

2023年信贷工作汇报(优质10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

信贷工作汇报篇一

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。

信贷工作汇报篇二

20xx年已经过去，回顾这一年的工作经历确实令我感慨良多。x月份，我从分行借调至省行，在这个新的集体里，我学习到了许多新的知识，无论视野还是业务能力都得到了很大的提高。在这里我要感谢大家对我的帮助，感谢领导为我提供了这样一个平台。

认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。20xx年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。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。

(2) 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，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3) 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，认真填报贷后管理表。

(4) 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。

(5) 对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6) 积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

20xx年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1□20xx年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如xxx公司□xx公司□xxx公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

1□20xx年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强xx合作，协调处理好xx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□x月份，我行与市汽车销售有限公司举办

了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

20xx年，我行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我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

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9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微贷岗位上更能让我体会到什么是成长。20xx年就要过去了，现在就我这几个月的工作进行一个总结，也对明年工作做一个展望。

从对微贷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299万元，笔数17笔，营销客户74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。

我很荣幸我能成为我行第一批微贷客户经理，当然作为第一批肯定也要付出更多的艰辛和努力，3月开始的贵阳培训就让我体会到微贷工作的特殊性，它并不是我所传统的以为银行工作都在办公室办公，相反，微贷客户经理穿梭在城市的大街小巷、高楼万林中。微贷不仅是一门学问更是一门技术，严密的思维、有效的沟通、敏锐的判断，系统的把各个数字和信息用一张调查表来还原客户基本情况，在培训老师的帮助下，我现在基本掌握了微贷技术，能独立完成20万元以内的调查，但是要想掌握这门技术，成为一个成熟的客户经理，更是需要三、五年时间的磨炼才能在这个工作中收放自如。我们在贵阳通过三个星期的培训后，4月中旬我们回到广元，开始展开对广元市场的调研工作，我们以客户问卷调查的形式，对广元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，为我行微贷产品的推出、市场的推广奠定了一定的基础，5月微贷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、小摊让我们银行的微贷产品在最快的时间里出现在广元的市场上，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。6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。

市商贸协会成员名单，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的工作方法，让工作效率大大提高。

xx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700万元，在20xx年翻一番的基础上再增加100万元，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。

信贷工作汇报篇四

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内

勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

信贷工作汇报篇五

紧张忙碌的20_年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨

徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。刚来的那段时刻，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时刻，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。在各位优秀的客户经理的帮忙下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作状况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。

在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关状况有了系统性的认识，之前难以明白的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的明白。

具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。

并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。

丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，应对各种不一样行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时刻的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。

虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

信贷工作汇报篇六

信贷工作总结（范文）

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：一是提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。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。二是结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。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。三是明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。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。四是对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。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。五是对信贷人员的工作过程进行控制，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。六是严把贷款投向关：放贷不滥。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。七是严把制度执行关。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。八是处理好“三个关系”：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。

1.信贷工作总结三篇

2.信贷工作计划

3.信贷主管辞职报告

5.信贷客户经理演讲稿

7.信贷员新一年工作计划

8.马鞍山市就业创业小额信贷政策指南

信贷工作汇报篇七

下一步我部将在市行的正确领导下，积极推进“一二三四五”工程，即：坚持管理与发展并重这一中心思想，坚定信心、夯实基础、提升能力，坚持“两小战略”，强化信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三支队伍建设，完善贷后支付管理、绩效考核、信贷员晋升退出以及违规行为监督检查四项机制，开展好农户小额贷款行业营销、信贷服务点下沉、小企业上门营销、产品创新和信贷员作风建设五项工作。

（一）以农村市场行业营销和网点下沉工作为抓手，积极发展小额贷款业务

1、深入开展农村小额贷款行业营销工作和优质客户挖掘工作，将“零售业务批量做”的市场模式进一步推向深入。

一是充分利用和不断完善村镇经济档案，根据辖内各村镇经济和产业特点，确定每个季度的重点营销区域和行业，同时进一步加强与农民专业合作社、海洋渔业部门、畜牧防疫部门的联系，全面贯彻包村到人和包社到人制度，将“零售业务批量做”的市场模式进一步推向深入，有效破解农村小额贷款成本高、用款急、信息不对称的难题。

二是重点突出乡镇的优质小额贷款客户营销，紧紧抓住各乡镇或自然村的农资经销商、农机经销商和乡镇家电经营商，建立“三商”贷款统计制度，定期分析汇总各行的客户挖掘工作，确保实现辖内“三商”客户营销工作的全覆盖。

