

信贷工作指导意见心得体会模板

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

信贷工作指导意见心得体会模板篇一

面对一个全新的岗位，开始我还真有些恐惧。从19xx年参加工作以来，本人不停在邮政储蓄一线做柜员，基础上是坐等客户上门。而新的岗位必要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基础环境、经营信息，查询访问控制客户的贷款用途、还款意愿，阐发客户的还款才能。这些对付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，感觉照样继承干老本行对照好。

支行领导了解到信贷员们的广泛心态后，实时和人人座谈，让人人解放思想，放下负担，说：还没干就不要轻易否定本身，你们必然会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。领导的耐心劝导和对成长前景的刻画，使人人对本身的工作垂垂兴起了勇气。思想牵挂打消了，整个步队开始有了活力。我和人人一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过支行前期的鼎力鼓吹，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，我怀着繁杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村子。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场异常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的查询访问次序逐项扣问。由于是第一次与客户进行营销交流，加上对xx行业了解不敷，心里很重要，问了不到20分钟，客户突然说：我不贷了，你们走吧，未便是从你们邮局贷点款嘛，跟审罪人似的。我见状，赶忙说明，可这位农户便是不再共

同了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此流产。

回去的路上，我翻来覆去地回忆适才的场景，又问同事的‘感想感染是什么。颠末阐发，我找到了谜底：问题不在客户，完全是本身根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和艰苦地点才造成了为难场所场面。

开拓信用村子将是支行以后的重点成长客户，深入了解控制农户的经营环境和纪律，尽快了解行业，是本身的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解环境。光阴一长，垂垂地习惯了这种工作。

半年的工作业绩固然不抱负，但我深感本身的工作离不开领导和信贷部团队对我的关切和支持；同时，更感激不停默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用舍小家顾人人的敬业精神，尽力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

信贷工作指导意见心得体会模板篇二

信贷是体现一定经济关系的不同所有者之间的借贷行为，是以偿还为条件的价值运动特殊形式，是债权人贷出货币，债务人按期偿还并支付一定利息的信用活动。本文为信贷个人工作总结范文，让我们通过以下的文章来了解。

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，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xx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，不就是从你们银行贷点款嘛，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xx银行信贷员。

对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一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，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，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责任。

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。刚来的那段时间，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间，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助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情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，不断的积累充实自己，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情况有了系统性的认识，之前难以理解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理解。

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。这一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开展营销的各种“武器”，面对各种不同行业的客户，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。而这一切都需要我长时间的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、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，我犯过不少业务上的错误，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，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，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，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积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

信贷工作指导意见心得体会模板篇三

为了丰富理论知识，更好的搞好教育教学工作，王校长向我推荐了《学校体育》这本书籍。通过阅读这本书，使我学到了很多理论知识，非常有利于我的教学。其次，王校长帮我借到了很多优秀课例的光盘，广泛吸收借鉴别人的精华，不

断优化自己的课堂教学结构。经过努力，我的课堂教学有了很大进步。

学期初，校长就多次听我的体育课，给我提出很多的宝贵意见，而且我会把他提供给我的意见运用到我的下一节课中去工作中，我也是这么做的。一年来，我多次听了王校长的课，跟他学到了有关组织教学、课堂评价等方面的许多经验。王校长也经常听我的课。每次听完，他都会提出很多的宝贵意见，帮助我不断进步。在王校长的帮助下，中心校对我的评课效果很高。

一年来，我参加了抚宁县20xx-20xx年体育教师公开课的评比活动经过王校长细心的指导，反复的帮我修改教案，使得我取得了县级三等奖的荣誉。这次荣誉的取得我要感谢我的指导教师王校长。

在今后的教育教学中，我自己会不断的努力，利用业余时间多学习专业理论知识，多读有关体育教学的书刊。在工作中，我要严格要求自己，提高自身素养，积极工作，勇攀教育事业的高峰，做一名优秀的人们教师。

