

# 最新银行信贷员个人工作总结范例 银行 信贷员个人工作总结(实用5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行信贷员个人工作总结范例篇一

20xx上半年上半年年工作结束了一半了，在过去的半年中，我的工作能够用出色来形容，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，我对我自己这半年的工作能够打满分，因为我已经尽我最大的努力工作工作了。

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，还好我认真努力的工作，用心的熟悉我的工作业务，我最后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。在20xx上半年上半年年，我的工作个任总结：

### 1、经营效益明显增强。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息回收率到达0%；贷款收息率0%。半年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%；实现净利润0万元，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。

年中各项存款余额突破10亿元大关，到达xx0万元，较年初增加xx0万元，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，贷款结构平缓合理。

半年累计投放贷款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《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时光对135名人员进行了培训，7月份利用20天时光对全辖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。

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，半年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

#### 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，半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。透过半年来的学习，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、强化主任职责意识，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，半年重点支持脱水行业贷款0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

半年来，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，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上半年上半年年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx上半年上半年年末增长xx万元。

### (三) 倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。半年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0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。

半年来，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，努力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审查仔细；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。

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上半年上半年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半年。半年来，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。

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，就不要放手，只要认真努力了，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，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自我的贡献！

## 银行信贷员个人工作总结范例篇二

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年上半年就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将上半年工作情况汇报如下：

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

#### 存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

#### 四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业

务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

## 银行信贷员个人工作总结范例篇三

20xx年已经悄然落幕，对于我来说，它是一个十分重要的一年。在这一年里，我对信贷业务开始从不懂到逐步深入了解。从单纯办手续到开始分析企业，进行贷前调查，发现风险点。从单纯信贷业务到贷后催息、催收、起诉。总之这一年里，自己经历很多，学到了很多，经验更加丰富，现将这一年的经历与体会总结如下：

1、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。我是去年12月份到公司工作的，在从事信贷工作以前，我的信贷经验不足。我到公司之后，为了迅速融入到这个行业中来，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了可贵的经验。

首先，我详细阅读了银行从业资格证的《公司信贷》和有关报表分析的书籍。经过学习，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程，了解了该从哪些方面考察企业，用哪些指标衡量企业，并掌握了调查报告的撰写。再次，在跟部门领导出去调查时，总是格外留心其对问题的分析和对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，整理出适合自己的调查方法。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。

2、在一年里，自己不光是学会了办理业务，还参与不良贷款风险的化解和信贷风险的识别，这丰富了我的经验。14年里，我所在的业务一部出现逾期的业务主要是新星铸管和华远钢构。我一直跟随部门经理进行催收，了解了起诉的步骤，准

备哪些材料等业务知识，学会了一些催收技巧。这些完善了我信贷业务的工作经验，从单纯的信贷业务到了贷后风险处理工作。

3、强化意识，积极主动营销贷款。在20xx年里，我跟随部门经理去高唐和茌平一些企业进行了营销，学习了一些营销技巧。比如怎样与保安师傅沟通，怎么与财务负责人沟通，宣传公司的优势等等。

在新的一年里，我为自己制定了新的目标。做为客户经理，我将会从以下几个方面来锻炼自己：

首先，我将会加强业务知识的学习，多看一些关于信贷风险方面的书籍，提高自己的风险识别能力，另外要通过小贷行业从业资格证的考试。其次，在工作中多思考，多往深处看一步，把工作做细，同时向有经验的同事多学习与交流。

要想成为一名合格的客户经理，心理上要成熟、健康，要有积极主动的工作态度和开拓进取的精神。同时，还要有较强的交际沟通能力。在新的一年里，我将利用空余时间看一下关于语言沟通方面的书籍和网上的视频，在工作中要多与客户进行沟通，让自己的心理素质得到提高，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

作为业务一部的一份子，我还要提高自己的驾驶技能，保证部门业务的及时开展，另外积极分担部门的工作，当好部门经理的左膀右臂。

客户经理要成为市场营销的能手[]20xx年我要结合实际工作学习一下市场营销学的基本知识，又要积极参与实践，配合部门经理开拓临清和高唐的业务，为公司争取一批优质的客户。

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，同时配合好领导的工作，与全体同事一起，



团结一致，为公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项任务作出自己应有的贡献。

以上是我的工作总结和计划，请领导批评指正。

## 银行信贷员个人工作总结范例篇四

回顾一整年的工作，在行领导的正确领导下，在各位同事的帮助关心下，我能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，服从领导安排，严格执行金融法规和上级行的各项规定，积极主动地履行岗位职责，较好的完成了年度工作任务，在政治思想、业务工作、操作技能、职能履行等方面都有一定的进步和提高。现将我20xx年个人的工作情况作如下总结：

一年来，我行贷款范围不断拓展，贷款种类增多，信贷管理制度发生巨大变化，贷款对象更加多元化和复杂化。为适应新形势下\*\*工作的客观需要，我认识到只有不断加强对新理论、新业务、新制度的学习，使自己成为一名“学习型”的员工，才能更好地适应新形势下\*\*业务发展的需要。为此，入行以来，我不断加强学习，提升个人素质。

