# 银行个人贷款部工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-01-26

*小编为大家整理了银行个人贷款部工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了银行个人贷款部工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行个人贷款部工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：银行个人贷款审查工作总结

202\_年度银行信贷专业个人工作总结 xx银行信贷管理部综合员 xxx 202\_年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习\*\*\*理论、“三个代表”重要思想和 “科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观;二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作;三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率。

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适

应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与xx同志本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更最大限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措

施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告;勤积累素材，指导基层工作;勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“202\_年征信专题宣传月”活动，我坚持 “有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在xx满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌

舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象;二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示;三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思

想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。 综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。 202\_年x月x日篇二：银行信贷岗个人工作总结工作总结

银行信贷岗个人工作总结工作总结

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，针对违法违规行为，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”。 202\_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××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××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、bbb级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××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execl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，在规定的位置录入数据，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，在符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;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，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，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直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该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，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》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”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议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，每天都有新的东西出现、新的情况发生，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，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，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一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。篇三：银行信贷岗个人工作总结1 银行信贷岗个人工作总结 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，针对违法违规行为，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”。202\_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××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××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××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execl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，在规定的位置录入数据，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，在符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;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，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，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直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该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，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效

的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》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”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议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，每天都有新的东西出现、新的情况发生，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，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，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一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。篇四：银行个贷中心负责人述职报告 银行个贷中心负责人述职报告 (个贷营销中心 xxx) 202\_年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是202\_年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。一年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐,围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。 全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%;日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。 回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人202\_年的工作情况汇报如下：

一、充分利用政策和个贷产品开拓一手房地产按揭市场。 202\_年针对北天新城区内的新开发楼盘较多，且我支行在该地区有较强的资源优势，我中心在领导的正确指示下，将业务主要集中在房地产一手楼宇按揭，针对不同的楼盘竞争情况采取多项切实可行的措施，实行“一盘一策”，加强对大北苑、富华半岛等楼盘的营销推广，并取得了可喜的成绩。其中面对

雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至202\_年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，(其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元)。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

二、促进业务发展的同时严把风险防控关，确保贷款质量。 本人自202\_年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

三、加强个贷条线的队伍建设，努力打造具备进取精神的业务团队。

由于个人贷款业务笔数多、流程繁杂，且由于须严格执行面签制度，所以因客户需求需集中在节假日签约，另需配合楼盘驻点等原因，加班现几乎成为我部员工正常工作的一部分，条线人员的工作频度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

一些不足之处：

一、面对压力有时自我调节较差。 202\_年，是我行的跨越式发展第一年，任务定量几乎是往年的成倍之多。而这一年又是国家对房地产宏观调控最严厉的一年，各类房地产限制政策层出不穷，在挤压房地产泡沫的同时也打压了部分刚性需求的释放。首付比率的提高、优惠利率的取消、三套房和外地人限购政策的出台??均对房地产市场

产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

二、中心员工素质参差不齐，部分人员的专业度、职业性较差，影响到整个中心的士气。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏??这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。 202\_年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的报道，政府

将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类(不含经营性)贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公;人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。篇五：银行个贷客户经理年度个人总结 202\_年度个人小结 202\_年已经过去，作为江苏银行的普通员工，我深感到这一年是紧张忙碌而充实的。下面我对自己一年的工作表现作一下总结，既是对过去的自我评价，也为来年作一个良好的开端。

一年的工作中，我不断加强思想道德方面的自我学习与教育，树立了正确的世界观、人生观和价值观。在领导的指引下，在同事的帮助下，我进一步增强工作责任心、改进工作作风、提高工作效率，充分贯彻科学发展观和创新精神，理论联系实际积极投身到建行的各项改革中去。

