

信贷工作指导意见 信贷审批的心得体会(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

信贷工作指导意见篇一

5月25日，我行一行27人赴xx学习信贷业务发展的先进经验，经过与xx行领导、销售主管、信贷员等多层次的交流，感触颇深，收获也较大。主要体会有以下几点：

一手资料，及时解决业务发展存在的困难。这一点也是我们亟待改变的。

xx行在行内广泛树立信贷第一重点业务的优势地位，抽调精干力量充实信贷队伍，在人员管理上把住准入关，全行上下以干信贷为荣，人人争干信贷，以信贷为重及“比学赶帮超”发展氛围特别浓厚，在这种氛围下及时推出末位淘汰制、除绩效考核外增加激励措施，这样信贷员自觉学习的能力得到加强，业务能力自然提高较快，市场开拓主动性较高，吃苦精神更一步深化。形成了良好的信贷文化。

通过和xx行信贷员交谈，第一感觉信贷员对如何发展业务心里特别有数，他们是真正以客户为中心来开展工作的，如我行信贷员通常反映的产品手续繁琐等，在他们那里让客户感觉不到，因为他们的提前工作做的比较到位，提前已核实到客户的真实情况及软信息，到客户家中的时候只需验证一下签字等，既提高了效率，又和客户拉近了距离，让客户感觉到是信贷员的真诚、产品的快捷，这样口碑宣传带动了客户

的不断增加，客户的熟悉度不断加深，业务规模才得以扩张，管控风险能力得到提升。

有了以上好的发展环境、业务支撑、正确方向引导，信贷员的思想得到进一步解放，业务管理水平逐步增强，业务发展才进入良性发展轨道，这是我体会较深的三个方面。

根据我们认真学习的宝贵经验再结合我行实际情况，我认为要真正改变目前发展不力的状况，应采取以下措施：

一、管理层必须以身作则，全身心投入到信贷业务中去。一是尽快提高自己的业务知识，不仅要重视信贷，更要学信贷、懂信贷，要学习信贷业务制度，熟悉监管要求，了解信贷技术，这样才能知道要如何抓营销、抓发展；知道风险控制的重点是什么，抓好风险控制，才能避免不良率过高；以自己好学、专业的形象影响周围人员，尽快在行内形成讨论业务、学习业务的氛围。二是真正与客户、市场连在一起，及时掌握各方信息、行业知识、市场趋向才能有力指导信贷员。三是改变拖拉、只说不做、高高在上等不良工作作风，凡事带头去做，以身作则、脚踏实地，以吃苦在前的态度认真对待工作。四是要真心关心和爱护信贷员，经常关注他们的思想动向，及时调整他们的心态。要保护信贷员做业务的积极性。如不能因为信贷人员没有完成业务发展任务或造成了几笔逾期就横加指责，而应看到信贷人员为了做好信贷业务所付出的艰辛努力，帮助信贷员分析及给予更多的鼓励。逾期催收中不能把压力全都放到信贷员身上，身为管理层一定要率先士卒。

二、积极引导信贷员，营造积极向上的氛围，搞好团队建设。县行已提供了齐全的硬件设施，提供了良好的办公环境，在各方面给了较大支持。支行更应该以建好信贷软环境当成首任，引导信贷员正确认识信贷、正确处理业务发展与控制风险、充分调动信贷员的主观能动性，对信贷员多关心，了解他们的需求，让信贷员真正把支行当成自己的家。在业务发

展上以大力营造“比学赶帮超”发展氛围为着力点，排除一切不利因素，让信贷员解放思想合规发展。

三、在具体业务上，坚持分组包片区域管理加上以客户为中心的发展理念。根据我行的实际情况，区域化管理已形成共识，下步工作就是在各自区域内深耕细作，挖掘客户需求，以点带面成片开发以扩大市场占有率。重视客户关系维护，考虑问题及业务处理要让客户真切感受到产品优、服务好、品牌硬。管理层深入到每个信贷员的业务，从受理到放款、从细节入手，从每笔业务入手，逐步改善做业务的方式，提高工作效率，真正提高信贷员的沟通技巧及驾驭能力。

通过学习交流，找出我们的不足加以改正，他们的经验加以取舍，大家团结一心，思想真正统一，保持较好的执行力，战胜困难，我相信我们的业务定会扭转不利局面，业务得以健康发展。

信贷工作指导意见篇二

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

面对一个全新的岗位，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。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；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，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，在业余时间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，也帮助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客户群体，特别是养殖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，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户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，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自己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，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌！

信贷工作指导意见篇三

很荣幸参加了省行组织的再造工程的培训班，在这短短的几天军事化生活和对业务系统的学习，我有如下体会：

第一，要敬业爱岗，提高业务能力。敬业爱岗与业务能力是相辅相成的，我们倡导敬业爱岗，这是一个工作态度问题，敬业重于爱岗，两者是一个整体，不能曲意的分裂开来，前一段时间曾经出现一些内勤同志看到信贷员工作轻松而想作信贷员，那只是爱岗，并不是敬业，信贷人员敬业爱岗是前提，是做好信贷工作的动力源泉，而高水平的业务能力则是敬业爱岗的基础，没有业务能力的敬业爱岗只是一句空话，

