# 信贷专员岗位工作总结(精选13篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-02-08

*信贷专员岗位工作总结120xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作能够用出色来形容，正因的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来发奋工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作能够打满分，正因我已经尽我最大的发奋工作了。大学毕业到此...*

**信贷专员岗位工作总结1**

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作能够用出色来形容，正因的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来发奋工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作能够打满分，正因我已经尽我最大的发奋工作了。

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，来到已拿回那个工作后我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，还好我认真发奋的工作，用心的熟悉我的工作业务，我最后\*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。在20xx年，我的工作个任总结：

1、经营效益明显增强。全辖24个\*\*核算的信用社，贷款利息收回率到达x%；贷款收息率x%。全年实现总收入xx万元，较上年增加xx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。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关，到达xx万元，较年初增加xx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%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构\*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%。

4、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%。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）

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水\*。

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《贷款五级分类实施方案》认真\*\*培训教材，量化培训资料，对全辖\*\*、座班\*\*和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，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”\*\*、贷款群众审批及回访\*\*。股内加强对上报贷款的\*\*力度，注重经验型\*\*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\*\*，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；

3、加\*\*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。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷\*\*，以案说教，法规教育”为题材，全年\*\*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。透过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及\*\*管贷水\*有了较大程度的提高。

5、强化\*\*职责意识，提高全辖管贷水\*，\*\*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，检查到达了锁定贷款风险，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\*\*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\*\*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。

（二）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，\*衡总量”的\*\*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，用心落实攻坚措施，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“每一天入20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20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20\_年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20\_年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20\_年末增长xx万元。

（三）倾力支农创双赢

1、\*\*地方建设，全力\*\*非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款x万元。其中：基础设施建设贷款万元，为x个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。透过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，发奋破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到（建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款\*\*仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细）；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》x户，复评农户信用等级x户，授信最高贷款金额x万元，其中一级信用户x户，金额x万元，二级信用户x户，金额x万元，三级信用户x户，金额x万元，确定信用乡镇x个；授信企业x家，授信金额到达x万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。20xx年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元；

20xx年是我区农村信用社全面实现金融\*\*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\*\*、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\*\*，力促管理，不断提高支农服务水\*，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。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许能够升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会\*衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

**信贷专员岗位工作总结2**

xx年，在县联社党委的正确领导下，在各级党委政府的关心支持，在联社信贷部等各部门的指导，在全体同事的帮助下，我认真学习银行业务知识和业务技能，积极主动的履行年度工作职责，较好的完成了本年度的年度工作任务，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。本年度，个人年度工作总结如下：

一项年度工作首先要有一个年度工作计划，今年初，我计划在年度工作和学习上两不误，学习方面，我加强金融理论的学习，学习现代银行经营之道，学习银行管理模式，在信贷上尤其学习贷款新规。在年度工作方面，年初我就将存款、贷款、四五级不良贷款、财务收入、110和108科目等各项指标任务认真分析。通过分析，针对性地作出一些决策，例如在不良贷款方面，我将全年的到期贷款和不良贷款以表的形式列出来，然后按时间顺序排列出来，再合规合理地降低不良贷款。又如将所有欠息大户导出来，在平时的年度工作中有所重点地盘活信贷资金，同时也增加财务收入。

一年来我服从社主任的年度工作安排，团结同事，同时为社主任积极计谋献策，配合同事积极完成各项日常年度工作，我想以自己的年度工作责任感来获得领导和同事的认可，所以我努力培养自己的耐心、责任心、所以也从来没有向上级领导唠叨过，也没有议论是是非非，我觉得作好自己，让别人去说吧。

我热爱自己的本职年度工作，信贷年度工作一年来，我能够认真的去对待每一笔贷款，我能够态度温和地对待每一个客户，对于贷款条件不符合客户、不良贷款户和欠息户，我也能和气的作出解释和劝说，所以我得到每个客户的尊重和好评。在信贷年度工作方面，我认为信贷年度工作的最高境界是“莫愁前路无知己，天下谁人不识君”，一年来，我在信贷年度工作上的深入，在我社贷款管辖区域内的市场有了很深的了解。

一年以来，在社主任的带领下，通过各位同事自觉努力，我们较好的完成如下经营指标任务，

（一）存款稳步增长，截止20\_0年12月31日，各项存款达x万元，比xx年年末存款余额x万元，净增x万元，平均每月净增x万元，本年存款任务计划净增x万元，较任务数超额完成x万元，其中储蓄存款余额为x万元，占比各项存款余额%。

（二）贷款平稳完成任务，支农力度不断加大。截止20\_0年12月31日，我社各项贷款余额达x万元，比xx年末贷款余额x万元，净增加x万元，本年计划任务净增x万元，完成联社下达的任务数。

（三）信贷资产有效改善，不良贷款得到有效控制。截止xx年12月31日，四级不良贷款余额x万元，其中，逾期贷款x万元，呆滞贷款x万元，不良贷占比各项贷款%，比年初下降x万元，本年计划任务下降x万元，超额完成x万元。

（四）财务收入有所增加。各项业务收入x万元，较xx年各项业务收入x万元，净增x万元，较年初以%的速度增长，本年计划收入x万元，超额完成x万元。其中：贷款利息收入x万元，中间业务收入x万元。

（五）股本金保持稳定，金碧卡发行进展顺利。股金余额x万元，全年分红利x万元；金碧卡发行张，本年计划发行张，完成计划数的%。金碧惠农卡发行张，本年计划发行张，完成率为%。

（六）加大了表外科目的清收力度，全年收回108科目x万元，完成了全年任务的100%，全年收回110科目x万元。

（七)农户建档授信年度工作已基本完成。至xx年12月31日，共建档x个社区，x个村委会，x个自然村，x户农户，建档面达100%的任务，超额完成x户，(系统录入年度工作已全面完成）。

