# 银行信贷员个人述职报告 信贷员个人年度总结(六篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-10-08

*信贷员个人年度述职报告一一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握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，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都积极参加，同...*

**信贷员个人年度述职报告一**

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握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，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，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。

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。

xx年，在联社和信用社主任的领导下，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、优质服务等方面都有了一定的提高。现在我将本年工作向各位主任和信用社述职，如有不妥之处，请予以批评指正！

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我认真学习，并自觉贯彻执行党和国家的路线、方针、政策，忠于职守、实事求是、遵守职业道德和社会公德，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。认真学习“三个代表”重要思想，能较好的理解了“三个代表”重要思想的精神内涵，在学习过程中，能及时的发现自己存在的问题和不足之处，积极学习，并予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。

同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的业务知识和工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料能够融会贯通，学以致用，使我的业务工作能力、综合分析能力等，都有了很大的提高。

二、认真履行职责，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和任务，把党和国家的金融政策和精神，灵活渗透、充分体现在实际工作之中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够按时完成各项工作任务。

我刚接触信贷工作，开始时我对所分管的几个行政村的情况知之甚少，面临的难度和困难可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，不怕吃苦，起早贪黑积极走村串户了解情况。

我首先找到了村委会干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱产业以及农户的一些基本状况已经有了一个基本的了解；紧接着，我对每一笔贷款进行上门核对，逐户走访借款逾期较长的贷户，详细了解他们的情况以便对症下药。

一分耕耘，一分收获，一年来的工作对我所有的努力做出了肯定。

一是严格规章制度，把好信贷资产质量关口。

作为一名信贷员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强工作责任心。认真审查每一笔贷款。为了更好的把关守口，一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持进村入户做好贷前调查，对于多头贷款、垒大户贷款坚决不予办理。从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。

我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营现状与前景、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，进行实地考察。

经过对资产负债情况的计算分析和贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须合法有效、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。

三是提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。我坚持搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，做到了当天帐务当天处理完毕。

三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们能够搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

一是千方百计筹措资金，我利用休息时间走亲串友动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储存款多万元，占计划xx万元%，积极吸收股本金x万元，占年计划x万元的%，超额完成了信用社下达的任务。

二是积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，消除“惧贷”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，全年累放贷款xx万元，累计收回贷款xx万元，不良贷款x万元，实现了余额和占比双项下降的工作目标。

三是积极收回贷款利息xx万元，占计划xx万元的%。

四是扎实做好贷款五级分类工作。

我们深知这项工作的重要，虽然这项工作繁琐，但我坚持不怕苦、不怕累，加班加点，经过了数十个夜以继日的工作后，终于交了一份满意的答卷。

回顾一年来的工作，自己仍感到有一些不尽人意之处：

一是业务技能提高不快，对新业务知识学习抓的不紧，学的不透；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；

三是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

在新的一年里，我将极力克服自身的不足，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。团结一致，为我社业务稳健发展和20xx年各项目标任务的圆满完成作出自己应有的贡献。

**信贷员个人年度述职报告二**

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

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。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

（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。

**信贷员个人年度述职报告三**

20xx年，在县人民银行、县信用联社的正确领导及当地党委政府的大力支持下，本人结合自身实际，始终用“以诚实守信为荣、以见利忘义为耻”作为行为准则，进一步加大工作力度，配合本社领导、团结协作，在困难中前进，在压力中奋起，创造性地开展各项业务。回顾一年的工作，在原有业绩基础上，取得了更喜人的收获。

1、坚持把学习当作提高自己的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。自己在工作实践中深知：无论从事什么职业，都需要不断学习保持思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”。因此，本人平时十分注重理论与业务学习。工作之余，我坚持学习党和国家的方针政策，特别是“科学发展观”构建“和谐社会”以及社会主义荣辱观等理论，认真领会、清醒头脑，保持与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。同时，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和业务的学习方能解决工作中的具体问题。为此，我一如既往地订阅各种业务刊物，博览群书。在提高对政策、理论认识的同时，强化自己的业务操作和管理能力，正确处理工作与学习的关系，为维护本行业的形象，保持本行业的正常运营，促进社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、坚持“发展是第一要务”的理念。坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作中，加强品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业各种不正之风。我认为，20xx年所取得的好成绩，与自己平时注重树立良好的职业道德、职业形象，以及不断提高自身理论和业务素质是成正比的。