一年来，在领导的关心帮助下，在同事们真诚密切的配合中，我的工作得以顺利展开。我的岗位是个贷经理，主要考核个人类贷款的新增。这就要求我不断地营销开拓新客户。在平时的客户营销及业务拓展中，我注重开拓思路，创新求变。针对我行消费金融上浮80%以上的贷款产品，我尽可能多地拜访各个商圈中的专业市场，了解他们的经营情况、市场动向，和商户多接触、多沟通。此外我行的小贷客户也会有个人信贷方面的需求，我在工作中将客户的需求一一记下，适时为他们提供合适的金融产品和服务。既得到了客户的好评又拓展了我行个贷业务;针对优质客户卡易贷产品，我注重与大型机关单位的联系，及时发现客户贷款需求，为我行产品在竞争下争取到更多的份额;针对抵押消费贷产品，我注重与大型中介机构合作，不断磨合业务流程。 近一年来，经济的形式相当复杂，一方面前三季度房地产行业销售萎靡，导致建材、家具、洁具等周边行业销售增长放缓，一方面国家大力反腐，烟酒、茶叶、餐饮行业销售额也相应下降，一部分商户为撑过寒冬办理贷款，但客户经营水平良莠不齐，系统风险逐渐显现。一方面在办理贷款前我放弃休息日和节假日，跑商户，跑市场，认真对待每一笔贷款，尽量保证我行信贷资产安全。另一方面在客户发生逾欠息状况时，及时与客户沟通，避免客户因工作繁忙忘记还款造成个人征信不良的后果;对于多次沟通无效，恶意拖欠利息的客户我多次前往客户经营地、居住地，以及客户亲朋居住地上门清收账款，动之以情、晓之以理，软硬兼施，不断增压，不间断施压，不停地通过电话、短信、上门方式让客户了解到还款的必要性及拖欠贷款的严重性，最大减少我行损失。由于宏观经济环境及我行产品政策调整，我也迷茫过、急躁过，但是我认定客户经理必须站在市场的

最前沿，也必须承担市场所带来责任与风险。在工作中我注意领会我行政策精神，积极与客户沟通，坚持做到拓展业务的同时，严格把控政策。截止202\_年12月，上浮80%以上贷款发放34笔，380万元;优质客户卡易贷放款27笔，790万元;个人抵押消费贷款发放，970万元;并相应办理了电子银行、贷记卡、个人存款业务。同时，直销银行开户100笔。 在工作中，我努力完成各项任务，力求尽善尽美。很感谢领导的支持和同事门的配合，使我能够很好的开展繁忙的个贷工作。在今后，我需要进一步做好各项工作的平衡，确保各项业务更全面的开展。我要把个人贷款作为营销工具，在做好个人贷款的同时，积极展开个人负债业务、个人资产业务、公司业务、战略性业务全方位的营销拓展。我认定一个优秀的客户经理必然是全能综合营销的高手，这也是我努力的目标。 一年中，我时时处处受到了来自支行领导和同事们的关心和帮助。我感到梁溪支行是一个特别具有创造力、凝聚力、战斗力的集体。同事们丰富的业务知识和领导果断正确的决策力为我的工作提供了强而有力的支持，为我的发展提供了一个广阔的平台。我会将个人的热情、追求、力量和智慧凝聚到建设银行的各项工作当中，求真务实，开拓创新，为江苏银行事业贡献自己的最大力量。

第2篇：个人银行贷款

附：二中国银行个人住房贷款管理实施细则(试行)

第一章总则

第一条为促进我国住房消费的发展，规范中国银行个人住房贷款管理，根据《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国经济合同法》、《中华人民共和国担保法》、《贷款通则》、《商业银行自营住房贷款管理暂行规定》、《商业银行政策性住房信贷业务管理暂行规定》和《个人住房贷款管理办法》，制定本实施细则。

