

信贷工作总结及计划(模板9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

信贷工作总结及计划篇一

20xx年，信贷管理部认真贯彻落实支行20xx年工作会议精神，紧紧围绕支行各项部署和要求，以机构改革为动力，进一步完善激励机制，明确部门职责，提高执行力，加强风险管理，现将上半年工作情况汇报如下：

一、上半年工作整体情况

（一）信贷管理方面

1、信贷运行基本情况□20xx年6月末数据显示，我行本外币贷款余额万元，较年初增加万元；银行承兑汇票客户1户，承兑余额万元；优良客户贷款投放率达100%。

2、按照省分行《关于做好重点行业贷款客户信用风险监测与报告的通知》文件要求，对我行所属的2家总、分行重点监测法人客户，我部督促公司业务部客户经理对企业每季度产业政策、市场变化和生产经营情况进行调查了解，搜集了企业最新财务报表，分析上报重点行业贷款客户信用风险情况报告和监测表。

3、信贷经营管理、转授权管理制度执行情况良好。我部严格执行转授权管理相关规定，无超权限审查、审议贷款，贷款审查和贷审会运作均符合有关制度要求。在今年内外部检查中，新发放贷款未发现相关问题。

4、审贷部门分离制度和贷审会制度执行情况良好。上半年信贷部对新发放贷款流程进行了规范，设立了贷款审查岗位，严把审查关，确保信贷资料完整性和表面规范性。及时组织召开贷审会，共召开贷审会3次，审议项目3笔，共涉及人民币金额万元，万美元。其中：审议存量续授信业务笔，金额万元；人民币国内履约保函笔，金额万元；涉外履约保函笔，金额万美元。均按规定范围审议信贷事项，并做好会议记录、整理会议纪要等日常工作，贷审会资料齐全、完整，审议事项规范、高效。

5、严格审查信贷业务及借款合同的法律效力。对贷款对象、贷款用途、贷款利率、贷款方式、借款合同进行法律审查，对保证担保贷款的担保人是否具备担保资格和担保能力、抵（质）押贷款的抵（质）押率是否符合规定比例，抵（质）押物是否办理合法有效的登记手续等进行重点审查，并纳入贷后管理检查。

6、认真做好风险预警工作。按照支行《每日预警实施细则》，切实做到数据的每日核对，时时预警，对每个季度的到期贷款，向前台部门发出到期贷款通知书，督促客户经理按期收回到期贷款。上半年发放提示函8份、信贷业务工作提示函2份。

7、加大贷后管理力度。按要求召开支行贷后管理业务分析会议，逐户制定了贷后管理方案。

年退出的客户名单。

9、根据省分行的要求，按时完成、上报梳理、提升阶段的各项工作和支行各业务条线基础管理的工作动态和自身履职情况。

（二）健全贷后管理例会制度，不断提高信贷基础管理

为进一步强化贷后管理工作，自20xx年总行下发《银行贷后管理办法》及20xx年系统正式上线以来，我行领导高度重视，组织前台客户经理认真学习了《贷后管理办法》的各项规定，深刻理解、领会吃透贷后管理例会制度等新内容、新要求，真正落实到了信贷经营管理的日常工作中，严格落实办法的各项规定，强化客户经理责任意识，认真规范了我行贷后管理操作流程，不断提高信贷基础质量。上半年应·召开2次贷后管理例会，严格按照要求已组织召开贷后管理例会2次，共审议对公法人客户，审议贷款余额亿元；审议个人个人助业贷款客户，审议贷款余额亿元。审议个人住房按揭贷款客户，审议贷款余额亿元。通过例会集中审议：一是检查监督信贷前后台认真履行贷后管理工作职责，认真落实贷后管理各项规定，逐步完善客户分层管理模式的要求，切实提高对重点客户的管理水平；二是落实客户经理对客户贷后管理的责任，不论客户信用额度大小、管理难度大小，加强客户监管、风险分类、担保人及抵押物的监管；三是进一步掌握客户在一定时期的经营状况、财务分析、发展前景，我行信贷业务的风险变化情况、现场检查和在线监控所发现风险的监控情况，对风险客户的风险预警情况，提高客户经理对风险预警信息的反应速度；四是突出贷后管理的重点，增强管理的针对性，以保证风险控制的有效性，资产质量得到提高。