（八）注重安全经营，我坚持值班守库制度，确保各项业务健康稳定发展。全年无发生任何经营安全事故，取得了安全出效益，作保障的良好态势。

（九）加大了新农村建设及移民搬迁投放力度，全年共投放资金x万元，受益农户达x户

回顾一年的年度工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，年度工作开拓力与创新力不够。

2、业务素质提高不快，对银行业年度工作的认识还处在较肤浅的阶段，对各类报表的来龙去脉，对银行业的数字分析能力还不够。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在县联社党委的正确领导下，在自己的本职岗位上，一定爱岗敬业，开拓创新，为完成将来一年的各项目标任务作出自己积极的努力。

**信贷专员岗位工作总结3**

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满9个月，在这段时间里有喜也有忧，有成绩也有失误，在我们这个年轻、团结的大集体里，我学到了很多，感受也很多，我想只有在我们这个特殊的微贷岗位上更能让我体会到什么是成长，20xx年就要过去了，现在就我这几个月的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对微贷的一无所知到现在能\*\*地完成一笔\*\*，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今天，我发放的贷款总额是299万元，笔数17笔，营销客户74名，无逾期客户， 虽然这个成绩离行\*\*对我的考核和我对自身的要求还有很大的差距，但我也很欣慰我能从零开始，从最基础开始，这对我明年的工作将是一个更大的激励。

我很荣幸我能成为我行第一批微贷客户经理，当然作为第一批肯定也要付出更多的艰辛和努力，3月开始的贵阳培训就让我体会到微贷工作的特殊性，它并不是我所传统的以为银行工作都在办公室办公，相反，微贷客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中。微贷不仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的判断，系统的把各个数字和信息用一张\*\*表来还原客户基本情况，在培训老师的帮助下，我现在基本掌握了微贷技术，能\*\*完成20万元以内的\*\*，但是要想掌握这门技术，成为一个成熟的客户经理，更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。我们在贵阳通过三个星期的培训后，4月中旬我们回到广元，开始展开对广元市场的调研工作，我们以客户问卷\*\*的形式，对广元市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、行业基本情况等做一个大致的了解，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，5月微贷宣传单页印制出来后，我们再一次走向市场，不错过每一个小店、小摊让我们银行的微贷产品在最快的时间里出现在广元的市场上，效果也比较显著，不断的有客户到我行咨询和办理贷款申请。6月我们开始正式开展工作，也是我们开始把理论运用到实践的时候，一开始面对客户，\*\*起来没有章序、没有考虑到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户提供的信息判断也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训老师的耐心指导和帮助下，这些情况现在都有所改善，\*\*慢慢开始有适合自己的思绪和方法，信息间的交叉检验，对信息的甄别，对贷款风险的把控都有所提高。但是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

市商贸协会成员名单，和一些已贷客户的下游名单，但这些远远不够，我们还要深度挖掘客户的资源，按行业和市场不同，具体的做一个营销计划。三是提高自己的工作主动性，脚踏实地，多干少说，在实践中完善和提高自己，改进自己的工作方法，让工作效率\*\*提高。

XX年将又是一个全新的开始，我对自己的贷款总额的目标定为700万元，在20xx年翻一番的基础上再增加100万元，我没有把目标定太高，因为我知道不管我给自己定的目标是多少，我都会一样付出努力，我希望能完成自己的目标更能超越自己的目标，在明年能取得一个理想的成绩。

**信贷专员岗位工作总结4**

随着粮棉流通体制改革和农发行职能的逐步调整，农发行改革与发展进入一个新阶段。我部根据支行和上级行的统一部署和安排，认真学习、深刻理解上级行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范信贷风险，为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础，使收购资金封闭管理保持了良好的态势。

（一）新发放贷款与新增库存值保持一致。

截止本月，我行累计发放粮油收购贷款某万元，累计收购粮食价值某万元，用于收购的\'存款和现金某万元，当年新发放粮油贷款与新收购增加库存值比率达到某。

（二）粮油贷款收回率某。

截止本月，我行累计收回贷款某万元，其中收回销售回笼款某万元，其它来源收回某万元，退耕还林收回某万元，实际收回专项补贴应收贷款某万元，粮油销售收入中应收回贷款某万元,粮油贷款收回率某,高于省行核定指标某个百分点，同比去年提高某个百分点。

（三）贷款利息收回率某

截止本月，我行应计贷款利息某万元，实际收回贷款利息某万元，收息率为某，比去年同期上升某个百分点。

（四）其它不合理占用贷款及挤占挪用贷款下降某万元。

截止本月，我行其它不合理占用贷款某万元，较年初下降某万元；挤占挪用占用贷款某万元，较年初下降某万元。

（五）信贷资金运用率某。

1-11月份,按旬平均余额统计计算,我行信贷资金运用率为某，高出上级行核定指标某个百分点。

（六）企业消化本息挂账贷款未发生变化。

截止本月未，我行企业消化本息挂账贷款某万元。较年初未发生变化。

（七）全面完成代理保险业务。

截止本月我部已完成保险任务，实现保费某万元，其中车险某万元，财产险某万元。

一年来，我部人员群策群力，开拓创新，狠抓业务规范化管理，井井有条地把规范化管理要求落到实处，切实提高了信贷管理水平。

（一）按“控制风险，择优扶持，全程监管，按期收回”基本原则，并考虑到流转贷款的新特点、新要求，狠抓贷款投放、库存监管和收贷收息三个关键环节的管理。

首先，在贷款投放上，我部狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

（1）严密了贷前调查、审查及审批手续。在收购初期制定了《当前收购指导意见》和《收购资金贷款管理暂行规定》，对信贷人员贷前调查的范围及要求，特别是对企业风险准备金来源调查进行详细规定，确保信贷调查材料真实有效。