3、完善区域小额贷款分布统计制度。利用一个季度左右时间完善辖内小额贷款客户村镇分布统计表，摸清辖内每个自然村或者行政村的客户分布情况，并建立定期报表制度，科学分析辖内信贷市场，逐步完成对辖内信用较好村镇业务的全覆盖。

4、积极开展信贷服务点下沉工作，解决当前农村小额贷款战线过长以及信息不对称问题。

针对当前我行县区支行信贷业务网点太少，小额贷款战线过长，调查成本过高以及信息不对称的问题，今年重点督促各支行开展信贷服务点下沉工作，除一类网点外，广饶县支行必须于3月31日前至少增开3个信贷服务咨询点，其余县区增开2处咨询服务点，每个点配备2名以上管户信贷员，逐步完成对辖内小额贷款服务网点的合理布局，提升业务受理和办理效率。

（二）多措并举发展经营类贷款业务

一是要通过划分行业条线，紧抓东营当地石油化工、橡胶、轮胎、盐化工、石油装备制造、造纸等当地主导产业或者龙头企业的配套产业、企业以及油田物资供应入网企业，逐步掌握各行业的资金需求规律，开展有针对性营销；二是要延伸供应链、社会关系链，充分挖掘现有客户和目标客户的产业链、社会关系链上下游关联客户，开展延伸营销和联动营销；三是进一步密切同个私协会、行业协会、商会和经贸委的合作，利用个私协提供的个私协会会员名单，督促各支行对注册资金在50万元-500万元之间的客户进行重点营。截止12月31日，东营浙江商会会员企业贷款余额达1600万元，可见商会会员企业贷款业务具有广阔的市场前景，因此我部第一季度重点开展与东营市代理商商会、江西商会和家具协会的合作，对122家代理商商会会员以及部分协会会员企业逐户开展营销，并适时介入江苏商会的会员企业；四是要通过锁定区域地块，加强针对专业市场、特色商圈、写字楼、企业园区、经济开发区等交流与合作，实施分片包干、责任到人，定向维护营销；五是督促支行积极公关当地房管局、土管局、房产/土地评估机构等掌握抵押物分布信息的单位和个人，最大限度搜集目标客户信息。六是继续开展小企业上门营销活动，督促支行责任分配到人，由小企业贷款营销队伍主动上门“一对一”营销，提高小企业贷款营销成功率。

（三）提升房贷市场份额和收益率，强化房贷风险控制一是高度重视房产中介机构的准入管理和风险控制，切实维护好渠道客户关系；通过制定房产中介维护政策，与全市主要中介建立长期畅通的合作关系，做中介和房贷客户首选。我部拟于1月中旬召开本年度房产中介座谈会，邀请目前已建立合作关系的36家中介进行座谈，并由市行信贷业务部牵头与天瑞等大型中介的合作。

二是强化分析，紧盯政策，防范二手房贷操作风险。在高度关注全款交易后按揭贷款、无交易转按揭贷款的风险，严格

按照制度要求的服务对象、贷款用途审批贷款。时刻关注宏观政策和监管部门关于房屋按揭贷款的首付款比例、利率等要素的要求，避免因信息滞后而引发风险。高度重视对购买房产或抵押房产的现场调查和情况核实。高度关注抵押物入账，做到抵押物入账及时、有效。

三是认真遴选客户，遵循风险定价机制，推行差异化利率，充分发挥有效房贷对利率的贡献程度。

（四）独立审批，优化流程，强化审批中心能力建设。按照“统一标准，提高效率，提升水平、做好支撑”的总体要求，抓好审批中心建设，保证审查审批人员专职专责，确保审批中心独立运营，对一线做好支撑。细化审批中心规章制度，整理审批中心审批要点，规范和明确审批标准，统一政策标准及掌握尺度，优化审查审批流程，保障高效审批运营，继续执行限时审批制度，确保提报业务在24小时内处理完毕，提高审批效率。推进审批中心人员业务知识学习和交流的制度化，稳步提升审批中心人员风险意识及风险识别能力，增强对企业所在行业、企业生产经营、企业财务分析等各方面的研究能力，提高审批质量。

（五）强化学习，主动营销，积极开展批发类贷款业务。下一步我部将按照省行的要求，完成华泰纸业的专项融资提款工作。同时，时刻关注黄河三角洲开发建设的重大基础设施建设项目和行业龙头企业在区域内的发展信息，重点关注东营市内的14家全省百强企业，确保1季度末前完成2家以上企业的信用评级工作，争取2011年底再挖掘1-2个大企业贷款或者项目贷款。

