# 信贷员述职报告(实用13篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-02-14

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。信贷员述职报告篇一2024年，在联社和信用社领导的关心及全体同...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**信贷员述职报告篇一**

2025年，在联社和信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本人自年月份到信用社工作至今，已经有年时间。几年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止月底，个人揽存万元，完成年度任务的%；收回正常贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元；收回逾期贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元；收回呆滞贷款万元，完成任务的%，比去年同期多收万元；收回呆帐元，完成年度任务的%；收回利息万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元；发放贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多增万元。

二、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水„„但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

四、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手工作，所分管的两个行政村人口一共多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。2025年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一直以来必须要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在来年中，只会做的更好，这是我们一直以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来面对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了，我会做好的！

**信贷员述职报告篇二**

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

(一)牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

面对存款增长缓慢这一严峻形势，我急大家之所急，想法设法、竭尽全力挖掘储源。为收集储户信息，寻找新的存款增长点，每逢有外出经商、创业的人员回家团聚或聚会，我便在第一时间主动登门拜访，想方设法争取资金。为取得客户们的信任，我时常利用节假日前往机场、车站接送他们，主动与他们联系、交流，遇有节日或庆典主动发送手机短信或寄贺卡表示祝福等等，做一些力所能及的事情。这些做法得到了客户们的普遍赞赏和肯定，他们一有存款便立即存入信用社，取得了“我心中有他，他心中有我”效果。如我社储蓄大户\*\*\*\*、\*\*\*\*在外经商，我经常利用节假日到机场、车站接送他们，与他们交成朋友，今年两人先后把共计1100多万的闲散资金存入我社，缓解了燃眉之急。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如\*\*\*\*\*\*\*有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

(二)改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止2025年12月底，共发放贷款证\*\*\*\*本，小额信用贷款、农户联保贷款金额\*\*\*\*万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

(三)提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

二是树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销意观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至2025年底，累计发放“社团贷款”\*\*\*\*万元，办理银行承兑汇票金额\*\*\*\*万元，取得了一定的效益。

三是认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户\*\*\*\*的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款\*\*\*\*笔，金额\*\*\*\*万元，取得了较好的效果;对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。(注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明)对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

(四)加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

一是牢固树立“安全出效益”的观念，彻底铲除自身对“三防一保”工作的消极思想，认真学习市联社下发的各种文件、案件与通报，努力增强防范意识，规范操作程序，加强防暴预案和安全规章制度的学习等，提高自身的防暴能力;二是落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

三、存在不足及今后的努力方向：

**信贷员述职报告篇三**

——xx信用社xx20xx年，在联社和信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。

本人自20xx年参加工作以来，已经有7年时间。7年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

从事客户经理工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。20xx年收回正常贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;收回逾期贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;收回呆滞贷款万元，完成任务的%，比去年同期多收万元;收回呆帐元，完成年度任务的%;收回利息万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;发放贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多增万元。

二、加强学习，增强了我的个人业务素质。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。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。同时积极学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

四、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强自我从事信贷员工作以来，我对明月店信用社分管的行政村进行走访，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。

一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。截止20xx年底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

五、在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足。

一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

20xx年是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。20xx年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一直以来必须要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在来年中，只会做的更好，这是我们一直以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来面对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了。

**信贷员述职报告篇四**

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ks。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。

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。

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装江山”。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。

**信贷员述职报告篇五**

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为北流支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮忙下，我认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了必须的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都用心参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，透过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够用心主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强职责心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜力，到保证人的资格、保证潜力，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利状况及在我支行的现金流入流出状况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷员述职报告篇六**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我认真学习建设有中国特色社会主义理论，自觉地贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，努力加强全心全意为人民服务的意识。遵纪守法，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”重要思想，并能较好的理解“三个代表”的精神内涵，在学习“三个代表”过程中，能及时发现自身存在的问题，对“三个代表”精神领悟不透的地方及时加强了学习，并予以改正，使我在思想觉悟方面有了进一步的提高。同时，我积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名基层信用社的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还积极向有关单位的同志请教，掌握了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：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。

一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，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，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，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，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。三是提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，各项帐务全部核对从不过夜。

三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到信用社存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储8\_\_\_\_万元，较好的完成了信用社下达的任务。二是积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，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，全年累放贷款20\_\_\_\_万元，无一笔逾期。三是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在联社业务科和信用社的领导下，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，为我社经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

述职人：\_\_。

20\_\_年\_\_月\_\_日。

**信贷员述职报告篇七**

邮政储蓄银行信贷员年度个人工作总结光阴如梭，转眼间一年过去了，在这一年里我学到了许多，非常感谢邮政储蓄银行提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

回首过去的一年当中，银行陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向银行尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手。下面我将这一年来的具体个人工作总结汇总如下：

1.坚持完成了领导交办的各项任务，尽量做到让领导满意；

2.协助同事们做好办公室的日常工作，如文件的打印、复印和任务的安排、客人的接待，布置等；三是认真完成了档案的整理工作，对各类文件及时收集、归档，做好分类存放，条理清楚，便于查阅；四是稳定做好老客户发展新客户，提供更优质的服务，进一步树立邮政储蓄银行的品牌形象。

