

2025年全额清分工作总结(3篇)

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/279205.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

摘要是一种应用性写作，是对已完成工作的理性反思。摘要与计划相辅相成。它们应以工作计划为基础。计划总是在总结经验的基础上制定的。摘要的写作过程不仅是对自身社会实践的反思过程，也是提高人们思想认识的过程。

以下是为大家整理的关于2025年全额清分工作总结的文章3篇,欢迎品鉴！

第1篇: 2025年全额清分工作总结

这一年，__支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“__和第二季度的“__”等竞赛活动，__支行各项经营业绩稳步增长，截止_月末，支行各项存款余额_万元，较年初增加_万元;各项贷款余额_万元，较年初增加_万元，存贷比例_%;不良贷款余额_万元，较年初下降_万元;办理银行承兑汇票金额_万元;办理贴现金额_万元;利息收入_万元，一年实现利润_万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

>一、各项指标完成

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，确保各项指标完成。

一年来，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：

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。

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、抢占市场份额

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。

这一年，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、这一年，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__有限公司、__有限公司、__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、这一年，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_月份实现利息收入_万元，超过去年全年收息水平，实现利润_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、开拓业务空间

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、这一年，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。_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、这一年，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、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，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、完善的内部管理机制

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。

>五、下一年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在这一年打下的基础上，下一年全面启动。

下一年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于这一年已有意向的项目，下一年力争做好、做实，例如要做好__的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

这一年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下一年各项工作任务。

第2篇: 2025年全额清分工作总结

伴随着20__年尾声的悄悄临近,我走上工作岗位一年了,从刚开始对业务技能的不自信,到现在可以独自分析授信业务,其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作,在银行领导的关心及全体同事的帮助下,我认真学习业务知识和技能,积极主动地履行工作职责,及时总结工作中的不足,努力提高业务素质,较好地完成了个人的工作任务,在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下:

>一、问渠那得清如许,为有源头活水来

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”,只有这样,才能不断进步,保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位,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,如果自己分析错误,把钱放出去还不上怎么办?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,自己思考总结。在实践中学习,让我对信贷工作有了新的认识,也增加了自己的信心。

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

通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。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面,都有了很大的提高。

>二、立足本职某进取,辛勤浇灌信贷花

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现在工作中。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,辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

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,我不断强化自己贷款营销的意识,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,责任重于泰山,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”,即贷款条件必须符合政策、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况,了解客户20__的收入情况,确保我行到期贷款的及时收回。

>三、路漫漫其修远兮,吾将上下求索

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,自己仍有许多不足之处,通过一年的磨砺与锻炼,自己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,与全体职工一起,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己应有的贡献。

第3篇: 2025年全额清分工作总结

时间悄然走过,参加工作的日子已经两年半了,作为xx银行xx支行的一名信贷员感触甚多,回顾20XX年的工作,在总行及各位领导的关心及全体同志的帮忙下,我认真学习业务知识和业务技能,用心主动的履行工作,较好的完成了本的工作任务,在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了必须的提高。现将本年度的工作总结如下:

>一、加强学习,努力提高业务技能。

一年来,我认真学习信贷知识,阅读相关书籍,经过不懈努力,最后掌握了基本的财务知识和信贷业务技能,第一时间熟悉总行新业务的流程,办理了邢台银行第一笔商品融资贷款,并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关

系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都用心参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，透过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

>二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作。

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，在工作中能够用心主动，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。

作为市场营销部副经理，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，职责重于泰山，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、信用状况、生产经营项目的现状与前景、还款潜力，到保证人的资格、保证潜力，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;从资产负债状况的计算、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，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利状况及在我支行的现金流入流出状况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

>三、用心主动，完成总行下发任务。

在总行开发授信评级系统期间，用心与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，用心与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

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，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2025年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

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