

# 2023年信贷工作总结及计划(实用10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 信贷工作总结及计划篇一

贷款回收率为77%，离任务贷款回收率为95%差18%。

贷款累收累放方面

加强与xx市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与xx市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

加强信贷内控制度建设，规范信贷业务操作

1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。

2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。

3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。

4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及内容，强化了贷后管理职责。

5、制定了信贷档案管理制度，规范信贷档案管理和各类贷款资料的收集，统一了全辖贷款档案资料收集整理工作。

6、建立信贷员离岗交接制度，规范了档案交接程序，明确交接、离岗信贷员职责。

7、建立了晨训制度，建立信息交流，每周三次晨训，通过学习制度、文件，经验交流等，提高信贷员业务操作技能。

1、贷款在稳步增长的同时，“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作方式没有得以明显贯彻，仍存在重放轻管的思想，片面的追求量的增长，忽视质的提高。

2、大额贷款增长过快，贷后监督管理不到位。由于重放轻管的思想存在，贷款发放后的信贷资金的使用、借款人经营情况的监管、信贷风险分析等工作疏忽或不到位，因此，大额贷款的监管是当前和今后信贷工作的重点。

3、没有建立关联企业贷款管理和市场退出制度。由于我们这方面的工作不到位，使一些关联企业之间相互转移使用贷款资金，隐藏关联风险。一些风险较大的客户本应退出信贷市场，因为没有形成市场退出制度的管理模式，仍然给予贷款，使得信贷资产质量没有得到明显改善。

4、基层社不良贷款仍存在边清边冒现象，资产质量有待提高。今年我们围绕防范和化解信贷风险，做了很多工作，下了很大力气，是个别社新增逾期贷款呈现上升态势，因此，不良贷款清收工作仍然相当艰巨。

1、贷款投放计划

2、继续加大对银行承兑汇票的营销力度，严格执行《xx市区农村信用合作联社银行承兑汇票业务管理办法（试行）》的文件要求，在xx市认可我联社开立的银行承兑汇票基础上，

争取得到整个xx金融及商圈的认可，做大银行承兑汇票业务。

3、继续加大贷款的日常管理。一是规范决策行为，实行严格管理、严格监督和严格奖惩。严格落实贷款责任，对违反规定办理贷款形成的风险，按照有关责任追究办法严肃处理。二是加强信贷队伍建设，加大对信贷人员业务技能学习和思想教育工作，提高信贷人员综合素质。三是抓好日常监管，防范道德风险，提高信贷人员服务的自觉性。四是严格控制大额超比例贷款。对单户和十大户贷款本着“优化存量、循环渐进、逐步压缩、严控新增”的原则落实收回，同时进一步扩大小额贷款面，分散风险。五是认真落实信贷业务准入制度，提高“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作效率。六是建立信贷业务退出制度，对不符合信贷条件，经营效益和信用差的客户，严格退出信用社信贷市场，优化存量贷款，确保贷款质量，确立以质求胜的经营理念。

4、将继续坚持以农为本，为农服务的宗旨，端正经营思想，不断改进信贷支农服务措施，在信贷定位上要始终坚持面向“三农”和中小企业。

5、加强学习培训、提高员工队伍综合素质

## 信贷工作总结及计划篇二

大家好！

我叫xx,是来自xx支行的一名信贷员[]20xx年在医药公司做了三年销售经理的我，怀着同一个梦想和追求，选择了邮储银行。当接到录用通知书时，工作的落差，使我一度有点彷徨。在经过一番思想斗争以后，我毅然决然踏进了邮储银行的大门，成为了xx银行的一名普通员工。

从走上工作岗位的第一天起，我就深深地被邮储银行独有的工作热情和氛围所感染。从此，我们与邮储银行融为一体。

邮储银行的经营理念深深地烙在我的心灵深处，激励着我奋发向上、克难攻坚。鼓舞着我在自己的岗位上默默耕耘、无私奉献。

虽然我是一名普普通通的信贷员，但我深知，自己的一举一动、一言一行，代表着邮储的形象。我深感肩上的责任重大，也意识到工作的份量有多重。为此，我不敢有丝毫的懈怠，认认真真做好自己的工作，踏踏实实履行好自己的职责。工作中，我没有双休日，没有节假日，加班加点更是常事。想到这，我和同事还是冒着风雨继续前进。半路时，泥泞的道路把车子也弄坏了，没办法我们只能把车放到一个修理厂，踏着泥泞步行十几公里找到客户的家里。看着冻得脸色发紫、略带狼狈的我们，客户惊讶地说“没见过像你们这样工作的”。调查结束，已是中午一点多钟，雪一直下着，我们谢绝了客户的盛情挽留，又继续下一个调查任务。

急客户所急，想客户所想，是我的座右铭。20xx年，客户李某焦急的找到我，神情有些紧张，经过交谈得知李某是返乡创业的农民工，从事家具生产销售，因其家具款式过时，急需资金周转创新产品，但又苦于没有抵押物，在了解李某的经营情况之后我向他推荐了我行无需抵押的小额贷款产品。

## 信贷工作总结及计划篇三

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。

## 信贷工作总结及计划篇四

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，

把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 借款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是 处理问题时工作方法需要改进。新的一年，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，与全体同事一起团结一致，为我部经营效益的提高，做出自己应有的贡献。

## 信贷工作总结及计划篇五

半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户□20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信

贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人

员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

## 成绩和收获

- 1、按计划完成本年度信贷发放业务指标
- 2、加强风险控制，规范信贷业务操作
- 3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。
- 4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。
- 5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能

## 不足和改进措施

- 1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。
- 2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务
- 3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。
- 4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

## 20xx年工作计划重点

- 1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构
- 3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实

业务发展的根基。

4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率

5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

## 信贷工作总结及计划篇六

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到顾客家中，实地了解顾客的基本状况、经营信息，调查掌握顾客的贷款用途、还款意愿，分析顾客的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标顾客群；对筛选出的目标顾客及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，顾客群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

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。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要顾客群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，顾客才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。

在办理业务中我们经常会遇到顾客的请客送礼，但我们都一一回绝，做好顾客的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，顾客群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但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；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

## 信贷工作总结及计划篇七

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从19xx年参加工作以来，本人一直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。

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。

半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邮政银行信贷员。

## 信贷工作总结及计划篇八

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。

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任务，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。

## 信贷工作总结及计划篇九

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从19xx年参加工作以来，本人一直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。

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。

半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邮政银行信贷员。

## 信贷工作总结及计划篇十

2016上半年上半年年工作结束了一半了，在过去的半年中，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，我对我自己这半年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

### 1、经营效益明显增强。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%；贷款收息率0%。半年实现总收入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。

年中各项存款余额突破10亿元大关，达到xx0万元，较年初增加xx0万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%；存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%□

## 3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

半年累计投放贷款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《贷款五级分类实施方案》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。

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，半年共检查大额贷款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，半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。通过半年来的学习，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，半年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额xx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

半年来，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，积极落实攻坚措施，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2016上半年上半年年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比2016上半年上半年年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比2016上半年上半年年末增长xx万元；定期存款xx万元，比2016上半年上半年年末增长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。半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。通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。

#### 2、转变支农理念，开展好支农专题活动。

半年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到(建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细)；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。

#### 3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农

业，适时调整贷款投向。

2016上半年上半年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半年。半年来，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，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，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，我也许可以升级，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。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！