

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结(模板6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇一

1. 业务发展

截止11月30日，今年我行共发放贷款笔、金额xxx万元。其中农户联保贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；商户联保贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；农户小额贷款笔、金额xxx万元，结余笔、金额xxx万元；商户小额贷款笔、金额xxx万元；个人商务贷款笔、金额xxx万元，结余笔，金额xxx万元。结余贷款共笔，金额xxx万元。放款金额占全年计划放款量xxx万元的xx%另外存单xx贷款发放笔，金额xxx万元；结存笔，结存金额xxx万元。

2. 资产质量

根据我行内部贷款风险五级分类，今年新增不良贷款三笔，金额万元，不良贷款率%，低于全省平均水平。笔不良贷款都采取了诉讼手段清收，其中笔法院已申请强制执行，已收回部分贷款；另笔等待法院判决结果。

3. 经营效益

本年实现贷款利息收入万元，累计利息收入万元，利息回收率达%以上。

（一）提高思想认识，牢固树立“合规”经营意识

今年，在省分行及市行的组织下，不断加强了信贷从业人员业务知识的学习，教育员工树立合规经营意识，严格按照贷款操作规程及管理办法发放贷款；同时加强对信贷人员操作行为的监管，推行信贷操作透明化，避免暗箱操作，真正做到执行制度无弹性，按章操作不违规；强化从业人员的职业道德教育，增强责任心和事业心，使认真履行职责、防范信贷资产风险成为全员的自觉行动，从而达到防范贷款风险的目的。

（二）以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

1、以基础管理为突破口，在操作中规避风险。通过贷款风险五级分类，找出信贷管理中的不足与差距，促进贷款“三查”制度的落实，为全面加强信贷管理、树立风险为本的经营理念 and 审慎经营意识打下了坚实基础；同时，及时做好了信贷的报表填报、合规风险考核评分以及新增不良贷款的监控工作。

2、以强化责任为前提，认真开展贷后检查活动。一是信贷部门每月写出书面贷后检查报告，对检查出来的问题进行及时整改；二是及时登录中国人民银行的征信管理系统对客户的信用状况进行了解，提高贷款风险预警能力，以便有效防范贷款的风险。

3、以落实制度为目的，严格执行贷款问责机制。一是对于贷款发放与管理过程中出现的违规违纪问题，无论是否形成风险或造成损失，均追究了相关人员的责任，共对3人进行了相关责任处罚。二是对逾期十天以上的贷款（包括三笔不良贷款）由信贷部牵头审计组撰写进行了具体原因分析及责任认

定，做到了处罚到位、整改到位、追责到位。

培训，并取得了合格证书；并参加了由市分行组织的信贷业务知识考试。通过不断的培训考试，有效提升了信贷人员的素质。

（三）以新业务上线为契机，不断调整信贷结构

目前，我行发放的贷款中小额贷款占绝对多数，而个人商务贷款占得比例很小，二手房贷款一笔未放，当前小企业贷款业务又正在开办。因此，我行正努力以此为契机，不断调整信贷结构。即：把小额信贷做实做细，确保小额贷款在我行信贷产品中的战略品牌地位；与此同时，正在努力做大商务贷款，力争商务贷款上一个新台阶；再力争二手房业务零的突破，为小企业贷款业务的开办建立一个良好的开端平台。

（一）小额贷款方面

（二）信用乡镇、示范市场创建工作

（三）项目营销开展情况

（四）风险管控工作

做好风险管控工作，积极与县法院沟通联系，收回逾期贷款万元；积极配合合规部门做好各项风险评估工作。按时完成各项检查评估任务。

（五）拓宽宣传渠道，扩大社会影响力

积极开展业务宣传活动，拓宽宣传渠道，利用县电视台进行了“两小”贷款等业务宣传，起到了很好的社会效果；积极组织客户参与“创富大赛”活动，并取得了较好成绩。在11月12日、13日安庆市组织的两天的比赛中，我行推荐的6名选

