# 小额贷款公司客户经理工作总结

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-01-09

*小额贷款公司客户经理工作总结模板8篇公司工作总结需要全面考虑公司的各项工作，包括运营、销售、财务、管理、研发等方面的情况，对成果、效益、问题等进行分析和总结。说明工作结果与目标的相差情况，以便今后完善和改进。现在随着小编一起往下看看小额贷款...*

小额贷款公司客户经理工作总结模板8篇

公司工作总结需要全面考虑公司的各项工作，包括运营、销售、财务、管理、研发等方面的情况，对成果、效益、问题等进行分析和总结。说明工作结果与目标的相差情况，以便今后完善和改进。现在随着小编一起往下看看小额贷款公司客户经理工作总结，希望你喜欢。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇1**

我从20\_\_年\_\_月\_\_日正式到\_\_小额贷款公司报到，主要工作是接受公司风险总监授权、从事本公司的贷款风险控制，同时也兼做办公室部分工作，开业以来，在公司董事会、公司总经理的正确领导下，在团队同事的配合下，我完成了本年工作任务。现将本人工作情况做如下汇报。

一、业务未动，制度先行，配合做好公司开业准备。

从报到的第一天起，根据公司领导的工作安排，本人首先开始着手公司的开业筹备工作，主要是相关制度的制订和公司基本设施的完善。我参考了其他小贷公司的相关制度，并根据我原来从事信贷工作的经验，制订优化了相关公司制度和流程，特别是信贷操作制度，共起草修订了包括《常州市武进区\_\_农村小额 贷款股份有限公司贷款管理制度》、《常州市武进区\_\_农村小额贷款股份有限公司贷款风险分类细则》等十九项制度，同时对公司的基本设施进行完善，包括各项上墙制度、岗位职责、产品宣传手册等等，配合公司领导为公司开业做好准备工作。

二、转变观念，认真学习，尽快适应全新工作岗位。

虽然本人在银行从事信贷工作多年，也从事过银行的风险审核岗位工作，但是由于客户群的不同，银行的信贷风险审核与小额贷款公司的信贷风险审核还是有着明显的区别，对于客户的判断，不能采取原来银行那种主要看报表和资料的相对比较呆板的审核模式，必须通过实地勘查和多方了解，看清客户的风险本质，做出具有可操作性的的风险控制方案。要做到这些，说着容易，要做到其实很难。在刚开始操作阶段，既怕流失客户，又怕产生风险，内心感到很纠结，充满着矛盾，领导对我的工作方式也产生了一些看法。为了尽快改变这种状态，我在网上查找了大量的小贷公司相关制度进行学习，并自己购买了《小额贷款公司风险管理与业务操作实务》、《信用担保实务案例》进行充电，还在公司领导的带领下去其他小额公司学习交流业务。通过上述的学习和交流，我对小额公司的风险管理有了明确的认识，在业务过程中受益明显，尽快地适应了新的工作岗位，完成了角色的转换。

三、仔细审核，规范操作，强化贷款各种风险控制。

\_\_月\_\_日至12月31日，共参与发放\_\_笔贷款，放款总额\_\_万元，贷款余额\_\_万元，目前这些贷款无逾期、无欠息现象产生。我个人一直认为，并不是所有事前发现存在瑕疵的贷款都会在放贷后真的产生风险，但是所有真正产生风险的贷款一定是事先就有明显瑕疵的，所以贷款的事前控制很重要。在贷款发放过程中，我基本上全程参与客户经理的现场调查工作，通过对客户购销合同、出库单以及财务报表上相关数据的调查核实，摸清客户真实的生产经营状况，防范经营风险；从侧面多方了解客户品质，防范道德风险；对客户从事的行业以及国家相关政策进行分析，防范政策风险；在严格审查借款人的前提下，对担保单位认真考察，并坚持双人面签、贷款分级审批制度，防范操作风险。对于个人认为不符合贷款准入条件的或者有疑惑的，我坚持提出自己的观点和意见，作为总经理以及贷审会的决策参考。规范对贷款档案的管理，对客户档案按放贷和基础进行分类归档，便于业务人员调阅和日常管理，也便于对客户的了解和业务跟踪，到12月31日，共归集客户基础档案\_\_户，贷款放贷档案\_\_户。同时要求客户经理做好贷后检查和五级分类工作，对相关工作资料进行搜集和归档。

四、服从领导，团结同事，明确自身定位做好工作。

一名好的员工所具备的良好品质之一就是认真执行公司和领导交办的各项工作，多年银行工作培养了我高效的执行力。风险管理岗是公司的中层管理行列，我在工作中对于领导安排的工作，能做到不折不扣地完成，同时发挥自己的工作主动性，提出一些合理化的建议。团队团结合作、协作沟通是公司发展的保证，公司的同事来自各个银行和单位，年龄参差不齐，性格各不相同，半年来，我正在逐步适应各个同事的性格脾气和工作风格，尽最大努力融入到公司团队中。