3.严于律已，自觉遵守各项规章制度严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

**信贷员述职报告篇八**

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领与同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请。xxx再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，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。一年来，我坚持贷款的“三查”制度与联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”：

(1)贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2)贷款人与保证人必须到场签字；

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但是没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但是我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。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，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指证。

**信贷员述职报告篇九**

尊敬的领导、同志们：

大家好!本人自20xx年xx月xx日担任工作，在党委及本部门的正确领导下，对照本人的岗位职责，强化内部管理和信贷风险控制，不断进行管理创新和科技创新，在工作上取得了一定的成效。现将本人一年来的履职情况报告如下：

一、主要工作成效(一)树立存款立行的思想。

一年来能紧紧围绕年初制定的组织资金目标，克服一切困难，做好组织资金工作，截止2月末本人存款日平余额5万元以上，超额完成全年组织资金日平指标。

(二)认真执行放款审查手续，防范信贷操作风险。

(三)实行了“黑名单”管理制度为了更好的防范信贷风险，建立健全违约通报制度，将我行全辖内信贷客户进行筛选，列出不能给予信贷支持和控制支持的对象，即“黑名单”。同时在由放款审查中心在信贷管理系统中统一录入“黑名单”信息，据统计今年累计录入“黑名单”79户。有效控制了不良客户“交叉贷款”，“多头贷款”等风险。

(四)做好信贷业务管理系统的审批和维护工作一年来，信贷业务管理系统运行正常，未出现超服务时效审批，及客户投诉等现象。并能配合贷监管中心做好贷款五级分类网上审批工作。

(五)做好信贷档案的管理工作。要按照信贷规范化的具体要求，按《射阳农村商业银行档案管理办法》规定，及时完整的收集各类贷款客户资料、信贷统计资料以及其他各种资料，按时分类装订成册并妥善保管备查。

(六)做到廉政自律，不断提高自身的政治素质一是强化自身建设，我能认真学习，注重加强自身修养，树立正确的人生观、世界观和价值观，坚决执行党的路线、方针、政策，在思想上、行动上时刻与党中央保持高度一致，始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁、求真务实的工作作风。

一是努力学习业务知识和法律法规。并在实践中能学以致用，提高了自身风险管理水平。

二是严于律己，廉洁勤业。日常生活中，能管好自身、管好家庭、管好身边人员，克己奉公、率先垂范，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，办事讲原则，真正做到清清白白做人、勤勤恳恳干事。

二、存在不足xx年，本人的工作虽然取得了一定的成绩，得到大家的认可，但与领导和同志的要求还存在一些差距，主要表现在：一是工作缺乏创新精神，没有发挥主观能动性，未能对有关制度的作更深层次的探讨;二是性格内向，和领导同事缺乏沟通交流;三是工作作风欠扎实，对基层行处事后认真督查的较少。以上述职，不到之处请领导和同志们批评指正。

**信贷员述职报告篇十**

作为一名青年共产党员，我深深地理解了加强党性修养的重要性。一年来，我做到了“三个坚持”，即坚持每天通过各种网络、媒体和电视新闻关注国内外发生的一些政治事实，每周有半天的集体政治学习我都会坚持参加，坚持进行每周都要有一个晚上的业余时间进行政治学习。

学习了关于党风廉政建设的各项规定，包括“十个严禁”、“十个不准”、“六禁止”、“五条红线”和过“五关”的具体要求。学习了饶才富、臧金贵、丁伟等同志的先进事迹。为了增强学习效果，我先后做了几万字的学习笔记，并结合自身思想、工作实际写了若干心得体会xx。通过学习，我进一步坚定了自己的共产主义信仰，进一步增强了理解党和国家路线、方针和政策的准确性及执行政策的自觉性与主动性，进一步强化了搞好工作的责任感和全心全意为人民服务的宗旨观，进一步增强了廉洁自律意识。正是由于我平时注意培养自己良好的政治素质，去年省分行知识竞赛特地把我抽调去担任主持人，我出色的表现得到了省分行领导的一致好评。

正值粮食企业改革改制推向纵深的一年，企业人心涣散，管理混乱，在这种艰难的情况下，我依靠行领导的支持，克服重重困难，理顺各种关系，严格加强管理，圆满完成了上级行下达的各项指标任务。截止去年12月底，我行各项贷款余额18436万元，比年初净压569万元，全年累计发放粮食收购贷款953万元，收购值963万元，新增贷款与新增库存值比100%，收回利息888万元，收息率104%（剔除中储粮贷款利息补贴及财务挂帐利息补贴未到位因素），贷款收回率达149。38%，挤占挪用下降率达100%，老商品销售应收补贴占用贷款收回率为100%，信贷资金运用率为99。85%，全年实现帐面赢利59。16万元。其他各项指标均顺利完成，规范化验收也顺利通过，之所以能够做到这样，我认为主要是抓好了以下几项工作。