（三）全面做好风险管理，加强信贷在线监测力度

1、加强信贷在线监测力度。由客户经理、系统管理员及风险管理人员“双线”在线实施监控，密切关注客户信贷重大事项，定期分析客户的贷后风险状况，撰写贷后管理报告，做好分类工作，积极发挥贷后管理子系统作为贷后管理操作主要工具的功能，有效防范信贷风险。

2. 根据省分行安排，我部对总行集中审计发现的问题按照进度要求，全面推进整改工作，至6月末，整改率100%，确保整改工作的按期完成。

3、认真履行风险管理委员会办公室职责，明确了风险经理岗位职责，切实发挥风险、内控岗位履职作用，收集各条线风险信息，分析研究，及时召开了风险管理例会，上报我行20xx年一季度全面风险分析报告。

4、及时准确的完成我行法人客户20xx年一季度风险分类工作，确保分类结果准确并客观反映客户风险状况。

（四）认真落实党风廉政建设责任制。

按照支行要求，我部党员组织学习了规定篇目，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识，进一步加强了作风建设。

二、存在问题

上半年虽然做了一些工作，但也存在一些不容忽视的问题，具体存在以下几方面问题：

（一）贷后管理方案质量不高。

（三）账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进

度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护不及时4户，不完整1户；现场检查频次应检查5次，实际检查3次。

（四）贷后管理例会上对客户的审议情况未在系统中进行维护

（五）财务报表应录入5户，实际均未录入

以上问题的存在，主要原因：一是与上级业务部门衔接不够

好，导致部分工作存在较大差距，对贷后管理工作的重要性认识不足；二是作为职能部门，前台贷后管理工作督促落实不够到位；三是对各项规章制度理解水平尚欠，尤其是对新业务的理解不深，导致操作过程中出现的薄弱环节。

信贷工作总结及计划篇二

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满9个月，在这段时间里有喜也有忧，有成绩也有失误，在我们这个年轻、团结的大集体里，我学到了很多，感受也很多，我想只有在我们这个特殊的微贷岗位上更能让我体会到什么是成长。20xx年就要过去了，现在就我这几个月的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对微贷的一无所知到现在能独立地完成一笔调查，一步一步的学习、一点一滴的积累，截止今天，我发放的贷款总额是299万元，笔数17笔，营销客户74名，无逾期客户，虽然这个成绩离行领导对我的考核和我对自身的要求还有很大的差距，但我也很欣慰我能从零开始，从最基础开始，这对我明年的工作将是一个更大的激励。

我很荣幸我能成为我行第一批微贷客户经理，当然作为第一批肯定也要付出更多的艰辛和努力，3月开始的贵阳培训就让我体会到微贷工作的特殊性，它并不是我所传统的以为银行工作都在办公室办公，相反，微贷客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中。微贷不仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的判断，系统的把各个数字和信息用一张调查表来还原客户基本情况，在培训老师的帮助下，我现在基本掌握了微贷技术，能独立完成20万元以内的调查，但是要想掌握这门技术，成为一个成熟的客户经理，更是需要三、五年时间的磨练才能在这个工作中收放自如。我们在贵阳通过三个星期的培训后，4月中旬我们回到广元，开始展开对广元市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对广元市区大街小巷的个体工商户、小企业的融资需求、

行业基本情况等做一个大致的了解，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，5月微贷宣传单页印制出来后，我们再一次走向市场，不错过每一个小店、小摊让我们银行的微贷产品在最快的时间里出现在广元的市场，效果也比较显著，不断的有客户到我行咨询和办理贷款申请。6月我们开始正式开展工作，也是我们开始把理论运用到实践的时候，一开始面对客户，调查起来没有章序、没有考虑到细节间的关联性，对各个行业的特点了解都很表面，对客户提供的信息判断也很薄弱，和客户沟通也很欠缺，在我们培训老师的耐心指导和帮助下，这些情况现在都有所改善，调查慢慢开始有适合自己的思绪和方法，信息间的交叉检验，对信息的甄别，对贷款风险的把控都有所提高。但是，还有很多知识需要我学习，很多问题需要我解决。

