

# 最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结 银行信贷员个人工作总结 银行信贷个人总结优秀

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结 银行信贷员个人工作总结 银行信贷个人总结优秀篇一

回顾20\*\*年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷

资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20\*\*年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在2012年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，

在新的2012年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的2012年。

## 【银行信贷个人工作总结(二)】

### 最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结银行信贷员个人工作总结银行信贷个人总结优秀篇二

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责

对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在20xx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

**最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结银行**

## 信贷员个人工作总结银行信贷个人总结优秀篇三

2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理，如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。

3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。

4、制度。

5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。

曾经设想过aa制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。

非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》、《贷款到期通知书》、《贷款逾期催收通知书》、《担保人履行责任通知书》上签字。

贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。

贷款到期通知书一张。目的一是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要件。

《贷款逾期催收通知书》填8张，逾期后两年内（超诉讼时效前），每个季度一张。一是应付检查；二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章，从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。

这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。

职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈，工作总结《银行信贷员工作总结》。

对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。

借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支持的人，事业一般很糟糕。

每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子，这个圈子，应该是由讲求诚信、重视家庭、行为端正、事业成功的人来组成，你的借款人圈子会影响到你自己的行为和人生，不可不重视。不可否认，我干客户经理期间。较为接近、来往频繁的借款人圈子，素质较低，行为较差，事业也混的不怎么样。我假如再干客户经理，必须端正自己的行为，建立一个端正的圈子，离小人远一点。

贷款管理中应该使用五级分类方式。但鉴于目前五级分类现状，可以采取账面一套五级分类帐，自己再私下建立一份五级分类帐的做法，以实现动态及时管理。

贷款调查中，千万不要收受客户的礼物和吃饭、娱乐邀请。

客户申请贷款时，先问他能不能找到定期存单质押担保，毕竟这是最安全的方式。数额较大的，也可以考虑房地产抵押担保，因为只有数额大，客户才能考虑评估及其他程序，而房地产抵押率在房价高涨的时候，能低则低。对于房产抵押的，要求他出具第二套房产证明，并在房管局备案，贷款还清前不出售。如果这个设想不能成立，那末房地产抵押贷款也不用办。

不管谁介绍的贷款，都要坚持原则，行就是行，不行就是不行。如果初次调查后认为不行，领导让再次调查，干脆找理由推脱掉，让他安排别人办理。别给自己找麻烦。信贷业务的大忌是轻率、浅显、没主见、没原则和仁慈。一定要了解借款人和担保人的住址，并且在调查中一定要去一趟。在贷后检查中更要注意借款人的住址变化。

传统的借款人信用分析的5c及个人的理解。

1□character□品德。衡量借款人的还款意愿。考察借款人的品德，主要是考察借款人在银行、信用社以往的借款、担保记录；问询村委成员或者村中品德较好较有威望者对借款人的评价（如品行、素质、爱好、经营项目、资产等，有没有不良嗜好）；问询对客户较熟悉的人的评价；问询客户经营中的上下游客户对他的评价；同客户交谈，依靠客户谈吐、外貌等第一印象做出感性判断。综合以上因素，再加上自己能想到的因素，对客户的品德进行判断。

2□capacity□能力。通过调查和问询，了解借款人的经营能力、营销能力、管理能力等等因素，作出判断。从实际而言，还要考察借款人的实际社交能力，因为这涉及两个问题：能不能找到有实力的担保人（最好是公务员），贷款到期后能不能筹措到资金归还（从实际看，贷款后经营一年，依靠经营收入全部偿还贷款本息的似乎有限，很多客户实际上是依靠

外部借款来偿还到期贷款的，这是不可否认的事实，即使是媒体大亨默多克，当年从一家小银行贷了1000万美元，到期后也因为流动资金紧张无力归还而请求借新还旧或者展期，而这家小银行则固执的坚持所谓“风险制度”，坚持收回，几乎导致新闻集团破产清算，而当默多克通过其他途径渡过难关后，这家小银行永远的失去了新闻集团这家客户）

