨万千，深深体会到：做我们这个行业必须任劳任怨，勤勤恳恳；拼搏努力，加班加点是个笨办法，但也是最有效的办法，没有艰辛的付出就没有出色业绩。同时也感到由衷的高兴，“一份耕耘，一分收获”，毕竟又成功发展了一家客户。

俗话说，“众人拾柴火焰高”，一个人能力再大，但毕竟没有分身术，不能同时在两个地方做两件事情，团队的力量是无穷无尽的。那么怎么样才能发挥团队的合力，带好队伍呢？通过实践证明：宽严相济，刚柔结合是切实可行的好办法。古人云，柔能克刚，柔与宽代表了灵活机动，代表了管理要讲“人情味”，说到底就是以人为本，或者说要对员工充满人文关怀，使其适时感觉到部门领导的关心与爱护，引导员工心往一处想，劲往一处使，为完成部门的总体目标而努力奋斗，对于员工来说“柔”是一种激励，也是一种鞭策。半年来，我在管理团队方面做到了两点：一是严格执行银行和信贷部的各项管理制度，对于部门规定任务，严格按照银行

规章制度来考核，真正落实奖罚制度，使员工感觉到“原则问题不能变”，自己的职责必须先履行好，增强工作等主动性和自觉性，这一点体现了管理的“刚性”。二树立服务观念，为员工提供力所能及的帮助。信贷工作牵涉到方方面面，部门领导需要提高服务意识，帮助员工开展工作。上半年我部员工小王一段时间总是愁眉不展，凭直觉感到其工作遇到了麻烦，于是我及时与其沟通，果不其然，一项企业存款业务竞争激烈，同行派出强大公关队伍也在积极争取。我帮助小王及时调整思路，并且多次陪同小王到企业找相关负责人协调，终于争取来一大笔存款。当然这只是其中一例，说明关心支持员工工作非常重要。

总之，半年来的工作最大体会就是：刚柔相济，提高服务员工的能力，随时伸出热情的双手，发挥团队的合力才能有效开展工作；同时，部门领导要以身作则，不辞劳苦，不惧艰辛工作，才能做出成绩。良好的开端是事业成功的一半，回顾上半年，我们充满自信，展望下半年，我们满怀希望。今后需注意几点。

一、引导部门更加细致地工作。上半年工作实践雄辩地证明，除了发扬奋力拼搏、吃苦耐劳的精神外，工作还需细致作风，结合以人为本的管理思路，我们将推出“友情提示”，即汇集部门员工在工作中遇到的难题和解决的办法，将管理精细化，为了突出管理的人情味和“软性”，我们不采用硬性部门制度的形式，而是结合实际采用“友情提示”方式。比如，在贷款审查中，有的客户用他人教师证作为信用凭证，但是目前我国民办学校和公办学校的教师收入差距较大，职业的稳定性也有天壤之别，民办学校教师面临随时解雇的境地，如果使用其证件做信用凭证，一旦出现问题，贷款将面临巨大风险，因此我们将在“友情提示”中进行细分，帮助员工仔细甄别貌似相同的情况。当然这只是小小一例，类似情况会有很多；“友情提示”实际是对以前工作经验的细致总结，是提高团队业务能力的一项新措施。

二、做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好###地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

三、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

上半年的工作浸透了太多的汗水和心血，但与上级领导的期望仍然有一定差距，今后我们进行深刻反思，不断总结经验教训，努力做好下半年的工作，争取让领导放心，同事们满意。

## 银行核保工作的重要性篇六

本人入核保岗在此二个多月的时间内意识到：核保与理赔是保险经营的核心环节。“核保”与“理赔”每天都在发生，保险公司现金流主要通过“核保”与“理赔”两个环节进行运作，这两个岗位正把握着公司命脉。

### 一、悟

通过核保工作的这段日子内接触了各类型的业务员及客户。有时通过闲聊、有时通过投诉、有时通过道听途说、以及各种手中曾处理过的事件让我个人觉得保险公司在承保时应严格审核——严核保，在理赔时应相对宽松——宽理赔。



所谓的严和宽,每个人的标准不同。对于核保既要像客户的娘家人一样公平、关爱又要像是保险公司的主人一样维护自己的利益与权益。必须做到:

- 1) 公平、公正。对于同一类人群的核保决定应该一致的;
- 2) 核保决定应该是建立在公司可能盈利的基础上;
- 3) 做出的核保决定,能够通过代理人解释给客户,而不是天天由核保员面对面地讲给客户听。