市商贸协会成员名单，和一些已贷客户的下游名单，但这些远远不够，我们还要深度挖掘客户的资源，按行业和市场不同，具体的做一个营销计划。三是提高自己的工作主动性，脚踏实地，多干少说，在实践中完善和提高自己，改进自己的工作方法，让工作效率大大提高。

xx年将又是一个全新的开始，我对自己的贷款总额的目标定为700万元，在20xx年翻一番的基础上再增加100万元，我没有把目标定太高，因为我知道不管我给自己定的目标是多少，我都会一样付出努力，我希望能完成自己的目标更能超越自己的目标，在明年能取得一个理想的成绩。

信贷工作总结及计划篇三

尊敬的各位领导、同事，大家下午好！

紧张忙碌的20xx年已经过去，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。

信贷工作总结及计划篇四

不知不觉中在xxx公司工作已近半年，我知道这半年我没有虚度光阴，我过的很充实。我喜欢充实的感觉。在这里，懵懂的我也渐渐成长了，业务慢慢熟悉起来，待人处事也成熟了很多。

我被安排在资金部信贷员岗位上，虽然学校里面学过不少关于筹资、财务管理的理论知识，但是对实务操作一点概念也没有的，心中不免忐忑不安。工作没有想象的难，也没有想

象的容易。虽然刚开始领导只安排些非常简单的工作，如跑单，就是将电汇、支票进行核对、整理、签章，交割到银行，然后对回单进行整理、分派。但是，要在限定的时间内，不出差错、完全顺利的完成这一日常跑单工作对新手来说也并不是件容易的事。尤其是师兄余伟把工作真正交接给我之后，看着都会的事情真正自己做起来才知道自己并不全会。因此，可以想见当时我忙乱的样子，常常是一副手忙脚乱的样子，在办公室间奔忙，或是骑着自行车一趟趟赶赴银行，或是忙到天黑还没能回来。

我也犯过很多错误，当时让我很是懊恼，但是也正是这些错误教会我怎样才能把这项工作做好。现在总结起来，我觉得做好这项工作至少要做到五点：

一要有责任心，二要细心，三要懂得统筹时间，四要懂得轻重缓急，五要灵活变通。

我也认识到，信贷员作为一个业务层面的操作员，一方面是直接为业务部门提供财务金融服务，要尽量熟悉各种贸易金融工具和各业务部门经营特点，另外一方面信贷员是公司和银行沟通的窗口，要和银行人员要有良好的沟通和交流，树立大公司形象。当然，当各种银行结算慢慢熟识，跑单熟练以后，xxx就让我学习做内勤工作，渐渐接手各项银行业务。我们公司在各个银行有着各种各样的金融业务，如最高额度授信、银承、国内证、四方协议、押汇、短融券等等，真让我大开眼界。虽然我现在主要还只是做些资料准备、联络递送等简单操作层面的事情，但是我也是有心思要增加对各种业务的认识理解，提高自己分析解决问题的能力。

另外，我也跑遍了几乎杭城所有公司有业务往来的银行，认识了不少柜面和信贷部门人员，增长诸多见识。前不久，我和余伟也做了初步分工，由我协助处理朱红负责的银行，这是对我的挑战也是很好的锻炼机会。

这半年来和同事、领导处的都还融洽，各方面工作开展的也很顺利，师兄余伟更给我诸多毫无保留的帮助。公司为我们安排了宿舍，给我们新员工生活诸多的关怀，我也是很满意的。

我喜欢现在的生活状态和工作节奏，更重要的是在这里我看到了人生前途和期待。我知道自身存在诸多不足、不成熟的地方，任重而道远。希望我能很快的成长起来，扛起公司的大梁，在为公司创造价值的同时实现自我价值。

信贷工作总结及计划篇五

半年来，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。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找

准方向，尽快进入工作状态；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，争取经营效益的最大化，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。

成绩和收获

- 1、按计划完成本年度信贷发放业务指标
- 2、加强风险控制，规范信贷业务操作
- 3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。
- 4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。
- 5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能

不足和改进措施

- 1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。
- 2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务
- 3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。
- 4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

20xx年工作计划重点

- 1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构
- 3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。
- 4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率
- 5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

信贷工作总结及计划篇六

20xx年，把落实妇女小额担保贷款政策、促进妇女创业致富，作为新形势下服务妇女创业创新的一项“民心工程”来抓。不断健全完善了工作运行机制，简化、规范了运作程序，推动了妇女小额担保贷款业务的有序开展。