(一)、明确己任，立足三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想，为合理调整信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。坚持“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，全面落实“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。20xx年，我继续包##、##、##三个村，工作量大，特别是##村，地处偏僻，交通不便，群众生产条件差，生活困难，每次赶街需步行四个多小时，部分群众缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往不能顺意办理各项贷款手续，影响他们的生产生活。根据这一情况，我经常登门入户，深入了解，确实有这方面困难的农户，就与他们建立一种贷发互信关系，到时他们准时将小额贷款归还，为以后的贷款建立信誉基础。由于彼此之间互相信赖，20xx年我先后发放三个村290户，累计近200万的贷款，没有“不良”现象。很好地促进了所包村的农业生产增收，为农村经济向多元化发展贡献了力量。

2、立足本地，挖掘资源。在没有突破指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，重点扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户###在年初(3月份)时要扩大农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我主动与他了解了情况，得知他确有困难，便答应给他贷款5000元。20xx年末，他纯收入15000元……20xx年1月，他如期归还贷款本息。对于其他所包村屯的农户，我就是这样深入了解，体察民情，以达到解决他们农业生产燃眉之急的目的的。20xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。他们分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比20xx年稍有减少之外，其余都多于往年。农户的这些实惠就是我立足本地、注重挖掘本地资源，深入调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰!

3、认真贯彻执行“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，我从实际出发，深入调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，合理发放，充分发挥贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想利用##公路沿线的交通便利条件，扩大经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金不足，需要部分外援资金。我经深入调查了解，深知情况属实，并征得本社领导同意、审批，决定给予该户一万元的贷款支持。由于该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额较大的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，积极支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户以及进行家庭水柜、沼气池建设的农户。先后解决160多个资金困难农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，同时加强对贷款户的跟踪调查，让他们取得良好的经济效益。

20xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，由于欠款(在我包村之前欠的)农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的真实写照。由于本人深入村屯对各农户进行调查摸底、掌握还贷资金信息、积极宣传贷款的有关方针政策，按队按户发出催款通知书，落实农户限期还款计划。由于上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员效果，增强了农户积极还贷的紧迫感和责任心，许多农户虽然一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回各项到、逾期贷款140多万元，其中收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且没有任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，虽然还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水没有白流，再苦也值得。

1、严肃劳动纪律，遵守各种规章制度，坚持请、销假制度;

2、坚持每月参加社内两次集中开会学习制度，遵纪守法，积极进取;

3、全面建立和完善大额贷款档案及资料管理，保证贷款质量;

4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，自己工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔!

上述是我20xx年工作的概况，是微不足道的，一些成绩的取得，也离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，个人的力量毕竟十分有限，许多方面与上级的要求和群众的愿望还有距离。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。在今后的工作中，我将一如既往地“用心作太阳用汗作雨，以诚为拐杖以勤搭桥”，争取更丰硕的果实，更喜人的成绩。

**信贷员个人年度述职报告四**

一、取得的主要成绩及工作措施

(一)信贷规模、质量和效益实现同步增长。在过去的一年中，我部坚持以发展为主题、以效益为核心、以质量为基础的经营管理思想，各项授信业务在更加合规和稳健的基础上保持了快速发展。一是客户数量有明显增加。我部将新增客户数纳入考核体系，使全行的授信客户由年初的1701个增加到年末的1983个，客户群进一步扩大，表内外授信余额达到276.94亿元，比年初净增加了33.09亿元。自营贷款余额为156.1亿元，比年初净增加33.62亿元，增幅达到27，增长速度是近几年来最快的一年。二是信贷资产的质量明显提高。在转化了“洲际酒店”等存量不良贷款的基础上，严格控制新增不良贷款，使资产质量得到了明显改善，不良贷款比率和余额实现双降，不良贷款率已经降至1.53，不良率是我行成立以来的最低点。三是信贷资产效益有逐步改善。加强了利率和利息回收工作的业务管理，平均利率水平由年初的6.13提高到年末的6.61，较年初提高了0.48个百分点;年末的收息率为97.9，较去年末的80.35提高了17.55个百分点，盈利能力有所提高，信贷规模、质量和效益实现了同步增长。

(二)防范风险的能力进一步加强。为了有效控制新增不良贷款，提高我行的盈利能力和市场竞争能力，我部着眼于建立和完善风险监测、预警与防范的长效机制，狠抓贷款三查制度，从而使我行防范信贷风险的能力得到进一步提高。