（六）积极开展产品创新和新业务开办申报，丰富产品种类一是积极开展小额贷款、个人商务贷款和小企业贷款的产品创新。

结合目前我行开展的小额贷款行业营销工作以及上级行开展

的动产质押调研，我部2011年将从满足市场需求和控制风险两个方面出发，积极开展产品创新工作，在小额贷款方面重点开展“棉花收购”和“油品运输”两项产品创新申报工作；在商务贷款方面，开展“出租车经营权质押”贷款产品创新；小企业贷款方面，总行在济宁分行开展动产质押试点工作，我部在充分借鉴同业的基础上，积极申报“油品质押”贷款。上述产品创新工作，根据业务条线同时启动，争取上半年完成2项以上产品的申报工作。

二是积极申报消费类贷款试点资格。目前省行已在济南分行启动消费类贷款试点工作，我部将积极争取，根据试点条件开展相关准备工作，力争早日开办。

（七）加强信贷队伍建设，持续提升队伍效能和风控能力队伍建设是信贷业务健康发展的前提，当前当务之急是稳定信贷队伍，强信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三支队伍建设，增强业务发展的后劲，提升信贷业务风控能力。

1、保持信贷队伍相对稳定，统筹协调各专业团队，平衡优化前后台人员配罝。

对于经过培训胜任信贷业务的员工协调市行以及各县区支行人力资源管理部门尽可能留在信贷条线，保持基层信贷业务部主任的稳定性，保持业务发展的稳定性和业务管理的持续性；要平衡好前后台人员的配比，促进信贷营销调查人员、审查审批人员、管理人员三个队伍的建设工作，实现各项贷款业务协调持续发展。加强审查审批人的业务培训，切实提高审查审批人员的业务水平与专业素质，至少培养5名以上骨干的审批审查员，满足业务发展和风险管理需要。

2、增配人员，合理整合职能，提升产能。

一是增配信贷员，为信贷业务发展奠定人力资源基础。目前我行管户信贷员与小企业客户经理合计共67人，根据省行最

新统计数据，我行信贷人员人均管户金额和笔数为1809万元和200笔，分别居全省第2位和第1位，超全省平均水平608万元和49笔；其中小额贷款专做人员单产为230笔1244万元，管户笔数和金额均居全省第2位，分别超全省平均水平61笔372万元。我行2011年信贷业务净增计划在6.5亿元以上，在目前小额贷款专做人员管户笔数到达上限的情况下，需要增配人员以支撑业务发展的需要。而且随着“三个办法”一个指引关于贷后支用管理和贷后检查工作的细化，信贷人员单笔工作量较进一步扩大，矛盾将更加突出，因此增配人员迫在眉睫。针对此种情况，要求县区支行信贷员必须到达15人以上，广饶县支行达到20人以上，城区信贷员总量达到20人以上，县区支行信贷业务部人员不得少于4人，以满足业务管理和发展的需要。上述工作必须于2011年3月底前完成。

二是根据市场和人员情况，合理整合信贷员队伍职能。鉴于目前人员配备情况，第一季度所有信贷人员取消条线限制，一切围绕上规模开展工作，所有县城以及城区网点信贷员可以经办所有个贷产品和个人业务，实现信贷员角色从单一产品服务到综合客户经理的转变；随着新增人员逐步到位后，恢复业务条线划分，县区成立单独的城市零售和小企业营销队伍，市行对其单独调度、单独管理。

3、切实加强检查员履职检查，确保业务检查的有效覆盖。严格按照《关于印发的通知》（鲁邮银2009531号）的要求，督促检查员切实履行相应职责，并配备2名以上专兼职检查员。具体包括：市场调查、业务指导、人员培训、客户回访、系统抽查、现场检查、逾期督导等。确保检查员系统抽查每月检查比例不能低于当月贷款发放量的20%，检查范围应覆盖所有管辖县（区）支行和发放贷款的信贷员。检查员每月都应对所管辖的县（区）支行至少完成一次现场检查工作，每个县（区）行的现场检查时间不能少于两天，每月现场检查时间原则不少于12天。检查员每月电话回访客户应覆盖所有发放贷款的结算区，回访总量至少占当月发放笔数的10%，现场回访的客户数不低于结余客户数的1%。每月至少监督两个一级

支行完成业务学习，并对学习情况进行指导与点评。

（八）强化四项机制建设，持续做好信贷队伍建设。一是完善贷后支付管理机制。按照我行现行产品信贷管理办法和操作规程，银监会“三个办法，一个指引”的相关要求特别是贷后支行管理无法得到有效贯彻，风险无法得到有效控制。2011年我部将在多方咨询、学习的基础上，根据监管部门要求，通过完善流程、明确“取现支付的充分理由”和“有效凭证概念”，逐步完善贷后支付管理机制，提高风险控制能力。

