

2023年工作总结银行信贷 银行信贷员工 工作总结(通用15篇)

政务工作的核心是公正、透明和服务。律师工作总结范文是律师们相互学习和交流的重要资源，下面是一些值得参考的范例。

工作总结银行信贷篇一

二月份我从__银行调入__银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在__银行从事信贷工作，在信贷方面积累了丰富的经验，但__银行跟__银行所面对的客户群体是不同的，__银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与__银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积极参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。并自

我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

信贷员工作总结范文(五)

转眼间从毕业进入__工商银行将近二年了。近两年的时间说长不长，说短也不短。时间让我对商业银行有了更加深入的了解，这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的客户岗位工作。

__年，我作为一名商行员工，亲身感受了商行的巨大变化，标杆服务、微贷品牌、县域市场全覆盖等等，这些对于我来说，都是值得回味的。一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。4月份，我参加了市行组织的为期一周的标杆网点督导班的培训，学成归来后，和同事们一起分享学习了学习成果。特别是6月份来到了客户部做客户经理后，自己养成了多问、多学、多练的习惯。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有

不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。

想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的客户经理，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

三、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

工作总结银行信贷篇二

时光荏苒，转眼间，我进入中国农业银行工作已经一年了。

从学校到社会，从盛夏到寒冬，在这短短的一年时间里，我学到了很多，感悟到了很多。下面我就将自己入行以来见习期的工作总结一下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，

我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

工作总结银行信贷篇三

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。透过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

201x年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许能够升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

工作总结银行信贷篇四

3工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

工作总结银行信贷篇五

伴随着x年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，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。现将这一年的经历与体会总结如下：

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，开始我还有些不自信。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，这些对于只参加过几天培训

对我来说，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？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。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，于是我积极利用业余时间加强金融理

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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x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，离不开行领导的大力支持。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。（励志天下）

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。

银行信贷员工工作总结（二）

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做？如何去做？我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情

一、牢记十大戒律 增强遵纪守法意识

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高

压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会

的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持；不是自己的服务对象，婉言谢绝；是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

工作总结银行信贷篇六

应对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从__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。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样办？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，你们必须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。

透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。

透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，我怀着复杂的情绪，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了_村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场十分了解。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，务必改，从头练！从此，每一天空上班后就和同事们一齐上街作宣传，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。此刻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状况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。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，更感激一向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银行信贷员。

工作总结银行信贷篇七

20xx年以来，在联社相关部门的正确组织和指导下，我县联社信贷业务部门案防工作有条不紊的进行着，现将近半年的相关经验总结如下：

利用工作之余，加强相关案防知识的理论学习和防范措施，从思想上真正认识到案防

的重要性，我坚持理论联系实际，认真学习了定襄信用联社制定出台的《农村信用社贷款管理基本制度》、《农村信用社贷款业务操作规程》等内部规章制度和《担保法》、《合同法》、《公司法》及《贷款通则》等法律法规，在思想上

和理论水平上对案防有了一个全面、深刻的认识和理解。

近年来，随着上级管理部门业务工作重心的转移，信贷业务已成为各项工作的重中之重。

因此，信贷岗位是一个重要并充满艰辛的岗位，也是一个挑战自我能力和实现理想的岗位。所以我在信贷部门相关工作以来，始终牢固树立求真务实和勤奋工作的态度，克服一切困难，努力开展好各项信贷管理工作。一是针对信贷业务工作中容易出现的漏洞和隐患，我与业务部门领导及同事共同制定出台了小额信用贷款管理办法、贷后检查相关管理办法、先后对新增形成不良贷款以及到逾期贷款未能正常转化下达了督查书和催收通知书，使各项规章制度真正落到实处；充分提高了业务人员对规范化操作工作的认识。按章办事、严于律己、爱员工进行案件防控知识的学习与培训，并及时用oa办公自动化系统向各支行转发案件防控工作动态及传达上级文件精神，要求各支行认真组织员工学习传达，并做好学习记录。根据下发文件管理部门对传达文件的学习情况进行检查，了解员工学习文件贯彻落实情况，进行督促指导，提高员工案件防控意识。