1、在贷前调查方面。一是加强贷前调查工作，统一调查报告格式。我部下发了《文秘部落商业银行关于加强公司类信贷业务贷前调查工作的指导意见》，要求客户经理要深入到客户中去，调查到详细情况。在此基础上，又在全行范围内推行了统一的公司类授信业务调查报告格式，规范了信贷调查报告的内容。二是建立了客户进入与退出标准，优化客户结构。根据我行情况，结合市场实际，我部在年初就制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，指导支行进行客户选择，提高客户质量，更好地防范授信风险。三是狠抓人员培训工作，提高信贷队伍素质。20xx年我部采取举办培训班、召开视频会和岗位互动等多种方式，开展了5期信贷业务的培训工作，使客户经理在客户选择、风险评估、贷后管理以及银行承兑、贸易融资等方面的业务知识和风险控制能力有所增强。

的通知》等11个办法制度。二是严格执行政策法规，切实防范政策性风险。对不符合《贷款通则》规定的借款主体及贷款用途不予审批;对产能过剩、高污染、高能耗以及资源耗费型企业的授信业务实行严格控制。三是规范授信审查审批，切实防范信用风险和操作风险。重点是严格控制借新还旧、贷款展期和重组，同时，加强对股东背景的审查，严禁对信用等级在bbb以下的客户进行授信。四是修订合同文本，规避授信业务的法律风险。在法律部的配合下，我部牵头完成了《贷款合同》、《额抵押借款总合同》、《抵押合同》等16个格式合同文本的修订工作，更好地控制和规避了合同文本中的法律风险。

3、在贷后管理方面。一是建立分片联系制度，完善风险预警机制。总行贷后管理中心按支行分片，实行定点联系制度，在总行与各分支机构之间搭建起贷后管理信息沟通的双向互动桥梁。同时，还建立了授信业务60日到期监控制度，先后下发整改通知和加强授信后管理通知39份，向总行领导和相关部门报送重要风险预警信息5条。二是现场检查和非现场检查相结合，加强贷后跟踪管理。贷后管理中心在加强非现场检查的同时，加大了现场检查的力度，并针对贷后管理工作的薄弱环节和存量授信业务出现的风险苗头，适时策划和启动了风险敞口300万元以上公司授信业务调查、银行承兑汇票签发业务调查、房地产专项调查、年内到期授信业务调查、楼宇按揭业务调查等9项重点调查和现场检查工作。全年共查出各类授信业务风险问题73个、管理问题11个，涉及问题授信金额7.49亿元。三是编制贷后管理手册，规范贷后管理行为。20xx年，为了解决贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱等问题，我部贷后管理中心编写了《贷后管理手册》，全面规范了贷后管理的制度、流程和标准，对提高我行的贷后管理水平必将起到积极作用。

室、支行提出的相关需求基础上，我部与科技部反复磋商，初步确定了信贷管理信息系统优化方案，使该系统得到不断优化，系统的统计、查询和监测功能开始发挥。二是企业征信系统正式上线，信息查询更加快捷方便。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息已按时提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。三是个人征信系统全面启用，信用查询实现全覆盖。我行对私业务在个人征信系统中的查询率达到100，该系统拓宽了我行个人客户信用信息的查询渠道，提高了个人贷款业务的审批效率，同时，在宏观调控背景下，为预防假按揭提供了有效的防范工具。四是在线审批开始推行，电子化管理水平有所提高。在科技部的大力支持之下，借鉴其它先进银行的经验，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务向电子化审批迈出了重要的一步。

大额授信、集中度风险和行业风险有所释放。

(四)反商业\*及案件防范工作扎实推进。为了弘扬诚信、敬业、创新、清廉的企业精神，防范商业\*，我在不断加强思想建设，抵制拜金主义、享乐主义的同时，与部室员工一起认真学习了《银监会关于进一步加强案件风险防范工作的通知》及银行业案件专项治理工作第九次、第十次工作会议精神，输理和查找了近两年来本部室及业务管理条线内控管理中的薄弱环节和案件风险防范工作中存在的问题，并针对问题进行了整改，拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《信贷管理部治理商业\*承诺书》，进一步规范了授信行为，做到了警钟常鸣，营造了一个反腐倡廉、人人自律的工作氛围。

三、当前信贷管理工作中存在的问题

(一)关联交易授信余额居高不下。由于历史的原因，我行关联交易授信余额一直较高，20xx年末为33.3亿元，是我行资本净额的185，大大超过银监局关于“关联交易总额不得超过资本净额50”的规定。实行结构调整以来，虽然加大了关联交易的控制力度，但因资产重组的需要，20xx年地产集团被列为我行的关联方，关联贷款余额增至38.5亿元。今年，高发司又向我行申请了1.7亿元中长期贷款，国际信托投资公司拆借资金4.5亿元(目前归还了3亿元)，致使关联交易余额居高不下，目前仍高达36.84亿元，占资本净额的155.05，超出监管指标105个百分点。