信贷工作指导意见心得体会模板篇四

标题即总结名称。要根据总结的内容、时间界限等因素来拟定。通常有三种类型的写法。

一类是公文式标题，直接写明单位名称、时限和文种，或时限、事由和文种。如《××国际股份公司××××年度工作总结》、《××××年会计培训工作总结》。

另一类是概括总结的内容范围和中心思想。如《实行出纳规范化管理，杜绝差错事故发生》。此种标题不标明“总结”二字，一般适用于写经验总结。

薄利多销，保质保量——××××大酒店扭亏经验介绍

1. 前言。这是总结的开头部分。概述基本情况，把总结的对象、时间、背景、过程、中心内容和效果简要地提示一下，必要时，把总结的目的讲一下，使读者有个概括的了解。

2. 主体。这部分是总结的主要内容，着重写成绩、经验、体会和做法。这是总结的目的所在。

成绩可以分为几点或几个方面来写，配以具体的材料和必要的统计数字。

写专题性经验总结，要有所侧重，详写经验、体会、做法。通过材料和数据来说明问题，增强说服力，找出规律，指出其意义和产生的效果。

有时为了阐述清楚，便于阅读理解，可把内容分成几个部分来写，每个部分都另加列一小标题。

3. 结尾。写存在的问题和今后的改进意见及打算。综合性总结写得较详细，有的专题性总结就省去了这部分，即使有，也是一笔带过，最后以谦语作结。总之，这部分要写得简短、自然、有力。

即署名和日期。总结如是以单位名义写的，署名可在标题下面，也可在文尾。标题上如已出现单位名称，可不必署名。如是以个人名义写的，署名应在标题下面，不要写在文尾。

正式向上级呈报或下发的总结，署名和日期应放在文尾，并按公文的格式处理。单位的总结还须加盖公章。

信贷工作指导意见心得体会模板篇五

不知不觉，在我们邮储银行工作快两年了。从一个普通柜员，

到一名对公柜员，再成为一名信贷员[]“20xx”是充满变化的一年，也正是这一年，能让我们这些年轻的员工不断成长。

在xx支行的时候[]xx领导，以及xx[]xx是我学习信贷非常好的启蒙老师，从做二手房贷中，熟悉信贷的整个流程，业务的受理，实地的调查，报告的编写，贷款的发放。从接触商务贷款中，了解如何巧妙得和客户沟通，从“聊天中”得到更多关键信息。

在小企业中心的时候，协助xx[]xxx做好“农贷通”贷款业务，也受到xxx和xx的许多关照，让我初步了解小企业贷款业务的相关内容。涉及到客户资料的收集和走访的事，对我来说觉得是一种磨练，通过向他们学习来提高自己的沟通能力。

20xx年带给我更多的是机遇，而20xx年我面对的更多的则是挑战。

这个我认为是信贷工作的必要条件。可能是社会阅历和自信的缺乏，导致不能和客户很自然得交流。使我印象很深的就是有一次去新湖做小贷调查，那次由x主任带领着一起前往，在调查的过程中[]x主任很自然得和客户交谈日常生活的事情，用侧面切入的方法拉近与客户的距离，在后来的调查中就很顺利得得知了许多重要的’信息。

这个我认为是信贷工作的核心条件。几位领导念念不忘常挂在嘴边的就是那四个字——“交叉营销”。以前在柜台的时候，经常向乐阿姨讨教个金营销的技巧，但主要还是以“走进来”为主。现在到了信贷部，换成了“走出去”，一时半会迷失了方向。我行的信贷主管，他们都是以自己不同的营销策略和定位创下了辉煌的成果，虽然我还没来得及向他们讨教经验，但他们个个都是精通业务的能手。

这个我认为是信贷工作的基础条件。信贷业务是在不断发展

和完善之中，只有掌握我行信贷产品最新的要素才能更好得把产品推荐给客户。有时候我在和客户聊我们银行产品的时候，由于我自己没有完全精通我们银行的产品，给客户误导或者需要询问别人，给客户感觉我“不够专业”，也影响到我们银行的形象。

20xx年已经到来，我会以一名合格的信贷员的目标要求自己，从沟通能力，营销能力，业务能力三方面出发，找差距想办法，在行领导和信贷主管的带领下，奔着艰巨的信贷目标，走出一条适合自己的信贷道路。