

# 工作总结信贷监控部必备12篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/209071.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 工作总结信贷监控部1

(一) 加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

- 1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。
- 2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款群众审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款0笔，金额0万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象；
- 3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。
- 4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。
- 5、强化主任职责意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查到达了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。
- 6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

## （二）广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，用心落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每一天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

## （三）倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，发奋破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到（建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细）；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信最高贷款金额0万元，其中一级信用用户0户，金额0万元，二级信用用户0户，金额0万元，三级信用用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个；授信企业0家，授信金额到达0万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。20xx年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元；

20xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许能够升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为北流支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技

能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

我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，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，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；从资产负债情况的计算、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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 工作总结信贷监控部2

20XX年，信贷部在市分行及县支行的正确领导下，牢固树立科学发展观和可持续发展的经营理念，紧紧围绕业务经营目标，坚持依法合规审慎经营，全力扩大信贷规模，严控信贷风险，进一步优化信贷资产质量、促进了信贷业务又好又快的发展。现将20XX年工作情况暨20XX年工作思路汇报如下：

### >一、业务经营指标完成情况

#### 1、业务发展

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

#### 2、经营效益

本年实现贷款利息收入x万元，累计利息收入x万元，利息回收率达%以上。

### >二、工作措施及开展情况

#### （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，不断加强了对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。

4、以人为本，不断强化信贷人员队伍建设。

一是由省行对全县信贷人员进行了信贷法律知识培训；

二是全部信贷从业人员都参加了小额贷款及个人商务贷款和二手房贷款的业务

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。

## >三、具体开展的主要工作

### （一）小额贷款方面

积极同地方政府联系，努力发展小企业贷款业务。与怀宁县清河乡政府进行了银政对接，并签署了合作备忘录；成功参加了“怀宁县第七届银企洽谈会”，发放小企业贷款2000万元；积极开展“两小贷款百日营销活动”全面完成了小额贷款发放计划；

### （二）信用乡镇、示范市场创建工作

通过制定方案、成立领导小组，做好市场调研，确定示范市场。同时积极开展信用乡镇、信用村建设，目前已建设信用村5个，信用乡镇2个；同时与县政府、县人行合作开展了“农村青年信用示范户”建设评比活动；

### （三）项目营销开展情况

积极开展小额贷款项目营销活动，对怀宁县金拱镇汽配市场、马庙镇板材市场、月山镇建材市场进行了认真调查走访，并申报了“金拱汽配”营销项目；

### （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x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。

## >四、存在的问题

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。

## >五、20XX年工作规划：

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。

我认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不

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，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。

### 工作总结信贷监控部3

开拓信用村子将是支行以后的重点成长客户，深入了解控制农户的经营环境和纪律，尽快了解行业，是本身的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解环境。光阴一长，垂垂地习惯了这种工作。

半年的工作业绩固然不抱负，但我深感本身的工作离不开领导和信贷部团队对我的关切和支持；同时，更感激不停默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用舍小家顾人人的敬业精神，尽力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时光说长不长，说短也不短。时光让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我透过自身的学习、领导和同事的教育帮忙，提升自我的业务技能，更加胜任自我从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，个性是行内开展的“违法违规为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。20xx年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从xx支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同

事的帮忙指导和我个人的自学努力下，透过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到此刻的岗位主角中。从xx年初至xx年xx月末，我总计完成了xx笔公司类贷款、xx笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额xx万元；完成了xx笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级xx笔、a级xx笔、级xx笔；完成xx笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额xx万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。xx地审批组属于行内审批部门，应对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户带给优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自我的最大努力帮忙经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常透过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实状况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮忙解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策带给依据，实现xx银行利益的最大化。xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。

如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，超多工作时光都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时光和精力。我透过自学，运用我们常用的excel电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位罝录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。

此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；用心参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，明白了哪些是就应重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一向存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团就应在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理决定，认识到自我的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要透过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。

其中超多佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我用心参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些推荐与意见也为领导与同事认同和采纳。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自我的履岗潜力，把自我培养成为

一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自我的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