（一）封闭管理工作坚持一个“实”字。

营业部副总经理在历次业务工作会议中多次强调“信贷工作要搞好，贵在抓落实！”，自从担任支行部室主任以来，我就始终坚持将这句话的精髓贯彻到工作当中，并取得了良好的效果。

一是认真审核把关，保证上报数据的准确真实。去年支行人员调整力度比较大，特别是一些要害岗位，加上我初来乍到，情况不熟，业务不精，要确保各类数据上报准确的确不易，在这种情况下，我一方面通宵达旦地钻研业务，一方面严格审核把关，每一张表，每一个数据，都亲自演算核实并报主管行长审批后再上报，基本做到了全年上报数据真实无误。

二是以身作则，确保各项制度贯彻落实。县支行有县支行的特色，很多职工有种“天高皇帝远”的感觉，在制度执行上随意性很大。为了配合支行抓好劳动纪律等制度，我以身作则，率先垂范，来县支行的240多天里，我除了请一次病假以外，从未迟到早退，甚至晚上和周末经常在行里加班加点，据本人粗略统计，八个月时间我共加班34天，在我的带领下，信贷员们也努力工作，认真遵守各项制度，为树立良好的行风行貌起到了积极作用。

三是深入企业，带领信贷员扎实工作。行的工作重点在企业，只有把企业管好，我们的工作才好做。支行采取一切措施，支持信贷员合理行使职权，维护管理权威，信贷管理逐步渗透到企业经营管理和财务活动中。

一年来，我带领信贷员经常深入企业查帐、查库、登记帐簿、收集数据，去年我行共组织大型查库4次，信贷员人均查库37次，通过定期与不定期的查库对企业库存实施了有效监管。四是通力配合，银企双赢结果实。我们致力银企协作，与企业同学政策，同摸市场，同找销路，从农民售粮心理、粮食产量、市场需求入手，对市场科学预测。去年全县夏粮共入库1380万公斤，收购价格维持在46/公斤的较低价位，按收购1380万公斤和目前市场购销差价计算，粮食系统可创毛利220万元。

（二）规范化达标狠抓一个“严”字。

规范化管理工作是行去年工作的重中之重，为了迎接省分行、总行的达标验收，去年9月中旬，营业部对我行各项工作比照总行验收标准进行了初步检查，计划信贷部分350分总分，被扣130。2分，超过扣分最高限度100多分。针对此次检查出来的问题，我看在眼里，急在心里，迅速采取整改措施，狠抓落实，严格按照总行规范化管理考核暂行办法及标准和《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核暂行标准》修改意见采取了一系列有效措施：

一是制定整改日程表，确保整改的时效性。为了确保按部就班地把检查出来的问题彻底整改到位，我根据规范化具体要求制定了详细的自查整改安排表，时间从9月23日至10月17日，共35项内容，真正做到了人人每天有事做，人人头上有责任，人人心里一本册，将此次检查出来的47个问题全部整改到位，无一遗漏。通过日程表的方式，确保了整改的时效性。

二是定期召开碰头会，确保整改的有效性。在整改期间，我部室每周一都会开一个部室碰头会议，会议基本由我主持，会上主要听取信贷员对上周整改情况的详细汇报及他们在整改过程中遇到的问题。据不完全统计，规范化达标期间，我部室共召开有关整改工作的会议约22次，通过这种督促和沟通的方式确保了整改的有效性。

三是采取内外相结合，确保整改的全面性。通过第二次整改后，为了确保整改的全面性，我又带领信贷员们采取内外结合，全面“扫荡”的办法，利用7天时间对九个企业的库存、帐务和信贷员的台帐、仓单、出库报告等进行了全面清查和核对。通过清查进一步暴露了一些细微问题，同时也在关键时期进一步核实了企业的真实情况，既有利于我行对企业工作思路的调整也为彻底全面规范我行的信贷工作作好了铺垫。

在抓规范化管理方面，我们还作重抓好了档案管理和合同文本的管理。刚到信贷上的时候，我发现支行档案管理环节比较薄弱，档案盒比较陈旧、档案资料不够完整规范，针对这种情况，我组织信贷员加班加点奋战十多天，将42个档案盒全部更换，56册档案重新清理装订，使得内部资料看起来更美观规范、内容上更充实全面。为规范化检查打下了良好的基础。在合同文本方面，我用透明活页夹代替过去用档案盒保管的老方法，所有合同资料要按要求补充完整到位，这项工作我们前后花费近两个月时间，取得了良好的效果，辖内共181份合同被整理得清清楚楚，这种方法得到了营业部的充分肯定。

本人大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。今天借这个机会，我将20xx年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

1、经营效益明显提高。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到—%；贷款收息率—%。全年实现总收入—万元，较上年增加—万元，增长—%；实现净利润—万元，社社盈余。实现净利润——万元，同比增加——万元，增长了——%；所有者权益达——万元，其中，实收资本和资本公积分别达——万元和——万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关，达到———万元，较年初增加———万元，增长——%，完成上级分配任务的.——%；存款月均余额达——万元，完成分配的——%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款——万元，较年初增长了——%，各项贷款年末余额——万元，较年初增加——万元，增长——%。其中农业贷款余额——万元，占各项贷款余额的——%。年末存贷占比为——%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额——万元，占各项贷款余额的——%，较年初下降——个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款——万元，占比——%，关注类贷款——万元，占比——%，不良贷款——万元，占比——%。其中次级类贷款——万元，占比——%，可疑类贷款——万元，占比——%，损失类贷款——万元，占比——%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降——万元，占比下降——个百分点。（不含央行票据置换部分）。