（2）及时按上级行要求成立了贷款审查委员会及贷审办，实现了审贷分离的管理机制。

（3）为增进企业法人代表经营管理意识，实行“公贷私抵”——企业法人代表住宅抵押手续，截止本月共办理抵押贷款X笔，抵押贷款金额为X万元。

（4）实行了流转粮收购最高限价管理办法。根据省行不同时期下发的信贷支持参考价格，我行及时调整贷款投放标准。四季度，我部先后两次调整信贷支持价格，水稻由原来坚持X元/斤调整到X元/斤；玉米由原来X元/斤调整到X元/斤；大豆由X元/斤下调到X元/斤；超出支持价格的资金由企业自行解决。

（5）坚持贷款申请报账制。信贷员按日核打企业收购码单，序时登记银行台账，确保收购贷款投放与粮食收购进度相一致。

（二）在库存监管上，在继续坚持出库报告制度和定期查库制度及仓单管理基础上，采取了如下作法：

（1）明确了今年投放的不同种类贷款形成的库存粮食要分品种分仓垛单独保管、单独核算，不得与“老粮”及其他粮食混放。

（2）实行了每日巡查库存制度。信贷员对新收购粮食每日必须巡查一次，熟悉新粮存放地点，切实做到心中有数。

（3）及时设置临时仓单，对新收购粮食进行仓单管理。

（4）健全了库存核查记录单及工作底稿的实用性，按期核查库存，杜绝企业私自销售及挪用农发行贷款行为发生。

第三，在收贷收息环节上，信贷员及时跟踪企业销售活动，确保销售货款及时足额归行。同时按相关规定及时准确地分解相应的贷款本金、利息和费用，跟踪管理企业销售账、商品账及应收账款，保证贷款本息及时、足额收回，做到应收尽收。

（三）明确了各岗位人员职责，制定了本部考核方案、加强了内部管理，规范化验收取得喜人成绩。

按照省市行人事制度改革的精神，我部根据具体情况设置了8个岗位，分别为：主任岗、副主任岗、资金计划岗、信贷综合岗、代理保险管理岗、财政补贴管理岗、驻库信贷员岗、档案管理岗。同时根据岗位制定了相应量化考核方案，明确到人、责任到岗。信贷部副主任主抓本部人员考核，坚持按月打分，按季兑现，采取奖励制约机制，提高了工作质量。同时针对信贷外勤人员工作特点，制定了《信贷员下乡考核办法》，有效地加强了劳动纪律管理。按照今年上级行对实施流转贷款过程中遇到的新情况新特点，我部及时调整工作思路，及时有序地出台了收购旺季工作要求（1－4），同时根据流转贷款特点修改了信贷规范化文本，轧实了信贷业务的规范化业务操作。

20XX年3月份，在省行组织信贷规范化验收中，我部以较优秀成绩名列全省前茅。今年鸡西市行信贷科先后四次对我部的规范化工作进行检查验收，我部均取得较优秀的成绩名列某地区各行之首，受到了某行高度评价和表彰。

（四）强化基础管理，发挥服务功能，有效发挥报表、数据在全行业务经营中“晴雨表”的作用。

首先，按时准确上报各类固定统计信贷报表，并根据上级行要求及时完成了20XX多份临时报表的上报工作。大家都知道，临时报表的特点是要把动态的数据在较短的时间内，及时准确地上报。由于我行业务量较大，业务数据反馈参差不齐，经常给审核、汇总带来困难。为了不延误上报，加班就成了家常便饭。“老粮、老账”，“三查一落实”的认定及审计需要的报表是今年临时报表的工作重点，进入秋粮收购时期，临时报表更是与日俱增，平均一天就上报数份临时报表，而且每个临时报表都要有说明。据初步统计我部今年形成较有价值的临时套表200多套，撰写了近百万字的各类临时报表的说明材料。同时按照信贷部提出的临时性报表要“完整性、及时性、真实性”的管理要求，加强和完善信贷计划临时报表档案化管理，将临时报表全部装订成册，档案化管理，真正做到“让数据说话，为决策服务”的思想，建立健全了信贷计划、现金计划、财政补贴等统计台账，及时、真实、全面记录资金信贷计划管理活动情况，即为今后信贷资金计划管理提供了依据，也为全行的经营决策提供报务。其次做好信贷人员台账、月报等统计分析工作。使其按规定分职责及时准确登记电脑台账并汇总形成月报表，并就每个企业的资金使用情况，企业财务状况，商品销售等情况，写出较有质量的购销企业信贷运营分析报告。

（五）认真测算信贷资金需求情况，力求准确、及时编制资金计划。

严格资金规模管理,专项贷款规模按笔申请，确保无超规模、无计划发放贷款现象发生，实时监控资金规模使用情况；加强资金调度，确保资金运用率保持较高水平;严格资金头寸限额管理，坚持提前上报资金需求计划，小额勤调信贷资金，确保信贷资金及时、足额供应，减少闲置资金占用，确保信贷资金运用率保持在较高水平。

