

2023年信贷客户经理年终工作总结(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

信贷客户经理年终工作总结篇一

回顾和总结20xx年的工作，主要有以下几个方面：

一年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。

全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入x万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户。

20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。

为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办

法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。

二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；

三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。

基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

信贷客户经理年终工作总结篇二

健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。现将信贷人员年终总结如下：

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习“七一”重要讲话精神和六中全会精神，以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为“三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务学习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

三、工作方面：

1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好“清非”化险和收息工作。年初做好“清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了“百日清非”大行动，不良贷款得到

了有效控制，效益得到了明显提高。

四、效益业绩方面：

年底存款余额7430万元，净增额324万元，完成计划的85.3%，各项贷款余额5696万元，增加129万元，存贷76.66%，控制在合理比例之内；不良贷款余额2735万元，下降16万元，占比48%，下降1.4个百分点；利润帐面数为25.2万元，（实际数为34.7万元）完成计划的347%。

五、不足方面：

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，“两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面273万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、改进措施：

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大“清非”力度，尤其是清收“两呆”贷款，努力扎实支持“三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

信贷客户经理年终工作总结篇三

20xx年，在总行党委的正确领导和科学决策下，xx农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及xx市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

(一)各项贷款增量情况。各项贷款年末余额310,716万元,较年初增加64,100万元,增速25.99%,分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%,完成全年净增计划的100%。其中:

3、其它贷款年末余额60,646万元,占各项贷款总量的19.52%,较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。各项贷款累放额635,299万元,较上年增加287,696万元。其中:

1、农业贷款累放额158,085万元,较上年增加9,950万元;

2、农村工商业贷款累放额152,062万元,较上年增加17,092万元;

3、其它贷款累放额325,152万元,较上年增加260,654万元。

(三)各项贷款累收情况。各项贷款累收额568,834万元,较上年增加272,835万元。其中:

1、农业贷款累收额150,308万元,较上年增加8,841万元;

2、农村工商业贷款累收额127,629万元,较上年增加37,532万元;

3、其它贷款累收额290,897万元,较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元,累计收回568,834万元,因天灾等不可预见原因,尚有1,377万元到期贷款未能及时收回,到期贷款回收率99.75%,较上年回收率上升2.45个百分点。

(五)小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元,增速46.37%,同比多增15,554万元,实现了“两个不低于”的

目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六) 贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七) 正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

(一) 完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以“三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、

资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为规范。

(二) 从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，

凡新形成逾期贷款在一个月內未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费，1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

(三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险控制体系。二是结合县域经济资源特色，细分目标市场和目的。

信贷客户经理年终工作总结篇四

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业

务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、下年计划

我会在20__年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。

在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

信贷客户经理年终工作总结篇五

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的__年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的一名信贷员，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

信贷客户经理年终工作总结篇六

踏入信贷工作岗位已将近半年了，透过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、用心转变观念，敢于应对新岗位的挑战。

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，到客户家中，实地了解客户的基本状况、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；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；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，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

二、加强学习，努力提高个人素质。

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。

三、克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

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客户群体，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、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

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提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户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，客户群体才能逐渐增多。

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！

信贷客户经理年终工作总结篇七

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)存款稳步增长，截止20190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20190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。

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。