第二条本实施细则所称个人住房贷款，是指贷款人向借款人发放的用于购买住房的贷款。个人住房贷款可分为自营性住房贷款和委托住房贷款(原称政策性住房贷款)。

本实施细则所称自营性住房贷款，是指贷款人用银行自有资金向借款人发放的用于购买住房的贷款。

本实施细则所称委托住房贷款，是指贷款人受房改资金管理机构委托，用住房公积金等房改资金向借款人发放用于购买普通自用住房的贷款。

第三条本实施细则适用于中国银行国内分支机构(港澳分支机构除外)的住房信贷业务。

第二章贷款对象及条件

第四条贷款对象。个人住房贷款对象应是具有完全民事行为能力的自然人。

第五条个人住房贷款申请人必须同时具备下列条件：

(一)具有城镇常住户口或有效居留身份。

(二)具有稳定的职业和经济收入，信用良好，有偿还贷款本息的能力。

(三)具有购买住房的合同或协议。购买外销住房的合同或协议必须办理公证。

(四)不享受购房补贴的以不低于所购住房全部价款的30%作为住房的首期付款;享受购房补贴的以个人承担部分的30%作为购房的首期付款。

(五)有中国银行认可的资产作为抵押或质押，或有足够代偿能力的单位或个人作为保证人。

(六)贷款人规定的其他条件。

第三章贷款申请与审批

第六条自营性住房贷款的申请与审批。申请银行自营性住房贷款，借款人应直接向房地产信贷业务部门提出借款申请。房地产信贷业务部门在收到借款申请及符合要求的资料之日起，应在三周内向借款人正式答复。贷款人按照规定的审批程序进行审查批准。

第七条委托住房贷款的申请和审批。委托住房贷款由借款人向房改资金管理机构提出贷款申请，房改资金管理机构对贷款进行初审。初审合格后，房改资金管理机构将贷款资料移送受托银行调查。受托银行对购买行为的合法性、担保条件、偿还能力等方面提出调查意见，交房改资金管理机构复审，房改资金管理机构根据受托银行的意见审批贷款，并与受托银行签订委托合同，签发委托贷款通知。受托银行与借款人办理有关手续。

第八条个人住房组合贷款的申请和审批。个人住房组合贷款是委托住房贷款和银行自营性住房

贷款的结合，即当借款人申请的房改资金管理机构委托银行提供的委托住房贷款不足以购买住房时，银行用自有资金发放自营性住房贷款，以解决借款人购买住房所需的资金。委托贷款和自营贷款按照各自审批程序分别办理。

第九条借款人申请个人住房贷款必须提供以下资料：

(一)具有法律效力的身份证件(指居民身份证、户口簿或其他有效居留证件)。

(二)有关借款人家庭稳定经济收入的证明或纳税证明、银行对账单或银行储蓄簿的原件及复印件。如已付款，应提供购房价款30%以上的付款证明原件及复印件。

(三)符合规定的购买住房合同、意向书、协议或其他批准文件。

(四)拟办抵押、质押、保证或保险的材料，如权属证明、评估报告、有处分权人同意抵(质)押的证明、有权部门出具的抵押估价证明、保证人同意提供担保的书面文件和保证人的资格证明及财务资料、保险单或保险合同等。

(五)申请委托住房贷款的，需持有住房公积金管理部门出具已缴纳公积金的证明材料。

(六)贷款人要求提供的其他证明文件或资料。

第十条贷款人要重点审查借款申请的如下内容：

(一)借款人的身份和资格;

(二)借款人提供资料的真实性及合法性等;

(三)贷款用途;

(四)借款人的偿还能力;

(五)借款人的担保和保险情况。

第十一条房地产信贷业务部门负责对借款申请进行调查和初审，对调查材料和初审报告的真实性和准确性负责。信贷管理部门负责对房地产信贷业务部门报送的贷款调查和初审意见进行复审，提出贷款审批意见。

第十二条个人住房贷款批准后，房地产信贷业务部门应尽快通知借款人签署借款合同，办理用款、抵押、公证、保险等手续，缴付各有关费用。经审查不合格的个人住房贷款申请材料应尽快退还申请人。

第十三条在办理贷款手续时，为保证有关资料和贷款手续的合法性，可委托律师事务所代办有关贷款手续和承办有关法律事宜。主要法律事宜包括：抵押房产的合法性验证、借款人身份及收入资料验证、抵押借款合同审核、抵押登记查验、贷款催收等。