#### 一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持xxx员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

#### 二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

#### 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

#### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

## 工作总结信贷监控部4

三个月的试用期转瞬即逝，似乎收到姚总转岗通知的邮件还在昨天。我一直自嘲是最不务正业的复核，因为即使到现在也没有到组里做一名正式的复核，但这段时间做的每一份工作都让我有不一样的体验和收获。

#### >征信工作

16年的前十个月，作为一个征信员我变得加倍成熟，业务加倍熟练，也是在这段时间里，很幸运，获得了所有征信员可以获得的荣誉，征信明星、信审达人、征信能手等，也算是为自己从20xx开端的征信员工作画上了一个圆满的句号。

#### >996项目组

从11月初开端，有幸介入了新Tsm项目组从事新系统的测试工作。四个月的项目工作，让我除了对自己的业务有了更深入的了解之外，更学会了合作、沟通和保持。

一个系统涉及到的内容许多，包孕页面流程、政策策略、进件报表等，那我们必定就要进行优越的分工合作，在测试期间我主要担负页面流程组的组长职务，除了跟组内成员进行合作之外，更要和另外两组的同事进行优越的分工，以包管整个系统能够完整的测试运行。

整个项目让我学到最多的是和开拓同事沟通的历程，项目的难点在于开拓同事对我们的业务并不十分了解，我们需要将我们的流程策略等转换成系统语言，这对于自己的业务知识贮备以及沟通表达能力是很年夜的挑战，所幸，最终在和开拓团队地交换沟通讨论中，我们继续地霸占系统中存在的问题。

996的工作模式对于之前甚少加班的我来说是一个巨年夜的挑战，有时候到家的时候甚至已经十一点多了，但为了项目的准时完工，项目组的每一个同事都战胜种种艰苦，死守在自己的岗亭上，以包管项目的顺利进行。

能够有幸介入这个项目，让我各方面的能力有了质的飞跃，也让我对治理岗的职位有了进一步的认识，除了要加倍成熟全面的思考问题，更重要的是要学会奉献，学会牺牲。

#### >新人带教

从2月底开端，我正式开端了自己的带教工作。

其实开端带教内心的压力异常年夜，因为新人之后的成长和带教的影响密弗成分。我的懂得是作为一个带教首先要有扎实的业务水平，因为你必须在业务层面有足够的权威，新人才会信服你，对于你的建议意见才会认真听取。

其次我认为办法很重要，比如时间治理、因材施教等，如果说只是一味地看件退件并不克不及起到很好的作用。

最后就是和新人的相处模式，我一直想和新人营造的是一种亦师亦友的关系，方才分开学校踏入社会的新人，有许多自己的想法，所以和他们成为朋友能力进行更好的治理和沟通。其实我认为归根到底就是一个词：信任。相互之间的信任能力形成优越的成长情况。

预计在本年的很长一段时间里，我将从事新人的带教工作，也希望自己能够赞助新人很好的适应工作情况并掌握征信技能，并且能够赞助组长治理好新人组的各项事务。

#### >转正感言

许多时候我都在想，治理岗的工作意味着什么。经由这三个月的试用期，我开端明白，这意味着一份责任，一份担当。在项目组需有把系统做好的责任，带新人要为新人负责，有把新人带好的责任。都不再只是饰演那个把自己手上的件做好的角色。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三个月的试用期即将结束，作为一名复核，不管之后再什么样的岗亭上做什么样的工作，我都希望可以施展自己最年夜的力量。在之后的工作中，自己要多思考多总结继续学习，多学会站在别人的角度看问题，也能够成为一个加倍有责任有担当的人。



## 工作总结信贷监控部5

我们是做业务，客户是我们的上帝那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一培训不低于五天这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。打江山容易守江山难这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们同样的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的江山我们必须要想以后如何地守住江山。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

## 工作总结信贷监控部6

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

## 工作总结信贷监控部7

要学会做事，先得学会做人其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积

极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

## 工作总结信贷监控部8

加强与xx市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与xx市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

加强信贷内控制度建设，规范信贷业务操作

- 1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。
  - 2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。
  - 3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。
  - 4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及内容，强化了贷后管理职责。
- 2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理，如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。