认真传达学习了多期《xx银行案例分析》及其他外部案例，提示各部门、各支行吸取教训，高度重视内控与案防工作，结合外部案例及我行实际，认真梳理排查本行业务管理中的薄弱环节，堵塞漏洞，提高对业务风险管理的重视程度，扎实防范了类似案件风险的发生。

（四）加强员工行为管理，推进我行操作风险管控。认真贯彻落实《xx银行员工劳动纪律管理暂行办法》《xx银行员工学习管理办法》《xx银行员工八小时以外查访制度》，开展了多次对员工不良行为的专项排查，加强员工行为管控，防范业务操作风险。先后开展了重要岗位员工不良行为排查，员工涉及民间融资专项行为排查，员工参与非法集资行为排查，排除隐患；共排查员工xx人，排查率100%，共收回员工承诺

书xx份，员工家访表xx份。制定制定业务操作与合规建设的学习培训计划，每周三为内审、财务会计例会，周四为信贷业务例会。深入开展学习“合规建设与五个基本规范”要求各部门负责人带头学，结合本职工作深入学，做到人人知晓，入脑入心，进一步增强员工合规经营、按章办事的自觉性。

一是紧密结合支行实际，注重工作措施的针对性，重视工作方法的有效性，强调工作纪律的严肃性。在工作上严格执行考勤制度，实行晨会和上下班指纹签到、签退制度。员工每天早七点半前签到上班，晚五点半签到下班，任何人不得迟到早退，对迟到早退员工实行处罚。并在排查过程中注重“三个延伸”，即：在时间上向八小时外延伸，在思想上向可能产生道德风险的行为表现方面延伸，在业务上向操作细节上延伸，做到排查工作深入、彻底。

二是首先采取个人谈话、内部询问、实际走访的方式开展排查，排查工作深入到部门、对每位员工的思想、工作、生活、家庭等方面的综合评价。平常也较注重员工的思想状况，与他们交流谈心，沟通思想，同时，在工作上帮助他们，生活上关心他们，为员工排忧解难，使员工感受到xx银行这个集体大家庭的温暖。

严格遵守各项规章制度，树立正确的世界观，人生观，价值观，未发现不良思想倾向和不良行为的员工。

员工不良行为排查工作，各部门能够认真组织员工学习总行的文件精神，进行不良行为的排查工作，对照排查内容逐条检查。排查工作的进行，加强和规范了员工行为，提高了员工防范道德风险和业务操作风险的能力。今后，我们还将对此项工作常抓不懈，逐步建立防范道德风险和业务操作风险的长效机制，为我行稳健经营、快速发展打下了坚实的基础。

（一）部分员工风险防范意识比较淡薄，对案件防控工作重视不够。部分员工心存侥幸，规章制度执行不够到位，或因

业务繁忙而放松风险防范工作，没有将案件防范各项措施真正落到实处。

（二）理论学习学习的方法与效果上还存在不足，部分员工对平时的学习还存在着“走过场”的应付现象，真正通过学习来研究解决问题和矛盾、来指导业务发展还做得不够好。

（三）业务培训工作力度还不够，导致员工钻研业务知识的主动性和积极性不高，业务能力不强、业务操作上，部分员还存在着随意性的现象，不能及时防范和化解风险，岗位制约有时没有真正发挥。

工作总结银行信贷篇八

二月份我从xxxx银行调入xx银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。

通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。

现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在xx银行从事信贷工作，在信贷方面积累了不少的经验，但xx银行跟xx银行所面对的客户群体是不同的[]xx银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与xx银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习学习了xx银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积极参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素

质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。

经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼都有了很大的提高。

能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。

努力学习信贷专业知识和相关法律常识。

加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

工作总结银行信贷篇九

时间悄然走过，在x信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

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，这次又能有幸的调到x信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度；二力：专业力，执行力；二心：责任心、分享心。通过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。

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。

我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实迹出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等”。

“言正，身正，行方正；脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、

管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

1、在领导指导下，明确了工作的程序 and 方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，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“把工作做好、做实、做出效”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工 作，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。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。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，还要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。