第四章贷款条件的确定

第十四条贷款币种。自营性住房贷款可以使用人民币和外币，使用外币的贷款对象应是有较高经济收入及有外汇还款来源的华侨、港澳同胞、外企工作人员等，且有可靠的担保。

第十五条贷款数额。住房贷款的数额不得大于房地产评估机构评估的拟购买住房的价值，同时不得超过贷款行规定的最高限额。使用委托住房贷款购买住房的，贷款额度不得超过借款家庭成员退

休年龄内所缴纳住房公积金数额的2倍。

第十六条贷款期限。贷款人在确定贷款期限时要综合考虑借款人的经济收入状况、保证或抵(质)押物状况、保险公司状况等因素合理确定贷款期限。人民币贷款期限最长不超过20年，外币贷款期限最长不超过5年。

第十七条贷款利率。自营性住房贷款利率和委托住房贷款利率均执行中国人民银行的规定利率。用银行外币资金发放的个人住房贷款，执行中国银行公布的相应档次贷款利率。

(一)用信贷资金发放的人民币个人住房贷款利率，按中国人民银行法定贷款利率(不含浮动)减档执行，即贷款期限为1年期以下(含1年)的，执行半年以下(含半年)法定贷款利率;期限为1～3年(含3年)的，执行6个月至1年期(含1年)法定贷款利率;期限为3～5年(含5年)的，执行1～3年期(含3年)法定贷款利率;期限为5～10年(含10年)的，执行3～5年(含5年)法定贷款利率;期限为10年以上的，在3～5年(含5年)法定贷款利率基础上适当上浮，上浮幅度最高不得超过5%.(二)用住房公积金发放的个人住房贷款利率在3个月整存整取存款利率基础上加点执行。贷款期限为1～3年(含3年)的，加1.8个百分点;贷款期限为3～5年(含5年)的，加2.16个百分点;贷款期限为5～10年(含10年)的，加2.34个百分点;贷款期限为10～15年(含15年)的，加2.88个百分点;贷款期限为15～ 20年(含20年)的，加3.42个百分点。

第十八条个人住房贷款期限在1年以内(含1年)的，执行贷款合同约定的利率，遇法定利率调整时不分段计息。贷款期限在1年以上的，如遇法定利率调整，则于下年初开始作出相应调整。第十九条担保方式

贷款行要根据具体情况选择个人住房贷款的担保方式，可以是：

(一)以借款人或第三者(包括法人和自然人)的财产作质押。

(二)以借款人或第三者(包括法人和自然人)的财产作抵押，包括用本贷款购买的住房作抵押。

(三)第三方连带责任保证。

(四)保证结合物的担保。借款人提供的抵押或质押物价值不足贷款金额部分可以另加第三方连带责任保证。

(五)借款人购买综合信用保险。

第五章抵押

第二十条采取抵押担保方式的，借贷双方要签订书面抵押合同。抵押物应当符合《中华人民共和国担保法》第三十四条和第三十七条的规定。

第二十一条借款人以所购自用住房作为贷款抵押物的，必须将住房价值全额用于贷款抵押。以购买现成房地产或以现有房地产作抵押的，抵押人和抵押权人应向县级以上地方人民政府规定的部门办理抵押登记手续;以购买预售房产作抵押的应办理抵押登记备案。有关抵押物的产权证明和他项权益证由贷款人执管。

第二十二条抵押贷款期间，抵押物由抵押人占管。抵押合同应规定借款人对设定抵押的财产在

抵押期内必须妥善保管，负有维修、保养、保证完好无损的责任，并随时接受贷款人的监督检查。抵押人未经中国银行书面同意，不得擅自改变抵押物的结构，不得将抵押物变卖、赠予、出租或以其他方式处置抵押物。