尽管我做了以上一些工作，但是工作中还有很多地方需要改进：

一、制度流程还需完善。

目前开业时制订的制度流程虽然可以满足业务操作需要，但是如果仔细考量，其中还是有许多需要改进的地方，特别是类似于资料的收集与交接、贷款的面签与发放等细节性的问题，还存在真空地带，需要细化和改进。

二、审核检查还需细致。

贷款资料是逐级上报审核审批，对于到我手中的资料，应最大程度通过审核减少差错，并通过审核提供对员工的`考核依据。

三、贷后跟踪还需加强。

无论是五级分类还是贷后检查，在今年的起步阶段其实做的并不到位，做为一名风险经理，有责任也有义务督促并配合业务部客户经理做好该方面工作，并且要求客户经理对该方面所做的工作保留痕迹，做为工作中对客户评价的参考，从而实现将风险消灭在萌芽状态的目的。

四、团队合作还需加深。

工作中我与领导和同事的磨合还需加深，一切应从大局出发，从公司整体利益出发，在不违反公司制度、贷款原则的前提下，换位思考，学会宽容。

以上是本人今年的工作总结，如有不当，敬请批评指正。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇2**

20\_\_年已接近尾声了，我们小额贷款有限公司在机遇和风险中成长了一年，这一年是喜悦的一年，是收获的一年，我个人在小额贷款公司这个新的岗位上与大家都一样，也是有经验有教训。在市区两级金融管理部门的监督指导下，在公司股东和董事长的支持下，我们和谐相处，互帮互助，营造了良好的\"工作、学习氛围，公司的所有成员在工作和学习中都取得了进步。认真、负责、热情与创新是推动公司工作不断进步的动力，大家在工作中得到锻炼，在共事中收获友谊，并凝聚成团结、高效、奋进的整体。我作为公司的一员，现从各方面就我们的工作总结如下：

一、机构与制度的建设：

公司成立之初，顺利开业后，建立健全了部分规章制度和办法。从什么也没有到有章可循，有法可依，实现了从零的过度。

二、学习培训方面：

随着公司的逐步运营，员工的业务培训越来越迫切，很多工作都是摸索中干，有很多不明白的问题，互相之间的思想也不统一，针对这些情况，我们请来了相关银行的专家给大家上课，利用周六学习时间，多次组织了专业学习，搞清楚了利息的计算方法，明白了考察企业的各项指标和程序。

针对信贷风险的控制，我们一是从表面程序上进行控制，看贷款企业的材料是否符合规定，看担保的合法性。

二是从企业内部看实在的东西，通过一些蛛丝马迹来分析研究企业的实际情况。关于风险控制我们还需要继续掌握其真谛和精髓，总结过去悟出经验。针对与其他小贷公司的交流也少，我们利用各种机会与他们交流，利用安装软件，参加检查，上级部门开会等各种机会去学习，去了解其他小额贷款公司的工作做法。

三、工作方面

截止现在我们的累计贷款额222万元，共222户；

贷款余额3333万元，共222户；

利息收入555万元；

上交税收222万元；

实现利润率25%。购置固定资产33万元，办公费支出\_\_万元。

继续完善贷款合同以及与之配套的附件，完善贷款企业的贷款申请、企业考察、担保抵押手续、贷前审查、贷审会、放款手续等程序。一旦产生诉讼确保万无一失。

继续完善内部管理制度，使公司的管理更加科学，从人治走向规章治理。

四、学习方面

我们公关部的每位成员都知道学习的重要性，平时在例会上我们也经常就有些学术问题展开激烈的讨论。此外，我们在上半学期期末复习阶段集体复习，每天在图书馆“专区”进行学习，遇到不会的问题也会互相请教，分享自己的复习资料，此举也是我们受益匪浅。

五、活动方面

我们不仅积极为院内活动争取赞助，还积极参加各类活动，在经管院十大歌手赛上，我们表演了服装秀，轰动了全场，大家反应异常热烈。我们还积极配合其他部门的工作，在筹备各类晚会上，部内成员积极参与，出谋划策，贡献了自己的智慧。有些苦力活公关部男生也不甘示弱，大家随叫随到，没有一点怨言。

一年的工作结束了，回顾过去，感慨万千；展望未来，我们信心百倍。今天，我们学院已经迈入了一个新的世纪，面对机遇和挑战，我们任重而道远。在未来的日子里，机遇与挑战并存，成功与失败同在。相信自己，我就是最好的，经管院学生会公关部明天的辉煌也有我一份！让我们团结一致、共同奋进、求真致善为公关部美好的明天而努力！

