

# 2023年信贷工作总结(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 信贷工作总结篇一

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮忙，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，可是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，可是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情景作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自我的理论素质和业务本事。在学习的过程中，我逐渐总结出了贴合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不一样的就是我需要探索的。

仅有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自我现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，可是值得庆幸的是，经过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情景会有提升。

行工作人员也并不是一件十分容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，可是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，

这是我最初始料未及的，并且我也必须会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，可是经过领导们和同事们的帮忙，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最终的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。新的一年，我为自我制定了新的目标，为了让自我尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自我、提升自我。

一、业务方面。不断更新自我的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的本事；既要学习自我职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自我，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自我的成长目标。

四、我会在xx年的基础上，我将加强与同事们的沟通、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，提高项目评审本事、以及撰写风险评审报告的本事。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自我成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 信贷工作总结篇二

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，在同志们的帮忙、村组干部的大力支持下，圆满地完成了不一样阶段的工作任务，现将一年来的工作和学习情景总结如下：

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，异常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，仅有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持礼貌用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

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，但只要不贴合贷款条件，谁也别想从我那里借走一分钱。

三个代表’重要思想的核心就是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’三个代表，如何为群众服务？这应当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忙下，在思想觉悟和工作本事上取得很大提高的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自我，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

## 信贷工作总结篇三

截止9月末，我行各项贷款余额为 万元，较年初投放x万元，累计投放各项贷款 万元，累计收回 万元。其中：正常类贷款 1万元，关注类贷款 万元，次级类贷款 万元，可疑类贷款 万元，损失类贷款0万元，不良贷款占比 %。

（一）制定目标，细化工作任务。结合全辖工作实际，我部于7月10日出台了《三季度工作安排意见》，并分别与支行签订了《有限公司目标责任书》，明确了全年各项目标任务，督促各支行按期完成目标任务。

（二）信贷管理部8月22日组织辖内办贷网点对基层网点贷审组运行情况进行了排查，此次共抽查了13个网点的 笔贷款，合计金额 万元。通过排查，无调查岗和审议岗混岗现象，对关系人发放贷款时执行回避制度。各支行都能严格按照《山贷款审议委员会议事规则》和《信贷业务审贷分离实施办法》办理信贷业务。

（三）严格执行在线实时监测制度。为进一步加强贷款风险监测力度，及时发现风险，及时处置。一是实行在线实时监测制度，利用信贷管理系统提高甄别，处置风险的能力，配备了专职监测人员，对全辖所有信贷业务进行实时监测，实现信贷业务管理科学化、精细化，防范了贷款风险。二是实行月提示月盘点制度，为了做好到逾期贷款的及时转化及清收，每月底及时向支行下发到期贷款明细，及未清收贷款的预警书，起到督促作用。至目前已下发提示 份，预警书 份。

（四）建立信贷业务违规问题台账，督促做好信贷方面的纠改工作。在此方面，主要是督促各支行对检查出的问题进行纠改，其次是建立相关贷款台账，进行逐笔销号，进一步完善存在的问题，提高问题整改率。

（五）根据《实体经济发展强化“三农”和小微企业

金融服务的指导意见》和《”实施方案》精神，制定了 20xx 年目标规划：当年重点扶持“三大版块”，即：“年净增5 亿元。

截止9月末，我行已扶持“产业集群版块”户，累计发放贷款 万元；“核心小微企业（商户）”户，累计发放贷款 万元；“新型农业产业 户，累计发放贷款 万元。

（六）下乡督促不良贷款听证问责工作进度，根据不良贷款听证问责验收方案中“机制建立及运行情况”，对照信贷管理部应完善制度内容，全力配合做好此项工作。

（一）客户经理从业素质不高，不能充分认识贷款风险。从贷款调查到发放的各个环节，客户经理对可能存在的隐患不重视，抱着得过且过的心态办理贷款手续，不能将风险隐患消灭在萌芽状态。

（二）信贷管理制度执行力及业务操作不规范，信贷业务检查后，重复类似问题依然存在。

（三）信贷产品过于单调，不能满足辖内贷款客户需求。

（一）在人员素质方面。一是加强业务培训，培训对象主要是客户经理、审查、审批及涉及贷款业务的相关人员；二是培训方式为“集中培训”、“专题培训”及“以查代训”，根据各支行业务操作情况、存在的问题较多等特殊性的情况，可采取上门或对距离比较近的行统一集中进行专项培训；三是每期培训进行考试，提升客户经理对管理制度、操作流程的执行力 and 风险控制能力。