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款—笔，金额—万元，杜绝打回上报贷款—笔，金额—万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象。

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款—笔，金额—万元，发出预警整改通知—个社，涉及金额—万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款—家，投放金额——万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

**信贷员述职报告篇十一**

述职人：\*，男，现年30岁，本科文凭，助理会计师职称，中共党员，现任\*支行营业部信贷员。一年来，我在\*支行领导关心和同事们的支持下，加强政治思想和业务知识的学习，不断提高自身综合业务素质，立足本职岗位，服务三农，全年累计发放贷款645.3万元，净投放236.5万元，累计收回贷款408.8万元，净投放236。5万元，其中不良贷款56万元，收回贷款利息67.3万元，完成任务60万元的112%，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了必须的提高。现将一年来的工作状况汇报如下：

一、加强学习，努力提高思想政治与业务素质。

虽然我的工龄不短，但信贷员工作我还是第一次干，在调整为信贷岗位后，我利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于合行及支行下发的各种文件、资料能够融会贯通，学以致用，搜集有关信贷方面的文件、书籍以及规章制度，仔细学习，做好笔记，掌握了信贷方面的业务知识，做到了能独挡一面，二、立足本职信贷岗位，加大支持三农力度。

合作银行担负着支持三农发展的重担，对提高本地农民经济收入和生活条件起着输血的作用，在年初我接管\*村、村的信贷工作以来，利用核对贷款的机会跑遍所管辖的二个村二十一个组，摸清每一户贷户的状况，做到了状况明底子清，我在摸清包片农户资金需求状况后，对贴合贷款条件的农户，及时投放，做到早投放早收益，全年累计发放贷款645.3元，净投放236.5万元，在今年合行开展扶贫贴息贷款以后，我利用下乡机会宣传扶贫贴息贷款的优惠政策和贷款条件，对贴合政策的贷户及时投放，全年共计投放扶贫贴息贷款72笔72万元，支持农户建房56间，养猪205头，羊220只，牛五头，供养大学生9名，发展果树26亩，将这一富民政策落到了实处。

村一组地质属滑坡地带，被县政府列为移民搬迁对象，并规划了新的居住地点，但有部分村民建房资金不足，无法搬迁，其生命财产都受到严重威胁，我在下乡过程听到这一消息后，主动找到该村二委干部，了解详细状况后，对黄某等七户投放建房资金20余万无，支持他们新建房屋30间，彻底摆脱了滑坡的威胁。在支持农户发展经济的同时，我还注重支持农村经济组织贷款，如\*村三组村民开办厂，生产的机械陈旧跟不上新的建筑要求，急需更换新设备，但自有资金不足，我在了解状况后，为其投放贷款15万元，支持其从湖北购回一套数控设备，新设备生产的水\*质量高，样式多样，产品供不应求，现该厂雇用了五名工人，日产量也有原先的1000页提高到2025页，年产值达80余万元，经济效益翻了一翻。又如：\*二组贷户魏某，开办了一个\*厂，今年购厂地时，因外欠货款没有及时收回，自有资金不足，因其原有8万元贷款，魏某抱着试一试的态度递交了贷款申请书，经请示领导后对其进行考察，认为其贴合贷款条件，第二天就为其投放购厂地贷款8万元，支持其新购厂地，此刻魏某雇用了六名工人，生产的销售到我县各地，魏某也成了我部的黄金客户。

三、狠抓收息工作，加强财务收入。

贷款利息收入目前是我行的主要收入，如我们每个信贷员收息任务完不成，则只接会影响到我支行及合行的财务计划，所以我在年初做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，利用晚上时间写好调查报告及背景材料，及时通知其前来办理贷款，这样，在一季度我就投放贷款195.5万元，从而为今年的收息奠定了坚实的基础。在每季度初，我仔细按台账逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收，对于那些约定了时间清息的贷户，到了约定的时间，我不论天晴下雨，从不失约，都按时上门取款;此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我代其家属到邮局取款，清完息后又将清息凭证及剩余的钱送上门去。

在保证正常贷款利息清收的同时，我还注重陈欠贷款利息的清收，如村贷户周某，其建房时在我部申请贷款25000元，房子刚建好，其独子因车祸死亡，周某夫妻二人年纪较大，没有经济收入，现已结欠利息7000余元，今年我多次上门催收，周某夫妻二人均以儿子死亡，本人年纪较大没有经济收入为由拒不还贷，我又透过村组干部和其亲戚给其讲道理做工作，透过10多次的劝说和讲明信贷、法律政策，最后使其动了卖房还贷之念，并已向亲戚借钱偿还了2100元利息，剩余贷款本息也约好了归还时间。