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇3**

自\_\_年7月6日小额贷款有限责任公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，公司制度与管理体系在逐步完善健全的过程中，经受市场考验、抵御风险的能力得到了进一步的增强。在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将\_\_年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下:

一、经营管理情况

（一）严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。

截止\_\_年12月31日，公司严格按照省金融办的要求，无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现；同一借款人限额控制在150万元以内；账面利率控制在基准利率0.9—4倍之间。\_\_年7月份以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，为今后的业务发展打下了基础。

（二）业务经营指标情况

\_\_年7月至\_\_年12月，公司累计发生业务40笔，累计发放贷款\_\_万元，累计利息收入65万元，已收利息\_\_万元，应收未收利息\_\_万元。

二、存在的问题

回顾\_\_年以来的工作，公司虽然取得了一定的成绩，但与股东及董事的要求还有很大的差距，主要表现在：

1、员工队伍专业化水平不理想。公司正式运行半年以来，信贷员的培养取得了一定的成效，但还不能独挡一面，相比其他同业对手，信贷员队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

2、营销范围未达到预期构想。在营销网络的构建上，公司已在酒嘉地区建立了营销网络，由于信息不对称，信息获取渠道尚未完全打通，虽然公司已建立了一定的稳定客户群体，但由于一些客观因素的存在，本地区的营销网络推进范围仍然收效甚微。

以上为\_\_年的工作总结，在辛勤、忙碌中，我们送走了收获的\_\_年，迎来了全新的\_\_年。对于\_\_年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬，据此作出\_\_年年度的工作计划：

在\_\_年的工作中，针对\_\_年度经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

1、立足岗位，建立人才激励机制。

根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。

重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇4**

转眼间从毕业进入\_\_工商银行将近二年了。近两年的时间说长不长，说短也不短。时间让我对商业银行有了更加深入的了解，这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的客户岗位工作。

\_\_年，我作为一名商行员工，亲身感受了商行的巨大变化，标杆服务、微贷品牌、县域市场全覆盖等等，这些对于我来说，都是值得回味的。一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。4月份，我参加了市行组织的为期一周的标杆网点督导班的培训，学成归来后，和同事们一起分享了学习成果。特别是6月份来到了客户部做客户经理后，自己养成了多问、多学、多练的习惯。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

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、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。

三、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、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇5**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇6**

时间一晃而过，弹指之间，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，顺利地完成了各项任务。现将各项工作完成情况汇报如下：

在公司的统一部署下，班组每位员工落实公司绩效考核措施。加强基础治理，不定期的对各专业班组生产和宁静情况进行检查。强调主动维护，落实防范措施，努力提高工作效益和工作质量确保了各项工程和维护工作的顺利进行。严格执行公司的质料治理措施，加强质料使用治理，杜绝浪费。根据本年的实际情况，在迁改工程中尽量使质料能够重复使用，将质料的报废率降到最低点，在一定成度上弥补了维护资金的不足。

进一步明确岗位职责，增强员工工作责任感，为满足市场服务需求，完善维护部门职责，不停提升后端对市场的响应能力和保障能力。高举主动维护大旗，周全落实各项规章制度。在维护工作中认真贯彻“以市场为导向，以客户为中心，以利益为目标，以创新为主旋律”的指导思想，积极推行“维护就是服务，维护就是经营，维护就是效益”的理念，努力提高资源的有效利用率。加强员工的五防”伟德国际，督促各专业班员认真执行各项维护作业计划，强调预检预修，加强对设备运行状况的监控和测试。全年的`各项维护质量指标基本上达到了KPI的要求，确保了各专业网络和设备的稳定及正常运行。针对本年的市政道路建设的量大面广，我们结合各种情况及时做好线路看护、迁移、升高、上改下工作，以尽量减少通信线路的受损状况。

加强了线路维护，检修工作，及时处理突发抢修工作，及时妥善处理户投诉。全年共修复伟德国际缆坏线120\_多对，更换配线伟德国际缆500线对公里，新增放配线伟德国际缆600线对公里，迁移伟德国际缆120处，迁移分线盒80处，清理10个机房配线架等等，提高了资源的有效利用率，节约了维护成本。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇7**

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。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事。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。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，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”我们必须要想到以后如何地守住“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工作，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。

**小额贷款公司客户经理工作总结精选篇8**

20\_\_年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质

为适应新形势下\_\_银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习理论、“”重要思想和，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与\_\_本着为\_\_银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更最大限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措

施，全年审查及打印审查材料3\_\_0份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“20\_\_年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了\_\_银行在\_\_满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为\_\_银行的可持续性发展再立新功。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找