3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。

4、制度。

5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。

曾经设想过aa制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。

非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》、《贷款到期通知书》、《贷款逾期催收通知书》、《担保人履行责任通知书》上签字。

贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。

贷款到期通知书一张。目的—是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要件。

《贷款逾期催收通知书》填8张，逾期后两年内（超诉讼时效前），每个季度一张。一是应付检查；二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章，从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。

这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。

借款合同、担保合同除会计上保留外，自己必须留一份。这个事儿陆\*以前告诉过我，但我没当回事，现在看这是非常重要的。因为\*\*信用社居然把合同给弄丢了，没有合同，怎么起诉？

职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈，工作总结《银行信贷员工作总结》。

对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。

借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支持的人，事业一般很糟糕。

每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子，这个圈子，应该是由讲求诚信、重视家庭、行为端正、事业成功的人来组成，你的借款人圈子会影响到你自己的行为和人生，不可不重视。不可否认，我干客户经理期间。较为接近、来往频繁的借款人圈子，素质较低，行为较差，事业也混的不怎么样。我假如再干客户经理，必须端正自己的行为，建立一个端正的圈子，离小人远一点。

贷款管理中应该使用五级分类方式。但鉴于目前五级分类现状，可以采取账面一套五级分类帐，自己再私下建立一份五级分类帐的做法，以实现动态及时管理。

贷款调查中，千万不要收受客户的礼物和吃饭、娱乐邀请。

客户申请贷款时，先问他能不能找到定期存单质押担保，毕竟这是最安全的方式。数额较大的，也可以考虑房地产抵押担保，因为只有数额大，客户才能考虑评估及其他程序，而房地产抵押率在房价高涨的时候，能低则低。对于房产抵押的，要求他出具第二套房产证明，并在房管局备案，贷款还清前不出售。如果这个设想不能成立，那末房地产抵押贷款也不用办。

不管谁介绍的贷款，都要坚持原则，行就是行，不行就是不行。如果初次调查后认为不行，领导让再次调查，干脆找理由推脱掉，让他安排别人办理。别给自己找麻烦。信贷业务的大忌是轻率、浅显、没主见、没原则和仁慈。一定要了解借款人和担保人的住址，并且在调查中一定要去一趟。在贷后检查中更要注意借款人的住址变化。

传统的借款人信用分析的5c及个人的理解。

1、character，品德。衡量借款人的还款意愿。考察借款人的品德，主要是考察借款人在银行、信用社以往的借款、担保记录；询问村委成员或者村中品德较好较有威望者对借款人的评价（如品行、素质、爱好、经营项目、资产等，有没有不良嗜好）；询问对客户较熟悉的人的评价；询问客户经营中的上下游客户对他的评价；同客户交谈，依靠客户谈吐、外貌等第一印象做出感性判断。综合以上因素，再加上自己能想到的因素，对客户的品德进行判断。

2、capacity，能力。通过调查和询问，了解借款人的经营能力、营销能力、管理能力等等因素，作出判断。从实际而言，还要考察借款人的实际社交能力，因为这涉及两个问题：能不能找到有实力的担保人（最好是公务员），贷款到期后能不能筹措到资金归还（从实际看，贷款后经营一年，依靠经营收入全部偿还贷款本息的似乎有限，很多客户实际上是依靠外部借款来偿还到期贷款的，这是不可否认的事实，即使是媒体大亨默多克，当年从一家小银行贷了1000万美元，到期后也因为流动资金紧张无力归还而请求借新还旧或者展期，而这家小银行则固执的坚持所谓“风险制度”，坚持收回，几乎导致新闻集团破产清算，而当默多克通过其他途径渡过难关后，这家小银行永远的失去了新闻集团这家客户）

3、capital，资本。评估借款人的债务、担保情况。不光是银行债务，最好是能了解借款人的民间债务。了解借款人的家庭情况、家庭收入和家庭负担。最后，要判断出借款人有多少钱，这些钱有多少是他自己的。可以要求查看借款人的银行流水和存款状况。

4、collateral，担保。分析担保人的实力、信用状况、品德等因素。

5、conditions，环境。分析借款人的行业是否有环保、法律、发展等方面的障碍，其前景如何，竞争程度如何，总体利润率如何，借款人的经营在本地、本区的竞争中处于什么地位，其项目的持续性如何。这一点看起来有些虚，但确实很重要，对于化工、石灰等行业，调查时应查看有没有相应的法律文件、环保、安检手续。如果没有，一旦被取缔，还贷款就成问题了。

目前大部分贷款是担保贷款，某位主任任职期间曾经采取了一个办法：如果借款人有抵押物，比如自己的住房之类的，首先要他找找担保人，签订借款合同和担保合同。但同时又和借款人订立一份抵押合同，要求用住房等进行担保，（住房不用做评估，只做抵押登记即可）。将担保借款合同纳入手续管理，抵押合同则自行保管，上级检查时只看担保的手续。而一旦借款人和担保人都不能归还贷款，就以抵押合同为依据，执行房产。这一措施虽然在法律和制度上不一定合规，但在实际上却对借款人有极大的约束作用。事实也证明，这位主任任职期间，资产质量一直非常好。

客户到单位申请贷款时，第一次面谈，应该问讯以下问题：

- 1、贷款的用途是什么？
- 2、居住地址在哪里？有没有自己的住房？有没有房子的产权证明。家属（配偶、子女）的姓名、职业、收入、有没有贷款？是否支持申请人贷款？
- 3、以前有没有在自己单位办过业务？包括存款和贷款业务，尤其是存款业务。有没有为别人担保过贷款？
- 4、经营什么项目？自己经营还是合伙？有没有经营执照？如果是特殊行业，有没有相关证照？项目的经营地址在哪里？项目名称叫什么？经营的场所是自己的还是租的？有没有相关产权和租约？
- 5、项目是如何运营的？请客户把流程介绍一下。上游供货商是谁？如何结算？下游销售对象是谁？如何结算？雇着几个人？工资多高？如何支付？该项目经营多长时间了？
- 6、客户有那些生产经营的机器设备？成新率如何？有没有购置发票？价值如何？
- 7、客户每月的生产量、销售量有多少？成本如何？价格如何？利润情况如何？（单件利润、每月利润、每年利润

)。

- 8、本地同行业的竞争者有那些？申请人的项目在其中的地位和竞争力？这个行业的前景如何？
- 9、这次贷款的自有资金有多少？能否提供自有资金的证明（比如存折或已购入产品之类的证明）？这次融资的投入预计是多少？预计多长时间收回成本？利润率是多少？准备多长时间还清贷款？
- 10、借款人的其他资产还有什么？比如房产、车辆、机器设备等，这些资产有没有权属证明？能否办理抵押？
- 11、借款人能否借来存单进行质押？
- 12、借款人能否找两个以上的公务员担保？姓名、工作单位、住址、电话。是否已经联系好？
- 13、借款人能否找到实力强、讲信用的其他人担保？姓名、单位、住址、电话。是否已经联系好？
- 14、客户有哪些比较熟识的人，认为他们会对自己作出正确的评价？请他留下他们的电话。

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，认真总结如下。

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“三大戒，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、服务对象和贷款权限，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，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

三戒短期行为，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，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从目前执行情况看，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、定贷款权限、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。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的

工作情况作如下总结：

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。

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20\_\_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。

我原是xx邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，查询访问贷款客户达40位，胜利放款20笔，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。从容信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我觉得有以下几点体会;

面对一个全新的岗位，开始我还真有些恐惧。从19xx年参加工作以来，本人不停在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位必要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基础环境、经营信息，查询访问控制客户的贷款用途、还款意愿，阐发客户的还款才能。这些对付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，感觉照样继承干老本行对照好。

支行领导了解到信贷员们的广泛心态后，实时和人人座谈，让人人解放思想，放下负担，说：还没干就不要轻易否定本身，你们必然会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。领导的耐心劝导和对成长前景的刻画，使人人对本身的工作垂垂兴起了勇气。思想牵挂打消了，整个步队开始有了活力。我和人人一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

