

2023年信贷员个人工作总结转介绍渠道 信贷员个人工作总结(优质7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇一

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到我们的农商行。时间悄然走过，今年我成为了农商行的一名客户经理，做信贷工作的日子已经有了差不多10个多月，感触甚多。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务。现将本年度的工作总结如下：

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。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，但出于对这行的热爱，我也咬牙坚持了下来。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇，况且进行后发现工资待遇也不错。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要自己所要学习的东西还有很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须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。

第一、要学会看人，要学会看企业状况。因为我们是做贷款，

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。

第二、要学会培养客户、留住客户，但更要记住“打江山容易守江山难”这句话，我们不仅要在原有的基础上开发新客户，但更要老客户维护好，老客户往往会给你有“意外”的惊喜。打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当他们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待他们，在他们有困难的时候我们帮助他。我们要努力成为他们的“知心朋友”，要是做到这点那么这客户你是就放心。我们农商行就有我们这批人，有像我们这样走进村村户户农家服务，将金融便利带进园区，处处为客户着想。

第三、要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对农商行负责、更是要对自己负责。

第四、要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、

专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

第五、要熟知专业知识。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，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。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”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任务，在有限的时间里，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。

作为一名信贷员，深深地感到肩负重任，自己的一言一行也同时代表了我行的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要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10多个月来的工作，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，个别工作做的还不够完善，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，为农商行的发展做出更大更多的贡献。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇二

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：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

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。

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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

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。

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。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇三

时光飞逝，不知不觉一年将要过去，回顾过去的一年，我在联社和信用社领导的关心指导下，在同志们的帮助、村组干部的大力支持下，圆满地完成了不同阶段的工作任务，现将一年来的工作和学习情况总结如下：

一、视顾客为上帝，以优质的服务赢得了储户的信赖。

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是‘立社之本、兴社之源’。为此我积极宣传‘存款自由、取款自由、存款有息、为储户保密’的储蓄原则，特别是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，只有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持文明用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

二、强烈的工作责任心使我对信贷工作的认识不断加强。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不符合贷款条件，谁也别想从我这里借走一分钱。

三、转变作风为民服务解民忧

全心全意为人民服务。我作为一名普普通通的农村金融工作者如何实践如何为群众服务？这应该是时刻约束我们工作的准

则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮助下，在思想觉悟和工作能力上取得很大进步的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自己，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇四

xx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

一、xx年工作回顾

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户[3a]级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊

行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业 and 项目，严禁信贷资金进入。三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

xx年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额937231万元，其中贷款253笔，金额451420万元；承兑汇票签发726笔，金额485811万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，

超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

小企业金融服务平台经过近两年的运行以来，我们通过宣传、引导，融资平台逐渐被企业熟知、认可和应用。截止目前通过金融网在我行申请办理融资业务1080笔，金额785824万元。网上运用率及融资总额排在全市金融机构前列，得到了金融办和银监部门的通报表扬。

7、组织推动“开源行动”，我部作为开源行动的组织部门，在总行“开源行动”开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。“开源行动开展以来，新增存款近5亿元。”

8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

二、存在的问题

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

三、20xx年工作计划

展望20xx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

小企业金融服务平台经过近两年的运行以来，我们通过宣传、引导，融资平台逐渐被企业熟知、认可和应用。截止目前通过金融网在我行申请办理融资业务1080笔，金额785824万元。网上运用率及融资总额排在全市金融机构前列，得到了金融办和银监部门的通报表扬。

7、组织推动“开源行动”，我部作为开源行动的组织部门，在总行“开源行动”开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。“开源行动开展以来，新增存款近5亿元。”

8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

二、存在的问题

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

三、20xx年工作计划

展望20xx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇五

时刻悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。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。从培训到工作这段时刻里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是此刻的待遇。此刻我真的个性喜爱这份工作，正因在那里我能够看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须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。

第一、我们要学会看人

正因我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。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。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝

这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理

我们的客户多了，如果你没有很好的管理潜质，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时刻，这样你才能更好地工作。虽然你的时刻是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你务必学会管理账目，正因我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。正因你做事时，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的工作环境、你的人际关联，何谈做出更好的事。我们首先务必在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关联，做到天天上班都是怀着愉快的情绪、带着用心向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家一样幸福快乐。应对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我

们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就持续和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我坚信业务量会直线上升，以后的回收率更是。

第五、往后专业知识、工作潜质和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜质，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时刻里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确发奋方向，提出改善措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，因此更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。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，用心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，尽管有了必须的进步，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，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改善。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，发奋使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇六

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息回收率达到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）

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

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。

（二）广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，用心落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每一天入20个

农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

（三）倾力支农创双赢

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。

20xx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，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，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！

信贷员个人工作总结转介绍渠道篇七

面对信贷员这个岗位，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。

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。

xx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**银行信贷员。