

银行业信贷工作总结 信贷工作总结(精选6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇一

一、经营指标完成情况

1、贷款投放指标，截至20__年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。完成全年任务的115.84%。

2、贷款回收率为77%。离任务贷款回收率为95%差18%。

3、不良贷款压降：，截至20__年12月末，不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元。完成全年任务的100%。

4、利息收入：截至20__年12月末，利息收入余额16433万元，完成全年任务数的16139万元的101.82%。

二、贷款基本情况

截至20__年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。存贷比率为60%。其中农户贷款余额为6384万元，比年初下降342万元；农业经济组织贷款16516万元，比年初增长10889万元；农村工商业贷款余额8411万元，比年初增长3118万元；其他贷款余额183956万元，比年初增长39144万元。

四级分类不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元，不良贷款占各项贷款余额的5.02%，比年初下降1.73个百分点。其中：逾期贷款177万元，比年初增长430万元；呆滞贷款余额为9484万元，比年初下降867万元，呆账贷款余额为1139万元，比年初增加1139万元。

五级分类不良贷款余额15964万元，占贷款比例的7.42%。比上年末降低6706万元。其中次级贷款余额6553万元，可疑贷款余额4204万元，损失贷款余额5207万元。

3、贷款累收累放方面

各项贷款累放138781万元，其中：农户贷款累放3390万元，农业经济组织贷款累放12950万元，农村工商业贷款累放4147万元，其他贷款累放118294万元。各项贷款累收85972万元，其中：农户贷款累收3697万元，农业经济组织贷款累收2060万元，农村工商业贷款累收1360万元，其他贷款累收78855万元。

三、工作中的主要成绩

(1)认真执行政策，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圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。20__年柳州市区联社信贷规模45600万元，12月末我联社新增52809万元，完成全年任务115.81%。

1、我联社以中小企业为主要目标市场，着力于提高中小企业贷款占比，提高贷款效率，帮助中小企业解决担保难、抵押难的问题。截至20__年12月末，市区联社中小企业贷款116985万元，占全辖贷款总额的54.34%，银行承兑汇票1706万元；对中小企业的授信户数为326户，比__年末增加112户。支持的重点是对促进我市农业发展贡献较大、业务涉及面广的农业龙头企业 and 汽车、机械、制造我市三大支柱产业的上下游配套企业。

2、创新业务品种，提高金融服务能力。针对中小企业的行业特点，我联社增强信贷工作的针对性和适应性为重心，大力开展产品创新，构建中小企业金融特色品牌，积极开展如仓单质押、担保机构担保贷款，汽车发动机合格证质押，动产质押，收费权质押等新业务品种。目前已累计办理168万元的票据贴现业务，办理__市久源水轮机等三家企业1140万元银行承兑汇票业务，办理__汽车配件厂400万元应收账款质押业务。__汽车配件厂属__企业的重点配套企业，该企业管理规范，年产值达5252.9万元。由于__企业业务不断扩大，身为配套企业的__汽车配件厂需增加流动资金扩大生产能力。据调查了解，该客户对柳工的应收账款余额每月达1000多万元，经过三方协议，我联社首次采用应收账款方式给予__汽车配件厂发放贷款400万元，解决了企业的燃眉之急。

2、简化中小企业贷款的审批流程，加快中小企业贷款的审批速度，我联社20__年3月成立公司业务部，实现大额贷款集中管理。公司部直属联社管理，参与调查后直接信贷部门审批，最后送审联社审委会，创建新型高效审批机制。对中小企业客户的营销与信贷业务的预调查同步进行；审批时限承诺：最短3天，最长15天；小额贷款集中、批量处理。经过2个季度的不断努力，公司业务部的贷款业务质量不断提高，大额贷款办理流程愈加规范合理，目前新发放贷款余额为102522，共184笔。

3、加强与__市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与__市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

4、规范信贷内控制度，完善相关信贷业务流程。信贷部已于20__年4月21日、20__年7月24日组织全辖信贷业务骨干对辖区所有新发放贷款进行第一、第二季度信贷会审。为规范辖区内每个贷款管理岗位的操作流程，针对每个贷款品种的业务操作流程规定，信贷部下发《关于规范各项信贷业务操