(二)中长期贷款比例呈增长趋势。12月末，我行余期1年以上的中长期贷款余额为47.18亿元，余期1年以上的中长期存款余额为6.16亿元，中长期贷款比例为766.27，超出银监局年初给我行下达的监管指标(120)646.35个百分点。主要原因是：①余期一年以上的中长期存款降至6.16亿元，比年初下降了6.74亿元;②特钢系列增加中长期贷款5亿元;③国开行联合贷款增加中长期贷款4.66亿元;④为转化xx酒店贷款，xx公司增加中长期贷款8000万元，xx公司新增中长期贷款1.9亿元。

(三)集中度风险仍很突出。主要表现在以下几个方面：①截止20xx年末，单户贷款1亿元以上的客户共有32户，占我行客户总量的1.6%，贷款余额61.9亿元，占全部贷款总额的37.06，即37的贷款资源集中在不足2的客户中;②十户贷款余额之和高达32.26亿元，占资本净额的135.75;③全行单户超比例的企业共有6户，授信总额为43.59亿元，占全部授信总额的15.5，集中度风险比较突出。

四、明年的工作打算

为了充分发挥地方性商业银行的优势，提高我行的核心竞争力，促进我行业务又快又稳地发展，我在的工作思路是：优化管理，提高效率;控制风险，促进发展。

(一)优化管理，提高效率

个人贷款占比;逐步退出现有回报低、风险高的贷款。

2、改进和完善信贷流程，建立与业务发展相适应的信贷管理模式。按照总行关于事业部制构想和流程银行的要求，改进信贷流程，对授权和业务流程进行必要的调整，确保我行的审批流程能适应我行的业务发展的要求。

3、提高贷款审批的效率，适应市场竞争和拓展客户的需要。在有效控制风险的前提下，为了提高审贷效率，重点要做好以下几项工作：一是充实信贷审查人员，确保适当的人力资源;二是全面推行在线审批，通过提高电子化管理水平的方式提高业务审批效率。

4、加强贷款的后评价工作，为优质的合作项目及客户开启绿色通道。通过加强贷后管理，对存量客户的合作情况实施后评价工作，从中筛选出合作回报高、业务风险低的优质客户，并在贷款金额、期限、利率、合作方式等方面向优质客户开启绿色通道，实行差异化管理，进一步提高对优强企业授信项目的审批速度。

(二)控制风险，促进发展

1、继续完善授信管理制度，为信贷业务的发展及风险控制提供制度保证。通过完善信贷管理的相关制度，防范授信业务的合规性及操作风险，修订房地产贷款及按揭贷款管理办法等一系列信贷管理制度。

2、严守信贷审查的第二道防线，防范信贷业务可能产生的风险。一是要进一步完善统一的调查报告格式，使支行上报的信贷调查报告更加完整和规范;二是总行要针对各个行业的不同特点，分别制订行业审查要点，逐步形成一套符合商业银行实际、又能有效控制风险的信贷审查标准和方法。

述职人：

二oxx年元月十三日

**信贷员个人年度述职报告五**

重视思想政治学习，提高自身综合素质

加强政治理论学习，平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，亚于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，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。

严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，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，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的 三查 制度和我行制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、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，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到 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。

精诚团结，为提高经营效益尽心尽力

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

积极主动营销贷款，我不断强化贷款营销意识，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，全年累放贷款9，000余万。

过去一年是我行在新的起跑线，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，信贷科坚持服务 三农 办行宗旨和方向，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。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、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完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，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，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

我想说既然我已经成为我行的一名信贷员，那么我就应该做好，凡事认认真真，也许我会在信贷员岗位上工作一辈子，不论以后发展如何，我会放平自己的心态，努力工作，为我行发展做出自己贡献。

**信贷员个人年度述职报告六**

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是立社之本、兴社之源。为此我积极宣传存款自由、取款自由、存款有息、为储户保密的储蓄原则，特别是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，只有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持文明用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不符合贷款条件，谁也别想从我这里借走一分钱。

“三个代表”重要思想的核心就是全心全意为人民服务，我作为一名普普通通的农村金融工作者如何实践三个代表，如何为群众服务?这应该是时刻约束我们工作的准则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮助下，在思想觉悟和工作能力上取得很大进步的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准严格要求自己，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn