

银行信贷员工思想汇报(通用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行信贷员工思想汇报实用篇一

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。

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。

银行信贷员工思想汇报实用篇二

纵观自1921年建党以来党所走过的路程，不难发现党十分重视思想的建设，觉悟的提高。大到毛泽东思想的逐步确立，小到三大纪律八项注意；远到不拿群众一分一线的作风纪律，近到对党基本路线不断修订无不闪耀着思想建设的曲折路程。有时候会想，思想工作真的那么重要吗？指导员、政委等职位在部队中真的有很大作用吗？通过对历史的解读，懵懵懂懂有些感触。2月10日党课上，我们学习了《中国纲领》一课，零碎的思考方有了清晰的脉络。

党的纲领规定了党的奋斗目标及实现目标的路线的方针政策，

充分体现党的性质、宗旨，使命和责任。党的纲领作为一面公开的树立起来的气质，在宣传党的主张，统一全党思想和发动广大群众，建立广泛的统一战线，以及进行国家建设各方面都发挥着重要作用。

是啊，遥想革命时期，党由星星之火成燎原之势，由被残酷迫害到掌控全局，领导波澜壮阔的抗日解放战争，何等的气势磅礴，振奋人心。而反观，又开始的独裁统治，逐步逐步削弱，最终兵败如山倒，失去民心。究其原因，胜在一股精神气，胜在思想的建设。得民心者得天下。正是因为党始终把人民利益放在第一位，始终把实现社会主义和作为最高纲领，才使得民心归向，赢得广大任命群众的支持和拥护，才以摧枯拉朽之势消灭了反动统治。

团结就是力量。正是因为党重视思想建设，注重思想觉悟提高，才使得党组织内部团结一致，齐心协力为了共同的目标披荆斩棘，克服重重阻力。思想的分歧在所难免，虽有张国焘的分裂组织，王明等的左倾错误，但每一次，经过不断的修正改进，党逐渐走向成熟，更加团结。而内部显然矛盾重重。派系之间的明争暗斗，互相猜忌，阳奉阴违。作战时轻者按兵不动，座山观虎；重者筹划谋略，排除异己。作为最大的领导者，蒋介石用尽政治手段，党同伐异，一心为四大家族谋私。难怪有评论称：蒋介石窝里斗内行，但与日本作战不行。最终谁胜谁败，确实是大势所趋，早已注定的。思想具有巨大创造力。然而，统一思想的路程又是非常艰辛的。新的时期，国家经济建设不是一个人的事，需要全国人民心往一处想，劲往一处使。因此，便应该坚定不移地坚持党在社会主义初级阶段的基本路线。当我们中国十几亿人民的精神汇聚一起，当我中华儿女同心同德，万众一心之时，中国必将会以富强，繁荣的崭新姿态立于世界的东方，续写历史的辉煌与文明。

x年xx月xx日

银行信贷员工思想汇报实用篇三

您好!

作为一名公司员工，首先我要做好自己的本职工作。其次我要不断地加强党性修养，要学会用自己的头脑来思考问题。今天的社会是一个变化的社会，但是真理是不变的，作为党员要学会以不变应万变，树立正确的世界观，人生观，价值观;作为党员，最基本的是树立全心全意为人民服务的思想。我的同事也是人民中的一部分，在公司这个环境里，为人民服务就指的是为同事们服务。这就要从点滴做起，从不显眼做起。例如，发现同事工作、生活上有困难时，应热情给予帮助;同事思想上有疙瘩，应主动给予开导;遇到个人与他人利益发生冲突时，应先人后己。因为一个党员的形象，直接影响着党的形象，影响着党在人民群众中的威信，影响着党的性质和战斗力。最后我要进一步端正入党动机。入党就是为了更好的为人民服务。在自己掌握了的本领后为实现党的最终的伟大目标贡献自己一份微薄之力。

在平常的工作和生活中，我更要时刻以党员的标准要求自己，从行动上向党组织靠拢。并且要时刻关注党的新政策和新思想，刻苦努力的工作，经常阅读马列主义的和毛泽东思想等著作，不断地提高自己理论水平，平常多找组织谈话，汇报自己的思想，积极和老党员交流思想，争取早日在思想上达到党员的标准。请党组织在以后的工作学习中监督考验。

此致

敬礼

汇报人：

时间□20xx年12月x日

银行信贷员工思想汇报实用篇四

一、注重思想素质培养，提高综合素质

今年工作中，风险管理部干部职工在积极提高业务理论水平与业务操作能力的同时，通过学习与交流等方式加强了思想素质的培养。工作中能够较好的树立全局观念，面对困难大家能心往一处想、劲往一处使，针对具体业务，能够以集体利益为重，敢于表达自己的看法，在防范风险方面起到了积极作用。总体讲，经过一年的学习与锻炼，我部室的综合素质有了进一步的提高，队伍得到锻炼，为今后工作的向前发展奠定了队伍基础。