总结了这三个月来的工作，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， 贷款专业知识、经验还是很欠缺，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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

工作总结银行信贷篇十

在信贷岗位实习已经五个月了，以前对信贷工作缺乏深入的 了解，以为信贷员就是简单的把银行的资金放出去，获得收 益。通过这五个月的实习，我深刻认识到信贷人员肩负职责 之重，从事信贷工作所必须具备的素质和潜力的要求之高。

信贷人员肩负着为银行创造经济效益的重要使命，同时也肩 负着把控风险的使命。如何为银行开发优质的客户资源，努

力防控信贷风险，是信贷人员务必思考的重要问题。信贷人员承担着业务发展与风险把控两个方面平衡的任务，也就在努力促进业务发展的同时，努力将风险控制的最小范围内。我们务必要深刻认识到这些，才能成为一名真正合格的`信贷员。

作为信贷人员，首先务必具备专业的信贷业务知识。业务水平的高低与业务知识的精通与否有着很密切的关系。只有具备丰富的业务知识，才能以知识武装头脑，顺利开展信贷业务。因此，我始终都在提醒自我要不断学习业务知识，不断丰富自我的知识储备，将这些业务知识运用到实践工作中去。

其次，信贷人员要具备良好的沟通潜力和观察力。信贷人员所面临的客户都是各行各业的生意人，只有具备良好的沟通潜力才能将我们的贷款产品介绍给客户，才能从他们当中发掘意向客户；同时，信贷人员开展业务，务必有敏锐的观察力，来从一些细节上，决定客户存在的潜在风险，以此来防控信贷风险。如果这两点不能兼备，那么很难发展业务，也很难发展业务的同时把控风险。我刚从大学毕业不足一年，在社会交往上还有很大的距离，这是我的一大弱点。在实际工作中，我也在不断的提高自我与人沟通交流的技能，同时也在跟老信贷人员学习怎样从细节中获知潜在的风险。

信贷工作是个特殊的岗位，发展业务的过程中，面临着各种诱惑，这是对信贷人员巨大的考验。如何让自我坚守原则，按章程合规操作业务，是务必要应对的问题。信贷人员行为规范的“四不准”原则正式为了防控信贷人员出现道德风险的。在xx银行信贷岗位实习的五个月当中，我深切感受到了xxx人对工作是多么认真负责，他们身上总在体现着良好的服务意识和无私的奉献精神。“不拿群众一针一线”以前是我人民军队的优良传统，此刻□xxx人也在实践着这一优良作风，我对此有着一种由衷的敬佩之情。我也总在内心默默的告诉自我，他们是我学习的好榜样！

信贷工作总是在忙碌中忙碌着，似乎没有假期，没有空闲，要宣传，要调查，要在电脑前加班到深夜。就是这样也要总是以饱满的工作热情投入到第二天的工作当中去。每一天都是充实的，时光总是过的很快，时光总是不够用，这是我从事信贷工作以来的最大感受。

雷锋的一句话总能时刻激励着我——人的生命是有限的，但是，为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去！我会牢记这句话，以此激励自我在以后的工作当中，不怕吃苦，努力学习，爱岗敬业，成为一名优秀的信贷员。

工作总结银行信贷篇十一

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。透过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任职责意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管

理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查到达了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

工作总结银行信贷篇十二

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满x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xx岗位上更能让我体会到什么是成长□20xx年就要过去了，现在就我这年的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对xx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x万元，笔数x笔，营销客户x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xx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□x月开始的xx培训就让我体会到xx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□xx客户经理穿梭在城市的大街小巷、高

楼万林中□xx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xx技术，能独立完成x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xx通过三个星期的培训后□x月中旬我们回到xx□开始展开对xx市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对xx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xx产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础□x月xx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xx产品在最快的时间里出现在xx的市场上，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□x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。

在过去的x个月，虽然工作一定的进步，然而我也清楚地看到了自身存在的不足，一是学习不够，面对行业的不同情况，我们初入信贷行业的客户经理难免对行业的了解不够全面，对客户的把握不够准确，在今后的的工作中我一定要多学习，不仅在工作中总结，也要在网络上、同事那里取经。二是客户资源不够，客户才是根本，只有提高客户数量和质量，才提高我们的业绩，目前我拥有的客户资源有xx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。