敬业是德，能力是才，只有德才兼备，才能达到想干、会干、能干的效果，所从事的信贷工作就会是一步一个脚印，一年一个台阶向前发展。反之能力再大，不为信用社所用，一心的拉偏套，走偏门，就会适得其反，可能会成为被邮储银行所遗弃的人。

第二，作为信贷员一定要有正确的价值观和人生观，确定自己的人生目标理想，要把主要精力放在学习提高业务能力方面，多学习法律、法规、制度、原则，领会要点，遵纪守法，抵制住糖衣炮弹的侵蚀。

第三，严守纪律。在这几天里，军事化的生活，让我深深的懂得一个团队的力量来自铁的纪律，没有铁的纪律是万万不行的，只有遵守各项规章制度，按章办事才能使信贷合规化，企业利润才能扩大化，风险才能最低化。

第四，通过这几天的学习，发现个人对业务的理解的缺失，对工作态度的怠慢，没有积极应对每一项挑战。

第五，面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1参加工作以来，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。扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路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。

信贷工作指导意见篇四

“八八战略”是坚持和运用马克思主义立场、观点、方法分

析和解决实际问题的生动典范。15年在浙江的实践，成为引领浙江发展的总纲领，引领了浙江的快速发展，推进浙江各项工作的落实。“八八战略”在今天仍然熠熠生辉，必将是指导我们工作实践的“法宝”。

承蒙组织关心，我于今年7月，从xx乡转任到xx街道任职，倍感责任重大、压力巨大，同时激情满满、斗志昂扬。通过这次为期3天的大学习培训，使我对“八八战略”有了更为深刻的领悟，对到街道后困扰我的项目建设等难点工作如何突破有了新的思考。

（一）“八八战略”是改革“再深化、再出发”的“强动力”。近日，***同志作出重要指示，为新时代浙江坚定不移沿着“八八战略”指引的路子走下去，继续干在实处、走在前列、勇立潮头，加快推进“两个高水平”建设，指明了前进方向，提供了精神动力。省、市、县相继作为当前重要工作进行部署落实，我们街道也迅速进行了传达部署，将推进“八八战略”再深化、改革开放再出发作为当前重中之重的工作来抓。

（二）“八八战略”是指导“再学习、再实践”的“金钥匙”。“八八战略”涉及到经济社会建设的方方面面，不仅从战略上为改革发展指明了前进方向，还从战术上提供了思想方法和工作方法，是推动浙江改革发展各项工作的“金钥匙”。从我县来看，“最多跑一次”改革、特色小镇、“亩均论英雄”改革、“三改一拆”等工作，都是对该战略的再学习、再领悟、再实践。我们街道当前正在开展的许多工作，都需要把领悟“八八战略”放在重要位置，认真深刻加以实践。

信贷工作指导意见篇五

照例每当这个时间总结是不变的主题，昨天今天明天是亘古不变的思路。以下将从设计师的几个专业素质方面来分析一

下得失。

对于设计人员，能力的锻炼积累提高是重中之重。这一年，对大量方案的制作，有了大量的积累，对方法、流程也有了更深刻的认识。对规范也有了进一步的了解。能力来源于实践，实践检验能力；一年来，按照自己思路一步一步地脚踏实地走过来，有些思路可能做到了，而有些可能还有一定地间隙，具体表现在以下几个方面。

一、对净化方案深刻理解

这一年，通过对东莞信义、东莞倍克、龙晨光电、迈瑞恩科技、光核光电等几个净化方案的制作，我对此方面的知识有了更进一步的深刻理解，具备了更强的能力。为方便与甲方的沟通，我更多地了解了无尘室的各个级别档次，用心揣测达到的设计效果。作为设计师，主要通过国家现行规范和甲方的思路来宏观控制；其次，材料的确定，主机选用何种系列、品牌，管网的组织规划也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深人士请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

二、装饰预算的理解

预算作为甲方投资的规划，是方案设计作品能否完成的最直接表达方式，它决定着设计方案中材料的运用，优秀技术人工的选择，设计风格的改变。也是决定甲方对整套方案部分取舍的一个很重要的原因，所以我认为方案预算是整个设计系统中相当重要的组成部分，也使我必须更熟练更深刻的掌握。一年来，通过对丹邦科技项目、翡翠会所项目、东莞理想项目、龙晨光电项目、东莞松山湖工程项目、中惠样板房项目、东莞金铭电子有限公司车间净化装修项目、光核光电科技项目等制作，更进一步熟练的掌握材料的单价、人工的基本成本，利润的基本把握。对于大型的综合项目的预算把

握还有些许间隙，还有些遗漏。还需要不断的学习和实践。

设计师又如一部电影的总导演，了解设计内容思路、选材、构思方案、制作、后期预算等等，是一套繁琐系统的过程。