

银行信贷档案管理工作总结3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/205099.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行信贷档案管理工作总结篇一

一、加强学习，提升自身素质

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。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

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社会关系。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。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

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。

银行信贷档案管理工作总结篇二

我原是黄梅邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款20笔，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会；

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993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。

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”的敬业思想，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

一、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。半年来，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。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：(1)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。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，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、上半年，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，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，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。2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。1、上半年，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银企合作，协调处理好银企关系。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。三月份，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。2、上半年，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。

四、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。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思想，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。

银行信贷档案管理工作总结篇三

岁月更迭，转眼间20xx年过去了。在过去一年里，我们xx支行在联社正确领导和全社员工共同努力下，较出色完成了本年度各项工作任务，现就一年来工作总结如下：

(一) 今年初, 我们便确立以支农为重点, 以效益为中心为本年工作目标, 围绕工作目标, 我们详细布置了各个工作岗位工作职责, 同时制定了一系列小立法, 运用这些小立法, 把目标和任务细化到每个人, 通过这些内控制度建设, 加之每个职工勤奋工作, 一年来我们xx信用社各项业务进一步得到了健康有序发展。

(二) 截至11月31日, 各项存款余额达12738万元, 较年初净增2400万元, 增幅为188x%。不良贷款清收余额15万元, 较年初降低25万元。全面完成了联社下达全年各项任务计划。

(一) 广泛宣传, 积极吸储, 进一步提升市场占有率。吸收资金是信用社经营基础工作, 也是我们赖以生存根本。近年来, 面对竞争不断加大存款市场环境(年初新增邮政储蓄银行), 我社始终将存款组织工作作为一项最基础工作来抓, 积极倡导“在竞争中求生存、在竞争中求发展”经营理念, 采取“巩固农村、拓展城镇”组织资金战略, 以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点, 以农村和城镇居民为切入点, 以责任管理和强化考核为支撑点, 大力拓展存款市场。

(二) 优服务、上水平、增效果。“人”是竞争和业务发展根本。员工综合素质高低与否直接影响到经营质量好坏, 员工素质提升, 必然会使农村信用社服务质量更能上档次、上水平。为此, 我们坚持以人为本, 积极抓牢人员教育和培训工作。坚持不定期组织员工学习金融政策和业务知识, 观看相关讲座, 通过这些学习与培训, 逐步提高了员工政治和业务素质。同时我们要求每名员工从举手投足到着装服饰、到服务质量; 再到业务操作速度等诸多方面进行规范化, 使员工规范文明办公, 进而提高了全社员工文明优质服务水平。

(三) 加强与外围资金市场沟通, 我们xx支行所辖2个居委会, 26个自然村, 现有人口4万余人, 其中长年外出务工人员1万多人, 是全区有名外出务工大乡和湖北省重点扶贫开发乡镇。由于所辖区整体经济发展水平还不是很, 如果没有到位服务, 显然我们是很难在竞争激烈金融大市场上生存。为此, 我们全体职工充分利用各自人脉资源, 与党政军群各行各业进行了广泛沟通和联系, 多角度捕捉各种资金信息, 积极拓展新存款资源。今年, 我们大力推行“50”客户亲朋存款信息网工程, 以小聚多, 逐步壮大资金实力。截至11月底, 各项存款余额达12738万元, 较年初净增2400万元, 为我社各项业务开展提供了充足资金保证。

(四) 为进一步强化网点建设, 我们率先在营业大厅外安装了atm自动取款机, 这个服务硬件增加, 不但满足了广大跨行存取款客户需要, 也为我们社争取了一部分资金客户。