作流程的通知》（_农信联发）[20__]266号，规范了个人住房按揭贷款、房地产开发项目、质押贷款、抵押贷款、保证贷款、农户小额信用的贷款业务操作流程。

1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。

2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。

3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。

4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及内容，强化了贷后管理职责。

5、制定了信贷档案管理制度，规范信贷档案管理和各类贷款资料的收集，统一了全辖贷款档案资料收集整理工作。

6、建立信贷员离岗交接制度，规范了档案交接程序，明确交接、离岗信贷员职责。

7、建立了晨训制度，建立信息交流、学习的平台，每周三次晨训，通过学习制度、文件，经验交流等，提高信贷员业务操作技能。

四、目前我联社信贷业务存在的问题

1、贷款在稳步增长的同时，“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作方式没有得以明显贯彻，仍存在重放轻管的思想，片面的追求量的增长，忽视质的提高。

2、大额贷款增长过快，贷后监督管理不到位。由于重放轻管的思想存在，贷款发放后的信贷资金的使用、借款人经营情况的监管、信贷风险分析等工作疏忽或不到位，因此，大额贷款的监管是当前和今后信贷工作的重点。

3、没有建立关联企业贷款管理和市场退出制度。由于我们这方面的工作不到位，使一些关联企业之间相互转移使用贷款资金，隐藏关联风险。一些风险较大的客户本应退出信贷市场，因为没有形成市场退出制度的管理模式，仍然给予贷款，使得信贷资产质量没有得到明显改善。

4、基层社不良贷款仍存在边清边冒现象，资产质量有待提高。今年我们围绕防范和化解信贷风险，做了很多工作，下了很大力气，是个别社新增逾期贷款呈现上升态势，因此，不良贷款清收工作仍然相当艰巨。

五、20__年贷款工作计划

(1)、贷款投放计划

1、20__年市区联社新增计划贷款50000万元，增长率为24%，其中第一季度增25000万元，第二季度增38000万元，第三季度增48000万元，第四季度增50000万元。预计20__年末全年存贷比为65%。

2、贷款的主要投向是：1、农业贷款8000万元、包括农户贷款及涉农贷款，支持当地的养鱼、养猪、种植业等。2、中小企业贷款__0万元。主要投向汽车、机械制造等我市工业的支柱产业的上下游配套企业。3、个体工商户贷款5000万元，支持当地水果、农资等批发市场的个体经营户。4、个人消费贷款8000万元，重点支持住房消费及汽车消费。5、城建类贷款9000万元，重点支持政府主导的公益类城市建设项目。

(2)、继续加大对银行承兑汇票的营销力度，严格执行《__市

区农村信用合作联社银行承兑汇票业务管理办法(试行)》的文件要求，在__市认可我联社开立的银行承兑汇票基础上，争取得到整个__金融及商圈的认可，做大银行承兑汇票业务。

(3)继续加大贷款的日常管理。一是规范决策行为，实行严格管理、严格监督和严格奖惩。严格落实贷款责任，对违反规定办理贷款形成的风险，按照有关责任追究办法严肃处理。二是加强信贷队伍建设，加大对信贷人员业务技能学习和思想教育工作，提高信贷人员综合素质。三是抓好日常监管，防范道德风险，提高信贷人员服务的自觉性。四是严格控制大额超比例贷款。对单户和十大户贷款本着“优化存量、循环渐进、逐步压缩、严控新增”的原则落实收回，同时进一步扩大小额贷款面，分散风险。五是认真落实信贷业务准入制度，提高“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作效率。六是建立信贷业务退出制度，对不符合信贷条件，经营效益和信用差的客户，严格退出信用社信贷市场，优化存量贷款，确保贷款质量，确立以质求胜的经营理念。

(4)、将继续坚持以农为本，为农服务的宗旨，端正经营思想，不断改进信贷支农服务措施，在信贷定位上要始终坚持面向“三农”和中小企业。

(5)、加强学习培训、提高员工队伍综合素质

1、加强业务学习，抓好每星期的晨训、每月的信贷分析会、每季的信贷员人员学习班。学习内容主要是人行、银监等部门的规章制度、法律法规，上级部门下发的文件、制度及应知应会的基础业务知识。

2、加强职业道德教育，对全辖信贷人员进行警示教育，拿出一些违规事案进行分析及座谈、利用录像对反面教材进行警示、参观警示教育基地等。联社计划每季开展一次活动。对信贷人员开展信贷合规、合法意识教育。使信贷管理人员增强合规意识，在源头上堵住违规贷款的产生。不断提高我联