在办理好信贷业务的同时，我还用心拓展中间代理业务，在今年我行开办了代理保险业务以来，经我宣传保险政策，全年共计办理安贷宝业务四笔540元，合家安保险22笔2200元。

我充分发挥信贷员人熟、地熟、状况熟的优势，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员回家，那些农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作。如我在下乡时了解到村村民的儿子在村工地受伤，有一笔赔偿款存在农行的消息，我立刻找熟人联系到某，并找车同\*某一家一齐到农行取了三次，最后将十一万元赔偿款全部取处来存入营业部，其中十万元为定期三年存款。在今年开通富秦卡业务以后，我利用下乡机会宣传富秦卡业务能够跨行取款、携带方便、不受营业时间限制的优势，动员发行富秦卡20余张。就这样我全年共计班外揽储30余万元，四、任劳任怨，做好公益服务。

我一是每一天早上打扫好清洁卫生职责区域。二是发挥自己对文档修改较熟悉的优势，承担了支行的文件、表格的打印工作，今年以来，支行没有开支一分钱的打印费。三是我在营业部上班，遇到开会时，我提前打扫好会议室，做好开水供应，伙食服务，会议完毕，及时收拾，保证干净卫生。四是\*支行下辖七个网点，经常遇到需要到合行送、取文件或票据，我就骑上摩托车传送，有时一天跑几个来回，只要不影响业务工作，也不觉的辛苦。

五、做好安全防卫工作。

我深知安全工作第一的重要性，做到下乡不酒后驾车，对票、款当面点清，回来及时交账，值班时从不迟到早退，睡觉时检查门窗是否关好，押运现金时严格遵守安全操作规程，一年来没有出现不安全事故。

总之，20xx年，我在业务知识和政治思想觉悟方面都有了必须的提高，各项任务也完成较好，这是领导和同事们的关心帮忙的结果，在新的一年里，我力争在各个方面做的更好，能更上一层楼，为我们的合作银行做出更大的贡献。

201x年即将过去，一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习江总书记七一重要讲话精神和六中全会精神，以三个代表重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为三农服务的宗旨，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、努力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，全员齐抓吸储存款.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、管理潜力不高，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力，加大清非力度，尤其是清收两呆贷款，努力扎实支持三农贷款，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。

我是一个08年走进信合的新员工，经由半年的实习，今年景为一名正式员工，在领导的照顾之下，我被分到信贷岗位上。今年，我在联社和新洲信用社领导的带领下，在全体同道的匡助下，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，踏踏实实，严格要求自己，全身心地投入工作。(信贷员业绩报告，信贷员述职报告)。

一、各项工作成绩。

截止2025年12月底，发放各项贷款余额\*\*\*\*万元，其中：联保贷款\*\*\*\*万元，公务员贷款\*\*\*\*万元，典质贷款\*\*\*\*万元，合计\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的28%，增长13%;吸收各项存款\*\*\*\*万元，其中低本钱存款\*\*\*\*万元，按期存款\*\*\*\*万元，完玉成社下达任务的\*\*\*\*;现有不良贷款余额\*\*\*\*万元，比年初减少\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*\*\*%，比年初下压了\*\*\*\*个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。

二、求真务实，勤奋工作，鼎力开展各项业务。

信贷岗位是一个布满艰辛的岗位，是一个职责重大的岗位，也是一个挑战潜力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真(信贷员业绩报告，信贷员述职报告)务实，勤奋工作的作风，努力克服一切难题，鼎力开展各项业务。(信贷员业绩报告，信贷员述职报告)。

三、存在不足及今后的努力方向：

综观全年工作，在上级领导的鼎力支持和同事们的紧密亲密配合下，各项工作取得了必须的提高和成绩，但从总体长进行反思，仍旧存在以下方面的不足和题目：

一是支农工作做得不够，立异方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低，主要仍是自己平时的学习不够，信贷知识还很欠缺，没有深刻的了解农村的发展，还不能更好的把支农工作做好。

二是不良贷款的清收任务仍旧相称艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点，主要是清收方法单调，在今后的工作中我会继承需找新的途径，力争在清收不良贷款方面有所突破。

三是法律法规和规章轨制知识仍不够丰硕，有(信贷员业绩报告，信贷员述职报告)待于今后进一步加强，法律法规是我们工作时所必需遵守的原则，轨制的缺乏让我在工作中赶上良多挫折，在处理方法上也有良多困扰，所以我会继承加强学习法律法规和内部轨制，为以后的工作打实基础。

四是信贷管理水平有待进一步进步，好的管理水平才会出好的效益，在今后我会当真总结平时工作中的经验和教训，多向领导、前辈们和同事们求教和学习。

作为一名信贷员，我在自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职责，也取得了必须的成绩。不外我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。在新的一年里，我将继承深入学习、贯彻党和国家(信贷员业绩报告，信贷员述职报告)的政策、方针、路线，努力使思惟觉悟和工作效率全面上水平;在各级领导的带领下，我将以更高的尺度严格要求自己，继承做好资金组织工作，努力进步支农服务水平，鼎力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好。