手有4人进入了决赛。

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与省行及市行的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷从业人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够，自我加压意识不足，市场竞争意识不够；大部分信贷从业人员对信贷风险系统的操作还一知半解；二是信贷资产质量还有待提高，贷前调查能力有待提高，部分支行还存在着违规操作，化整为零贷款等现象；三是贷后管理、审查审批制度还有待进一步落实；四是信用良好客户的维护有待加强。

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

1、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，最大限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其“责利”得以统一。

4、强化管理，加强指导，进一步提高信贷部门履职水平。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

总之□20xx年的信贷工作，我们将紧紧围绕做大做强小额信贷、优化信贷结构的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对不良贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使我行信贷工作迈上新台阶。

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇二

作为一名信贷部经理必须熟知我行开办的各种信贷业务的具体操作规程和相关规定，这就要求我一定要坚持认真学习业务知识以便不断适应工作的需要。为此凡是总行、省行举办的信贷新业务培训班，我都积极参加并专心听讲，深刻领会，不懂就虚心向老师请教。同时利用各种会议认真听取领导的讲话，利用空闲时间多看业务方面的书籍，并认真做好笔记。工作中不仅注重自身学习，也非常重视带动信贷部的同志一起学习业务知识。我利用信贷部人员在一个大办公室工作的有利条件加强了内部的'沟通与学习交流，及时领会上级行的

精神任务，收集下级行业务发展中存在的问题，并对照业务相关规定对支行提出指导意见。我们不仅重视向书本学习也重视向实践学习，我们定期组织信贷管理人员到逾期率高的支行进行调研、学习，通过对逾期现象的分析、反思，总结经验教训，指导其他信贷员避免同类错误在自己身上发生。总之我和信贷部的同志们一道在干中学学中干，使业务素质和管理能力得到进一步的提高。

1、结合部门工作要点，按上级要求建立健全了各项制度，使各项工作有章可循，并坚持严格落实。工作中注重充分落实好省行的要求，确保相关要求布置到每一个支行和个人；同时针对本地实际情况，对省行的要求在权限范围内进行补充规定，对不符合本地情况的要求及时汇总反馈给省行。为能更好地指导各支行做好信贷工作，我坚持深入各支行蹲点进行业务指导，对发现的问题及时进行了处理。同时严格按照省行的要求做好贷后管理等工作。根据市行安排组织了三期信贷员业务培训会、两次经验交流会、三期信贷员学、比、赶、超训练，要求信贷员要有信心、决心、耐心；要用三力一能力、努力、效力，并在严格遵守总行的管理办法和操作流程的基础上，借鉴山东等省xx银行成功的放贷经验，全力把我行的信贷业务做好。通过学习训练提高了信贷员的素质促进了业务的发展。

2、克服困难，共谋发展。随着信贷新业务的陆续开办，逾期贷款笔数的不断增加，信贷部需处理的事情琐碎繁杂，日常工作多。新开办业务的支行急需进行业务指导和人员培训。这就要求我们信贷部深入基层多指导多培训。可因目前信贷部人手短缺，经常下乡信贷部内部的工作就会落下，等下乡回来再赶快补上。为不影响工作，同志们经常加班加点从不叫苦叫累，有时小孩病了也顾不上照顾，自己病了也不请假而是带着药带病下乡。同志们的奉献精神使我深受感动。我为有这样的好同事而骄傲！更增强了我干好工作的决心和信心。我和同志们一道对市行所有开办信贷业务的支行都认真地进行了督促检查，针对业务发展及贷后管理中存在的问题

与支行长及信贷员共同进行了探讨。经过认真分析梳理发现有的支行市场调研做的不细，行业分析不到位，致使客户源越来越少较少，对此立即采取相应对策强化了业务宣传、市场调研和行业分析收到良好的效果。同时通过回访客户解决了贷后管理中的一些问题，对确实难以解决的及时与省行取得了联系。