二、加强有效措施的制定实施，扩大存款规模

针对今年我行存款工作出现的新问题，我部室在资金计划中及时调整思路，从考核制度、激励机制等方面着力营造全员组织存款的氛围，推动全区存款工作向前发展。

*、为提高各单位存款工作的积极性，我们根据业务发展需要，按照领导要求，以“重奖不重罚”为原则，进一步完善了存款奖惩制度，从内部制度入手使全区存款工作更具活力。

*、今年工作中，我们注重了对各支行存款工作的动态管理，密切关注各单位存款余额的变化情况，能够及时了解他们遇到的困难与问题，并制定有效措施。

三、加强信贷管理，优化信贷结构，进一步提高资产质量

今年，我部室在做好资金投放工作的同时，将工作重心放在风险管理方面，加强贷款审查和风险监控，深化贷款的整体管理工作；更新信贷管理观念，全面推行贷款五级分类工作；提升信贷管理电子化水平，深入做好信贷管理系统的上线工作；加强客户经理队伍管理，完善客户经理考核办法；加强业

务创新，拓展信贷品种；完善信贷业务流程，严肃信贷纪律，充分发挥了部室职能，在整体风险管理中发挥了重要作用。银行信贷部工作总结*、贯彻落实“审贷分离”制度，加强风险管理。

我部室认真落实贷款审查的工作职责，坚持审查中的独立性，对公司业务部报送的企业流动资金贷款、支行报送的超权限农户贷款手续资料，严格审查其基本要素、主体资格、贷款用途等方面的合规合法性；审查核定客户信用等级，分析、揭示企业的财务风险、经营管理风险、市场风险等，提出风险防范的措施；通过经营决策系统查询和二次调查，严格防范农户多头贷款。根据审查结果，提出明确的审查意见。审查同意办理的，提交贷审委审议。

对于不符合国家产业政策和信贷政策的贷款，决不做“好好先生”，严格按照规定退回，防范信贷风险。在贷审委指导和要求下，进一步完善贷款审议制度，按照“一人一票”的原则，印制《贷审委审议用票》，做好贷审会会议记录，根据会议记录和表决结果，报送有权审批人决策，对需上报咨询的贷款，按要求上报大额贷款咨询委员会咨询；对公司业务部填制的信贷合同、借款凭证及抵、质押登记手续严格审查，防范操作风险；全面做好贷款的风险监测和控制工作，及时分析信贷资产质量变化的原因和趋势，提出加强风险管理的措施，在信贷的审查环节和整体管理中，力争将风险降至最低。

*、高标准、严要求，全面做好五级分类工作。*年风险管理部在风险管理委员会领导下，克服客户信息不对称、信贷管理电子化水平落后、信贷人员素质相对不高等困难，树立信心，强化集体意识，全面推进贷款四级分类向五级分类的整体过渡。我部多次举办贷款五级分类培训班(会)，使五级分类人员熟练掌握了五级分类的内涵、核心定义、分类标准、分类程序和分类方法。下发了五级分类实施方案和实施细则，制定了分类整体计划，明确了各类贷款尤其是损失类贷款的分类要求，为五级分类工作奠定了良好的制度基础。对各部

门、支行的分类权限和应承担的职责进行了明确分工，根据上级部门对五级分类过程中提出的要求，及时传达并积极整改。

成立了贷款五级分类督导小组，以风险分类工作的及时性、准确性和操作规范性为原则，定期对辖内分类工作进行检查督导。与其他部门密切配合，及时解决分类中遇到的电脑、打印机等电子化设备不足问题。按照风险管理委员会授权，对贷款分类结果进行认定，并对需上报的贷款分类结果提出审核意见。做好分类资料收集工作，要求借款人、担保人的各项资料必须收集齐全；超过支行认定权限的必须填列相关资料上报；贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报认定。同时根据上级文件和通知精神及时进行整改，确保五级分类工作的准确性、真实性。在风险管理委员会领导下，我部室人员以积极进取的态度，求真务实的作风，顺利完成了*月-*月末的季度贷款五级分类，并使其成为一项长期性、持续性的工作。