入行以来，我从日常工作中意识到，学习业务除了老员工的“传帮带”外，更需要学习的各种业务制度。因此，我合理调配时间，在保证工作质量与效率的同时，对上级行、人民银行下发的各种制度办法进行了认真学习、深刻领会，坚持多动手、多动脑、多请教，不断学习、不断积累。通过学习，增强了自己的工作能力和业务水平。对信贷知识的学习。对总行下发的《信贷全流程标准化管理操作手册》、《\*\*信贷管理系统操作手册[20xx年升级版)》、《\*\*政府储备调控贷款管理办法等8个基础产品管理办法》等文件进行学习，加快了解最新信贷制度要求，掌握信贷流程和操作步骤。

除信贷部门基础工作外，我在\*\*借调期间负责每日重要信息及每周发展速递的报送工作，同时向市分行报送了益能光伏

发电贷款、\*\*“双石公路”项目的情况反映，其中关于\*\*“双石公路”项目的情况反映被省分行微信公众号所采用。我的文章能被省分行采用离不开领导们对我文章的斧正，也离不开平日撰写报告打下的基础，写作技巧的提升不仅帮助我完成日常信贷工作，也提升了我在日常生活中遣词造句的能力。

20xx年是\*\*近年来改革变动最大的一年，会计方面最大改动便是停用使用十数年的综合与业务系统，改用了模块化程度高、功能性更加齐全的新核心系统；信贷方面则为了配合会计部门新核心系统的上线，总行对cm20xx系统进行了配套升级改造，同时下发了新的信贷产品管理办法，与旧办法相比在产品名称、层级上都发生了巨大变化。因此□20xx年我继续坚持通过“学习+实操”的模式来提升自己，尽快掌握新的知识，确保自己不拖大家后腿，按时按需时做好份内工作。

自20xx年7月转正后，我开始正式分管企业，并参与到贷款的评估、发放工作，对发放贷款的一整套流程有了全新的认识，也从侧面检测了我学到的东西。与刚入行的第一年相比，今年接触和学习到的涉及一整套流程，不像刚入行时只参与到一个流程中的某一环节，却对整体流程不清楚。今年以来，我在李行长及信贷部各位同事的指导和帮助下，参与了瓜州益能12兆瓦集中式并网光伏扶贫发电项目□x\*\*双塔水库至石包城公路与养护维修项目（一期）以及x惠驿物流公司和瓜州敦种棉业公司流动贷款投放的工作，独立或协助他人进行cm20xx系统的操作，撰写益能公司与敦种棉业的扶贫成效又关报告，负责cm20xx系统中棉花库存台账和棉花旬报的上报工作，并与朱庆国师傅共同负责敦种棉业收购棉花信贷资金的支付等工作。同时协助或独立完成信贷公函中的日常工作。

信息科技方面的工作主要工作内容有：一是将机房的温湿度按时录入到x省分行信息科技条线流程化管理系统；二是根据

支行的固定资产登记簿和低值易耗品登记簿对支行的计算机设备信息管理系统进行维护和更新；三是协助维检单位对我行机房设备的定期巡检；四是完成信息科技部下发的任务，按时上报市分行统计需求数据和报告；五是保障各部门按时更新专业软件或其他业务软件及系统控件。

一是自今年接手案防工作后，根据省分行20xx年综合大检查所查问题，及时整改有关问题，更新安防排查工作方案，按期做安防工作会议记录；二是督促全行员工根据七·五普法学习计划按期完成法律学习，并形成学习笔记；三是在王安军行长的协助下，完成20xx年下半年固定资产的盘点工作；四是在信贷部门人员不足时完成部分统计及内勤工作，同时负责部分企业的征信报告查询工作。

一是政治理论基础不够扎实，理论学习不够系统，尤其是今后\*\*改革创新的频率会越来越高，而我联系理论指导实践的能力却仍有欠缺；二是工作缺乏积极性和计划性，工作效率不是很高，在工作较累的时候，有过松弛思想，对部分工作存在“虎头蛇尾”现象；三是不仅信贷业务的理论知识方面仍需要努力学习，对于如何管理信贷客户更需要学习，由于转正之前从事的大多是后台工作，没有与客户面对面接触的机会，对于如何管好信贷客户的经验并不足。

一是进一步加强政治思想和业务技术的学习，努力提高两个素质。争取达到学以致用，用理论指导实践的境界；二是进一步加强业务知识学习和基本技能锻炼，特别是加强对现代银行金融知识、法律知识、信贷新业务的学习，充实自己金融理论知识，提高实际业务能力，不断给自己“充电”、“加压”，进一步优化知识结构，真正做到“宽口径”、“厚基础”；三是继续加强调查研究，努力提高自己的发现问题、分析问题、解决问题的能力，为行领导决策提供更加真实可靠的现实依据。

## 银行信贷员个人工作总结范例篇五

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主任，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，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情。

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，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、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，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，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制度“高压线”;只要我们视制度如神圣;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“十大戒律”，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政策，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，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、服务对象和借款权限，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，盲目签订借款协议，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，我们进行了工资制度改革，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，就得多收借款利息，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”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定借款权限、定管理责任以及包调查、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。