社的信贷资产质量。

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇二

下一步我部将在市行的正确领导下，积极推进“一二三四五”工程，即：坚持管理与发展并重这一中心思想，坚定信心、夯实基础、提升能力，坚持“两小战略”，强化信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三支队伍建设，完善贷后支付管理、绩效考核、信贷员晋升退出以及违规行为监督检查四项机制，开展好农户小额贷款行业营销、信贷服务点下沉、小企业上门营销、产品创新和信贷员作风建设五项工作。

（一）以农村市场行业营销和网点下沉工作为抓手，积极发展小额贷款业务

1、深入开展农村小额贷款行业营销工作和优质客户挖掘工作，将“零售业务批量做”的市场模式进一步推向深入。

一是充分利用和不断完善村镇经济档案，根据辖内各村镇经济和产业特点，确定每个季度的重点营销区域和行业，同时进一步加强与农民专业合作社、海洋渔业部门、畜牧防疫部门的联系，全面贯彻包村到人和包社到人制度，将“零售业务批量做”的市场模式进一步推向深入，有效破解农村小额贷款成本高、用款急、信息不对称的难题。

二是重点突出乡镇的优质小额贷款客户营销，紧紧抓住各乡镇或自然村的农资经销商、农机经销商和乡镇家电经销商，建立“三商”贷款统计制度，定期分析汇总各行的客户挖掘工作，确保实现辖内“三商”客户营销工作的全覆盖。

3、完善区域小额贷款分布统计制度。利用一个季度左右时间完善辖内小额贷款客户村镇分布统计表，摸清辖内每个自然村或者行政村的客户分布情况，并建立定期报表制度，科学

分析辖内信贷市场，逐步完成对辖内信用较好村镇业务的全覆盖。

4、积极开展信贷服务点下沉工作，解决当前农村小额贷款战线过长以及信息不对称问题。

针对当前我行县区支行信贷业务网点太少，小额贷款战线过长，调查成本过高以及信息不对称的问题，今年重点督促各支行开展信贷服务点下沉工作，除一类网点外，广饶县支行必须于3月31日前至少增开3个信贷服务咨询点，其余县区增开2处咨询服务点，每个点配备2名以上管户信贷员，逐步完成对辖内小额贷款服务网点的合理布局，提升业务受理和办理效率。

一是要通过划分行业条线，紧抓东营当地石油化工、橡胶、轮胎、盐化工、石油装备制造业、造纸等当地主导产业或者龙头企业的配套产业、企业以及油田物资供应入网企业，逐步掌握各行业的资金需求规律，开展有针对性营销；二是要延伸供应链、社会关系链，充分挖掘现有客户和目标客户的产业链、社会关系链上下游关联客户，开展延伸营销和联动营销；三是进一步密切同个私协会、行业协会、商会和经贸委的合作，利用个私协提供的个私协会会员名单，督促各支行对注册资金在50万元-500万元之间的客户进行重点营。截止12月31日，东营浙江商会会员企业贷款余额达1600万元，可见商会会员企业贷款业务具有广阔的市场前景，因此我部第一季度重点开展与东营市代理商商会、江西商会和家具协会的合作，对122家代理商商会会员以及部分协会会员企业逐户开展营销，并适时介入江苏商会的会员企业；四是要通过锁定区域地块，加强针对专业市场、特色商圈、写字楼、企业园区、经济开发区等交流与合作，实施分片包干、责任到人，定向维护营销；五是督促支行积极公关当地房管局、土管局、房产/土地评估机构等掌握抵押物分布信息的单位和个人，最大限度搜集目标客户信息。六是继续开展小企业上门营销活动，督促支行责任分配到人，由小企业贷款营销队伍

主动上门“一对一”营销，提高小企业贷款营销成功率。

（三）提升房贷市场份额和收益率，强化房贷风险控制一是高度重视房产中介机构的准入管理和风险控制，切实维护好渠道客户关系；通过制定房产中介维护政策，与全市主要中介建立长期畅通的合作关系，做中介和房贷客户首选。我部拟于1月中旬召开本年度房产中介座谈会，邀请目前已建立合作关系的36家中介进行座谈，并由市行信贷业务部牵头与天瑞等大型中介的合作。

二是强化分析，紧盯政策，防范二手房贷操作风险。在高度关注全款交易后按揭贷款、无交易转按揭贷款的风险，严格按照制度要求的服务对象、贷款用途审批贷款。时刻关注宏观政策和监管部门关于房屋按揭贷款的首付款比例、利率等要素的要求，避免因信息滞后而引发风险。高度重视对购买房产或抵押房产的现场调查和情况核实。高度关注抵押物入账，做到抵押物入账及时、有效。