贷款五级分类工作不仅真实揭示了资产质量，更重要的是通过五级分类实践操作，信贷工作人员的风险预测、风险分析和风险防范能力普遍有所提高，素质有所增强；树立了第一还款来源作为偿还债务最有保障来源的信贷管理观念，有利于形成“识别风险-发现问题-及时举措-改进信贷管理”的良性循环，为进一步改善信贷管理、提高风险防范水平、提高信贷资产质量奠定了坚实基础。

行，将有利于我行与其他金融部门加强协作，在企业信贷方面实现更充分的信息共享，进一步防范信贷风险。二是全市农村信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村信贷业务电子化管理的重要举措，为按时完成市办计划部署，我部室多次组织培训，使相关信贷、会计人员熟练掌握数据采集、移行、贷款业务办理等方面的知识，为按时完成信贷管理系统上线的各阶段任务目标打下了良好基础。针对数据采集、移行和业务办理中出现的相关问题，及时反馈市

办解决，确保信贷业务的正常办理。信贷管理系统正式上线以来，通过我部室和基层信贷人员的共同努力，充分发挥了其加强贷款管理，防范多头贷款、违规贷款、跨社区贷款的积极作用，必将有利于今后我行整体信贷资产质量的提高。

*、完善客户经理激励机制，强化制度激励效应与约束力。本着责权利统一的原则，进一步完善了客户经理考核办法，根据客户经理管理贷款的质量，确定不同级别的考核工资提取比例，进一步提高了客户经理承担风险与收益的透明度与可预见性，使客户经理个人收入与工作强度及工作质量的联系更为紧密，考核制度的激励作用得以有效发挥，客户经理尤其是下岗客户经理加强贷款管理和收贷收息的积极性明显提高。制度本身对小额贷款风险的消化、控制能力得到进一步加强，成为小额信贷业务健康发展的重要制度基础。

*、创新信贷品种，促进业务发展。一是根据我区个体私营经济发展较快的实际情况，推出了个体工商户授信，这一业务品种具有授信范围符合实际、业务办理程序简单、担保方式灵活的优点，成为农村争夺个体工商户金融市场的有力武器。同时为做好风险防范工作，我部室制定下发了《*区农村*个体工商户授信管理办法》，明确个体工商户授信的管理办法、分级权限、业务办理流程、责任追究办法等，确保个体工商户授信的信贷资产质量，有效防范风险的发生。截至**月末，共发放个体工商户贷款*户，金额*万元。二是针对区内众多企业依托我行石化公司开展化工产品的生产、营销和对外贸易的实际情况，推出了企业仓单质押贷款。该贷款品种具有、贷款企业、仓储企业“三赢”的优点，受到广大民营企业的欢迎。同时我部室严格仓单质押贷款的审查条件，完善贷款程序，做到了业务创新与风险防范并重。

*、开展信用评定，促进信用工程发展。*年我部室依据上级要求，组织开展了信用评定活动。此次信用评定是树立良好社会道德风尚、扩大知名度的一项重要举措。在评定过程中严格把关，确保评定质量，将评定工作与贷款营销、争取优

质客户群有机结合，取得了良好效果，共评定信用乡镇*个，信用村*个，信用企业家，信用农户*户，信用个体工商户**户。在“信用”建设中发挥了积极作用。

总结一年工作，不足之处主要集中在两点：

(一)由于人员配备原因，我部室对支行的业务辅导及检查较少，未能很好的与一线信贷员进行交流，致使对目前信贷业务具体开展情况及员工业务、思想状态把握不够。

(二)对企业的贷后检查力度不够，对全区企业客户的经营情况掌握不够全面。

银行信贷员工思想汇报实用篇五

一、努力学习，不断提升个人的思想政治觉悟

作为一名入党积极分子，我严格按照*员的标准要求自己。在工作之余，自觉学习理论和“三个代表”重要思想。同时，作为银行中层干部，我还认真学习党和国家的相关法律与法规，特别是《xx银行管理调条例》、《中国*纪律处分条例》、《关于实行党风廉政建设责任制的规定》等文件。并积极参加单位组织的学习活动，努力提升思想政治觉悟，力争从思想上向党组织靠拢。

二、爱岗敬业，认真完成各项任务

(一)深入基层，加强员工培训

一方面，我积极开展每周全行员工教育、培训工作。带头学习，起到表率作用，营造浓厚的学习氛围，并努力开阔他们的工作思路，提高他们的服务意识和业务水平。重点加强了对支行客户经理队伍的培训，努力提高他们的管理能力和营销水平。另一方面，我积极深入到员工中去，主动与员工的

沟通交流，了解他们的工作、生活情况，倾听他们的呼声与意见。当职工遇到困难时，我努力为他们提供实际帮助，切实解决他们的困难。并努力为他们争取福利，逢年过节为职工发放物品，利用节假日慰问有困难的员工，向他们送去银行的温暖和关怀。