## 工作总结信贷监控部9

20xx年，信贷管理部认真贯彻落实支行20xx年工作会议精神，紧紧围绕支行各项部署和要求，以机构改革为动力，进一步完善激励机制，明确部门职责，提高执行力，加强风险管理，现将上半年工作情况汇报如下：

### >一、上半年工作整体情况

#### (一) 信贷管理方面

1、信贷运行基本情况。20xx年6月末数据显示，我行本外币贷款余额万元，较年初增加万元；银行承兑汇票客户1户，承兑余额万元；优良客户贷款投放率达100%。

- 2、按照省分行《关于做好重点行业贷款客户信用风险监测与报告的通知》文件要求，对我行所属的2家总、分行重点监测法人客户，我部督促公司业务部客户经理对企业每季度产业政策、市场变化和生产经营情况进行调查了解，搜集了企业最新财务报表，分析上报重点行业贷款客户信用风险情况报告和监测表。
- 3、信贷经营管理、转授权管理制度执行情况良好。我部严格执行转授权管理相关规定，无超权限审查、审议贷款，贷款审查和贷审会运作均符合有关制度要求。在今年内外部检查中，新发放贷款未发现相关问题。
- 4、审贷部门分离制度和贷审会制度执行情况良好。上半年信贷部对新发放贷款流程进行了规范，设立了贷款审查岗位，严把审查关，确保信贷资料完整性和表面规范性。及时组织召开贷审会，共召开贷审会3次，审议项目3笔，共涉及人民币金额万元，万美元。其中：审议存量续授信业务笔，金额万元；人民币国内履约保函笔，金额万元；涉外履约保函笔，金额万美元。均按规定范围审议信贷事项，并做好会议记录、整理会议纪要等日常工作，贷审会资料齐全、完整，审议事项规范、高效。
- 5、严格审查信贷业务及借款合同的法律效力。对贷款对象、贷款用途、贷款利率、贷款方式、借款合同进行法律审查，对保证担保贷款的担保人是否具备担保资格和担保能力、抵（质）押贷款的抵（质）押率是否符合规定比例，抵（质）押物是否办理合法有效的登记手续等进行重点审查，并纳入贷后管理检查。
- 6、认真做好风险预警工作。按照支行《每日预警实施细则》，切实做到数据的每日核对，时时预警，对每个季度的到期贷款，向前台部门发出到期贷款通知书，督促客户经理按期收回到期贷款。上半年发放提示函8份、信贷业务工作提示函2份。
- 7、加大贷后管理力度。按要求召开支行贷后管理业务分析会议，逐户制定了贷后管理方案。
- 8、认真做好潜在风险客户的识别、筛选。按照省分行文件和制度要求，准确把握潜在风险客户核心定义，合理确定我行当年退出的客户名单。
- 9、根据省分行的要求，按时完成、上报梳理、提升阶段的各项工作和支行各业务条线基础管理的工作动态和自身履职情况。

## （二）健全贷后管理例会制度，不断提高信贷基础管理

为进一步强化贷后管理工作，自20xx年总行下发《银行贷后管理办法》及20xx年系统正式上线以来，我行领导高度重视，组织前台客户经理认真学习了《贷后管理办法》的各项规定，深刻理解、领会吃透贷后管理例会制度等新内容、新要求，真正落实到了信贷经营管理的日常工作中，严格落实办法的各项规定，强化客户经理责任意识，认真规范了我行贷后管理操作流程，不断提高信贷基础质量。上半年应·召开2次贷后管理例会，严格按照要求已组织召开贷后管理例会2次，共审议对公法人客户户，审议贷款余额亿元；审议个人个人助业贷款客户，审议贷款余额亿元。审议个人住房按揭贷款客户户，审议贷款余额亿元。通过例会集中审议：一是检查监督信贷前后台认真履行贷后管理工作职责，认真落实贷后管理各项规定，逐步完善客户分层管理模式的要求，切实提高对重点客户的管理水平；二是落实客户经理对客户贷后管理的责任，不论客户信用额度大小、管理难度大小，加强客户监管、风险分类、担保人及抵押物的监管；三是进一步掌握客户在一定时期的经营状况、财务分析、发展前景，我行信贷业务的风险变化情况、现场检查 and 在线监控所发现风险的监控情况，对风险客户的风险预警情况，提高客户经理对风险预警信息的反应速度；四是突出贷后管理的重点，增强管理的针对性，以保证风险控制的有效性，资产质量得到提高。