一年来，我始终牢记自己是一名共产党员，认真学习党的路线方针政策，关心国内国际大事，在自己的组织关系没有转过来时，按时到xxx支行总支参加党的组织生活和政治学习，注意在政治上和党中央持续高度的一致。在工作中时刻以党员标准严格要求自己，尊重领导，团结同志，服从工作分配，干一行爱一行，尽自己所能，做好领导交办的各项工作。

在各位同事帮忙下，以三个代表和十六大精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止2025年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的28%，增长13%;吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx;现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%，比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。

现将一年来的工作状况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

在工作过程中，我一向用二度、二力、二心的标准来要求自己。二度：配合度，用心度;二力：专业力，执行力;二心：职责心、分享心。透过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、察言观色，准。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、客户质量，精。我们要透彻的明白20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

第三、管人管账，细。随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到适时干实事、实迹出实效。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到账实相符，帐帐相等。

第四、做人做事、阳光率直。言正，身正，行方正;脑清，手清，人自清，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则贴合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

第五、往后专业知识、工作潜力和具体工作。

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着把工作做好、做实、做出效这样一个目标，开拓创新意识，用心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，提出改善措施。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。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，还要用心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。

各位领导，总结过去，是为了吸取经验、完善不足。以上是我的述职报告，期望能够得到大家的认同，有更多不足的地方请领导指正。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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

201x年，在联社和信用社领导的关心及全体同志的帮忙下，我认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本人自年月份到信用社工作至今，已经有年时间。几年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手工作以来，本人各项年度任务完成状况较好。截止月底，个人揽存万元，完成年度任务的%;收回正常贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;收回逾期贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;收回呆滞贷款万元，完成任务的%，比去年同期多收万元;收回呆帐元，完成年度任务的%;收回利息万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元;发放贷款万元，完成年度任务的%，比去年同期多增万元。

二、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始明白，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一向以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习江泽民同志三个代表的重要思想，学习各种金融法律、法规，用心参加单位组织的各种政治学习活动。透过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为三农服务的宗旨，用满腔热情用心、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行三防一保职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

四、实践让我的业务技能不断增长，工作潜力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手工作，所分管的两个行政村人口一共多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的状况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种状况下，我克服重重困难，不摆架子，用心的走村串户了解状况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本状况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的状况以便对症下药。

马善国一家，在我走访时所了解到的状况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有必须的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原先这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一齐分担父亲的债务。工夫不负有心人。之后，分债的手续一办妥，大儿子立刻还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。透过实践，我解决实际问题的潜力和组织潜力也得到了很好的锻炼。

正所谓是金无赤足，人无完人，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能个性是财会业务还不够熟悉。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要透过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情的对待每一件工作。

2、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能个性是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为三农服务的宗旨，我将透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

短短的一年见习期，是我人生主角转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。201x年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一向以来务必要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在来年中，只会做的更好，这是我们一向以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来应对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了，我会做好的!

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮忙下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取用心主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作状况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强职责心。对201x年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请。xxx再三请求我都谢绝。

(1)贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法的原件;。

(2)贷款人与保证人务必到场签字;。

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我201x年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改善。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，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一齐团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指证。

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在行领导的带领下和同事的帮忙下，认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，踏踏实实的做好本职工作。在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有必须的提高。现将一年来的工作状况汇报如下：

一、重视思想政治学习，提高自身综合素质。

(一)、加强政治理论学习，平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，亚于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，用心进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，平时我十分注重对金融行业有关法律、法规制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平，对单位下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了很大的提高。

二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活体此刻工作中，在工作中能够用心主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

(一)、严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强职责心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别潜力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)、坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，职责重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的三查制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜力，到保证人的资格、保证潜力，抵、质押物合法有效性;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研究、贷款风险度的测定，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到三个务必，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

(三)、提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从但是夜。

三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，用心主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)、用心主动营销贷款，我不断强化贷款营销意识，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，全年累放贷款9，000余万。

(三)、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大家一齐协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，抢抓机遇、奋发进取、审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，信贷科坚持服务三农办行宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范、强化监督、力促管理，不断提高支农服务水平。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、不透。二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。三是只是满足自身任务完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，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，为我社经营效益的提高，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

我想说既然我已经成为我行的一名信贷员，那么我就就应做好，凡事认认真真，也许我会在信贷员岗位上工作一辈子，不论以后发展如何，我会放平自己的心态，努力工作，为我行发展做出自己贡献。

201x年，我认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本人自2025年工作至今，在信贷岗位工作一年以来，在领导们的悉心指导下和同事们的帮忙下，透过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、加强理论学习，不断提高自身综合素质。

自己在工作实践中深知，作为一名信贷员，务必做到懂政策、熟制度，不断学习以持续先进的思想、文化理论知识，力求成为学习型员工。今年我透过在以下三个方面的加强学习，业务水平得到了较大提升：一是加强内部知识学习，重点是学习我行各类贷款业务操作细则和规章制度。二是加强外部知识学习，重点是企业财务知识、法律法规知识和银监会新规知识等。三是加强操作知识学习，重点是了解和掌握信贷管理系统、人行征信系统、报表系统等各业务操作模块环节和步骤，精通操作要领，努力提高自身操作应用水平和办贷效率，这是既是做好信贷管理的基础，也是必备技能。