在业务员做业务时就是第一次核保:要求它的真实性、可靠性。生调是避免不了的当时还要了解被投保人的健康状况,如体形、脸色、精神状态、步态等,对不正常的状态都应注意。业务员需如实向客户解说条款,说明如实告知义务;除外责任,失效规定,犹豫期规定等。应要求业务员要亲笔、完整、及时地完成报告书,只能有了严格的入门才能有效地避免不必要的理赔。

## 二、建议

### 1) 核保岗专业培训

由于本岗位的重要性及责任性所以要求能够得到培训的机会。只有得到培训才能更有效的投入工作中。

### 2) 核保核销的客户通知书合理建议

我区核保在省公司考核中一直处于倒数名次,一直想用心改变这样的局面甚至放弃中午休息一直在处理省公司下发的核保意见。但经过二个月的工作让我意识到蛮干苦干是没有效果的!我查了所有考核数据这二个月的扣分主要在于通知书核销这一块。客户通知书分为内部通知与客户通知(例:条件承保通知书、终止合同通知书、补充资料通知书、生调通

知书等)。目前对于这一块的工作我每天做出核销通知书在qq群中发给各营业单位。针对我市营业部和收展部也个别的发出通知书并让组训在晨会上宣读加强力度。

生调通知书：直接给工作人员这项工作目前完成得很好。

补充资料通知书：分二类：

一类是提供以前的理赔资料；这项工作由我在系统中查找到相关资料及理赔号再交保管员要资料然后去复印材料再找理赔部的人去扫描最后给保全人员核销。这项在这二个月内省公司考核中没有出现扣分情况。（但就此一项工作却要这么多人来完成，有时真的觉得很劳命伤财。）

二类是提供病史问卷或如实告之。这项工作必须由业务员配合完成，做为核保人员只能做到查出被保险人曾有过理赔记录提供给业务员利于填写病史问卷及如实告之但一定需要客户本人的签字再做核销，这往往会让业务员们拖拉耽误了核销时间。（这项在这二个月内省省公司考核中扣分情况严重。）

条件承保通知书：这是一份续保通知书需要客户同意或是不同意的签名，许多业务员并没有真正的约见客户也有些是客户不同意业务员懒得麻烦而不愿意再与理会此事，也有客户觉得无所谓就撤销了保险但业务员没有采取措施导致扣分。（这项在这二个月内省省公司考核中扣分情况严重。）

建议这项工作与营业单位总经理业绩挂钩，与业务员的业绩挂钩。核保的工作，涉及到公司利益，也关系到投保人的利益，因此，我会更加强自己的工作效率。

## 银行核保工作的重要性篇七

大学毕业到此刻已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工

作，来到我们的农商行。时间悄然走过，今年我成为了农商行的一名客户经理，做信贷工作的日子已经有了差不多10个多月，感触甚多。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，进取的熟悉我的工作业务。现将本年度的工作总结如下：

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，所以我视其如宝。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，但出于对这行的热爱，我也咬牙坚持了下来。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此刻的待遇，况且进行后发现工资待遇也不错。此刻我真的异常喜欢这份工作，因为在那里我能够看到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，而是要自我所要学习的东西还有很多很多。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、要学会看人，要学会看企业状况。因为我们是做贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。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。

第二、要学会培养客户、留住客户，但更要记住“打江山容易守江山难”这句话，我们不仅仅要在原有的基础上开发新客户，但更要老客户维护好，老客户往往会给你有“意外”的惊喜。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，当他们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待他们，在他们有困难的时候我们帮忙他。我们要努力成为他们的“知心朋友”，要是做到这点那么这客户你是就放心。我们农商行就有我们这批人，有像我们这样走进村村户户农家服务，将金融便利带进园区，处处为客户着想。第三、要学会管理。我们的客户多了，如

果你没有很好的管理本事，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我的贷户。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我的账单对贷户负责、对农商行负责、更是要对自己负责。

第四、要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。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，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自我所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心境、带着进取向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自我温暖、和谐的家里一样幸福欢乐。应对顾客时，我们更好做好自我本职的工作，展现自我优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自我是亲如一家人。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，那么我们就要坚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、要熟知专业知识。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取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，提出改善措施。

作为一名信贷员，深地感到肩负重任，自我的一言一行也同时代表了我行的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，进取配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要热爱自我的本职工作，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10个月来的工作，尽管有了必须的提高，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善。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，为农商行的发展做出更大更多的贡献。