## （三）全面做好风险管理，加强信贷在线监测力度

- 1、加强信贷在线监测力度。由客户经理、系统管理员及风险管理人员“双线”在线实施监控，密切关注客户信贷重大事项，定期分析客户的贷后风险状况，撰写贷后管理报告，做好分类工作，积极发挥贷后管理子系统作为贷后管理操作主要工具的功能，有效防范信贷风险。
- 2、根据省分行安排，我部对总行集中审计发现的问题按照进度要求，全面推进整改工作，至6月末，整改率100%，确保整改工作的按期完成。
- 3、认真履行风险管理委员会办公室职责，明确了风险经理岗位职责，切实发挥风险、内控岗位履职作用，收集各条线风险信息，分析研究，及时召开了风险管理例会，上报我行20xx年一季度全面风险分析报告。

4、及时准确的完成我行法人客户20xx年一季度风险分类工作，确保分类结果准确并客观反映客户风险状况。

(四) 认真落实党风廉政建设责任制。

按照支行要求，我部党员组织学习了规定篇目，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识，进一步加强了作风建设。

## >二、存在问题

上半年虽然做了一些工作，但也存在一些不容忽视的问题，具体存在以下几方面问题：

(一) 贷后管理方案质量不高。

省分行上半年对我行20xx年第1季度法人客户贷后管理履职在线及财务报表录入工作进行了在线检查，通过在线检查发现，客户经理管理的信贷客户虽然有贷后管理方案，但质量不高，有些贷后管理方案内容不完整，甚至用贷后管理报告代替贷后管理方案，贷后管理方案系统录入率较低。

(二) 信贷资金用后跟踪情况不及时。对借款人使用我行信贷资金后，客户经理未及时跟踪信贷资金用途，未填写金用后跟。

(三) 账户资金定期检查台帐不完善且客户经理现场检查的进度质量不高，对企业虽然建立了监测台帐，但监测台帐维护不及时4户，不完整1户；现场检查频次应检查5次，实际检查3次。

(四) 贷后管理例会上对客户的审议情况未在系统中进行维护。

(五) 财务报表应录入5户，实际均未录入。

以上问题的存在，主要原因：一是与上级业务部门衔接不够好，导致部分工作存在较大差距，对贷后管理工作的重要性认识不足；二是作为职能部门，前台贷后管理工作督促落实不够到位；三是对各项规章制度理解水平尚欠，尤其是对新业务的理解不深，导致操作过程中出现的薄弱环节。

## 工作总结信贷监控部10

### >一、主要工作

(一) 劳资方面

1、完成了公积金帐户的转移和对帐工作。由于太原市住房公积金管理中心管理办法的改变，我办员工的公积金必须由工行转到建行，需办理大量的手续，首先必须把每位员工的公积金余额和工行公积金中心进行对帐，我把每位员工的公积金台帐进行了登记和核对，并通知每位员工进一步确认签字。然后和公积金中心再进行每位员工公积金余额的核对。核对完后输出转户、开户等工作，在办理的过程中由于办理比较集中，早早的去也得排一上午队，一口水都喝不上，终于顺利完成了办事处公积金的转户工作，保证了员工公积金的正常缴纳、提取。同时还办理了已调员工公积金的转移和5名员工公积金的提取。特别是转移手续非常麻烦，耗费的时间和精力也非常大。