一是由牵头，组织参加市妇联系统组织的.妇女小额担保贷款

工作动员会议，邀请信用联社业务人员专门对妇女小额担保贷款业务知识、工作流程、操作办法进行了相关培训。二是充分发挥街道、村（社区）妇联干部的人力资源优势，通过召开各种会议、广泛深入地宣传妇女小额担保贷款政策，让广大妇女干部及时、准确掌握政策和操作流程。

采取会议、印制材料、公众号宣传等多种方式宣传妇女创业小额担保财政贴息贷款的意义、贷款的对象条件、申报程序、贷款额度、操作流程等，让更多的妇女了解妇女小额贷款政策和创业就业方面相关知识。

针对在妇女小额担保贷款工作中出现的贷款办理程序多、反担保门槛高、财政担保资金筹措难等具体问题，及时组织相关部门进行协调进一步细化了工作措施。一方面，对贷款操作程序进行了简化，先由农信社和街道（镇）对符合贷款条件的对象进行实地考察初审后，由乡镇将材料报送县妇联审查。另一方面，推行“一站式”服务、即由干部全程跟踪服务，并对贷款妇女进行技术、技能培训，为妇女创业提供指导和帮助。

信贷工作总结及计划篇七

伴随着xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对工作的不熟悉，到平稳地度过实习期，最终开始了在银行做正式信贷员的工作。

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。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。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等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是

格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。

我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对

到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。

催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户xx的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。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，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷工作总结及计划篇八

1、把学习当作的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。在工作实践中深知：从事职业，都需要学习思想、文化、诸鲜活的“源头之水”。，本人平时注重理论与学习。工作之余，我学习党的方针政策，是“科学发展观”“社会”荣辱观等理论，领会、清醒头脑，与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和的学习方能解决工作中的问题。为此，我一如既往地订阅刊物，博览群书。在对政策、理论认识的，强化的操作和管理能力，工作与学习的关系，为本行业的形象，本行业的运营，社会经济健康

发展尽了自身绵薄之力。

2、“发展是要务”的理念。坚定信念，信心，工作既当前，又着眼长远，把服从服务于改革、发展、稳定的行动的点和落脚点。在工作中，品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业不正之风。我□xx年所的好成绩，与平时注重的职业道德、职业形象，自身理论和素质是成正比的。

（一）、己任，三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的思想，为信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，上门服务，生产生活资金需求情况，发放贷款，想之所想、急之所急□xx年，我包xx三个村，工作量大，是xx村，地处偏僻，交通不便，生产条件差，生活，每次赶街需步行四个多小时，缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往顺意办理贷款手续，的生产生活。情况，我经常登门入户，，确实有这的农户，就与贷发互信关系，到时准时将小额贷款归还，为以后的贷款信誉基础。彼此之间互相信赖□xx年我发放三个村290户，累计近200万的贷款，“不良”。地了所包村的农业生产增收，为农村经济向发展了力量。

2、本地，挖掘资源。在指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户###在年初（3月份）时要农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我与他了情况，得知他确有，便答应给他贷款5000元□xx年末，他纯收入15000元.....xx年1月，他如期归还贷款本息。所包村屯的农户，我，体察民情，以解决农业生产燃眉之急的目的的□xx

年，我累计发用于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比xx年稍有之外，其余都多于往年。农户的实惠我本地、注重挖掘本地资源，调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰！

3、“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从，调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，发放，贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想##公路沿线的交通便利条件，经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金，需要外援资金。我经调查，深知情况属实，并征得本社同意、审批，决定该户一万元的贷款支持。该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户家庭水柜、沼气池建设的农户。解决160多个资金农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，对贷款户的跟踪调查，让的经济效益。

xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，欠款（在我包村之前欠的）农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的写照。本人村屯对各农户调查摸底、还贷资金信息、宣传贷款的方针政策，按队按户发出催款通知书，农户限期还款计划。上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员，了农户还贷的紧迫感和责任心，许多农户一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回到、逾期贷款140多万元，收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水白流，再苦也值得。

1、严肃劳动纪律，遵守规章制度，请、销假制度；

- 2、每月参加社内两次开会学习制度，遵纪守法，进取；
- 3、和大额贷款档案及资料管理，贷款质量；
- 4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！

信贷工作总结及计划篇九

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。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路银行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。我们调查得知：。

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。