# 督导信贷工作总结范文(推荐75篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-02-13

*督导信贷工作总结范文1时间悄然走过，在信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。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，这次又能有幸的调...*

**督导信贷工作总结范文1**

时间悄然走过，在信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

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，这次又能有幸的调到信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度;二力：专业力，执行力;二心：责任心、分享心。通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、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，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，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、工作能力和具体工作

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“把工作做好、做实、做出效”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。

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，贷款专业知识、经验还是很欠缺，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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

**督导信贷工作总结范文2**

联社紧紧围绕上级行的有关精神和《农村信用社财务管理实施办法》，本着“总量控制，效益优先”原则，强化成本意识，积极拓宽增收节支渠道，压缩费用开支，提高会计核算水平和经营效益，现将一年工作总结如下：

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，完成全年各项贷款增量任务xx万元的xx%。其中：农业贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，占比xx%；农村工商业贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，同比多增xx万元，占比xx%；其他贷款余额xx万元，比年初下降xx万元，同比少增xx万元，占比xx%。

2、贷款利息收入稳步增长。xx年末贷款利息收入实现xx万元，同比增加xx万元，完成全年收息任务xx万元的xx%。

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，xx年xx市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款xx万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区xx个，已投放xx万元；今年全县新扩建高温暖棚xx万余亩，仅青堆子镇就增加xx亩，其中xx亩连片高温棚xx个，每亩棚总投资约xx万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款xx多万元。

我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖xx个信用社有信贷员xx人，每个信贷员至少包xx个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款xx万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到xx万亩，水果鲜储量达到xx亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到xx万头、xx万头、xx万只、xx万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了xx市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照xx市政府在农业上的部署和安排，以及xx市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对×市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，调查结果：

20xx年我市春耕生产资金需金量在xx万元左右。其中：

（1）粮食作物生产资金需求量约xx万元；

（2）油料作物生产资金需求量约xx万元；

（3）经济作物（果树）生产资金需求量约xx万元；

（4）蔬菜生产资金需求量约xx万元；

（5）其它项目生产资金需求量xx万元。

在资金总需求量xx万元中，农民自筹解决xx万元，其他金融机构贷款xx万元，信用社投放xx万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达xx万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。xx年，我们争得xx市人民银行支农再贷款最高额达xx万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷xx万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了xx等新型农业企业和xx等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用；政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持xx等科技型、创税型企业；政府提出“三产做大”，我们投放xx万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款xx万元，农户联保贷款xx万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在xx元至xx元。全市有xx户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的xx%。共评定信用乡镇xx个，信用村xx个，信用户xx户，全市有xx多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

20xx年，xx联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

在今后的工作中，还是会继续加强学习，主动转型，迎接挑战；全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；加强组织协调能力；

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

**督导信贷工作总结范文3**

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强对信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

放贷不滥。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只

**督导信贷工作总结范文4**

20xx年年初我部存款基数为4182万元，其中对公存款3848万元，储蓄存款334万元，对公存款帐户 户。截止到20xx年11月末，存款日均达7933万元，比年初增长3751万元；其中对公存款6883万元，比年初增长3035万元；储蓄存款1050万元，比年初增长716万元；对共存款帐户 户，比年初增加 户。

（一）有利因素：

1、部门人员团结努力工作，使我部的存款完成较好。

2、对20户重点客户进行深入的维护，使资金在我行周转使用的同时，及时掌握信息，主动营销，成功的开发了房22户公司到我行开立企业帐户，并成为我部的优良客户。

3、营销中真诚对待每位客户，做到亲情式营销。

（二）不利因素：

1、我做为部门负责人在营销工作中没有做好指导和传授下属如何去营销，导致张杰今年的营销工作没有按计划完成指标。

2、没有合理的安排好信贷工作，导致信贷工作与营销工作有时遇到冲突，影响工作进度。

3、营销中缺乏执着的性格，使有些客户没有开发成功。

4、对公存款与储蓄存款占比不合理，缺乏开拓储蓄客户思路和方法。

（三）20xx年我部针对22户重点客户维护的同时，利用金鹤卡代缴费和代发工资等方法开展储蓄存款，并开拓新的客户群体。

20xx年年初我部贷款户数为24户，金额 万元，截止到年末贷款户数为22户，比年初减少4户增加2户，金额 万元，比年初 万元，成功的起诉了一笔不良贷款（朱成山），现在执行阶段。