(六）以业务经营分析要做到“分析致用”为目标，提高分析质量，不断完善业务经营分析手段。

首先采取专项分析与全面分析相结合的方法，提高业务经营分析的针对性与指导性。根据今年粮食体制改革及农发行业务调整的新情况，我部适时提出的业务分析要做到分析致用的原则,今年以来,除按月对全行业务经营情况进行全方位分析以外,着重对各月按照不同时期的工作重点,进行了专项分析。如1-2月份是粮食收购的季节，针对今年非保护价收购的新特点，就非保护价贷款风险进行了分析,对风险成因进行了剖析并提出了防范风险的对策与意见；3－6月份是粮食销售回笼季节,着重就粮食销售情况进行了分析,分析了粮食销售管理中存在的问题，提出了粮食销售出库核查办法。并针对今年非保护价玉米销售行情不好的情况。适时提出了加强非保护价玉米促销,努力实现今年非保护价贷款结零的工作意见。并根据当前影响粮棉市场价格变动的主要因素进行了深入分析,提出了经营管理的策略与建议；7-8月份着重对我行“三查一落实”整改过程进行分析，分析亏损原因，提出下一步商品粮食库存监管的重点；10月份结合企业陈化粮认定，对全行粮食购销资产质量状况进行了专题分析，提出了加强资产管理的具体措施。其次加强调查研究，为业务分析提供确凿资料，使业务分析更切合实际。没有调查就没有发言权，调查研究对做好业务经营分析具有极其重要的作用。20XX年，我部组织信贷人员开展多种形式的调研活动。

①针对当前粮食改革面临新情况、新问题及时向上级行提交专项调研材料“农发行面对当前粮改中所遇到的新情况新问题应如何开展工作”。

②按照“区别对待、分类指导”的要求，研究流转贷款业务中如何进一步加强信贷计划管理，发挥计划的宏观调控作用，防范和化解信贷风险。

③就当前储备粮轮换出现的新问题，要求信贷员调查了解储备粮油的库存结构、贷款结构及正常经营管理情况，探讨储备粮油贷款今后的发展趋势及市场化条件下，如何根据“区别对待、分类指导”的原则，改进现有的储备贷款管理方法，进一步防范信贷风险。通过调研，有利于分析业务经营活动的新变化，解决封闭管理活动中出现的新问题。

（七）以推动现金、利率管理迈上规范化轨道为目标，加强检查监督，严格账户管理，认真纠错改偏。

我部按照年初制度规范化管理要求，按季对辖区内购销企业的现金使用、利率、商品库存、销售情况进行全面检查。在信贷员自查的基础上，全年共分四次组织信贷人员开展信贷基础工作大检查，并将检查结果及时向支行作了专题汇报。对在检查中发现的问题，我部能及时采取措施进行纠错、改偏，使各项管理措施落到实处。其次做好现金、利率政策的宣传解释工作。20XX年我行会计科目及存贷款利率均作了重大调整，引起贷款利率政策的相应变化。为了使行信贷人员准确执行贷款利率政策，我部结合（农发银发［20XX］238号文件精神，对每个贷款会计科目的利率执行标准进行了明确，制成表格下发给每个信贷员参照执行，受到信贷人员的普遍欢迎。同时做好利率政策的上传下达工作，及时与营业部沟通，将利率管理落到实处。今年以来，我部认真执行当地人民银行和上级行下达的现金投放计划，自觉做好现金投放工作。严格掌握支取现金范围，按照人民银行和上级要求认真建好现金分析日报表，分清来源，用途逐日登记；坚持加强大额现金管理，完善内部审批制度,杜绝不合理大额提现；同时,认真执行了账户管理规定，加强对开户企业库存现金的管理，对收储企业库存现金按规定核定了限额。始终把正确贯彻执行各项利率政策作为促进收购资金封闭运行，保证农发行经营成果的一项重要工作来抓。正确执行各项利率政策，按照要求规范操作，较好地发挥了利率的杠杆作用。

随着粮食流通体制改革进一步深入，农发行信贷工作遇到新的问题和困难，工作重点随之变化，阶段性任务较多较重。我部严格按照上级行各文件、会议精神和行务会决议精神，及时召开专题业务研究会议，对相关工作进行详细布置，经过紧张而高效的工作，圆满地完成了各项阶段性任务。

（一）、结旧转新，做好资料归档和各项结转工作

对20XX年所有文件、报表、台账、单据、有关资料等逐一整理分类、装订归档，达到整齐有序、便于查找的现实效果，为去年的工作打上圆满的句号；根据上级行的有关规定，认真细致地对信贷月报和项目电报进行结转，确保数据衔接一致和利于操作，为全年的计划信贷报表等系列工作打下良好的铺垫。

（二）、集中开展商品粮油结算资金贷款清理工作，完善信贷监管，堵塞管理漏洞

为了防范和化解信贷风险，提高收购资金封闭管理水平，按照省市分行的统一布置，我部于3月份集中精力、扎实彻底地开展了商品粮油结算资金贷款清理工作，取得了预期成效。我部集中力量逐企业逐笔认真核查企业账务，不仅包括已反映在各结算资金占用贷款科目中的结算资金占用贷款，还全力清查了是否存在隐含在库存占用贷款、各类专项补贴占用贷款等各个环节中的结算资金占用贷款，将贷款科目余额与企业贷款占用的实际情况逐一核对，真正做到全面、彻底。通过清理未发现与台账和报表不符及结算资金占用贷款反映不准确的项目。

通过本次结算资金占用贷款清理工作，我部加大了对结算资金占用贷款的日常管理力度，根据企业货款占用情况的变化，及时准确登记台账，反映结算资金占用贷款的真实情况，加强我行的相关管理；进一步加强对企业销售和货款回笼情况的监管，将从粮食出库到货款回笼归行的全过程严格置于我行信贷监管之中，严防企业利用货款结算套取、挪用收购资金，确保我行货款回笼收贷工作顺利完成。