3、坚持勤奋认真工作，把敬业奉献贯穿始终。

身为部门负责人必须以身作则，要求员工做到的自己首先要做到，为员工做表率，做榜样，引导员工心系工作，奉献力量，充分发挥表率作用。为此，我坚持勤奋认真，每次布置工作都要尽量把过程分解，把过程细化，同时注重细节的执行力和监督力。在经理这个岗位上，不仅带头尽职尽责履行好自己的职责，及时认真完成好省行、市行布置的各项工作。勤勤恳恳、兢兢业业发展信贷业务和搞好贷后管理，而且带领全体员工为完成上级下达的其它竞赛项目而不懈地努力。如按要求完成了信用卡、定投基金等。

作为一名党员一名信贷部经理，我首先在思想上加强遵守党纪国法的自觉性，牢固树立正确的人生观，道德观，始终恪守入党誓词，坚持党的信念，维护党的宗旨。二是严于律己，始终以党员标准要求自己。严格遵守信贷从业人员应遵守的各项纪律，抵御各种诱惑，坚持做到自重、自省、自警、自励。在积极健康的心理支配下，真正做到热爱工作和生活。

有人说，现代领导干部要具备机敏和威严，但我觉得同时还应该憨厚、与人为善，清心寡欲，诚实可靠。

- 1、做事与做人的关系；
- 2、分工与协作的关系；
- 3、监督与被监督的关系；

4、大事与小节的关系。

虽然我在工作、学习中付出了非常艰辛的努力，但我深深地感受到自己在工作和学习方面与上级的要求仍有较大的差距，自身仍存在诸多的不足。

1、平时虽注重了踏踏实实地干，也注重总结一些经验教训并采取改进工作的措施但是收到的效果却不尽人意。如在小额信贷管理和业务发展方面尽管付出了很多努力但收效并不太理想，仍需在工作中不断探索更好的方法。

2、计算机操作虽然有了很大的长进，但需继续努力学习。

3、与银行同业及兄弟单位联系较少，致使一些好的做法没有及时得到学习借鉴。

4、所掌握的业务专业知识还不能完全适应工作的需要，仍需坚持不断加强学习。在改革不断深入的今天，学习显得尤为重要，不仅要向书本学还要向先进单位、优秀人士学习他们的做法，学习他们的精神，不断提升自身素质和知识水平，而且要不断总结经验教训。

上述问题的存在需要我在今后的工作中不断加以改进。今后不仅要加强学习而且要善于总结，以便不断提高工作效率，不断增强驾驭工作的能力，更好地适应新形势下银行工作需要。

总之，新的一年即将到来，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新的一年的工作做好，为银行的发展尽一份力！

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇三

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都

有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提

醒自己加以改正。

还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇四

一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原

则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的

金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润化。

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇五

面对业务部经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结。让我对放款业务工作有了新的认识，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，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，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。不断充实自己。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。

努力健全和完善规章制度，不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良居高不下，清收速度缓慢，”两呆”上升，潜在风险加大，有超比

例企业四户，资本充足率严重不足，办公条件、防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大“清非”力度，尤其是清收“两呆”，努力扎实支持“三农”，压缩大额超比例，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和抵补率，尽快降低和化解风险。

时间悄然走过，在xx信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

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，这次又能有幸的调到xx信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的'方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度；二力：专业力，执行力；二心：责任心、分享心。通过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、察言观色，准。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。

第二、客户质量，精。我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

第三、管人管账，细。随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实绩出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等”。

第四、做人做事、阳光率直。“言正，身正，行方正；脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己的为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，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“把工作做好、做实、做出效”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。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。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，还要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，贷款专业知识、经验还是很欠缺，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，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

信贷经理工作总结报告 信贷部工作总结篇六

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,为我部经验效益的提高,做出自己应有的贡献。