（二）以客户为中心，做好业务营销

群众路线就是要密切联系群众，全心全意为群众服务。对于我们银行人员来说就是要密切和客户的联系，了解他们的所需、所想、所求，急客户之所急、想客户之所想，主动帮助客户解决问题。要将客户的满意度作为工作的标尺。因此，作为支行行长，我一直强调以客户为中心，根据我在年初制定的年度经营计划，积极调整业务结构，加大营销力度，经过支行上下全体人员的共同努力，顺利完成了目标任务。

一是储蓄存款迅速增长。我行以“增存增效”为立足点，确立目标客户，开展全方位的宣传、营销活动，结合本行特色业务，发动全员争存揽储，年末存款金额达xx万元，取得了突出的业绩。首先，我行树立了以“稳定旧有客户，积极挖掘优质新客户”的理念，大力做好新客户的挖掘工作，同时高度重视旧有客户的维护工作。其次，在营销过程中，立足区域经济环境，不断加强与当地事业单位和政府职能部门的沟通交流，寻找营销目标，及时捕捉客户源信息，掌握第一手客户资料，不断开拓存款营销市场。最后，充分发挥我行优势，积极为客户做好账户管理，赢得客户信任，利用带动效益，吸引新的优质客户，增加储蓄存款。

二是做好贷款业务办理。首先，积极成立了信贷专职营销小组，对小额信贷市场份额进行了详细的调研、分析，筛选出优质客户，采用多方位的营销手段加快小额信贷业务的发展。同时，逐步培育我行资产业务客户，努力寻找目标客户，加大宣传营销力度，锁定目标客户，进行有针对性的培育计划，并积极打造“个人商务贷款”品牌，提升了市场竞争力，通

过全行的努力取得了较好的业绩。另外，做好不良贷款的消减工作，对客户进行了相关调研，经过会议讨论制定了相关措施，对有潜力的客户保持贷款营销，保证了潜力客户不落单。对不良客户进行消减、清理，努力回收贷款，到年底成功收回了不良贷款xx万元。

三是大力拓展中间业务。首先积极发展罚款代收业务和工资代发业务，不断加强与交巡警执法部门和企事业单位的联系，上门营销。“代发、代收”双向服务既开拓了新市场又提高了中间业务收入。其次，保险任务顺利完成，积极组织员工参加了相关业务培训，并合理安排柜员柜面营销，学以致用，较好完成了代理保险业务。最后，稳推理财业务。加大对代销基金和理财产品的宣传力度，通过广大职工的共同努力取得了很好的成绩。

（三）坚持人本主义，强化内控管理

银行业是高风险行业之一，这要求我们加强风险管控能力，把一切经营活动的风险控制在管控之内。一是创新管理方法，制定相应的规章制度，采取“蹲点式”帮扶整改措施，深入开展整改活动，稳步提高网点的内控管理质量。二是采取分类管理措施，专人专事。将营销和管理分开，配置专业客户经理，整合网点资源，提升竞争力。三是对各业务实行了每月定点定期检查和不定时巡查，确保业务稳步发展。四是树立“安全就是效益”的责任意识，深入开展安全教育活动，进一步落实安全防范责任制，将责任落实到人头。五是认真做好防抢劫、防盗窃、防诈骗的培训工作，确保我行工作安全有序进行。

三、廉洁自律，加强作风建设

通过学习，强化了我的党性观念和纪律意识，增强了我清正廉洁、遵纪守法的自觉性，规范了我的从业行为。在工作上，我自觉提高了自己工作的透明度，公开了自己的工作过程和

结果，公开行务，在重要岗位安排上，我采取“竞聘上岗”的方式，优化劳动组合，合理统筹安排岗位设置。对于涉及单位建设重大事项，我及时向上级请示。在生活中，我勤俭节约，不搞排场，不铺张浪费。坚持廉洁自律，注重自身作风建设，树立了“清廉”的形象，并自觉接受社会各界监督、考察。

以上是我在思想、工作、学习方面的情况，尽管离党组织的要求还有一定距离，但在今后的工作、生活中我将继续努力，不断完善，认真履行党章，遵守党纪，以一个*员的身份严格要求自己，自觉接受党组织和同志们的监督、考察，严于律己、积极进取，争取早日成为一名合格的党员。

此致

敬礼！

汇报人：

20xx年xx月xx日

银行信贷员工思想汇报实用篇六

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多xx月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做

事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就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。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这些日子来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多

方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。