（二）在完善管理制度方面。一是继续制订和修订相关管理制度，并按照不同的贷款品种，完善贷款业务操作流程，信贷管理制度趋于更加规范化；二是改进操作流程，对贷款操作流程进行规范，倡导贷款支付管理理念，推行贷款用途管

理和实行面谈制，堵塞一些管理环节的漏洞，减少贷款挪用的风险，提高我行信用风险管理水平。

（三）创新信贷产品、精准服务。研发制定符合各支行实际的贷款业务品种。重点要制定和推广土地流转贷款、大型农用生产设备抵押贷款和动产抵，着力解决“三农”和小微企业融资担保难的问题。同时，根据产业链设计融资方案与担保结构来控制 and 防范风险，将产权归属清晰的应收账款、存货作为贷款抵物，解决借款人的临时性资金使用和周转。

（四）在绩效考核方面。按照客户经理实施办法对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理分管贷款的管理和规范操作的能力。一是加大信贷考核力度，有效降低资产风险；二是根据监管部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；三是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到部门、支行及岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为，推动信贷业务健康持续发展。

场调查及信息咨询等方式；三是对支行日常业务操作中的风险点进行关注和风险提示，及早规避贷款风险采取有效的防范措施；四是加强贷款风险监管力度，健全贷款发放与支付管理，减少贷款发放信用风险和挪用风险，有效促进信贷管理稳健经营。

（六）在内部管理方面

根据本部的业务管理权限，重新制定岗位职责，建立有效的问责机制，对信贷管理部门的岗位重新进行分配，合理的调整各岗位的工作职责，做到岗位分工明确，责任落实到人，通过加大信贷管理力度，提高员工的贷款管理、业务操作水平，增强风险防范意识和风险控制操作能力。

## 信贷工作总结篇四

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间里，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ks[]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。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。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。

农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，

客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助

她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到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信用社跟老员工沟通好，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，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、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、往后专业知识、工作能力和具体工作

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。

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，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，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，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。

## 信贷工作总结篇五

20xx年，信贷管理部认真贯彻落实支行20xx年工作会议精神，紧紧围绕支行各项部署和要求，以机构改革为动力，进一步完善激励机制，明确部门职责，提高执行力，加强风险管理，现将上半年工作情况汇报如下：

### 一、上半年工作整体情况

#### （一）信贷管理方面

1、信贷运行基本情况□20xx年6月末数据显示，我行本外币贷

款余额万元，较年初增加万元；银行承兑汇票客户1户，承兑余额万元；优良客户贷款投放率达100%。

2、按照省分行《关于做好重点行业贷款客户信用风险监测与报告的通知》文件要求，对我行所属的2家总、分行重点监测法人客户，我部督促公司业务部管户经理对企业每季度产业政策、市场变化和生产经营情况进行调查了解，搜集了企业最新财务报表，分析上报重点行业贷款客户信用风险情况报告和监测表。

3、信贷经营管理、转授权管理制度执行情况良好。我部严格执行转授权管理相关规定，无超权限审查、审议贷款，贷款审查和贷审会运作均符合有关制度要求。在今年内外部检查中，新发放贷款未发现相关问题。

4、审贷部门分离制度和贷审会制度执行情况良好。上半年信贷部对新发放贷款流程进行了规范，设立了贷款审查岗位，严把审查关，确保信贷资料完整性和表面规范性。及时组织召开贷审会，共召开贷审会3次，审议项目3笔，共涉及人民币金额万元，万美元。其中：审议存量续授信业务笔，金额万元；人民币国内履约保函笔，金额万元；涉外履约保函笔，金额万美元。均按规定范围审议信贷事项，并做好会议记录、整理会议纪要等日常工作，贷审会资料齐全、完整，审议事项规范、高效。

5、严格审查信贷业务及借款合同的法律效力。对贷款对象、贷款用途、贷款利率、贷款方式、借款合同进行法律审查，对保证担保贷款的担保人是否具备担保资格和担保能力、抵（质）押贷款的抵（质）押率是否符合规定比例，抵（质）押物是否办理合法有效的登记手续等进行重点审查，并纳入贷后管理检查。

