2023年信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结（模板7篇）

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇一

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) 贷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。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇二

尊敬的各位领导、同事，大家下午好！

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。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后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，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责任。

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。刚来的那段时间，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间，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助下，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，并对将来的工作情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情况有了系统性的认识，之前难以理解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理解。

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”，面对各种不同行业的客户，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间的虚心学习，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，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，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

集体贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力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积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇三

一、指导思想

以党的十八大和十八届三中全会精神为指导，认真贯彻习___一系列重要讲话精神，以为民务实清廉为主题，结合“争建‘五强班子’、争当‘五型干部’、争创5a景区”活动，始终遵循领导带头，全员参与；注重实践，务求实效；正面引导，营造氛围的原则，充分发挥司法行政各项职能，为加快科学发展、和谐发展、赶超发展营造和谐稳定的社会环境、公平公正的法治环境和优质高效的服务环境。

二、活动内容

（一）大力加强“法治”建设

1、深入开展“法律六进”活动。在7月底之前，要在全县开展“法律六进”活动，重点突出对国家公职人员、企事业经营管理人员、青少年和景区管理人员的法制宣传教育。具体做到法律进机关，举办一场机关法制讲座；法律进学校，举办一次法制主题班会；法律进企业，举办一场法律知识竞赛；法律进景区，举办一场“送法进景区”活动。

3、全面推进法律顾问制度。认真贯彻市两办、县两办关于全面推行法律顾问制度加快法治建设进程的通知，在3月底以前，

要完成对县委、县政府、全县11个乡镇和重要部门的法律顾问聘任工作，实现县乡两级法律顾问全覆盖。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇四

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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里供给的各种培训，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。

经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。业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，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此刻工作中。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，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，我不断强化自我贷款营销的意识，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，职责重于泰山，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、信用情景、生产经营项目的现状与前景、还款本事，到保证人的资格、保证本事，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；从资产负债情景的计算、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”，即贷款条件必须贴合政策、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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情景，了解客户x的收入情景，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，离不开行领导的大力支持。本人深知，自我仍有许多不足之处，经过一年的磨砺与锻炼，自我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，与全体职工一齐，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我应有的贡献。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇五

今年，我们社会保险工作在政府的正确领导下，在局领导及上级业务部门的具体指导下，以建立社会保险业务运行、资金支撑、信息服务、监督检查、社会化服务和内部管理等六大体系为主要内容，以保障职工基本生活，维护社会稳定为目的，为深化国有企业改革、促进我区经济发展和社会稳定创造良好的外部环境，圆满完成了各项任务目标。

作为劳动保障战线的一名党员身体力行先进性要做到以下几点：一是政治上靠得住，作为党员，这是前提。具体说，就是要有坚定的理想信念，要坚持正确的政治方向、政治立场，在重大原则问题上分得清是非，在重大关头和各种风浪中经得起考验。一句话，就是政治上跟党走，与党中央保持高度一致。不能像墙头草一样随风倒，特别在大是大非的重要原则上要把握自己。

借，更不允许占为己有。

三是业务做精做好。今年规范了与地税的核定、对帐衔

接工作，实现了企业主动到劳动保险经办机构登记、申报、核定社会保险费，由企业主动到地税部门缴费的良性运转。

严格执行财经纪律规章制度，杜绝了新的挤占挪用基金问

题。进一步理顺社保机构与财政、监察、审计、银行、税务

部门的业务关系，搞好协调配合，确保六个环节的衔接和资

金的畅通运转。

今后还要不断加强学习，提高业务能力，以实践“三个

代表”重要思想保持共产党员先进性，结合工作实际，重点抓

学习实践，这样才能做一名真正的共产党员，要“平时在众人堆

里看得出来，在危难险重任务面前站得出来，在生与死的考验面

前能豁得出来”，使自己今后的工作再上一个新台阶。

述职人：吴学桂

二o一一年一月十日

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇六

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”，仅有这样，才能不断提高，坚持一渠清泉。

应对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情景、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款本事等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自我分析错误，把钱放出去还不上怎样办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自我思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自我的信心。

同时，我深深感觉到自我在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我进取利用工余时

间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自我。对行里供给的各种培训，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。

经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。业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，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此刻工作中。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，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

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，我不断强化自我贷款营销的意识，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，职责重于泰山，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、信用情景、生产经营项目的现状与前景、还款本事，到保证人的资格、保证本事，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；从资产负债情景的计算、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

须贴合政策、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。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情景，了解客户x的收入情景，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，离不开行领导的大力支持。本人深知，自我仍有许多不足之处，经过一年的磨砺与锻炼，自我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，进取开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一齐，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我应有的贡献。

信贷业务廉洁风险点 信贷工作总结篇七

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，改进自己的工作方法，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。