（三）、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据

对粮油企业实施统一授信管理，是为了适应粮油购销市场化，加强粮油贷款管理，更好地防范和控制信贷风险，提高我行信贷管理水平和金融服务水平的需要。我部根据上级行文件精神要求，认真调查核实企业情况，规范操作程序，精确测算企业授信额度，为信贷决策提供科学依据，促使企业进一步树立信用意识，改善经营管理，优化贷款条件，按照省市行的统一布置，我部于5月份集中力量开展了粮油贷款企业信用等级评定工作，圆满完成了工作任务，取得了预期成效。

（1）加强领导，周密组织部署

市分行文件下发后，行长非常重视，召开行务会及时部署此项工作，将其摆上主要工作日程，要求信贷部集中力量按期按质搞好此项工作。分管行长督促指导计划信贷部全体人员明确分工，各司其职集中开展信用等级评定工作，切实加强了对此项工作的组织领导，提高了对此项工作的认识，形成了行长亲自抓，信贷人员具体抓，集中力量搞好工作的积极局面。

（2）及时宣传，密切银企协作

我部将开展信用等级评定工作的有关精神，迅速向相关企业传达，强调我行严格搞好信用等级评定工作的慎重态度。企业信用等级评定是在粮食购销市场化条件下，农发行衡量开户企业风险承受能力，实行区别对待、分类管理的主要依据，也是促使企业强化风险承受能力，增强诚信观念，改善经营管理的主要措施，取得了粮食企业的理解和配合，督促企业积极申请信用等级评定，促进了信用等级评定工作的按期顺利开展。

（3）精心部署，圆满完成任务

我部严格按照上级行的具体要求，将信用等级评定工作作为目前阶段性的主要工作，集中力量扎实开展。

①是确定信用等级评定企业范围。通过学习文件，请示上级行核准，我行将现有十六个粮食购销企业全部作为授信评定企业，同时增加对密山市冰灯米业有限公司和绿华米业有限公司的信用等级评定。

②是集中力量逐企业开展信用等级评定工作。我们在认真学习、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逐企业、逐项目评定打分，并且创造性地设置了复核程序，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。我们明确职责，细化分工，将报表数据提取、带入公式计算、电脑录入数据、按评定标准打分、评分审核、撰写评估报告、整理资料装订成册等环节工作分阶段逐一落实到人，提高效率，形成合力，有效克服了人手少、时间紧的客观困难，保证了按期按质完成工作任务。通过评定，某和某信用等级为A级企业，某为B级企业，某等级为C级企业。

③总结经验，切实加强管理：通过本次信用等级评定工作，我们认识到必须认真落实信用等级评定的有关精神，切实加强企业信用等级管理。要根据此次信用等级评定结果，树立以客户为中心的管理理念，按照因企制宜、因企施策的原则，对开户企业实行分类管理，根据企业信用等级，择优扶持，实施精品客户管理。同时加大对粮食加工企业的信贷倾斜力度，支持其做大做强。

（四）、做好“三查一落实”的阶段性检查工作，及时进行账务处理，提高信贷资产质量。

今年3-8月份，按照总行的统一部署，根据省、市行要求，我们继续开展了“查企业库存、查企业财务、查贷款风险和落实贷款管理制度办法”的活动，在行长和分管行长的组织带领下，我部克服了时间紧、任务重等许多困难，严格按照上级行规定的检查内容和程序，多次深入企业，集中检查，核实企业库存，清查企业账务，掌握了企业的第一手资料，规范了企业经营管理行为。首先逐笔核查企业会计账，重点放在现金账、银行账、往来账以及三项费用、库存粮油、销售收入上。二是本着“有仓必到、有粮必查、查必彻底”的原则，核实企业实际库存，并结合企业的保管账、实物账和仓单，搞清库存的数量、性质、品种、成本和权属。三是结合账务和企业实物，综合分析我行贷款风险。四是现查现纠，根据某省\_和某省分行联合文件《关于转发国粮调[20XX]89号文件的通知》（黑粮计字[20XX]30号）文件精神，我行及时与粮食行政管理部门和购销企业沟通，使银企双方严格按照有关制度规定，对粮食销售发生的损失损耗，要随发生，随处理，随记账。截止到20XX年8月未银企双方共处理商品挤占挪用及损失损耗某万公斤，金额为某万元。其中：小麦损耗某万公斤，金额某万元；水稻损耗某万公斤，金额某万元；玉米损耗某万公斤，金额某万元；大豆某万公斤，金额某万元；其它商品损耗某万公斤，金额某万元。通过多次库存核查，有效地化解我行信贷风险，为提高收购资金管理水平打下了坚实的基础。

（五）、积极配合审计工作，摸清底数，确保全面真实地掌握和反映企业情况

今年8月份，根据《某省人民政府关于进一步深化粮食流通体制改革的实施意见》（黑政发［20XX］55号）文件精神，为切实摸清企业家底，查实亏库原因，进而搞好粮食购销企业财务挂账的清理认定工作。由某审计部门牵头，财政局、\_、农发行参加，成立了密山市国有粮食购销企业挂账清理审计工作小组。我行副行长某任审计副组长，直接参与企业审计认定工作。从8月16日至9月25日分两个阶段对某市某个粮食购销企业1998年6月1日至20XX年6月30日新发生的财务挂账进行了清查审计。我部积极配合审计部门，并帮助审计部门利用计算机编制了库存清查抽样登记表，下发到密山各库。在工作上主动出击，积极配合各部门从企业库存盘点入手，对企业的库存粮油按仓容形态进行了全面清点，对亏库的仓囤按形态分年度逐个进行统计分析，查亏库的原因，确保审计认定数据真实可靠。

通过此次协同审计、财政、\_等部门对企业商品库存进行清查，共清查出新增商品粮损耗某万公斤，金额为某万元。其中：小麦损耗某万公斤，金额某万元；水稻损耗某万公斤，金额某万元；玉米损耗某万公斤，金额某万元；大豆某万公斤。我部认为此次审计认定，较为全面地反映出企业真实面貌，为下一步新老粮划段奠定了基础。现审计结果已报送省审计厅，等待批复后，再由银企双方进行账务处理。

（六）、结合企业陈化粮认定，及时进行银行台账业务调整，使台账能真实准确地反映企业商品性质。

20XX年10月份，我部抓住企业新认定一批陈化粮时机，组织信贷人员，集中精力对企业的陈化粮鉴定报告单进行审核，及时进行银行贷款科目调整。将调整结果及时与企业统计、财务报表核对，查找差额原因并及时进行调整。从超期库存调整到陈化库存某万公斤，金额某万元。其中：小麦某万公斤，金额某万元；水稻某万公斤，金额某万元；玉米某万公斤，金额某万元。通过此次调整，解决了以往台账与企业陈化粮报表数据不相衔接的问题。至此本月银行台账与企业商品账及实物库存中陈化粮数据保持一致，使银行台账真实反映企业商品性质。

（一）、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

我部认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

（二）、从制度入手，不断提高信贷监管水平。

①是延伸“三个监管链条”即从对贷款物质的监管延到企业整个资产的监管，从对仓单库存的管理延伸到库存物质变化的动态管理，从对回笼货款数量的监管延伸到企业资产构成及来源的管理。

②是建立企业贷款风险补偿机制。要积极引导和监督企业参加财产保险，并按照“多方筹集，权属不变、银企共管，专款专用”的原则建立贷款风险金补偿机制，用于弥补企业经营性亏损。

③是进一步建立和完善农发行内部岗位风险责任制。加大对信贷人员的激励和约束力度，通过制度约束来增强信贷人员的工作责任心。

（三）、积极参与企业改革，切实防范企业改革不规范带来的风险。

当前粮食购销企业进入了以产权制度改革为主要内容的改革新阶段，我们面临着严峻的信贷资产保全压力。我部所管粮食企业正在不同程度的进行改革改制运作，我们对企业的各项变化高度重视，积极参与企业改革改制，认真把握企业改革改制的进程，切实做好信贷风险防范工作。

（1）是积极主动参与当地粮食流通体制改革方案的制定，介入企业改革的全过程，引导企业规范操作，杜绝企业借改革之机悬空和逃废债务。

（2）是强化对改制企业的债权管理。对实施重组、兼并、出售等改革措施的企业，要坚持“债随物走、资产和债务相统一”的原则，及时变更或重新签订借款合同和借据，落实好农发行债权，并对改制后的企业要及时进行贷款资格认定，其结果作为信贷支持的依据。

（3）是加强企业有效资产抵押担保工作，严格按照有关政策规定开展企业有效资产的抵押担保，做到操作规范、内容完整、要素齐全，确保抵押担保的合法有效。

（4）是加强对企业人员分流资金来源的监督，严密监控企业变卖有账外资产的合理合法性，防范企业将设有农发行抵押债权的资产私自变卖，用于支付企业人员分流费用，督促企业改革成本的落实，严防企业套取和挤占挪用收购资金用于改革改制，确保我行资产安全。

（四）、积极化解存量风险。

①是加大促销力度，化解“老粮”风险。对高价位库存，凡有省政府促销政策，同意从粮食风险基金中列支价差亏损补贴的，可实行先销后补。

②是加大督促和协调力度，积极消化财务挂账，大力清收不合理占用贷款。

③是扎实开展企业有效资产抵押担保工作。

④是要切实加强已停贷企业的监管，特别是库存监管，严防企业私自卖粮。⑤是认真做好粮食风险基金的监管，督促风险基金及时足额到位，确保农发行收贷收息目标和粮食企业业务经营的正常运转。

（五）、完善信贷计划管理方式。

按照“区别对待、分类指导”的信贷计划管理要求，研究实施区域信贷政策的新思路、新方法，增强计划的调控作用，提高信贷资金使用效率，使资金计划与业务发展紧密结合。同时加强信贷计划的指导作用，做好信贷资金需求预测，指导收购资金的供应。

（六）、进一步完善审、贷、查三权分离体制，突出风险控制，保全信贷资产。

①是规范贷款审批程序。贷款的审批程序应该坚持前后台分离的原则，强化审、贷环节之间的相互制约和上下级报告制度。

②是严格落实贷款责任。贷款调查评估人员，承担调查失误和评估失准的责任；贷款审查、决策人员承担审查、决策失误的责任；贷款发放人员负责贷款的监管和收回，承担检查失误、清收不力的责任。

**信贷专员岗位工作总结5**

时刻悄然走过，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\*\*\*\*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，所以我视其如宝。从培训到工作这段时刻里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太\*\*，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此刻的待遇。此刻我真的个性喜爱这份工作，正因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。

正因我们是做信用贷款，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。

那么我们怎样才能抓住我们的上帝的呢贷款风险\*\*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。你要是认真比较两组贷户，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\*\*\*\*项目成功了，我也坚定地坚信它会成功。那么我更坚信农行的竞争就随次而来，农行此刻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，客户都喜爱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就应更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢正因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，坚信他们也会立刻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。所以我们此刻开展了这样的工作，打下的“江山”我们务必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忙她。我们要发奋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。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理潜质，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刻，这样你才能更好地工作。虽然你的时刻是为贷户而定，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，你务必学会管理账目，正因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、对信用社负责、更是要对自我负责。

“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。正因你做事时，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、你的人际关联，何谈做出更好的事。我们首先务必在自我所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关联，做到天天上班都是怀着愉快的情绪、带着用心向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自我温暖、\*\*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，那么我们就要持续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坚信业务量会直线上升，以后的回收率更是。