第二十三条凡已办理抵押登记备案而抵押关系尚未终止的，借款人必须在房屋竣工验收合格后尽快办妥房屋产权证书，并及时补办抵押登记。

第二十四条抵押物发生继承、遗赠的，继承人和受遗赠人必须提供有关法律文件并与贷款人签订有关补充文件，承担原合同一切未履行的责任。

第二十五条抵押合同自抵押物登记之日起生效，至借款人还清全部贷款本息时终止。

第六章质押

第二十六条采取质押方式的，出质人和质权人必须签订书面质押合同。《中华人民共和国担保法》规定需办理登记的，应当办理登记手续。质押合同的有关内容，应按照《中华人民共和国担保法》第六十五条的规定执行。质押合同的生效日期按照《中华人民共和国担保法》第六十四条或第七十六条至第七十九条的规定执行。质押合同至借款人还清全部贷款本息时终止。

第二十七条对设定的质物，在质押期届满之前，贷款人不得擅自处分，质押期间，质物如造成损坏、遗失，贷款人应承担责任并赔偿损失。

第二十八条以有价证券作质押的，在质押期内，有价证券到期时，可以选择以下处理方式：

(一)借款人与贷款人共同兑现，并偿还贷款或转换为储蓄存单继续用于质押;

(二)借款人用贷款人认可的等额有价证券替换到期的有价证券。

第七章保证

第二十九条采取保证方式的，保证人和债权人必须签订由保证人承担连带责任的书面保证合同。保证人发生变更时，必须按照规定办理变更担保手续，未经贷款人同意，原保证合同不得撤销。第三十条保证期应延续到借款合同规定的贷款到期日之后两年。

第三十一条保证人是法人的，必须有代为偿还全部贷款本息的能力，且在贷款行开立存款账户。保证人是自然人的，应当有稳定的经济来源，具有足够的代偿能力，在银行存有一定的保证金，不从事冒险行业和高风险活动。

第三十二条借款合同变更时应按《中华人民共和国担保法》的规定处理有关事项。

第八章保险

第三十三条贷款行可与拟定的保险公司商议代理开办个人购房贷款保险事宜，并签订代理保险协议。

第三十四条以房产作为抵押的，借款人须在合同签订前办理房屋保险或委托贷款人代办有关房屋保险手续。借款人必须在中国银行指定的保险公司按指定的险种为抵押物办妥保险手续，保险金额不得低于抵押贷款额，投保期应长于贷款期，同时必须以贷款人作为抵押物保险的第一受益人。抵押期内，保险单正本由贷款人保管。

第三十五条抵押期内，借款人不得以任何理由中断或撤销保险。为防止保险中断，借款合同应规定，贷款人可以代替借款人办理保险，保险费用由借款人承担，保险权益属贷款人;在保险期内，如发生保险责任范围以外的因借款人过错的毁损，由借款人负全部责任。

第三十六条借款人购买综合信用险作为担保的，保险受益人应是贷款人，并由贷款人保管保险合同。办理综合信用后，借款人未能按期偿还贷款本息时由保险人代为偿还。

第九章用款与还款

第三十七条借款申请获得批准后，贷款人应通知借款人在指定的时间到贷款行办理有关个人住房贷款用款手续，并在贷款银行开立存款账户。

第三十八条用款。使用贷款行资金购买住房的，借款人与贷款人在办妥抵押登记或抵押登记备案后五个工作日内，贷款人应将借款合同项下的贷款一次或分次划至售房单位在贷款行开立的专用账户，由贷款人监管使用。对于使用房改资金发放的委托住房贷款购买住房的，要由贷款人按照合同规定的时间以转账方式将资金从房改资金管理机构划转到售房单位在贷款银行开立的账户。

第三十九条还款。还款方式和还本付息计划应在借款合同中规定。贷款期限在1年以内(含1年)的，到期一次偿清贷款本息。贷款期限在1年以上的，借款人应按月并自使用贷款后第二个月开始偿付贷款本息。偿还贷款本息的方式可选择月均还款法和累进还款法等方式：

(一)月均还款法。

还款期数

贷款本金×月利率×(1+月利率)