三是认真遴选客户，遵循风险定价机制，推行差异化利率，充分发挥有效房贷对利率的贡献程度。

（四）独立审批，优化流程，强化审批中心能力建设。按照“统一标准，提高效率，提升水平、做好支撑”的总体要求，抓好审批中心建设，保证审查审批人员专职专责，确保审批中心独立运营，对一线做好支撑。细化审批中心规章制度，整理审批中心审批要点，规范和明确审批标准，统一政策标准及掌握尺度，优化审查审批流程，保障高效审批运营，继续执行限时审批制度，确保提报业务在24小时内处理完毕，提高审批效率。推进审批中心人员业务知识学习和交流的制度化，稳步提升审批中心人员风险意识及风险识别能力，增强对企业所在行业、企业生产经营、企业财务分析等各方面的研究能力，提高审批质量。

（五）强化学习，主动营销，积极开展批发类贷款业务。下

一步我部将按照省行的要求，完成华泰纸业的专项融资提款工作。同时，时刻关注黄河三角洲开发建设的重大基础设施建设项目和行业龙头企业在区域内的发展信息，重点关注东营市内的14家全省百强企业，确保1季度末前完成2家以上企业的信用评级工作，争取2011年底再挖掘1-2个大企业贷款或者项目贷款。

（六）积极开展产品创新和新业务开办申报，丰富产品种类一是积极开展小额贷款、个人商务贷款和小企业贷款的产品创新。

结合目前我行开展的小额贷款行业营销工作以及上级行开展的动产质押调研，我部2011年将从满足市场需求和控制风险两个方面出发，积极开展产品创新工作，在小额贷款方面重点开展“棉花收购”和“油品运输”两项产品创新申报工作；在商务贷款方面，开展“出租车经营权质押”贷款产品创新；小企业贷款方面，总行在济宁分行开展动产质押试点工作，我部在充分借鉴同业的基础上，积极申报“油品质押”贷款。上述产品创新工作，根据业务条线同时启动，争取上半年完成2项以上产品的申报工作。

二是积极申报消费类贷款试点资格。目前省行已在济南分行启动消费类贷款试点工作，我部将积极争取，根据试点条件开展相关准备工作，力争早日开办。

（七）加强信贷队伍建设，持续提升队伍效能和风控能力队伍建设是信贷业务健康发展的前提，当前当务之急是稳定信贷队伍，强信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三支队伍建设，增强业务发展的后劲，提升信贷业务风控能力。

1、保持信贷队伍相对稳定，统筹协调各专业团队，平衡优化前后台人员配臵。

对于经过培训胜任信贷业务的员工协调市行以及各县区支行

人力资源管理部门尽可能留在信贷条线，保持基层信贷业务部主任的稳定性，保持业务发展的稳定性和业务管理的持续性；要平衡好前后台人员的配比，促进信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三个队伍的建设工作，实现各项贷款业务协调持续发展。加强审查审批人的业务培训，切实提高审查审批人员的业务水平与专业素质，至少培养5名以上骨干的审批审查员，满足业务发展和风险管理需要。

2、增配人员，合理整合职能，提升产能。

一是增配信贷员，为信贷业务发展奠定人力资源基础。目前我行管户信贷员与小企业客户经理合计共67人，根据省行最新统计数据，我行信贷人员人均管户金额和笔数为1809万元和200笔，分别居全省第2位和第1位，超全省平均水平608万元和49笔；其中小额贷款专做人员单产为230笔1244万元，管户笔数和金额均居全省第2位，分别超全省平均水平61笔372万元。我行2011年信贷业务净增计划在6.5亿元以上，在目前小额贷款专做人员管户笔数到达上限的情况下，需要增配人员以支撑业务发展的需要。而且随着“三个办法”一个指引关于贷后支用管理和贷后检查工作的细化，信贷人员单笔工作量较进一步扩大，矛盾将更加突出，因此增配人员迫在眉睫。针对此种情况，要求县区支行信贷员必须到达15人以上，广饶县支行达到20人以上，城区信贷员总量达到20人以上，县区支行信贷业务部人员不得少于4人，以满足业务管理和发展的需要。上述工作必须于2011年3月底前完成。

二是根据市场和人员情况，合理整合信贷员队伍职能。鉴于目前人员配备情况，第一季度所有信贷人员取消条线限制，一切围绕上规模开展工作，所有县城以及城区网点信贷员可以经办所有个贷产品和个人业务，实现信贷员角色从单一产品服务到综合客户经理的转变；随着新增人员逐步到位后，恢复业务条线划分，县区成立单独的城市零售和小企业营销队伍，市行对其单独调度、单独管理。