根据目前的信贷队伍绩效考核办法，信贷队伍的职能局限于单一的信贷业务，对全行其他业务的拓展无明确约束，明年我部在制定信贷绩效考核办法时，将逐步引入负债业务以及中间业务考核指标，推动信贷员由单一贷款办理向全功能客户经理的转变。

三是完善信贷员准入退出机制，全面提升战斗力与凝聚力。认真落实信贷从业资格年审制度，第一季度开展信贷员晋级评价工作，稳步建立信贷员准入退出机制，有效调动信贷员的积极性和潜能，激发从业人员的能力提升。根据省行安排完成第一批信贷员资格年审考核工作，并根据有关制度要求会同人力资源部门组织对信贷员进行评定级别，制定详细的晋级、降级标准，对于优秀信贷员逐级晋级，并在客户量、业务量超过一定水平后及时进行客户拆分，保证服务质量。通过新进一批、淘汰一批，对于不符合岗位要求的信贷员采用调整岗位或者辞退的方式，逐步净化、优化信贷队伍，提升信贷员素质与能力，提高信贷员单产。

四是完善信贷业务监督检查机制，不断提升业务管理水平。一方面通过持续、定期、非定期地开展小额贷款业务检查工作，有效结合现场检查与非现场检查、全面排查与业务抽查等方式，使业务检查工作常规化、制度化，保证各项业务管理制度的贯彻执行。我部将每季度组织一次会审，进一步强

化针对所有业务的非现场检查，通过电话回访、系统抽查、档案调审、影像资料查阅等多种方式定期、不定期进行检查，逐步形成科学、立体、规范的非现场检查体系。

另一方面狠抓信贷人员职业道德教育，注重培养信贷员树立正确的世界观、人生观和价值观，增强员工自我保护意识和合规操作意识，使其严格执行制度，减少操作风险。下一步在严格遵守“八不准”要求的基础上，建立开展“五个一”活动。每季度组织一次信贷员专题会议、每半年组织一次谈心和警示教育、不定期组织问卷调查和亲属恳谈会，将信贷人员的作风建设的制度化、常规化，消除当前信贷队伍中存在的“懈怠、浮躁、畏难、冒进、自傲、蜕化”等“不良情绪”，着重培养信贷员树立正确的世界观、人生观和价值观，从源头上防止道德风险的发生。

（九）“预防为主、标本兼治”，切实做好逾期管理工作。

- 1、做好“三查”工作，有效预防逾期贷款发生。
- 2、做到“六个严禁、四个严防”，贯彻逾期分级，稳步提高信贷业务资产质量。
- 3、开展责任追究工作，提升各级对信贷管理工作的重视程度。

下一步我部将积极贯彻和落实贷款责任追究办法，配合审计部门和风险合规部门开展责任认定和不良资产移交，落实贷款责任，严格按照尽职免责，失职问责的原则开展工作，提升各级对信贷管理工作的重视程度。

- 4、做好逾期分析，努力盘活消化存量逾期贷款。做好逾期贷款的归因分析，不断吸取经验教训，加强逾期催收的组织与领导。对已形成的各项逾期贷款督促各级采取“区别对待，一户一策，盘活存量，科学催收”的原则，协调好信贷、风险合规、审计等相关部门在逾期管理方面的职责，注重催收

效果，合理、有序清收逾期贷款。对采取一切必要手段仍无法收回的贷款，协助风险合规部门及时采用科学合理的资产保全措施。

信贷工作汇报篇八

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做？如何去做？我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情。

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，

信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和借款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持；不是自己的服务对象，婉言谢绝；是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订借款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收借款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定借款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

信贷工作汇报篇九

我自20xx年 月到20xx年1月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自己的经验，下面就简单总结一下。

信贷员要与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自己信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一起动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等尽快的提高。

信贷员需热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。

，平时下乡注意多搜集那些农户家里有外出打工人员的收入情况，一旦农户家里有大宗收入，就及时上门进行揽储工作，取得了效果。

回顾这一段时间的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、虽然本职工作取得良好业绩，但创新意识还是不够强。

信贷工作汇报篇十

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符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，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己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，但是值得庆幸的是，通过这种方式，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，相信明年的储蓄情况会有提升。

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但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，而且我也一定会继续努力下去。

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，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，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，我为自己制定了新的目标，为了让自己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

锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，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能力；既要学习自己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。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，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，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

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，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

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