20xx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x万元，在20xx年翻一番的基础上再增加x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。

工作总结银行信贷篇十三

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做?如何去做?我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结如下。

三字经中有一句话是“子不教，父之过;女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。

做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高压线”;只要我们视制度如神圣;只要我们两袖

清风一尘不染;只要我们心中装着集体利益,牢记“三大戒,就能作好信贷工作。

一戒不学无术,滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策,懂得业务,富有责任心,坚持原则,不循私情,善经营,会管理的高能人才,党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻,信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展,形势的变化,知识需要随时更新,一些观念、一些技能也要作到与时俱进,不能凭老经验办事,凭相当然办事,要把一些科学决策融于信贷工作中。

如何不认真学习提高,就不能适应新形势下信贷工作的’,那么在当今日竞争日趋激励的今天,将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

工作总结银行信贷篇十四

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社,贷款利息收回率到达0%;贷款收息率0%。全年实现总收入0万元,较上年增加0万元,增长0%;实现净利润0万元,社社盈余。实现净利润00万元,同比增加00万元,增长了00%;所有者权益达00万元,其中,实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关,到达000万元,较年初增加000万元,增长00%,完成上级分配任务的00%;存款月均余额达00万元,完成分配计划的00%。

3、信贷支农力度强劲,贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款00万元,较年初增长了00%,各项贷款年末余额00万元,较年初增加00万元,增长00%。其中农业贷款余额00万元,占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元,占各项

贷款余额的00%，较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00个百分点。（不含央行票据置换部分）

工作总结银行信贷篇十五

20**年正值粮食企业改革改制推向纵深的一年，企业人心涣散，管理混乱，在这种艰难的情况下，我依靠行领导的支持，克服重重困难，理顺各种关系，严格加强管理，圆满完成了上级行下达的各项指标任务。截止去年12月底，我行各项贷款余额18436万元，比年初净压569万元，全年累计发放粮食收购贷款953万元，收购值963万元，新增贷款与新增库存值比100%，收回利息888万元，收息率104%（剔除中储粮贷款利息补贴及财务挂帐利息补贴未到位因素），贷款回收率达149.38%，挤占挪用下降率达100%，老商品销售应收补贴占用贷款回收率为100%，信贷资金运用率为99.85%，全年实现帐面赢利59.16万元。其他各项指标均顺利完成，规范化验收也顺利通过，之所以能够做到这样，我认为主要是抓好了以下几项工作。

（一）封闭管理工作坚持一个“实”字

营业部xxx副总经理在历次业务工作会议中多次强调“信贷工作要搞好，贵在抓落实！”，自从担任支行部室主任以来，我就始终坚持将这句话的精髓贯彻到工作当中，并取得了良好的效果。一是认真审核把关，保证上报数据的准确真实。去年支行人员调整力度比较大，特别是一些要害岗位，加上我初来乍到，情况不熟，业务不精，要确保各类数据上报准确的确不易，在这种情况下，我一方面通宵达旦地钻研业务，一方面严格审核把关，每一张表，每一个数据，都亲自演算核实并报主管行长审批后再上报，基本做到了全年上报数据

真实无误。二是以身作则，确保各项制度贯彻落实。县支行有县支行的特色，很多职工有种“天高皇帝远”的感觉，在制度执行上随意性很大。为了配合支行抓好劳动纪律等制度，我以身作则，率先垂范，来县支行的240多天里，我除了请一次病假以外，从未迟到早退，甚至晚上和周末经常在行里加班加点，据本人粗略统计，八个月时间我共加班34天，在我的带领下，信贷员们也努力工作，认真遵守各项制度，为树立良好的行风行貌起到了积极作用。三是深入企业，带领信贷员扎实工作。xx行的工作重点在企业，只有把企业管好，我们的工作才好做。支行采取一切措施，支持信贷员合理行使职权，维护管理权威，信贷管理逐步渗透到企业经营管理和财务活动中。一年来，我带领信贷员经常深入企业查帐、查库、登记帐簿、收集数据，去年我行共组织大型查库4次，信贷员人均查库37次，通过定期与不定期的查库对企业库存实施了有效监管。四是通力配合，银企双赢结果实。我们致力银企协作，与企业同学政策，同摸市场，同找销路，从农民售粮心理、粮食产量、市场需求入手，对市场科学预测。去年全县夏粮共入库1380万公斤，收购价格维持在46/公斤的较低价位，按收购1380万公斤和目前市场购销差价计算，粮食系统可创毛利220万元。