3、切实加强检查员履职检查，确保业务检查的有效覆盖。严格按照《关于印发的通知》（鲁邮银2009531号）的要求，督促检查员切实履行相应职责，并配备2名以上专兼职检查员。具体包括：市场调查、业务指导、人员培训、客户回访、系统抽查、现场检查、逾期督导等。确保检查员系统抽查每月检查比例不能低于当月贷款发放量的20%，检查范围应覆盖所有管辖县（区）支行和发放贷款的信贷员。检查员每月都应对所管辖的县（区）支行至少完成一次现场检查工作，每个县（区）行的现场检查时间不能少于两天，每月现场检查时间原则不少于12天。检查员每月电话回访客户应覆盖所有发放贷款的结算区，回访总量至少占当月发放笔数的10%，现场回访的客户数不低于结余客户数的1%。每月至少监督两个一级支行完成业务学习，并对学习情况进行指导与点评。

（八）强化四项机制建设，持续做好信贷队伍建设。一是完善贷后支付管理机制。按照我行现行产品信贷管理办法和操作规程，银监会“三个办法，一个指引”的相关要求特别是贷后支行管理无法得到有效贯彻，风险无法得到有效控制。2011年我部将在多方咨询、学习的基础上，根据监管部门要求，通过完善流程、明确“取现支付的充分理由”和“有效凭证概念”，逐步完善贷后支付管理机制，提高风险控制能力。

根据目前的信贷队伍绩效考核办法，信贷队伍的职能局限于单一的信贷业务，对全行其他业务的拓展无明确约束，明年我部在制定信贷绩效考核办法时，将逐步引入负债业务以及中间业务考核指标，推动信贷员由单一贷款办理向全功能客户经理的转变。

三是完善信贷员准入退出机制，全面提升战斗力与凝聚力。认真落实信贷从业资格年审制度，第一季度开展信贷员晋级评价工作，稳步建立信贷员准入退出机制，有效调动信贷员的积极性和潜能，激发从业人员的能力提升。根据省行安排完成第一批信贷员资格年审考核工作，并根据有关制度要求

会同人力资源部门组织对信贷员进行评定级别，制定详细的晋级、降级标准，对于优秀信贷员逐级晋级，并在客户量、业务量超过一定水平后及时进行客户拆分，保证服务质量。通过新进一批、淘汰一批，对于不符合岗位要求的信贷员采用调整岗位或者辞退的方式，逐步净化、优化信贷队伍，提升信贷员素质与能力，提高信贷员单产。

四是完善信贷业务监督检查机制，不断提升业务管理水平。一方面通过持续、定期、非定期地开展小额贷款业务检查工作，有效结合现场检查与非现场检查、全面排查与业务抽查等方式，使业务检查工作常规化、制度化，保证各项业务管理制度的贯彻执行。我部将每季度组织一次会审，进一步强化针对所有业务的非现场检查，通过电话回访、系统抽查、档案调审、影像资料查阅等多种方式定期、不定期进行检查，逐步形成科学、立体、规范的非现场检查体系。

另一方面狠抓信贷人员职业道德教育，注重培养信贷员树立正确的世界观、人生观和价值观，增强员工自我保护意识和合规操作意识，使其严格执行制度，减少操作风险。下一步在严格遵守“八不准”要求的基础上，建立开展“五个一”活动。每季度组织一次信贷员专题会议、每半年组织一次谈心和警示教育、不定期组织问卷调查和亲属恳谈会，将信贷人员的作风建设的制度化、常规化，消除当前信贷队伍中存在的“懈怠、浮躁、畏难、冒进、自傲、蜕化”等“不良情绪”，着重培养信贷员树立正确的世界观、人生观和价值观，从源头上防止道德风险的发生。

（九）“预防为主、标本兼治”，切实做好逾期管理工作。

1、做好“三查”工作，有效预防逾期贷款发生。

2、做到“六个严禁、四个严防”，贯彻逾期分级，稳步提高信贷业务资产质量。

3、开展责任追究工作，提升各级对信贷管理工作的重视程度。

下一步我部将积极贯彻和落实贷款责任追究办法，配合审计部门和风险合规部门开展责任认定和不良资产移交，落实贷款责任，严格按照尽职免责，失职问责的原则开展工作，提升各级对信贷管理工作的重视程度。