3□capital□资本。评估借款人的债务、担保情况。不光是银行债务，最好是能了解借款人的民间债务。了解借款人的家庭情况、家庭收入和家庭负担。最后，要判断出借款人有多少钱，这些钱有多少是他自己的。可以要求查看借款人的银行流水和存款状况。

4□collateral□担保。分析担保人的实力、信用状况、品德等因素。

5□conditions□环境。分析借款人的行业是否有环保、法律、发展等方面的障碍，其前景如何，竞争程度如何，总体利润率如何，借款人的经营在本地、本区的竞争中处于什么地位，其项目的持续性如何。这一点看起来有些虚，但确实很重要，对于化工、石灰等行业，调查时应查看有没有相应的法律文件、环保、安检手续。如果没有，一旦被取缔，还贷款就成问题了。

目前大部分贷款是担保贷款，某位主任任职期间曾经采取了一个办法：如果借款人有抵押物，比如自己的住房之类的，首先要他找找担保人，签订借款合同和担保合同。但同时又和借款人订立一份抵押合同，要求用住房等进行担保，（住房不用做评估，只做抵押登记即可）。将担保借款合同纳入手续管理，抵押合同则自行保管，上级检查时只给看担保的手续。而一旦借款人和担保人都不能归还贷款，就以抵押合同为依据，执行房产。这一措施虽然在法律和制度上不一定合规，但在实际上却对借款人有极大的约束作用。事实也证明，这位主任任职期间，资产质量一直非常好。



客户到单位申请贷款时，第一次面谈，应该问讯以下问题：

1、贷款的用途是什么？

7、客户每月的生产量、销售量有多少？成本如何？价格如何？利润情况如何？（单件利润、每月利润、每年利润）。

11、借款人能否借来存单进行质押？

14、客户有哪些比较熟识的人，认为他们会对自己作出正确的评价？请他留下他们的电话。

## **最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结银行信贷员个人工作总结银行信贷个人总结优秀篇四**

20xx年5月份，我在\*\*县支行信贷部实习了十多天。在这十多天的时间里，让我了解了并熟悉了小额贷款整套流程：咨询受理、征信查询、贷款调查、贷款的审查审批、贷款的合同签署、贷款的发放、贷后的检查、贷款的催收等方面。以下是我对这十多天实习的心得与总结。

我行信贷业务起步比其它银行晚，业务做得比其它银行小。不过小也有小的好处，因为这样我们就能集中力量做好小贷业务了。我们可以用比其它银行更高的职业素质来抓住优质客户，最起先的一点就是做好咨询服务。首先就要建立一支良好的队伍，利用团队搞好服务；其次要注重营销，搞信贷不能完全等客户上门，自己出门做宣传、搞营销，做上门服务才是王道；最后要健全考核机制，根据“谁营销、谁受益”的原则，分片开发，专人负责，加强信贷员的管理与分工，提高他们的业绩。

现在我们邮政银行信贷员的业务能力和工作能力良莠不齐的现象还普遍存在，所以才出现了有的业务做得很好，有的业务做得很差分级现状。要改变这一情形，只有不断地提升信

贷员的业务能力。我觉得有必要每个月组织全行员工进行一次信贷业务知识和营销技巧的培训，确保他们烂记于心。每个季度组织进行一次考试，确保熟能生巧。

小贷的风险主要靠客户的信誉来保障，所以小贷的风险也不小。我们除了要求信贷员在业务上要精、熟、巧之外，在调查过程的防范风险之外，更要注重管理上的风险控制。一是加强信贷员的自评自估活动，确保信贷发展质量。二是建立清收组为信贷发展保驾护航，确保信贷资产质量。

伴随着时间一天天的过去，我的第一次实习体验也结束了。这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

## **最新信贷前台工作职责 银行信贷个人工作总结银行信贷员个人工作总结银行信贷个人总结优秀篇五**

应对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一向在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位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我，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，使大家对自我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xx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，不就是从你们邮局贷点款嘛，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，完全是自我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。

邮储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，是自我的首要任务。透过亲戚找到几户农户，与同事一齐实地去了解状况。时光一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自我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邮政银行信贷员。