二、严格执行相关政策制度。

按照各类贷款不同要求，做好客户营销和贷后管理工作。重点是要将各类贷款的具体贷款条件、方式、期限、利率、工作要求等落到实处，确保政策执行不走样。要在加强加强监管的同时，正确处理好与贷款客户的关系，服务与担当并重。自觉做到警钟长鸣，坚持原则，执行政策，秉公办事。

三、用心提高信贷服务水平。

加强服务，不仅仅是联络我行与客户感情的关键，而且是维护我行形象和声誉的关键，也是诚实守信原则的具体体现。过去的一年，我基本能做到用心营销新客户、重点营销卡贷宝等新产品，同时拉动存款业务、理财业务的增长。对老客户能做到定期维护，透过电话问候，上门服务等方式，增进与老客户之间的友好合作关系，耐心讲解我行最新信贷产品、理财产品和近期政策动向。在受理业务期间，我坚持尽可能减少客户等待时间，在保证贷款安全性的前提下，最大限度地满足客户借款需求。

在信贷岗位上，我获得了很多学习机会和自我发挥的空间，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了必须的进步和成绩，但仍存在较多不足之处：

1、贷款管理潜力不足，在数据收集和统计方面有待提升。

2、营销技能、力度仍有待提高，工作开拓不够果敢，创新服务意识有待加强。

3、法规和规章制度知识仍不够全面。

我认为，作为一名基层信贷员，要在取得成绩的时候多回头找一找失误的地方，在遇到困难或问题的时候，要向有经验的同事虚心学习请教，集思广益，团结协作，众手解难。在具体工作中，要谦虚谨慎，工作不分份内份外，勤动脑、勤动手。内外勤之间相互配合，同事之间相互帮忙，全行上下共同努力，齐心协力，共同促进我行各项业务全面发展!

以上述职，如有不妥之处，请各位领导及同事予以批评指正!

xx年，在联社和信用社领导的关心及全体同志的帮忙下，我认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本人自2025年参加工作以来，已经有6年时间。6年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

从事客户经理工作以来，本人各项年度任务完成状况较好。xx年收回正常贷款xx万元，完成年度任务的xx%，比去年同期多收xx万元;收回逾期贷款xx万元，完成年度任务的xx%，比去年同期多收xx万元;收回呆滞贷款xx万元，完成任务的xx%，比去年同期多收xx万元;收回呆帐xx元，完成年度任务的xx%;收回利息xx万元，完成年度任务的xx%，比去年同期多收xx万元;发放贷款xx万元，完成年度任务的xx%，比去年同期多增xx万元。

二、加强学习，增强了我的个人业务素质。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。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。同时用心学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一向以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，用心参加单位组织的各种政治学习活动。透过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为三农服务的宗旨，用满腔热情用心、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

四、实践让我的业务技能不断增长，工作潜力不断加强。

自我从事信贷员工作以来，我对明月店信用社分管的行政村进行走访，用心的走村串户了解状况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本状况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的状况以便对症下药。截止xx年底，我的各项年度任务指标都完成得较好。透过实践，我解决实际问题的潜力和组织潜力也得到了很好的锻炼。

五、在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足。

一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能个性是财会业务还不够熟悉。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要透过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情的对待每一件工作。

2、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能个性是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为三农服务的宗旨，我将透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

xx年是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。xx年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一向以来务必要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在来年中，只会做的更好，这是我们一向以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来应对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了。

一年来，我始终牢记自己是一名共产党员，认真学习党的路线方针政策，关心国内国际大事，在自己的组织关系没有转过来时，按时到xxx支行总支参加党的组织生活和》政治学习，注意在政治上和党中央持续高度的一致。在工作中时刻以党员标准严格要求自己，尊重领导，团结同志，服从工作分配，干一行爱一行，尽自己所能，做好领导交办的各项工作。

在各位同事帮忙下，以》三个代表和十六大精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止2025年12月底，发放各项贷款余额xxxx万元，其中：联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的28%，增长13%;吸收各项存款xxxx万元，其中低成本存款xxxx万元，定期存款xxxx万元，完成全社下达任务的xxxx;现有不良贷款余额xxxx万元，比年初减少xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%，比年初下压了xxxx个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。

现将一年来的工作状况述职如下，请各位领导及同事予以审议：

一、求真务实，勤奋工作，大力开展各项业务。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个职责重大的岗位，也是一个挑战潜力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

(一)牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。应对种种困难，我始终和同事们持续团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到嘴勤、脑勤、腿勤。

此外，我十分注意存款资金的动向，透过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动状况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，带给优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了宣传鼓动、服务打动、利益驱动三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风赢存款、走出单位引客户、抓住机遇攻大户，有效地促进存款的增长。

(二)改善支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的改善农村金融服务的要求，用心做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，透过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止2025年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额信用贷款、农户联保贷款金额xxxx万元。透过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产带给了有力的资金支持。