（二）规范化达标狠抓一个“严”字

规范化管理工作是xx行去年工作的重中之重，为了迎接省分行、总行的达标验收，去年9月中旬，营业部对我行各项工作比照总行验收标准进行了初步检查，计划信贷部分350分总分，被扣130.2分，超过扣分最高限度100多分。针对此次检查出来的问题，我看在眼里，急在心里，迅速采取整改措施，狠抓落实，严格按照总行规范化管理考核暂行办法及标准和《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核暂行标准》修改意见采取了一系列有效措施：一是制定整改日程表，确保整改的时效性。为了确保按部就班地把检查出来的问题彻底整改到位，我根据规范化具体要求制定了详细的自查整改安排表，时间从9月23日至10月17日，共35项内容，真正做到了

人人每天有事做，人人头上有责任，人人心里一本册，将此次检查出来的47个问题全部整改到位，无一遗漏。通过日程表的方式，确保了整改的时效性。二是定期召开碰头会，确保整改的有效性。在整改期间，我部室每周一都会开一个部室碰头会议，会议基本由我主持，会上主要听取信贷员对上周整改情况的详细汇报及他们在整改过程中遇到的问题。据不完全统计，规范化达标期间，我部室共召开有关整改工作的会议约22次，通过这种督促和沟通的方式确保了整改的有效性。三是采取内外相结合，确保整改的全面性。通过第二次整改后，为了确保整改的全面性，我又带领信贷员们采取内外结合，全面“扫荡”的办法，利用7天时间对九个企业的库存、帐务和信贷员的台帐、仓单、出库报告等进行了全面清查和核对。通过清查进一步暴露了一些细微问题，同时也在关键时期进一步核实了企业的真实情况，既有利于我行对企业工作思路的调整也为彻底全面规范我行的信贷工作作好了铺垫。

在抓规范化管理方面，我们还作重抓好了档案管理和合同文本的管理。刚到信贷上的时候，我发现支行档案管理环节比较薄弱，档案盒比较陈旧、档案资料不够完整规范，针对这种情况，我组织信贷员加班加点奋战十多天，将42个档案盒全部更换，56册档案重新清理装订，使得内部资料看起来更美观规范、内容上更充实全面。为规范化检查打下了良好的基础。在合同文本方面，我用透明活页夹代替过去用档案盒保管的老方法，所有合同资料要按要求补充完整到位，这项工作我们前后花费近两个月时间，取得了良好的效果，辖内共181份合同被整理得清清楚楚，这种方法得到了营业部的充分肯定。

（三）各项任务指标完成突出一个“快”字

次得到营业部领导的充分肯定。我行在完成指标任务上主要在以下几个方面采取了一系列措施和对策：一是年初着手早，制定阶段目标。二是落实岗位责任，建立责任驱动机制。三

是把握政策，用好政策这把“双刃剑”。四是创新金融服务，努力增强企业活力。五是强化监管手段，拓宽收贷收息渠道。六是密切部门关系，搞好横向联系。七是理顺上下关系，及时传达有效信息。八是测算精确，确保数据无误。九是群策群力，鼓励职工献计献策。十是灵活变通，多方位攻克难关。通过这些办法和措施，保证了我行各项指标的顺利完成。