每月等额还款额=--------------------

还款期数

(1+月利率)-1

(二)累进还款法。贷款期限内，逐年或每隔几年递增偿还额，但某年最高偿还额与某年最低偿还额的差不得超过最低偿还额的1倍，每年内各月均以相等的偿还额归还贷款本息。选择累进还款法应作为一项优惠条件使用。

第四十条借款人应出具授权书，授权中国银行可于约定的还款日主动从借款人在本行开立的存款账户中扣收。如采取单位代扣还贷，可以签订委托代扣协议。

第四十一条提前还款。借款人在抵押贷款合同生效一年后，若有足够的资金来源，可以提前部分或全部还款，但必须在还款前向贷款人提交书面申请，此外，借款人还应按提前偿还金额和适用利率向贷款人缴付相当期限的利息作为承担费补偿。

第四十二条逾期贷款的处理。借款人逾期的，贷款人应根据实际逾期金额和实际逾期天数按照中国人民银行规定的逾期贷款利率收取利息。如借款人连续三个月或累计六期未能按期如数还款的，贷款人应向担保人追偿或处分抵押物，清偿全部贷款本息。

第十章借款合同的变更和终止

第四十三条借款合同需要变更的，必须经借贷双方协商同意，并依法签订变更协议。涉及第三方担保的，变更条款还应征得第三方担保人同意。第四十四条借款人死亡、宣告失踪或丧失民事行为能力，其财产合法继承人继续履行借款人所签订的借款合同。

第四十五条保证人失去担保资格和能力，或发生合并、分立或破产时，借款人应变更保证人并重新办理担保手续。

第四十六条借款人在清偿了个人住房贷款全部本息及相关的费用后，借贷双方应到原抵押登记部门办理抵押注销登记手续，抵(质)押物产权证明和保险单返还抵押人或出质人，借款合同即告终止。

第十一章抵押物或质物的处分

第四十七条借款人在还款期限内死亡、失踪或丧失民事行为能力后无继承人或受遗赠人，或其法定继承人、受遗赠人拒绝履行借款合同的，贷款人有权依照《中华人民共和国担保法》的规定处分抵押物或质物。

第四十八条处分抵押物或质物，其价款不足以偿还贷款本息的，贷款人有权向债务人追偿;其价款超过应偿还部分，贷款人应退还抵押人或出质人。

第四十九条抵(质)押合同可规定在贷款人处分抵押物或质物时借款人有权要求借款人完成相关手续并承担费用。

第十二章违约责任

第五十条借款合同和担保合同发生纠纷时，借贷双方应及时协商解决，协商不成的，可依法申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

第五十一条借款人必须严格履行借款合同规定的条款，如发生下列情况之一者均构成违约行为，贷款人有权追究借款人的违约责任：

(一)借款人未按借款合同规定的日期和金额偿还贷款本息;

(二)借款人未经贷款人书面同意，擅自变卖、舍弃、赠予、出租或以其他方式处置抵(质)押物及权益;

(三)借款人提供虚假文件或资料，已经或可能造成贷款损失;

(四)借款人擅自改变贷款用途，挪用贷款;

(五)借款人拒绝或阻挠贷款人对贷款使用情况进行监督检查;

(六)借款人与其他法人或经济组织签订有损贷款人权益的合同或协议;

(七)借款人死亡而无继承人或遗赠人，被刑事拘留、监禁而无代理人;

(八)继承人或遗赠人拒绝履行原合同一切未履行的义务;

(九)保证人违反保证合同或丧失承担连带责任能力，抵押物因意外损毁不足以清偿贷款本息，质物明显减少或贬值影响贷款实现质权，而借款人未按要求落实新保证或新抵押(质押)。

第五十二条针对借款人在贷款期间可能发生任何上述违约事件，贷款人应在借款合同中约定采

取以下任何一项或多项措施：

(一)要求限期纠正违约行为;

(二)按照中国人民银行的规定计收或加收利息;

(三)收回部分或全部贷款本息，包括有权直接从抵押人的账户中扣收;

(四)向保证人追偿;

(五)依法或依据相关的规定处分抵(质)押物;