4、做好逾期分析，努力盘活消化存量逾期贷款。做好逾期贷款的归因分析，不断吸取经验教训，加强逾期催收的组织与领导。对已形成的各项逾期贷款督促各级采取“区别对待，一户一策，盘活存量，科学催收”的原则，协调好信贷、风险合规、审计等相关部门在逾期管理方面的职责，注重催收效果，合理、有序清收逾期贷款。对采取一切必要手段仍无法收回的贷款，协助风险合规部门及时采用科学合理的资产保全措施。

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇三

截止9月末，我行各项贷款余额为 万元，较年初投放x万元，累计投放各项贷款 万元，累计收回 万元。其中：正常类贷款 1万元，关注类贷款 万元，次级类贷款 万元，可疑类贷款 万元，损失类贷款0万元，不良贷款占比 %。

（一）制定目标，细化工作任务。结合全辖工作实际，我部于7月10日出台了《三季度工作安排意见》，并分别与支行签订了《有限公司目标责任书》，明确了全年各项目标任务，督促各支行按期完成目标任务。

（二）信贷管理部8月22日组织辖内办贷网点对基层网点贷审组运行情况进行了排查，此次共抽查了13个网点的 笔贷款，合计金额 万元。通过排查，无调查岗和审议岗混岗现象，对关系人发放贷款时执行回避制度。各支行都能严格按照《山贷款审议委员会议事规则》和《信贷业务审贷分离实施办法》办理信贷业务。

（三）严格执行在线实时监测制度。为进一步加强贷款风险监测力度，及时发现风险，及时处置。一是实行在线实时监测制度，利用信贷管理系统提高甄别，处置风险的能力，配备了专职监测人员，对全辖所有信贷业务进行实时监测，实现信贷业务管理科学化、精细化，防范了贷款风险。二是实行月提示月盘点制度，为了做好到逾期贷款的及时转化及清收，每月底及时向支行下发到期贷款明细，及未清收贷款的预警书，起到督促作用。至目前已下发提示 份，预警书 份。

（四）建立信贷业务违规问题台账，督促做好信贷方面的纠改工作。在此方面，主要是督促各支行对检查出的问题进行纠改，其次是建立相关贷款台账，进行逐笔销号，进一步完善存在的问题，提高问题整改率。

（五）根据《 实体经济发展强化“三农”和小微企业

金融服务的指导意见》和《”实施方案》精神，制定了 20xx 年 目标规划：当年重点扶持“三大版块”，即：“ 年净增5 亿元。

截止9月末，我行已扶持“产业集群版块” 户，累计发放贷款 万元；“核心小微企业（商户）” 户，累计发放贷款 万元；“新型农业产业 户，累计发放贷款 万元。

（六）下乡督促不良贷款听证问责工作进度，根据不良贷款听证问责验收方案中“机制建立及运行情况”，对照信贷管理部应完善制度内容，全力配合做好此项工作。

（一）客户经理从业素质不高，不能充分认识贷款风险。从贷款调查到发放的各个环节，客户经理对可能存在的隐患不重视，抱着得过且过的心态办理贷款手续，不能将风险隐患消灭在萌芽状态。

（二）信贷管理制度执行力及业务操作不规范，信贷业务检

查后，重复类似问题依然存在。

（三）信贷产品过于单调，不能满足辖内贷款客户需求。

（一）在人员素质方面。一是加强业务培训，培训对象主要是客户经理、审查、审批及涉及贷款业务的相关人员；二是培训方式为“集中培训”、“专题培训”及“以查代训”，根据各支行业务操作情况、存在的问题较多等特殊性的情况，可采取上门或对距离比较近的行统一集中进行专项培训；三是每期培训进行考试，提升客户经理对管理制度、操作流程的执行力和风险控制能力。

（二）在完善管理制度方面。一是继续制订和修订相关管理制度，并按照不同的贷款品种，完善贷款业务操作流程，信贷管理制度趋于更加规范化；二是改进操作流程，对贷款操作流程进行规范，倡导贷款支付管理理念，推行贷款用途管理和实行面谈制，堵塞一些管理环节的漏洞，减少贷款挪用的风险，提高我行信用风险管理水平。

（三）创新信贷产品、精准服务。研发制定符合各支行实际的贷款业务品种。重点要制定和推广土地流转贷款、大型农用生产设备抵押贷款和动产抵，着力解决“三农”和小微企业融资担保难的问题。同时，根据产业链设计融资方案与担保结构来控制 and 防范风险，将产权归属清晰的应收账款、存货作为贷款抵物，解决借款人的临时性资金使用和周转。

（四）在绩效考核方面。按照客户经理实施办法对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理分管贷款的管理和规范操作的能力。一是加大信贷考核力度，有效降低资产风险；二是根据监管部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；三是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到部门、支行及岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为，推动信贷业务健康持

续发展。

场调查及信息咨询等方式；三是对支行日常业务操作中的风险点进行关注和风险提示，及早规避贷款风险采取有效的防范措施；四是加强贷款风险监管力度，健全贷款发放与支付管理，减少贷款发放信用风险和挪用风险，有效促进信贷管理稳健经营。

（六）在内部管理方面

根据本部的业务管理权限，重新制定岗位职责，建立有效的问责机制，对信贷管理部门的岗位重新进行分配，合理的调整各岗位的工作职责，做到岗位分工明确，责任落实到人，通过加大信贷管理力度，提高员工的贷款管理、业务操作水平，增强风险防范意识和风险控制操作能力。

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇四

20xx年6月份，刚调入并担任基层信贷员时，尽管我对新的信贷流程可以说一窍不通，但我信心十足，觉得自己能够通过学习适应新的工作岗位、当时我调任的信用社刚拥有了发放贷款的业务权限，可谓既无技术又无设备，信贷员也只有我一个人、一切从零开始、仅凭一套复印来的信贷文本资料，作为依据，我发放了第一笔贷款、“我真的这么快就贷到款了吗？”记得当时那位客户手捧存折自言自语、因为在过去做生意，一直都是靠民间借贷资金，虽然手续简便，但利息负担很重、看到客户感激的样子，我也很有成就感、我觉得自己作为一名最基层的信贷工作人员，在领会上级银监管理部门有关支农精神的基础上，理解并同情个体工商户筹资难，且深受民间借贷高利息困扰的实情，在贷款的受理、调查、发放中站在客户的立场提供金融服务，使客户实实在在体验到了国家信贷政策的优惠，不仅利息优惠，而且高效快捷、为客户摆脱民间借贷，也为金融行业开拓小微企业客户市场做了自己应做的工作。

在贷前调查中通过对借款人提供的资产负债情况的核实，能够较快了解到客户真正的实力，依此作为发放贷款的重要参考、核实的对象通常为借款人配偶、邻里或有生意往来的人等、而调查的过程要在有意识营造的，比较轻松的氛围中进行，尽量掩盖掉严肃的一面，把自己真正想核实的东西藏在嘘寒问暖的话语中，做到不露神色、轻描淡写、似有若无、发现反常现象，说明一定存在问题、这时必须作出暂停办理深入调查的决定、曾经有一个因赌博而负债累累的人，办了假的营业执照然后把我们领到别人的养猪场进行调查的人，当时我注意到养猪场的饲养员看到这位“主人”时，那懒洋洋的目光没有一丝像是员工对老板的神情、后通过深入调查弄清了真相，避免了风险。而另一位自称经营烟酒零售生意的借款人，连续两次没有按约定接受实地调查，后证明该人有大量的高丽贷债务，因此大白天都东躲西藏不敢露面、还有一位借款人来贷款时，对一些问题闪烁其词，欲言又止，这时我们采取缓办措施，观察此客户，结果还没等实地调查，他就因被高丽贷逼债而逃之夭夭了、总之，信贷员要有高度的警惕心，责任感，换位思考问题，经常总结反省，不断提高自身综合素质，才能更好地防范风险。

我办理的贷款均实行按月结息的还款方式、这种还款方式的优点在于分散了借款人还款压力，培养了借款人还款习惯、每月的结息日我都会全天守候在营业室大厅，迎接每一名还款人，引导他们在最短时间办理好结息手续、每月至少一次的见面，为进一步增加相互了解，增进彼此感情创造了条件，还可以通过沟通及时了解借款人经营情况。对保障贷款的安全起到了积极的作用、每月21号是贷款的结息日，给一百余户借款人发送短信提醒结息，选择什么时间发短信，也经历了多次调整，最初是20号上午，是自己迫不及待的思想体现，后有部分客户反映容易忘记，因而调整为20号晚上，结果又有客户反映那个时间回家了，工作一天很累，手机放一边不及时收看短信，效果仍然不够理想、我想若多次频繁发信息，客户容易产生不被信任的感觉，所以更不宜采用，想来想去很困惑，如何达到最好效果呢？正好有一次我所使用的手机