6、认真做好风险预警工作。按照支行《每日预警实施细则》，切实做到数据的每日核对，时时预警，对每个季度的到期贷

款，向前台部门发出到期贷款通知书，督促客户经理按期收回到期贷款。上半年发放提示函8份、信贷业务工作提示函2份。

7、加大贷后管理力度。按要求召开支行贷后管理业务分析会议，逐户制定了贷后管理方案。

年退出的客户名单。

9、根据省分行的要求，按时完成、上报梳理、提升阶段的各项工作和支行各业务条线基础管理的工作动态和自身履职情况。

## （二）健全贷后管理例会制度，不断提高信贷基础管理

为进一步强化贷后管理工作，自20xx年总行下发《银行贷后管理办法》及20xx年系统正式上线以来，我行领导高度重视，组织前台客户经理认真学习了《贷后管理办法》的各项规定，深刻理解、领会吃透贷后管理例会制度等新内容、新要求，真正落实到了信贷经营管理的日常工作中，严格落实办法的各项规定，强化客户经理责任意识，认真规范了我行贷后管理操作流程，不断提高信贷基础质量。上半年应·召开2次贷后管理例会，严格按照要求已组织召开贷后管理例会2次，共审议对公法人客户户，审议贷款余额亿元；审议个人个人助业贷款客户，审议贷款余额亿元。审议个人住房按揭贷款客户户，审议贷款余额亿元。通过例会集中审议：一是检查监督信贷前后台认真履行贷后管理工作职责，认真落实贷后管理各项规定，逐步完善客户分层管理模式的要求，切实提高对重点客户的管理水平；二是落实客户经理对客户贷后管理的责任，不论客户信用额度大小、管理难度大小，加强客户监管、风险分类、担保人及抵押物的监管；三是进一步掌握客户在一定时期的经营状况、财务分析、发展前景，我行信贷业务的风险变化情况、现场检查和在线监控所发现风险的监控情况，对风险客户的风险预警情况，提高客户经理对风险

预警信息的反应速度；四是突出贷后管理的重点，增强管理的针对性，以保证风险控制的有效性，资产质量得到提高。

### （三）全面做好风险管理，加强信贷在线监测力度

1、加强信贷在线监测力度。由客户经理、系统管理员及风险管理人员“双线”在线实施监控，密切关注客户信贷重大事项，定期分析客户的贷后风险状况，撰写贷后管理报告，做好分类工作，积极发挥贷后管理子系统作为贷后管理操作主要工具的功能，有效防范信贷风险。

2. 根据省分行安排，我部对总行集中审计发现的问题按照进度要求，全面推进整改工作，至6月末，整改率100%，确保整改工作的按期完成。

3、认真履行风险管理委员会办公室职责，明确了风险经理岗位职责，切实发挥风险、内控岗位履职作用，收集各条线风险信息，分析研究，及时召开了风险管理例会，上报我行20xx年一季度全面风险分析报告。

4、及时准确的完成我行法人客户20xx年一季度风险分类工作，确保分类结果准确并客观反映客户风险状况。

### （四）认真落实党风廉政建设责任制。

按照支行要求，我部党员组织学习了规定篇目，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识，进一步加强了作风建设。

## 二、存在问题

上半年虽然做了一些工作，但也存在一些不容忽视的问题，具体存在以下几方面问题：

（一）贷后管理方案质量不高。

（三）账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进

度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护不及时4户，不完整1户；现场检查频次应检查5次，实际检查3次。

（四）贷后管理例会上对客户的审议情况未在系统中进行维护

（五）财务报表应录入5户，实际均未录入

以上问题的存在，主要原因：一是与上级业务部门衔接不够好，导致部分工作存在较大差距，对贷后管理工作的重要性认识不足；二是作为职能部门，前台贷后管理工作督促落实不够到位；三是对各项规章制度理解水平尚欠，尤其是对新业务的理解不深，导致操作过程中出现的薄弱环节。

## 信贷工作总结篇六

三个月的试用期转瞬即逝，似乎收到姚总转岗通知的邮件还在昨天。我一直自嘲是最不务正业的复核，因为即使到现在也没有到组里做一名正式的复核，但这段时间做的每一份工作都让我有不一样的体验和收获。

16年的前十个月，作为一个征信员我变得加倍成熟，业务加倍熟练，也是在这段时间里，很幸运，获得了所有征信员可以获得的荣誉，征信明星、信审达人、征信能手等，也算是为自己从20xx开端的征信员工作画上了一个圆满的句号。