（四）信贷员业务素质提高注重一个“精”字

以前别人总说xx支行信贷底子差，其实主要就是因为信贷员综合素质差，很多人不会查帐、不会写调查报告，不会一些基本的规范化操作，针对这种情况，我有的放矢地制定了系统的培训计划。一是开展以会代训的形式，组织信贷员加强政策理论的学习；二是坚持每月不少于两天的业务培训，加强对信贷员的业务知识的学习；三是加强兄弟行之间的交流学习，去年我们带领信贷员分别到了xx和xx支行进行参观学习，大家感觉收获很大。四是组织信贷员集中培训。我们先后组织了贷款资格的认定、信用等级评定、统一授信管理、对公转项电、大额现金支付系统、企业财务理论等多期业务知识培训。在培训后组织讨论，让信贷员充分发表自己的见解，提出信贷管理中存在的问题，共同研究在市场化条件下如何做好信贷管理工作，积极探索行之有效的管理办法，这样既调动了信贷员的积极性，又使信贷员业务理论水平和实际操作水平都得到了提高。由于所学切合实际，相互交流，学用结合，所以效果良好。目前，信贷人员基本都能胜任本职工作，总体素质提高很快。为迎接新业务的开展作好了充分准备。

二、以工作岗位为平台，全面提高自身综合素质

来县支行这近一年时间里，我特别珍惜领导们给予我这个施展才华的舞台，我感觉自己在各方面都得到了最大的锻炼。一是积极协调各方关系，提高了协调配合能力。在信贷部主任这个岗位上，对内要协调部门、领导与同事的关系，对外

要协调与企业、财政与政府的关系，对上要汇报反馈情况，对下要传达贯彻精神，这些是与在机关的时候不可同日而语的事情，我在短时间内就适应了这种角色的转变，适应了工作岗位的需要，在处理各种关系上没有出现任何问题。二是积极参加支行工会活动，提高了组织管理能力。去年来支行之后正逢工会换届选举，我被选为工会的文体委员。我充分发挥原来在机关工会工作多年的经验优势，带领支行职工开展各种健康有益的活动，使原来比较沉闷气氛顿时活跃起来。xx支行在历年的工会比赛活动中从未拿过名次，在去年营业部组织的羽毛球赛中，我和另一名女职工就代表支行一举夺得男子单打第二和女子单打第三的好成绩；在年初的春节团拜联欢会上，我行的两个节目均获得轰动效应，其中我与高雄同志的双簧被推荐到省分行参加文艺汇演。在最近营业部举办庆“三·八”跳绳比赛活动中，我行虽然没有取得名次，但参赛队员整齐的服装和英姿焕发的精神面貌给所有在场的人带来耳目一新的感觉。正因为工会工作的突出，去年我行工会荣获“市模范职工之家”光荣称号。三是积极协助上级行开展活动，提高了沟通表达能力。今年年初又被营业部抽调主持春节团拜联欢会，活动均取得圆满成功，通过这些活动，我充分提高了自己的沟通和表达能力。四是积极写作摄影多投稿，提高了宣传报道能力。到支行来后，我一是利用自己会摄影的特长，经常抓拍一些有价值的新闻照片，二是充分利用业余时间搞些通讯报道和调研论文，一年来共在上级机关杂志上发表新闻图片12副，文章7篇，其中一副《送粮乐》的新闻图片被《中国金融》杂志刊登。通过这些宣传报道既及时反映了支行情况又极大提高了自己的观察和思辩能力，感觉受益非浅。

三、后一阶段的努力方向

（一）继续加强政治思想和业务技术的学习，努力提高两个素质。按照上级行的要求，20**年是业务培训年，我将带领信贷员一手抓政治思想学习一手抓业务素质的提高，为迎接新业务的开展作好一切准备。

（二）继续加强自身管理能力和组织能力的'培养，努力提升自我性格中更刚性的一面。个人的能力需要在长期的实践中才能不断得到加强，我将继续立足于本职岗位，扎实工作，摸索经验，坚持原则，不和稀泥，管好一帮人，下好一盘“棋”，为全行工作做好份内之事。

（三）继续加强调查研究，努力提高发现问题、分析问题、解决问题的能力□xx行正面临企业改革改制和自身业务转型时期，有许多实际问题和困难需要我们自己去发现和解决，我将带领信贷员们深入工作、深入实际，加大调查研究的力度，多写些好的文章，多推介好的经验，为行领导决策提供更加真实可靠的现实依据。