（一）有利因素：

1、借款人作到及时还息，配合我部的各项工作。

2、借款人经营正常，没有停产状况。

3、部门人员有一定的工作经验，办理业务准确及时。

4、成功的按照支行计划进行贷款压缩和收回工作。

（二）不利因素：

1、我部有三户借款人投资房地产开发，现在我市的房产销售一般，借款人短时间内还款有困难。

2、工作中侧重于营销工作，影响贷后检查工作。

3、有一户借款人处于逾期状态没有收回，影响行里的指标。

4、我部有三户借款人为学校，其中基建项目已经结束，但三年内还清贷款有困难，因为现外欠工程款600万元左右，同时在市交行现有贷款190万元。另外两户正在扩建校园，资金紧张，近三年内不能还清贷款，上述三户借款人经营较好，发展前景好，将会是其它银行营销的目标。

5、贷款企业的分户管理，导致同是部门人员对其了解不全面，发放贷款时出现签字难的现象。

6、掌握的专业知识不足，虽然没有影响工作，但将会影响部门的前进。

（三）20xx年信贷工作

1、针对房地产开发投资的借款人加大收回贷款本金力度。

2、加大催收不良贷款力度。

3、催中级法院执行朱成山房产并拍卖。

4、收回三笔贷款。

5、重点压缩贷款本金。

6、结合行的股本情况，针对制定相应的方案。

7、营销汽车配件和卜奎南大街附近商户的贷款。

8、调查根据具体情况，决定是否为其投放新贷款。

9、营销优质客户的贷款。

10、营销按揭贷款。

11、贷后检查做到双人检查，严格执行检查手续。

12、每月（季）及时催收利息，确保不欠息。

13、认真办理每笔贷款，严格按制度操作，减少风险。

**督导信贷工作总结范文5**

回顾xxxx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了岗位职责，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将xxxx年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

xxxx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工作。在xxxx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的xxxx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的xxxx年。

**督导信贷工作总结范文6**

回顾xxxx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员;感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作;感谢师父的悉心教导，让我提高实务操作能力;感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将xxxx年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

xxxx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工作。在xxxx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的xxxx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的xxxx年。

**督导信贷工作总结范文7**

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

200\_，在联社信贷科与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。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、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。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储\_\_多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、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\_\_\_多万元，年底余额\_\_\_万元，无一笔逾期。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，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”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于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、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

三、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，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

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。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡;从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。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，我还通过关系，向有关单位的同志，学会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。

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，每一个环节我都是仔细审查，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。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业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，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**督导信贷工作总结范文8**

20xx年年初，我通过竞聘上岗获得了这份经理职务。获得这份殊荣我还是很开心的，这也加强了我学习的动力，并且不能辜负领导对于我的期望。这一年来我不断的完善自己，通过自学了解到了很多先进的理念，也通过学习完成了很多不可能完成的任务。如今年尾了，我对于我的工作做出如下总结。

在我工作这一年当中，我始终把客户放在第一位，任何的事情我都尽心尽力的为客户办理。做到勤动脚勤动手勤动脑，争取把客户的需求做到最优化。当然我们这一切都是为了能够吸纳更多的存款，所以做的一切都是有回报的。今年我支行的存款率比往年高了20%点，也是全市支行中排名前五的位置，我也因此受到了领导的嘉奖，这让我对今后的工作更加从满动力了。

我在银行工作了好多年，对于客户的需求已经是非常熟悉，也知道了他们需要怎样的人才。如今我的工作能力和综合素养已经有了很大的进步，业务水平也不断的提高。为了不错失任何一位客户，我跟下面的同事下发了命令，要把客户的需求当成自己的工作对待，这样才能够让客户对我们银行信任，也对办理业务的人员信任。通过这种方法，确实有效的提高了我行吸纳存款率。

随着我国经济的不断进步，如今客户的构成已经开始变得多样化。并且如今市面上很多同行也在不断的竞争，通过多种多样的方式来吸引客户。想要在如此复杂的环境中吸引新客户，就需要我们不断开发研究客户的心里，要知道客户的喜好。只有研究好客户的需求，才能对症下药，完成存款的吸纳。

**督导信贷工作总结范文9**

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，于是我积极利用工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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

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。

**督导信贷工作总结范文10**

转眼间从毕业进入三门峡市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。

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。

**督导信贷工作总结范文11**

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一名信贷员，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。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。