2、完成了省社保、市社保、市失业保险中心20xx年的年检、缴费基数核定及缴费工作，并按时上报以上各部门的各类报表。这是一项非常费时、费工、费精力的一项工作，时间紧、要求严、政策性强、操作复杂是这项工作的特点，必须全身心的去投入，稍有不慎就会给办事处和员工利益带来麻烦。因此我必须认真去做好每一项工作，既要符合政策，又要尽力最大限度为办事处节省人员费用，在办事处和部门领导的支持下，我终于完成了这项工作，并在规定时间上缴了各类社会保险。

3、按时准确发放各类人员的工资及各类津贴。

(二) 人事方面

1、根据新的劳动合同法办理了14名在册员工劳动合同的签订工作。

- 2、完成了两年一度的正常调资并按时发放。
- 3、完成了二位同志的职务及工资晋升工作；
- 4、与省人才交流中心签订了6名聘用员工档案代管协议，经人才交流中心鉴证与6名聘用员工签订了劳动合同。
- 5、与5名项目合同员工签订了两次劳动合同。
- 6、起草修定了《办事处作息和考勤细则》，多次进行讨论和修改，最终于7月1日开始实施，从而加强了办事处劳动纪律的管理。同时上半年共起草了各类文件8份。
- 7、上报总部20xx年度工作报表及20xx年度总部人力资源部要的各种报表及报告。
- 8、公司上人力资源新系统，需要重新输入大量信息，我在办事处领导和全办员工的配合下，自己加班加点，保质保量按时完成信息输入工作。

### （三）考核方面

- 1、协助办事处领导组织召开20xx年度员工述职会，并对总部网上测评系统进行了维护，组织全体员工进行了网上测评，并向总部人力资源部上报了《太原办事处20xx年度员工考评情况工作报告》。
- 2、完成了办事处20xx年度和20xx年总经理基金的发放工作，这项工作看起来简单，但工作量非常大，每个员工都要按项目写好通知单，并同时给财务部门一份通知单，共66人次102个项目132份通知单。并与资金财务部对20xx年以来的总经理基金逐笔进行了核对，澄清了总经理基金提取和使用，同时在核对的基础上建立了总经理基金的总分帐，为规范总经理基金的使用，起草了《太原办事处总经理基金管理办法》。
- 3、根据办事处的考核办法，计算并发放了20xx年度考核工资和奖金。这项工作说起来一句话，但干起来是非常麻烦的，为保证数据准确，一次次的计算、核对，工作量也是相当大的。

### （四）培训方面

完成了总部办的各类视频培训的各项工作。

### （五）其他方面

- 1、韩玉果同志借调总部工作，我承担了党委组织部的日常工作和办事处各类会议的记录工作。
- 2、配合办事处完成了总部及银监局等各部门的检查工作，调文件、查资料等。
- 3、完成了办事处和部门领导交办的其它工作。

## >二、学习方面

20xx年是办事处转型发展的一年，为使自己能适应办事处发展的需要，自己认真学习有关业务知识，特别是租赁、信托方面的知识。坚持参加办事处组织的各类培训，认真听课，课后重点学习。使自己在新业务方面有了长足的进步。虽然没有考上什么资格，但也充实了不少新的东西，为今后有机会开展新业务奠定基础。

## >三、存在的不足的今后的工作

总结一年来的思想、工作、学习情况，静下心来想想自己存在的主要问题还是思想问题，总认为自己年龄大而产生畏难情绪，对什么事情没有兴趣，缺乏信心，我认为这是最根本的思想问题，在新的一年里，我一定要重新树立自信，因为我深知，属于自己工作的时间越来越少，意识到时间的宝贵，也就更懂得如何利用它。所以我一定会加强学习，努力工作，充实自己，为办事处的发展再做新贡献。

## 工作总结信贷监控部11



1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息回收率达到0%；贷款收息率0%。全年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%；实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润00万元，同比增加00万元，增长了00%；所有者权益达00万元，其中，实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关，到达000万元，较年初增加000万元，增长00%，完成上级分配任务的00%；存款月均余额达00万元，完成分配计划的00%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款00万元，较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万元，较年初增加00万元，增长00%。其中农业贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%，较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00个百分点。（不含央行票据置换部分）

## 工作总结信贷监控部12

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，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，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，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。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。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，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，个别工作做的还不够完善，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，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发