(六)向人民法院提起诉讼。

第十三章附则

第五十三条开展本细则第二条规定范围以外的其他个人住房贷款，包括居民修缮房屋、自建普通住房等，可参照本办法执行。

第五十四条个人住房贷款办理过程中所发生的抵押登记费、保险费、合同公证费、鉴证费、评估费、印花税等有关税费由借款人承担。

第五十五条本细则由总行负责解释和修改。

第五十六条本细则自颁布之日起施行。

二、贷款期限和利率

房地产开发贷款期限一般不超过3年。 贷款利率按中国人民银行有关规定执行。

三、贷款方式

发放贷款可采取信用贷款、担保贷款(抵押贷款、质押贷款、保证贷款)和票据贴现贷款的方式。

四、贷款程序

一借款人申请借款时，应按照贷款人的规定，填写《借款申请书》，并按贷款人提出的贷款条件和要求提供有关资料。

二贷款人自收到贷款申请和有关资料之日起，应在三个月内完成贷款评估、审查工作，并向申请人做出正式答复。

三发放房地产开发贷款，借款人必须为贷款项目办理有效的建筑工程保险;以房地产作为贷款抵押的，借款人在偿还全部贷款本息之前，应当逐年按不低于抵押金额的投保金额向保险公司办理房屋意外灾害保险，投保期至少要长于借款期半年，不得增加有损于贷款人利益的任何条件。

四贷款人发放贷款，应与借款人签订借款合同，借款合同应当约定借款种类、借款用途，金额，利率，借款期限，还款方式，借贷双方的权利、义务，违约责任及双方认为需要约定的其他事项。

五对采取担保方式发放的贷款，贷款人应当依据有关的法律、法规严格审查担保的合法性、有效性和可靠性，并办理有关手续。

第3篇：个人银行贷款

个人汽车贷款

一、贷款对象及条件

借款人申请个人汽车贷款，应当符合以下条件：

(一)是中华人民共和国公民，或在中华人民共和国境内连续 居住一年以上(含一年)的港、澳、台居民及外国人;

(二)年满十八周岁，具有完全民事行为能力，持有合法有效身 份证件或境内长期居住证明;

(三)有固定和详细住址;

(四)具有稳定的合法收入或足够偿还贷款本息的个人合法资 产;

(五)无不良信用记录;

(六)在经办行开立个人账户，能够支付规定的首期付款;

(七)能提供经办行认可的有效担保;

(八)愿意接受经办行信贷、结算监督;

(九)港、澳、台居民及外国人应在当地有稳定的职业和收入来 源，指定一名具有一定经济实力、信誉良好的当地居民为联系人;

(十)符合资信评级条件和经办行要求的其它条件。

借款人申请个人汽车贷款，其所有债务支出与收入比不得超过55%。

所有债务支出与收入比=(本次贷款的月还款额+其他债务 月均偿付额)/月均收入。

公式中所称收入为申请人自身的可支配收入。可将申请人配偶的收入计算在内，但应征得申请人配偶的同意并调查核实，同时对于将配偶收入计算在内的贷款，也应把配偶的债务一并计入。

经办行、借款人、保险人和担保人(自然人)应在同一地区(地级市)，贷款不得异地发放。抵押车辆须在经办行所在地的公安局车辆管理部门办理上牌及抵押登记手续，不得异地办理。有本地房产的借款人或担保人可视为同城的借款人或担保人。

二、贷款期限、利率和额度

贷款期限。个人汽车贷款期限(含展期，下同)最长不超过5年。其中商用车贷款期限最长不超过3年;二手车贷款期限最长不超过3年，且二手车车龄+贷款期限最长不超过6年。

贷款利率。贷款利率按《中国农业银行人民币贷款定价管理办法》的相关规定执行。

贷款额度。发放自用车贷款的金额不得超过借款人所购汽车价格的70%，新车是指汽车实际成交价格(不含各类附加税、费及保费等)与汽车生产商公布的价格的较低者。

贷款方式。

本车抵押贷款方式。本车抵押贷款是指借款人仅以所购买车辆作抵押向经办行申请的汽车贷款业务。以本车抵押借款人的个人信用评分必须在70分(含)以上。贷款发放前期可由经销商提供阶段性连带保证担保，本车抵押登记手续办妥后，全部购车贷款再转为由所购车

