

# 2023年支行信贷工作汇报(通用6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 支行信贷工作汇报篇一

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因

个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。

二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。

三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考核办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

## 支行信贷工作汇报篇二

尊敬的====县联社：

2011年是大关县农村信用社发展具有历史意义的一年，我们成功的施行柜员制，并度过过渡期，并发展了许多业务，如现代支付系统及农信银全面开通并取得预期效果。2011年，对于我个人来讲也是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，我先后在寿山信用社从事信贷工作和记账会计工作，无论在哪个工作岗位，

领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮助，使我取得了长足的进步，一年来也有许多的工作值得总结：

一、严于律己，在学习中不断提高自己。几年工作，时常让我感叹我们社内确是人才济济，很多优秀的同志都在平凡中坚守和奉献，而业务发展也是风起云涌。宁可三日不食肉，不可一日不学习。形势催人紧。所以我注重提高自身综合素质和业务水平，增强遵章守纪意识和职业道德观念，惟有如此，才能与时俱进。今年重点学习了柜员综合业务系统操作规程、信贷培训、优质文明服务规范手册、贷记卡章程、等规章制度，同时能不断向实践学习、向同事学习。

二、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。同时定期学习上级有关文件精神，加强自身业务学习和廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育。

三、工作方面：

（一）在贷款投放上，狠抓贷款投放风险管理，进一步对信贷风险进行控制，严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，明确各环节主责任人职责。扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析。切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

（二）加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。我社特别注重银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加

大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为信贷营销的对象，把信贷营销与营造文明信用生态环境相结合，通过诸如信用村、屯的文明信用创建活动，打造信用社独特的信贷营销品牌，有效支持农民农业产业结构调整 and 满足农民回乡创业的资金需求。

（三）大力盘活信贷资金，积极收回到逾期贷款，努力提高贷款收息率。本镇农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“切实落实以“包贷、包收、包管理、包效益”内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收贷款应收利息。

## 四

### 下步工作计划

下半年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2011下半年年的各项目标任务，为大关县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，半年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

## 支行信贷工作汇报篇三

时光如梭，转眼间已至岁末，截止今天在我行工作时间刚满\_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\_万元，笔数\_笔，营销客户\_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。

更是需要三、五年时间的磨炼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，\_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，\_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。\_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\_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市商贸协会会员名单，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\_万元，在20xx年翻一番的基础上再增加\_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。

## 支行信贷工作汇报篇四

本x毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作了。

今天借这个机会，我将20xx年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

## 1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到x%;贷款收息率x%□全年实现总收入x万元，较上年增加x万元，增长x%;实现净利润x万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%;所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx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，达到xxx万元，较年初增加xxx万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%;存款月均余额达xx万元，完成分配的xx%□

## 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xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

## 4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□

其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，占比xx%□四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx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》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

## 2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。

## 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x笔，金额x万元，发出预警整改通知x个社，涉及金额x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。

通过一年来的学习，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、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对xx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，检查达到了锁定贷款风险，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x家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

## 支行信贷工作汇报篇五

在我来到这里的4年时间中我通过努力的工作，也有了收获，有必要对自己的工作做下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对2015年工作总结汇报如下：

我是自公司成立就到这工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷经验不足，几乎为零，仅凭对信贷工作的热情，而又缺乏信贷经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了良好的效果。

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。面对信贷这个职业，开始我还有些胆怯。三天两头跟客户联系，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，这些对于刚刚进入小贷公司的我来说，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同事出去调查时，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，对公司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。

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1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。

## 支行信贷工作汇报篇六

“就业是民生之本”，为切实解决我县小额担保贷款工作，鼓励、扶持更多的下岗失业人员自谋职业和自主创业，今年上半年，我县的小额担保贷款促进就业再就业工作在县委、县政府的高度重视和相关部门协力合作下，认真贯彻落实文件精神，以“积极稳妥、扩大规模、突出重点、防范风险、和谐

发展”的总体思路，面对严峻的就业形势，牢固树立保就业就是保发展、保民生、保稳定的观念，大胆创新、勤奋工作、真心服务，充分发挥了小额担保贷款扶持创业带动就业的巨大作用，现将我县开展小额担保贷款工作做出总结。

截止目前，我县共申报小额担保贷款113笔339万元，审查合格91笔273万元，已发放到位91笔273万元，目前还有一家劳动密集型企业正在申报小额担保贷款，完成市里下达任务的68%。直接扶持自主创业人数91名，带动（吸纳）就业人数213人，其中高校毕业生2人，城镇复员转业军人3人，进城创业农民工10人，妇女创业人员占申报人数一半，缓解了流动资金不足的困难，带动多名人员实现就业或再就业。

为了把我县的小额担保贷款落到实处，切实推进贷款工作的顺利实施，我县专门成立了由就业，财政，银行三家主要领导为成员的小额担保贷款协调领导小组，负责对此项工作协调和督查，根据我县的实际情况降低贷款门槛扩大贷款人员，让小额担保贷款的覆盖面宽一些。并订在每个月初由就业局牵头，新宁镇，财政，银行四家集中进行贷前调查，对符合条件的人员当场告知须准备的资料，每月20号再进行集中审理，这样既让群众少跑了路又提高了工作效率。

为了能让小额担保贷款的政策家喻户晓，我局还在电视台专门进行政策的宣传播放，并印制了宣传单，在各乡镇及人口密集的地方进行发放，对前来咨询政策的人员我们做到了耐心细致的解释，并一次性的说清楚办事流程，做好登记如果有想进行我局的创业培训的还可以免费参加我局开设的创业培训课程。这样能让他们在最短的时间实现成功创业。

根据国家小额担保贷款政策的要求和我县的实际情况，认真开展调查研究，我县制定了《xx县小额担保贷款实施方案》及《xx县小额担保贷款操作办法》进一步规范了操作管理和办事程序，提高了工作效率，在具体实施中，我们先进行资料的审查，如有不符合条件的马上告知，免得让群众走弯路。化

解和防范贷前风险，做到每户贷前都进行调查，不走过场，不徇私情；各级小额担保贷款经办机构都明确专人负责，建立初审、复核、发放分工负责制，力求做到“严、细、准”。让钱用到真正创业的人员身上去。

为了让我县有创业意愿但苦于没有好的经营项目，又从没有实际经验的人，我局还有针对性的开设了如何拓展市场，如何创办小型企业的课程，为这类人员扩宽了思路，增强了创业信心，真正走上了创业之路。为更多的自谋职业和自主创业的人员解决了后顾之忧。