1、在\*\*指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜质，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“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成\*\*分配的各项工作，在余限的时刻里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确发奋方向，提出改善措施。

作为\*\*\*\*业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自我的一言一行也同时\*\*了公司的形象，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、高效率地做好贵社\*\*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，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。

总结了这三个月来的工作，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\*\*规章\*\*，发奋使工作效率全面进入一个新水\*，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

**信贷专员岗位工作总结6**

一、基本情况

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

二、工作开展情况

（一）支农工作开展情况

\_\_市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为已任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，\_\_的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩 ，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展。20\_\_年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

1、支持春备耕生产情况。

2、支持设施农业情况。

（1）支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

（2）支持畜禽养殖情况。

3、支持农村产业化升级情况。

4、支持农民抗灾自救情况。

5、支持巾帼创业情况。

6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额信用贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的评定工作。

（二）支持地方经济建设情况。

1、对中小企业支持情况。

2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×万元；投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

（三）强化信贷管理情况

1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确保新增贷款质量，实现贷款有效增长。6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比；关注类×万元，占比；次级类×万元，占比；可疑类×万元，占比；损失类×万元，占比，不良率×%。

三、存在问题

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

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活 需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施：

1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务“三农”；

2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。

3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

四、明年工作构想

1、围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。

3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20\_\_年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。

4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问题的发生。加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

**信贷专员岗位工作总结7**

时间飞逝，转眼我终于与x银行一同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的之后，我怀着满怀的热情和美丽的期许走进x银行的情形油然在目。入行以来，我仍然在从事一线柜员工作，在x银行激人奋进个人贷款业务心得，逼人前行管理模式的氛围中，在\*\*和朋友的帮助下，我一直严格规定自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务能力，在不同的工作职位上兢兢业业，经验日渐丰富，越来越信心的为用户提供满意的服务，逐渐成长为新城支行的业务骨干。五年来，在x银行的你们庭里，我终于从青涩走向成熟，走在自己选择的x之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将变得坚定，更加富有自信。现在将20xx年的工作做如下总结：

一、勤学苦练爱岗敬业

进入x银行伊始，我被安排在银行柜员岗位。常常听他人说：柜员是一个琐碎枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会妥协，而且在这个岗位上一干就曾经的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时经常见到困难，强烈的苦难感让我在心中默默地跟自己较劲，要做就要做得。\*日积极认真地学习新业务、新常识，遇到不懂的地方虚心向\*\*及朋友求助。我明白为用户提供优质的服务需要拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉为此，我为自己要求了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，\*时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和训练基本功。

相对其他技能，点钞是我的短板，为了尽快提升点钞的速率和具体率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的方法和心得，改正自已的不完善动作。一遍遍地练习，虽然每天工作下去已经很累了，但凭着对x银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到晚上。离乡背井的我在接到父亲电话的之后，总是说我过的挺好让她自己保重，其实有多少痛苦只有自己了解。为了尽早适应工作职位的规定，一年中也是回家一次与家人团聚，其他时间拿来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过大量刻苦地训练，我的整体技能受到了较大的提升。

**信贷专员岗位工作总结8**

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\*\*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，\*\*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\*\*灵\*\*现在工作中。认真遵守规章\*\*，能够及时完成\*\*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\*\*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\*\*，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷\*\*。

3、坚持信贷原则，做好信贷\*\*。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\*\*，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\*\*，没有一丝一毫的懈怠。在贷前\*\*时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合\*\*、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\*\*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\*\*的大力\*\*。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\*\*。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。

**信贷专员岗位工作总结9**

转眼间一年又过去了，自己对这一年的工作还是相当满意的，忙碌而充实，现将农村信用社年终工作总结如下：我在镇\*、镇\*委的正确指导下，深化金融\*\*，强化经营管理，提高服务质量，完成了各项任务指标，资金营运合理，业务稳步发展，经济效益良好，文明建设成效显着的好局面。

春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，\*\*人员，深入村间田头\*\*农业生产情况，了解支农的侧重点。及时向信用联社调剂X元资金用于支农生产，共累计发放贷款X元，发放农户贷款累放数占比为X，其中累计发放农业贷款X元，\*\*农户X，\*\*面达X以上，基本上解决农业生产\*\*\*\*，起到了积极的推动作用。

今年，为了提高防范能力，我们对购入的综合大楼进行了装修，还对新分社的营业场安装了防弹玻璃，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习\*\*、业务知识。我们多次\*\*全体员工结合实际开展学习教育活动，经常\*\*员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规\*\*。学教活动开展得有声有色，通过开展这些活动，提高了信用社\*\*职工的\*纪、政纪、法纪观念和业务技能水\*，使\*\*职工在\*\*上有了明显进步，思想观念上有了明显提高，纪律上有了明显增强，勤政廉洁，促进信用社工作稳健运行。

我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作，积极开展了树立良好公众形象等文明活动：

1、健全社内各项管理\*\*，用\*\*管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。

2、规范使用文明用语，特别是电话文明用语。

3、改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。

4、对老客户、大客户实行\*\*接待制，在服务工作中摸索出“以智启人，以情感人，以贷助人”的服务理念。经过这些工作的努力，塑造了我社的良 好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

总之，从这次的工作总结可以看出，已基本上完成了工作任务，取得了较好的成绩。

1、搞好农贷\*\*工作，为春耕生产资金做准备；

2、是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，提高资金的利用率。确保完成明年的工作任务。

**信贷专员岗位工作总结10**

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做?如何去做?我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社\*\*，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结如下。