**督导信贷工作总结范文12**

20xx年是一个非常关键的一年，后奥运年中，我们国家是否能够继续之前奥运前的快速发展，是我们十分关注的问题。20xx年的世界金融危机明显给我们国家的经济发展带来了重大的影响，这些都是不利因素，不过任何事物都有两面性，我们一定要客观的看待事物，一定要做好我们自己的工作。

20xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，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，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局,认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神,树立科学的发展观,坚定服务“三农”办社宗旨和方向，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，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破1x亿元大关，达到xxx万元,较年初增加xxx万元,增长xx%，完成上级分配任务的xx%；存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%。

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

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

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

加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、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x家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

2、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《贷款五级分类实施方案》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2x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。

3、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的提高。

4、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x笔，金额x万元，杜绝打回上报贷款x笔，金额x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；

5、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在1x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x笔，金额x万元，发出预警整改通知x个社，涉及金额x万元。

6、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。

广拓储源求发展：

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入2x个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止XX年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比XX年末增长万元。其中，活期存款万元，比XX年末增长万元；定期存款万元，比XX年末增长万元。

**督导信贷工作总结范文13**

我原是黄梅邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款20笔，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会；

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位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，不就是从你们邮局贷点款嘛，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，介绍邮储小额贷款，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

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。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邮政银行信贷员。

**督导信贷工作总结范文14**

转眼间从进入XX银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于XX银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、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岗位工作。最近这一年，我作为一名XX银行员工，亲身感受了XX银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化，如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们XX银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟，工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20XX年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至XX地审批组担任合规性XX岗工作。从支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性XX岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从年初至年月末，我总计完成了笔公司类贷款、笔公司类授信业务的合规性工作，合计金额万元；完成了笔公司类信用等级评定的合规性，其中aa级笔、a级笔、bbb级笔；完成笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

XX地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批XX银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性XX人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现XX银行利益的最大化。

XX地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性XX人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。

我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内XX的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在XX地分行与XX地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由XX地分行XX、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“XX银行优势产品与营销”培训班上，我对于XX银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行XX的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性，需要通过我们扎实有效的工作来当好“XX银行资产的看门人”。

除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。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，发扬长处，弥补不足。

**督导信贷工作总结范文15**

为支持\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称“买方”)同中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称“卖方”)签订中国出口的资本商品、专有技术和有关劳务的贸易合同(以下简称“合同”)，应“买方”的要求，中国银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行同意提供贷款，为上述合同的执行向买方融通部分资金。为此，以买方(以下简称“借款人”)为一方，以中国银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行(以下简称“借款人”)为另一方，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地点)签订本贷款合同(以下简称“合同”)。

第一条定义

一、“贷款”：贷款人在本合同项下所承担的贷款金额和责任。

二、“提款”：贷款人在本合同项下，凭借款人通过其指定银行发来的提款电报，通知提款用以向卖方支付贷款的金额。

三、“承担期”：自本合同签字日起，至本合同第五条规定的贷款使用截止日为止的期间。

四、“计息期”：

1.自第一次提款日起，即自贷款账户的一次被借记之日起，每六个月的期间为一个计算期;

2.每一个计息期的末日应与第一次提款日同日;

3.如该期末日无同日，即为该月之最后营业日;

4.如同日不是营业日，即顺延至继后的营业日;

5.如继后营业日跨入下月，即倒溯至前一个营业日。

五、“付息日”：每个计息期的末日为借款人付息之日，按实有天数支付的该期利息。

六、“还款日”：自承担期终止日起，三个月以后的第一个付息日开始的，连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_个付息日，为借款人分期还款之日。

七、“美元”u·s·￥：可以自由划拨和自由兑换的^v^合众国的法偿货币。

八、“营业日”：北京、伦敦、纽约三地银行营业之日，同时又是后两地的美元拆放市场营业之日。

九、“年基数”：利息计算以360天为年基数。

十、“月”：日历月。

十一、“日”：日历日。

十二、“伦敦银行同业间贷款利率”libor：当付息日前的第二个营业日，伦敦时间上午十一时，由指定的参考银行报出的伦敦欧洲货币市场上的商业银行之间六个月期美元贷款利率，经由中国银行伦敦分行于同日以电传分别通知贷款人和借款人。