(一) 今年以来, 我社积极投身社会主义新农村建设, 依据辖区农村经济结构发展新特点, 合理确定信贷投向, 积极开拓服务领域, 进一步优化了贷款结构, 促进了贷款安全稳步增长。为方便农户, 切实简化了贷款手续, 提高办公效率, 从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农过程中, 不断丰富服务内涵, 强化贷款管理, 进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程, 加强完善了信贷超市软硬件环境, 实行了信贷集中办公, 实现了贷款一站式服务。同时, 我们认真贯彻落实限时办结、阳光操作服务承诺, 以优质服务创品牌, 使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次, 发挥我社点多面广、信息灵活优势, 为贷户提供各种资源信息, 特别是项目、技术、市场、销售等信息, 使部分贷户大大受益。还有, 我们着重加强贷款检查, 坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查“三查”制度, 实行“商户联保”制度, 确保了发放贷款质量和支农效果。

(二) 大力发放小额农户贷款, 有效提高支农效果。围绕xx乡政府确定经济工作重心, 适时调整信贷结构, 确定支农框架, 同时, 把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持贷款对象, 对入股社员用于农业生产上贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三) 拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款收回力度。在确保新增贷款质量基础上，加大对到期贷款清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达x%。现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至x%，较年初下降了个百分点。通过以上措施实行，我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占各项贷款净增额x%。

随着市场经济进一步深入，社会治安也越来越复杂化。相对于金融系统而言，资金安全就显特别重要，为此，我行今年着重加大了安全保卫工作力度。认真落实安全保卫责任制，且与各个岗位签订了安全保卫目标责任书，使每个职工都认识到做：安全保卫工作是大家事，所以我们都应该齐抓共管。从而大大提高了整体防范能力。还有我们也加大安全检查监督频率，定期或不定期对各个储蓄所进行安全保卫检查，对存在安全隐患和问题，及时进行了整改和处理，有效预防和消除了隐患，进而确保了全年安全经营无事故。

成绩取得只能代表过去，新征途将升起新希望，我们xx支行全体员工有信心也有能力在新一年里在联社正确领导下克难攻坚，为咸农商行再次辉煌而努力工作。

打好两个基础，一个是员工素质基础，一个是规范管理基础；建立一个机制，即存款稳定增长长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动开展，实施全乡范围内产品和服务大营销，同时，将隐形不良贷款清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于x%；投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在x%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在x%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

1，思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动开展，一方面可以进一步统一员工思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2，是抓业务技能培训：今年计划组织一系列业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

为各项业务发展奠定科学规范制度基础。完善内部控制制度：

第一、制定“xx支行工作规则”，对日常工作运行机制、程序做出明确规定，让整个联社在制度规定框架内正常运转，实现人定制度、制度管人；

第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订，下发至相关员工

手中，并组织相关人员培训，让日常业务操作规范、统一。

一是完善两个考核办法。20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。

第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销作用发挥出来；

第二、综合柜员考核办法，对综合柜员考核将以办理业务笔数（金额）和客户满意度作为评价基础，并体现在个人收入上差别。最大程度调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设。20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：

第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；

第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；

第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员星级服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平提升。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度，引入客户经理理念，挖掘培养黄金客户，扩大贷款规模，优化贷款结构和质量，努力解决经营效益问题。

二是增加有效投放。xx乡当前经济环境和信用环境并不是太好，20xx年，我们信贷投放重点是抵押贷款，风险是降低了，但有效投放明显不足，主要表现就是部分优质客户由于缺少有效抵押物不能贷到款，与之对应就是信用社客户群体减少。

今年，我们计划在充分调研基础上，将在风险可控前提下，通过创新信贷产品，解决部分优质客户抵押难问题，对部分经营正常、还款有保证自然人客户，初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度一定倍数发放保证担保贷款。

一是推进大额不良贷款集中清收。今年我们将充分发挥清非大队作用，将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收，拟采取措施：由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组，对列入集中清收计划不良贷款逐笔进行催收，并登记借款人及担保人详细情况，每季度末，对本季度清收情况进行总结，对其中有资产“赖债户”依法起诉，对符合呆账核销条件通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社；

二是与责任认定相结合，在清收过程中，发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良，要对这些贷款进行责任认定，并按规定进行追究。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发