三字经中有一句话是“子不教，父之过;女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，\*\*之过，职工犯错，管理之错。我们\*\*来相继提出了一系列的管理\*\*办法，但是\*\*棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对\*\*的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，\*\*追究不力，姑息和纵容了部分违章\*\*现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道\*\*“高压线”;只要我们视\*\*如神圣;只要我们两袖清风一尘不染;只要我们心中装着集体利益，牢记“三大戒，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉\*\*，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，\*的方针\*\*要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被 “优胜劣汰、适者生存”这根准绳公\*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开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持;不是自己的服务对象，婉言谢绝;是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批\*\*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。

三戒短期行为，重放轻收。\*\*来，我们进行了工资\*\*\*\*，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责\*\*有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包\*\*、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。

**信贷专员岗位工作总结11**

xx年，在联社和信用社主任的领导下，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、优质服务等方面都有了一定的提高。现在我将本年工作向各位主任和信用社述职，如有不妥之处，请予以批评指正!

一年来，我认真学习，并自觉贯彻执行党和国家的路线、方针、政策，忠于职守、实事求是、遵守职业道德和社会公德，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。认真学习“三个代表”重要思想，能较好的理解了“三个代表”重要思想的精神内涵，在学习过程中，能及时的发现自己存在的问题和不足之处，积极学习，并予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。

同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的业务知识和工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料能够融会贯通，学以致用，使我的业务工作能力、综合分析能力等，都有了很大的提高。

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和任务，把党和国家的金融政策和精神，灵活渗透、充分体现在实际工作之中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够按时完成各项工作任务。

我刚接触信贷工作，开始时我对所分管的几个行政村的情况知之甚少，面临的难度和困难可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，不怕吃苦，起早贪黑积极走村串户了解情况。

我首先找到了村委会干部，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、支柱产业以及农户的一些基本状况已经有了一个基本的了解;紧接着，我对每一笔贷款进行上门核对，逐户走访借款逾期较长的贷户，详细了解他们的情况以便对症下药。

一分耕耘，一分收获，一年来的工作对我所有的努力做出了肯定。

一是严格规章制度，把好信贷资产质量关口。

作为一名信贷员，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，不断的增强工作责任心。认真审查每一笔贷款。为了更好的把关守口，一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持进村入户做好贷前调查，对于多头贷款、垒大户贷款坚决不予办理。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，进行实地考察。

经过对资产负债情况的计算分析和贷款风险度的测定，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、贷款证件必须合法有效、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。

三是提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。我坚持搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，做到了当天帐务当天处理完毕。

一年来，我与同事们能够搞好团结，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。

一是千方百计筹措资金，我利用休息时间走亲串友动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储存款xx多万元，占计划xx万元xx%，积极吸收股本金xxx万元，占年计划x万元的xx%，超额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，消除“惧贷”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xx万元，累计收回贷款xx万元，不良贷款x万元，实现了余额和占比双项下降的工作目标。

三是积极收回贷款利息xx万元，占计划xx万元的xx%。

四是扎实做好贷款五级分类工作。

我们深知这项工作的重要，虽然这项工作繁琐，但我坚持不怕苦、不怕累，加班加点，经过了数十个夜以继日的工作后，终于交了一份满意的答卷。

回顾一年来的工作，自己仍感到有一些不尽人意之处：

一是业务技能提高不快，对新业务知识学习抓的不紧，学的不透;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;

三是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

在新的一年里，我将极力克服自身的不足，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。团结一致，为我社业务稳健发展和20xx年各项目标任务的圆满完成作出自己应有的贡献。

**信贷专员岗位工作总结12**

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为xx银行一名小额信贷员感触甚多，就本人\*\*\*\*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\*\*，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\*\*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\*\*\*\*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、\*\*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\*\*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\*\*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\*\*\*\*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\*\*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\*\*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\*\*规章\*\*，努力使工作效率全面进入一个新水\*，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

**信贷专员岗位工作总结13**

一、用心转变观念,敢于应对新岗位的挑站.

应对一个全新的岗位,如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题.储蓄柜员基本上是柜面营销,而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传,到顾客家中,实地了解顾客的基本状态、经营信息,调查掌握顾客的贷款用处、还款意愿,顾客的还款潜力.根剧新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲:及时学习掌握信贷信息;目标顾客群;对筛选出的目标顾客及时上门宣传;做好贷前、贷中、贷后的有关工作;确保还款时段的前面跟踪.透过一段时光的努厉,我的业务逐渐孰悉,办理业务的速渡是全行最快的,顾客群体也越来越多,信贷业务走上了飞快发展道路.

二、加强学习,努厉题高个人素质.

我深知学习的重要性.自从工作后,在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试.在自我的学习题高的同时,也帮忙新进职工飞快的进入工作状况,萘心的辅导,从而促使信贷薪人更好更快的适应新岗位.

三、刻服困难,敢于吃苦,才能保证信贷业务的全体发展.

邮储如何融入当地经济,成了支行信贷工作的重要突破点.工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要顾客群体,个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村,交通不便,有的地方走路要好几个小时,有的地方环境很差,脚磨破了、腿走不动了,我们咬咬牙都坚持过来了.

四、尊守各项制度,才能有用推动业务发展.

在谈到工作体会时认为,好的人品是做好信贷工作的重要前题.人品正,顾客才能真正信濑你,也才能更好地规避风险.在办理业务中我们经常会遇见顾客的请客送礼,但我们都一一趟绝,做好顾客的服务工作是我们的使命,成信、高效、廉洁的工作才能有用推动业务发展,顾客群体才能逐渐增加.

半年的信贷工作取得了少许成绩,但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;我深信,在我们全面信贷员的同心协力下,我行的信贷业务必须能高速发展,创出辉煌!

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