第二条贸易合同

借款人在此确认：已于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)与卖方订下列合同。合同号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。 金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(美元)，其中由中国制造的部分，占合同总金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，即(美元)。 商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。定金加现付的百分率：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。交货条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条贷款金额

根据上述合同，贷款人同意向借款人提供总额不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元的贷款，用于支付上述合同总金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%给卖方。

第四条提款条件

借款人在向贷款人提交下列文件后可以提款：

1.借款人组织规章、最近财政年度的、经当地开业的会计师签证的财务报告书包括资产负债表和损益计算书。

2.借款人所在国政府对借款人进行营业、签订本合同的批准文件。

3.担保人出具的在借款人无力偿还部分或全部借款之本息时承担还款责任的不可撤销的保函(或其它担保手段)。

4.借款人所在国的外汇管理当局出具的证明，承认该当局了解借款人在本合同中所负的各种责任，并对借款人用以支付所有在本合同项下各项付款的外汇许可证书(可视所在国不同的管汇规定决定需否)。

5.借款人提供，已按贸易合同规定，付讫定金和现付部分款项的银行证明文件。

第五条提取贷款

一、借款人从其指定的银行，收到买方通过贷款人交来的，按第二条贸易合同第\_\_\_\_\_\_\_\_\_条规定的汇票发票全套装运单据后，在不超过30天的期限内，通过指定的银行拍发加押电报(格式见附录一)向贷款人提取贷款支付给卖方。

二、贷款人当收到上述加押电报后，即凭以借记贷款账户，付款给卖方并取得收据(格式见附录二)正副本一式二份。

三、本贷款的提取期限截至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第六条贷款账户

一、贷款人在其帐簿上以借款人名义开立贷款账户、用以记载全部提款人本金、利息和还款的收付金额。

二、贷款人根据第五条二款借记贷款账户后，向借款人寄送借记通知书、还款付息日程表附卖方收据副本。还款付息日程表内容按第七条第二款和第三款填列(格式见附录三)。

三、贷款人收到借款人按第七条及或第八条的各次还款时，贷记贷款账户。

四、贷款账户的借方余额，构成贷款人债权和借款人债务的正式记录。

第七条付息和还本

一、借款人根据本合同规定应无条件地清偿债务，不受贸易合同项下买卖双方任何行为的影响。

二、借款人按贷款账户的借方余额，于每期付息日按\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行通知的参考银行所报六个月libor加年率\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向贷款人支付本期利息。

三、借款人如迟付利息，迟付期间的利率改按libor加年率1%计算迟付利息。

四、借款人应自第一个还款日开始的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，按贷款账户借方余额所表示的提取总金额分为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个等分，连续地每半年偿还一个分期金额。

五、各次还本付息，借款人均须于还款日和付息日之当天，不迟于纽约时间上午十一时，通过纽约“票据交换所银行间支付系统”chips，付给\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行纽约分行，贷记\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行总行的\_\_\_\_\_\_\_\_\_号账户，并电告贷款人凭以贷记贷款账户。

六、本合同项下借款可根据本合同第八条规定自愿提前偿还。

第八条自愿提前偿还

一、借款人可在任何一个还款日和付息日提前偿还贷款的部分或全部本金和应付利息。但借款人必须至少在30天前以书面或电传通知贷款人。

二、提前偿还的本金须为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元的倍数，且不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元。

三、提前偿还的本金限于归还按还款付息日程表上的倒数次序的分期金额。

四、提前偿还通知一经发出，即不可撤销，提前偿还的本金不可重行提取。

第九条费用

一、承担费。自本合同签字日的九十天后开始，到承担期结束日为止，在此期间凡有未提取的贷款额，借款人应向贷款人按未提取的实际天数支付年度\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的承担费。

二、管理费。借款人应向贷款人一次支付按贷款总额×%的管理费，于本协议书签订日后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内支付。

三、信贷保险费。借款人应按贷款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%于本合同签订日\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，通过贷款人向中国出口信贷保险部门缴付出口信贷保险费。

四、其它费用。倘若发生如本合同第十一条所述的要求立即还款事件，借款人同意赔偿贷款人因维护其在本合同项下的权益而发生的费用及损失。

第十条税款与扣除

目前或将来与本合同有关的一切税收、扣除，或其它费用，凡是发生在借款人所在国的，均由借款人负担，凡是发生在^v^的均由贷款人负担。本合同项下贷款金额(包括应付利息)和应该付给贷人的承担费、管理费和其它费用以及应缴付的信贷保险费，不得有任何的扣除或扣押。否则，其扣减部分应由借款人补足。