从11月初开端，有幸介入了新tsm项目组从事新系统的测试工作。四个月的项目工作，让我除了对自己的业务有了更深入

的了解之外，更学会了合作、沟通和保持。

一个系统涉及到的内容许多，包孕页面流程、政策策略、进件报表等，那我们必定就要进行优越的分工合作，在测试期间我主要担负页面流程组的组长职务，除了跟组内成员进行合作之外，更要和另外两组的同事进行优越的分工，以包管整个系统能够完整的测试运行。

整个项目让我学到最多的是和开拓同事沟通的历程，项目的难点在于开拓同事对我们的业务并不十分了解，我们需要将我们的流程策略等转换成系统语言，这对于自己的业务知识贮备以及沟通表达能力是很年夜的挑战，所幸，最终在和开拓团队地交换沟通讨论中，我们赓续地霸占系统中存在的问题。

996的工作模式对于之前甚少加班的我来说是一个巨年夜的挑战，有时候到家的时候甚至已经十一点多了，但为了项目的准时完工，项目组的每一个同事都战胜种种艰苦，死守在自己的岗亭上，以包管项目的顺利进行。

能够有幸介入这个项目，让我各方面的能力有了质的飞跃，也让我对治理岗的职位有了进一步的认识，除了要加倍成熟全面的思考问题，更重要的是要学会奉献，学会牺牲。

从2月底开端，我正式开端了自己的带教工作。

其实开端带教内心的压力异常年夜，因为新人之后的成长和带教的影响密弗成分。我的懂得是作为一个带教首先要有扎实的业务水平，因为你必须在业务层面有足够的权威，新人才会信服你，对于你的建议意见才会认真听取。

其次我认为办法很重要，比如时间治理、因材施教等，如果说只是一味地看件退件并不克不及起到很好的作用。

最后就是和新人的相处模式，我一直想和新人营造的是一种亦师亦友的关系，方才分开学校踏入社会的新人，有许多自己的想法，所以和他们成为朋友能力进行更好的治理和沟通。其实我认为归根到底就是一个词：信任。相互之间的信任能力形成优越的成长情况。

预计在本年的很长一段时间里，我将从事新人的带教工作，也希望自己能够赞助新人很好的适应工作情况并掌握征信技能，并且能够赞助组长治理好新人组的各项事务。

许多时候我都在想，治理岗的工作意味着什么？经由这三个月的试用期，我开端明白，这意味着一份责任，一份担当。在项目组需有把系统做好的责任，带新人要为新人负责，有把新人带好的责任。都不再只是饰演那个把自己手上的件做好的角色。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三个月的试用期即将结束，作为一名复核，不管之后再什么样的岗亭上做什么样的工作，我都希望可以施展自己最年夜的力量。在之后的工作中，自己要多思考多总结赅续学习，多学会站在别人的角度看问题，也能够成为一个加倍有责任有担当的人。

## 信贷工作总结篇七

20xx年，把落实妇女小额担保贷款政策、促进妇女创业致富，作为新形势下服务妇女创业创新的一项“民心工程”来抓。不断健全完善了工作运行机制，简化、规范了运作程序，推动了妇女小额担保贷款业务的有序开展。

一是由牵头，组织参加市妇联系统组织的. 妇女小额担保贷款工作动员会议，邀请信用联社业务人员专门对妇女小额担保贷款业务知识、工作流程、操作办法进行了相关培训。二是充分发挥街道、村（社区）妇联干部的人力资源优势，通过召开各种会议、广泛深入地宣传妇女小额担保贷款政策，让

广大妇女干部及时、准确掌握政策和操作流程。

采取会议、印制材料、公众号宣传等多种方式宣传妇女创业小额担保财政贴息贷款的意义、贷款的对象条件、申报程序、贷款额度、操作流程等，让更多的妇女了解妇女小额贷款政策和创业就业方面相关知识。

针对在妇女小额担保贷款工作中出现的贷款办理程序多、反担保门槛高、财政担保资金筹措难等具体问题，及时组织相关部门进行协调进一步细化了工作措施。一方面，对贷款操作程序进行了简化，先由农信社和街道（镇）对符合贷款条件的对象进行实地考察初审后，由乡镇将材料报送县妇联审查。另一方面，推行“一站式”服务、即由干部全程跟踪服务，并对贷款妇女进行技术、技能培训，为妇女创业提供指导和帮助。

## 信贷工作总结篇八

伴随着xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对工作的不熟悉，到平稳地度过实习期，最终开始了在银行做正式信贷员的工作。

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，开始我还有些胆怯。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等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，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前辈出去调查时，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。

催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户xx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，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。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。