

# 银行信贷员个人工作简要情况 银行信贷员个人工作总结(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行信贷员个人工作简要情况篇一

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_\_年上半年就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将上半年工作情况汇报如下：

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，

资料及时提交审查及归档。20\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

## 存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

## 四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

## 银行信贷员个人工作简要情况篇二

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾2017年的工作，在

总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行

贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2017年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 银行信贷员个人工作简要情况篇三

我支行本月小企业贷款发放0万元，回收0万元，实际增长0万元。目前贷款余额为3985万元，全年净增1000万元。贷款本息回收正常，贷款为正常类。

### 二、业务发展进程

- 1、我行存量客户某某有限公司申请300万元增信贷业务，目前资料已上报审批；
- 2、实地走访了甲工业园区、乙工业园区部分企业，营销成果不明显，后续跟进部分有贷款意向的企业。

3、完成了2月的贷后检查等工作。

### 三、下步安排及打算

1、跟进有贷款意向企业的营销工作，摸排客户在他行贷款情况，分析我行产品优势，精准营销客户。

2、继续加大营销力度，具体措施为电话营销和上门营销，大力发展新客户。

3、加深与园区企业的交流，了解园区管委会相关会议活动，争取参与园区举行的推荐会，拓展新客户。

4、对存量客户进行深入营销，营销现有客户上下游企业，扩大存量客户的贡献率。

5、深入与白酒工业园区企业的沟通和交流，争取把此商圈白酒类行业确立为我行互惠贷项目。

\*\*支行：\*\*\*

二〇一四年二月二十八日

## 银行信贷员个人工作简要情况篇四

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为x银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间

熟悉总行新业务的流程，办理了x银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关x银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 银行信贷员个人工作简要情况篇五

1、各项贷款余额\*\*\*\*万元（含抵债资产），比年初增加\*\*\*万元，存贷比例为56.1%。

2、不良贷款余额\*\*\*\*万元，比年初净下降\*\*万元，

完成市联社下达年度计划的165.5%，其中，“两呆”贷款余额\*\*万元，比年初净下降\*\*万元，完成市联社下达年度计划的\*\*%。

3、各项贷款利息收入实现\*\*万元，同比多收\*\*万元，综合收息率为\*\*\*%。

1、强化定位，加强指导，确保全行信贷工作适应地区经济和资金安全需要。今年以来，我在主管经理的领导下，研究探索全行的信贷工作思路，明确了20xx年的信贷工作是把“安

全营销”贯穿于整个信贷管理当中，要求各信用社、营业部要妥善处理规模扩张与风险防范的关系，确保在经营权下放与管理权上收过程中的信贷资金安全。坚持以市联社“三个工程建设”为有效载体。在贷款投放上，实行分类指导，强化市场定位，坚持服务农区与开拓社区并重，加大贷款投放力度。

## 2、分类指导、积极营销、努力提高信贷管理指导能力。

一是加大支农贷款投放力度。针对今年中央出台的一号文

件和粮价上涨、农民的种粮积极性提高以及农村产业结构调整、农业生产资料涨价，贷款需求加大的实际情况，我在信贷工作指导上，坚持以市联社“三个工程建设”为目标，大力开展信用户、信用村的评选活动，加大支农贷款投放力度。截止12月末，辖内已评定信用村\*\*个、信用户达\*\*户，累计发放农户小额信用贷款\*\*\*\*\*万元，累计发放农户联保贷款\*万元，累计发放农户其他贷款\*\*万元，农业贷款累放较去年同期多\*\*万元。有力的支持了\*\*区农村经济的发展。二是加大对中小企业和个体工商户的贷款营销力度。在近郊信用社信贷工作上，我采取指导与引导并重的工作原则，以打造社区银行和零售银行为目标，积极发放中小企业贷款和个体工商户贷款。坚持“额度合理、抵押有效、手续完备、弱化风险”的原则，加大对中小民营企业的支持力度，截止12月末，工商业贷款比年初净增加\*\*万元；同时结合\*\*区个体经济比较发达、商业街、大型专业市场多的特点，开展了工商业户营业网点抵押个人贷款的试点工作，并制定相应管理办法，加强信贷内控管理，达到信贷工作合规、有序、降低风险的目的，培育了新的利润增长点，截止12月末，\*营业部累计发放此类贷款34户\*\*元，增加利息收入\*\*万元；在保障“安全、流动、效益”的前提下，大力帮助基层信用社、营业部开展了业务创新。如：\*\*\*营业部在全市信合系统率先开办了\*\*区下岗失业人员小额担保业务，推动了创建社区银行的工作力度。截止12月末，全行工商业贷款和其它贷款比



年初净增加\*\*万元。

3、不良贷款清收效果显著，信贷资产质量得到比较明显的改善。

年初以来，我在清非抓降工作中，坚持把不良贷款清收盘活工作作为信用社生存发展的生命线来抓，收到了明显效果。一是在继续实行奖励清收、委托清收、招标清收和诉讼清收的基础上，强化责任清收，杜绝不良贷款前清后增的现象发生，突出重点加大对当年发放当年到期贷款的检查 and 监督力度；二是认真贯彻执行市联社“百日攻坚战”活动精神，指导近郊信用社抓住当前城区扩张、绿化占地、企业搬迁的有利时机，清收关停企业欠款，如：\*\*信用社抓住开发商占地的有利时机，以货币形态回收贷款580万元，其中：收回“呆滞”贷款380万元；\*\*信用社以货币形态回收不良贷款300万元，并代表\*\*\*两次参加市联社“百日攻坚战”活动经验交流会，交流经验；中远郊信用社抓住政府“合村并镇”的有利时机，大力开展清收盘活攻坚战，采取“收落结合”的办法；加大对个人和村集体贷款的清收力度。三是积极抓住信用社改革的有利时机，充分借助“政府力量”清收不良贷款，在9月末的基础上，又清收不良贷款\*\*\*万元。截止12月31日，不良贷款余额\*\*万元，比年初净下降7\*\*4万元，完成市联社下达年度及改革计划的\*\*%，其中，以货币形态回收不良贷款1,796万元。

4、努力做好其它工作。一是继续加强对银行信贷登记咨询系统的管理力度，对个别违反《银行信贷登记咨询系统管理制度》的行为进行了处罚，保证了系统数据报送的及时、准确、完整。二是加强对大额现金、资金调剂的管理工作力度。截止12月末，共审批大额现金37,930万元，累计调剂资金49,000万元，调剂资金利息收入——万元，同比增加——万元。三是加强对信贷人员的业务培训工作，针对农村信用社贷款五级分类工作，举办了信贷主任培训班。四是以\*\*信用社为试点，进行了贷款五级分类的试分工作。五是根据市

联社的统一部署，对全区信贷档案进行了统一和规范化管理。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水平有待进一步提高。