第十一条立即还款

遇有下列任何情况时，贷款人可以立即停止或取消贷款承担责任并立即宣告所有贷款账户的借方余额连同应付未付的利息与费用应立即清偿。

1.借款人不能依照本合同规定，按时偿还任何一期的贷款本金、利息及其它费用。

2.任何在本合同内的各项陈述与保证被证明为不正确或不真实时，或者借款人不能承担本合同确定的各项责任时，或者这些意外是能够补救的，而借款人收到贷款人的通知后30天内未能有效地作出补救。

3.担保人提供的保函(或其它担保手段)，由于任何原因被取消、停止、不予执行，或者更改以后而产生相反的效果。

4.借款人所在国的外汇管理当局出具的证明，由于任何原因被取消、停止、不予执行，或者更改以后而产生相反的效果。

5.由于任何原因，借款人停止经营其业务，以至对贷款人不能履行其还本付息的责任，或者贷款人根据充足理由，证明借款人不能执行本合同的规定时。

第十二条情况变更及本合同之修改和补充

一、由于本合同以双方中任何一方政府的有关法令、规定、官方指示的更改或变动以及贸易合同的修改，致使本合同的部分或全部条款无法继续执行时，双方应立即进行诚意的磋商，对本合同有关条款进行修改或补充，以便达成一个双方都能接受的条件，使本合同能继续执行至完毕。

二、如果在三十天内，双方协商未能达成一致意见，则贷款人有权宣布本合同项下未付的全部分期金额和应付利息立即到期。借款人须于宣布之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内清偿全部悬欠的贷款本息。由此而引起的贷款人的任何损失，均应由借款人负担。

三、本合同的修改和补充，需由借款人和贷款人双方签字后方能生效。

第十三条仲裁

有关本合同项下的任何争执，应通过友好协商争取解决。如上述争执不能在第十二条第二款贷款人宣布之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内协商解决，则双方同意将争执事项提交斯德哥尔摩商会仲裁委员会进行仲裁。仲裁由三方成员组成：一方由借款人指定; 一方由贷款人指定; 第三方由双方共同指定。当双方对指定第三方成员不能达成一致意见时，由斯德哥尔摩商会主席指定。 仲裁委员会的裁决为最终裁决，对双方均有约束力，不能上诉或反对。借款人在此特别放弃其被控告的财物没收的任何豁免权，放弃给予其本身或其财产免除宣判执行的任何权利。该裁决可通过任何一家有权力的家庭执行。

第十四条其它事项

一、通知方法：所有需要的或发出的书面通知必须采取下列方法之一为之：(1)专差送达;(2)经电传及(或)电报;(3)已支付挂号邮费的航空函件。

二、合同生效。本合同自双方签署后生效，有效期至还清全部借款本息时终止。

三、合同及通讯使用的文字。

1.本合同以英文缮写。

2.本合同有关各方之间的通讯以及往来文件以英文缮写。

贷款人(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行借款人(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**督导信贷工作总结范文16**

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员;感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作;感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务\*作能力;感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了岗位职责，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将20xx年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保\*，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务\*作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务\*作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公\*、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工作。在20xx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务\*作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

**督导信贷工作总结范文17**

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：

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。银行信贷员工作总结同时，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，于是我积极利用工余时间加强金融理

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x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。

**督导信贷工作总结范文18**

上半年，支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额x万元，较年初增加x万元;各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，存贷比例53%;不良贷款余额xx万元，较年初下降xx万元;办理银行承兑汇票金额x万元;办理贴现金额x万元;利息收入xx万元，半年实现利润x万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证～完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如x有限公司、x有限公司、x有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入x万元，超过去年全年收息水平，实现利润x万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

**督导信贷工作总结范文19**

岁月更迭，转眼间20xx年过去了。在过去一年里，我们xx支行在联社正确领导和全社员工共同努力下，较出色完成了本年度各项工作任务，现就一年来工作总结如下：

（一）今年初，我们便确立以支农为重点，以效益为中心为本年工作目标，围绕工作目标，我们详细布置了各个工作岗位工作职责，同时制定了一系列小立法，运用这些小立法，把目标和任务细化到每个人，通过这些内控制度建设，加之每个职工勤奋工作，一年来我们xx信用社各项业务进一步得到了健康有序发展。

（二

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