(三)提高信贷管理潜力，大力清收不良贷款及欠息。

2、树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销意观念，用心培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如透过办理社团贷款、银行承兑汇票等方式来满足企业需要，帮忙企业解决融资问题。截止至2025年底，累计发放社团贷款xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了必须的效益。

3、认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济状况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一状况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果;对企业不良贷款则透过多方协商和多种有效途径进行清收。(注：如果有需要，这部份可根据清收状况举例说明)对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

4、加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻持续警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

二、重视思想政治学习，提高自身综合素质。

1、加强》政治理论学习。平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习》邓小平理论、三个代表重要思想和党的十六大、十六届四中全会精神实质，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年xxxx月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮忙下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取用心主动认真遵守》规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作状况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强职责心。对2025年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请。xxx再三请求我都谢绝。

(1)贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法的原件;。

(2)贷款人与保证人务必到场签字;。

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我2025年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改善。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，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一齐团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为北流支行的一名信贷员感触甚多，回顾2025年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮忙下，我认真学习业务知识和业务技能，用心主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了必须的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都用心参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的知识库，透过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够用心主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强职责心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的三查制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜力，到保证人的资格、保证潜力，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利状况及在我支行的现金流入流出状况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2025年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷员述职报告篇十二**

在各位同事帮助下，以“三个代表”重要思想和“十六大”精神为指导，以资金组织为重点，以抓降工作为核心，落实各项信贷政策，抓主抓重，脚踏实地，用高标准严格要求自己，全身心地投入工作，较好地完成了本年度的工作任务。截止20xx年12月底，发放各项贷款余额\*\*\*\*万元，其中：联保贷款\*\*\*\*万元，公务员贷款\*\*\*\*万元，抵押贷款\*\*\*\*万元，合计\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的28%，增长13%;吸收各项存款\*\*\*\*万元，其中低成本存款\*\*\*\*万元，定期存款\*\*\*\*万元，完成全社下达任务的\*\*\*\*;现有不良贷款余额\*\*\*\*万元，比年初减少\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*\*\*%，比年初下压了\*\*\*\*个百分点，实现不良贷款绝对额与占比双下降。

所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

(一)牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如\*\*\*\*\*\*\*有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

(二)改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照十六大提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止20xx年12月底，共发放贷款证\*\*\*\*本，小额信用贷款、农户联保贷款金额\*\*\*\*万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

(三)提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

2、树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销意观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至20xx年底，累计发放“社团贷款”\*\*\*\*万元，办理银行承兑汇票金额\*\*\*\*万元，取得了一定的效益。

3、认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户\*\*\*\*的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款\*\*\*\*笔，金额\*\*\*\*万元，取得了较好的效果;对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。(注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明)对有钱不还的`钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

4、加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

1、加强政治理论学习。平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大、十六届四中全会精神实质，端正思想，严于律己，时刻把自己置于党组织和群众的监督之下，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚，今年\*\*\*\*月份，支部批准我成为预备党员，更坚定我加强学习的信心和决心。

2、加强业务理论学习。平时我非常注重对金融行业有关的法律、法规、制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平。为此，我利用业余时间参加全国成人高考，以优异的成绩被\*\*\*\*学院录取，读取大专学历，同时报名参加该院校的本科班预读。现已取得经济师职称资格。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是支农工作做得不够，创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水平有待进一步提高。

作为一名信贷员，我在自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。不过我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。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上水平;在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，继续做好资金组织工作，努力提高支农服务水平，大力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好!

以上述职，如有不妥之处，请各位领导及同事予以批评指正!

**信贷员述职报告篇十三**

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员就应是熟悉政策，懂得业务，富有职责心，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，一些观点、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。如何不认真学习提升，就不能适合新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的这天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

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展开工作，是自己的服务对象，要用心扶持;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，用心上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社群众审批组织之上，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，我们实行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工用心性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了用心的推动作用。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，从我们当前执行状况看，绝大部分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”职责制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理职责以及包调查、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。

20xx年度工作总结尊敬的各位领导、同事，大家下午好：

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这个年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适合到之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时刻，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时刻，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮忙下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的理解，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作状况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，持续的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。

在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关状况有了系统性的理解，之前难以明白的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的明白。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。

并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这个切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。

丰富的业务知识和产品就是我们展开营销的各种“武器”，应对各种不一样行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这个切都需要我长时刻的虚心学习，并在持续的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过很多业务上的错误，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。

虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋的提升自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习江总书记”七一”重要讲话精神和六中全会精神，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工展开各项工作。

一、本人能够认真学习相关金融法律、法规、学习相关信用社业务规章和业务知识，提升自身的业务素质，增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相关文件精神，增强员工业务习，增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、不但仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相对应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促动，到达各项工作顺利展开又取得必须的效益。

三、工作方面：1、根据本社区域的经济特点，即时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。2、即时抓好”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即时落实清收工作，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，效益得到了明显提升。

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，潜在风险增大，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：增强自身的业务理论学习，进一步提升业务水平和管理潜质，增大”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，提升经营效益，提升资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

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