

## 银行信贷工作总结 ( 组合3篇 )

### 篇1：银行信贷工作总结

#### 银行信贷工作总结

XX年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

#### 一、XX年工作回顾

今年工作的主要内容是：

##### 1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

XX年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额万元，其中贷款万元，承兑万元。分别对45户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额万元，其中贷款万元，承兑万元。

XX年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额万元，其中贷款253笔，金额万元;承兑汇票签发726笔，金额万元。

##### 2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

### 3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

### 6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

小企业金融服务平台经过近两年的运行以来，我们通过宣传、引导，融资平台逐渐被企业熟知、认可和应用。截止目前通过金融网在我行申请办理融资业务1080笔，金额万元。网上运用率及融资总额排在全市金融机构前列，得到了金融办和银监部门的通报表扬。

7、组织推动“开源行动”，我部作为开源行动的组织部门，在总行“开源行动”开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。“开源行动开展以来，新增存款近5亿元。”

### 8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

## 二、存在的问题

### 1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题

。

- 2、缺乏窗口指导的主动性。
- 3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

### 三、2022年工作计划

展望2022年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

2、持续强化优质客户的培育和服务。重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

- 4、搞好超权限的上报审批工作。

信贷管理部

XX年12月15日

## 篇2：银行信贷工作总结

### 银行信贷工作总结

一年来，在联社的合适领导下，针对特别针对自己自己担当镇里主任，主要做好信贷管理其他工作，详尽有以下几这方面：

一是提高信贷人员综合素质，如何有效闪避信贷风险。要防范和消弭不良贷款，职工素质是重点，特别是一支高素质的信贷管理队伍。一要加强信贷投放人员的职业道德教育，提高信贷职员的责任心和责任感事业心，使防范信贷财富风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强对信贷技术人员的业务素质培训。信贷管理相关人员需要有需要具备和掌握多种知识，不但要精于信贷业务，熟悉贷款操作规程，还需要掌握企业的财务科学知识知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能够适应业务发展发展的需要，应利用多种方式，对信贷投放人员进行培训业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的

风险要素。三要敦促信贷人员强烈要求必定及时掌握各项法律法规，特别法规是一些与信贷财富质量亲近相关的基本法规，如商业银行法、贷款公则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

二是结合实质情况拟定出有奖有罚、职责同等的管理体系。依照农村信用社的实质情况，在征得联社赞成的前提下，对信用社信贷人员合时推出了三包一挂的管理体系，从利息收入中拿出数量合适比率作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大加强了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷管理人职工作积极性。同时，归位贷款警戒点，当不良贷款信贷职员责任贷款中不良贷款高出必然数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防范因个人原因以致贷款质量的连续恶化和不良贷款的连续增加。经过一年的实践，获取了业绩预期的收效，全社不良贷

款比年初下降了52万元，贷款收息回收率首次达到100%，各位信贷人员银行贷款年收入比一般职工高出5000元左右，能够说集体个人的双赢。

三是明确各环节、各岗位的信贷投放责任，防范责任悬空和不合时宜的集中。每笔贷款，特别是大额贷款，明确检查人员、二级决策机构成员、以及贷后辈员的责任贷后比率，既杜绝一身将责任集中于检查人员一身的毫没心义的做法，又防范“集体清收”的形式主义现象，真实或使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽责责，各负其责。非信贷岗位人员不拥有信贷管理的相关业务技术，不须作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至自己承贷的贷款与其他贷款视同一律，严实依照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位技术人员责任肩负。

四是对信贷人员加强基本合理的激励和规范他们的其他工作过程。保持信贷信贷业务人员队伍的相对牢固，使 they 有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要供应贷款畅达的沟通银行信贷渠道，倾听他们的建讲和建议。

五是进行对信贷人员的基层工作过程进行控制，重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完满借款合同的三项要素，使之合法合规，杜绝信贷投放过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除经常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同样的情况进行特地学习，经过培训，有效提高信贷人员的工作技术和对农村的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，加强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实质情况，拟定出相应的激励方法，创建一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能够胜任信贷工作或不能够完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

六是严把贷款转回关：放贷不滥。要求信贷人员“必定将每新增一笔贷款投放清楚”作为信贷其他工作的一项准则。因此，我将经营大方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。养殖户一是重视实行农户小额信贷。二是着力支持县域经济扬皮尔区结构调整。

七是严把制度采行关。在实质工作中，严格执行“贷前检查”和“贷后回

访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。经过贷后回访，使自己对全社的贷款情况了如指掌，并合时提前回收中途有信用风险贷款。

八是办理好“三个关系”：一是信贷风险与财富运用的关系。信用社贷款业务发展的收益来自资本成本和贷款利息的差额，因此我将办理好农业银行信贷风险与财富运用的抓得关系作为重来抓。二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。掌握好贷款投入，并用准用美丽信贷增量，防范出现违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的污染源。并认真落实贷款“三查”制度，加强信贷督查与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员依照“三农”的特点和企业、农户生产经营的实质可能需要，合理确认贷款限时，不得任意延长或缩短，真实反映抵押贷款占用形态。三是责任新政追究与激励政策的关系。建立合理的激励管束体系，对造成贷款损失的应恩赐处罚，对正确决策优异经济收效的恩赐奖励。有效改进在信贷管理对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考察方法，调动信贷员发放、管理、回收贷款的积极性。

### 篇3：银行信贷工作总结

银行信贷工作总结

银行信贷工作总结

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己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，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

xx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、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。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、bbb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，面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，为客户提供优质、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，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助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提供依据，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，大量工作时间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间和精力。我通过自学，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

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;积极参加行内、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