群发功能出了故障，因担心误了结息的事，所以21号早上，我5点半开始逐条逐条给客户发短信，结果当天上午结息的借款人来的很早，一见面就笑着说：卫峰，你五点半就起床呀、事后分析也许人们经过一整夜的休息，精力充沛，一早收到短信时就会把结息的事当成当天的第一件事情办理，正所谓一日之计在于晨、对自己、对客户都有异曲同工之妙。

绝大多数客户都能很好地履行按月结息到期归还贷款的承诺，对待出现为数不多的失约客户，往往不宜操之过急、对这部分客户采取发手机短信催收形式相对含蓄，且为双方留下了回旋余地、假如采取电话催收，客户有可能躲避、短信通知后若仍不奏效就要尽快专程上门服务、上门服务必须有足够的自信和从容的心态，此时即便心里不爽，也须落落大方、面带笑意、要有“路遥知马力，日久见人心”的交往准则，而不必计较一时一事的得失、通过上门服务能够解决还本收息的客户，仍然不失为好客户、这可能是客户对信用的认识与我们有差距、总之与客户的沟通需要有循序渐进的思想准备，因为最初的了解常常带有面具，完全可以理解、要尽量克服急于求成的表白与责备求全的要求、“人上一百，形形色色”，一定要因人而异地对待自己的客户，从始至终要尊重所有客户，坚持有理、有利、有节的办事原则，任何时候信贷员都不要产生丝毫放弃的念头。不放弃客户也就是不放弃我们的信贷资产。好客户有时也是靠我们信贷员培养出来的、去年一个开饭店的客户因煤气泄漏烧伤了厨师，花去近20万元的医疗费，截至目前我为他垫付款4500元，他还欠息两个月，但依据我对客户不放弃、不怀疑的态度，我始终坚持客气地给他早已关机的两个手机发送结息信息，本月的.21号，我终于收到了他的回信：三两天回去一起归还所欠的钱，对不起了、我常常想，如果自己主动付出较小的代价能使所在的集体有更大利益我就毫不犹豫地干、对不能及时归还利息的客户，先自己垫付利息，再持收息凭证自费上门收取、付出的是自己较小的代价，收获的是很有价值很有意义的工作成绩、就是靠这样的努力，在20xx年底我所维护的100余名借款客户1000余万元贷款，实现了全部贷款无不良，

全部利息应收尽收。

真心的服务能够赢得潜在的客户、贷不到款往往不是银行没有政策，也不是市场没有需求，而是信息没有对接、把取得贷款的条件详尽地告诉每一个咨询贷款的客户，就等于是敞开了欢迎客户的大门、把取得贷款需要准备的资料用笔写在纸上交给客户，同时进行必要的解释和说明，不让客户跑冤枉路、多与客户交流沟通，通过与客户的交流与沟通，一方面能了解到更多的市场信息，另一方面也把国家有关信贷政策宣传给了客户、使这些客户成为我们的义务宣传员，把我们的政策带到市场、客户埋怨手续繁琐时，一定要认真解释这些手续的必要性，以取得客户理解、这样既避免了客户产生被有意刁难的心理、同时也传达了我們真心营销的理念、在实际工作中，为切实维护贷款资金的安全，我始终坚持借款人。财产共有人及担保人和财产共有人的面签字原则、对借款人配偶不能与借款人同来签字时，亲自上门要求当面签字、在一次办理担保贷款时，担保单位另一出资人生病且远在一百余里的外乡住院，借款人希望通融一下，代为签字、当时客户其他资料已经准备齐全，可谓万事俱备，借款人信用也很好，且急于用款、但考虑到借款合同的有效性及其借款手续的严肃性，决定连夜陪借款人到医院面见担保人签字，最终利用下班时间，经过三个多小时时间往返得到了担保人的签字，在第二天上午九点前把完整的资料提交到了信贷部门，使借款人在预定的时间内取得了贷款。

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇五

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况、经营信息，调查掌握顾客的贷款用途、还款意愿，分析顾客的还款潜力。根据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；分析目标顾客群；对筛选出的目标顾客及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相

关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，顾客群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

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。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。

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提。人品正，顾客才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到顾客的请客送礼，但我们都一一回绝，做好顾客的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，顾客群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，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，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

银行业信贷工作总结 信贷工作总结篇六

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，熟知贷款操作规程，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。

通过半年的实践，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1xx%□各位信贷人员年收入比普通员工高出5xx0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。

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。