辆作抵押担保;或者采取由经办行出具贷款承诺函，然后办理抵押登记手续，最后再放款的方式操作。本车抵押贷款仅限于自用车。

为提高工作效率，简化手续，缩短本车抵押贷款的办理时间，贷款经办行可在借款人签订购车及借款合同、支付规定比例的首期付款，经销商同意承担阶段性连带保证担保责任，并确保能够办妥车辆购置全部资料(购车发票、购置税发票等)及抵押登记手续的前提下，采取先向借款人发放贷款，后补办有关新车抵押登记手续的方式办理。所购车辆登记证和发票原件应收押在经办行。

抵房买车贷款方式。抵房买车贷款是指借款人以本人或第三方(自然人)拥有的合法房产作抵押向经办行申请的汽车贷款业务。抵押房产可为个人商品房、营业用房及各类门面房等。抵押房产须产权明晰，且办理抵押登记手续。房产抵押率一般在60%(含)以下，对于以个人自住商品房抵押并且不能提供有效的第二套合法住房证明和书面承诺的，房产抵押率控制在50%(含)以下，并且要追加其他贷款担保方式。

经销商担保贷款方式。经销商担保贷款是指仅以汽车经销商担保一种方式，为借款人承担不可撤销的连带保证担保责任的汽车贷款业务。

(一)担保经销商的资格准入须按照本细则第二章第五节相关 内容规定的条件和程序认定。

(二)担保额度的确定：AAA级及以上企业的担保贷款额度 不得超过其净资产的10倍;AA级及AA+级企业的担保贷款额

度不得超过其净资产的5倍。

(三)经销商应按不低于担保贷款额度10%的比例，最少不低 于50万元存入保证金，每月根据上月末的贷款余额确定应缴纳的 保证金额度，出现不足的要及时补缴，确保保证金余额能弥补贷款 风险损失。保证金比例可与贷款项目资产质量挂钩考核，实行动 态管理，对于上一年度合作项下汽车贷款不良比率低于1%的经 销商，确因业务发展需要的，经一级分行审核可适当降低其保证金 比例，但原则上不低于5%。

自然人保证担保贷款方式。自然人保证担保贷款是指借款人以自然人作为保证人的方式向经办行申请的汽车贷款业务。保证担保人必须具有代为清偿债务的能力，出具连带保证责任承诺书，且不得互为担保人或连环担保人。保证担保应依据对担保人个人信用评分的结果，核定最高担保贷款额度。个人信用评分在70分(含)至80分之间，担保最高额为10万元;个人信用评分在80分(含)至90分之间，担保最高额为20万元;个人信用评分在90分(含)以上，担保最高额为30万元。借款人可以选择达到评分标准以上的多个担保人，担保金额可以累计，最高不超过30万元。担保人信用评分标准同借款人信用评分标准，个人信用评分在70分以下的自然人不能提供个人汽车贷款担保。

担保公司担保贷款方式。担保公司担保贷款是指由担保公司为借款人贷款提供连带保证担保的汽车贷款业务。担保公司为办理借款购车人承担不可撤销的连带保证担保。

(一)担保公司的条件。

1.具有独立法人资格和担保业务经营资格; 2.信用等级AA级以上;

3.注册资本金在1000万元(含)以上;

4.具有良好的客户管理系统和个人资信评级管理办法，有对 借款人资信进行现场调查的专业队伍;

5.具备对违约客户贷款车辆进行停扣处置的能力，有协助银 行做好不良贷款清收工作的专职管理人员; 6.在我行开立基本账户或一般结算账户。

(二)担保公司必须在经办行开立保证金专户，按照不低于担 保贷款额度10%的比例，最少不低于200万元存入保证金，每月 根据上月末的贷款余额确定应缴纳保证金额度，出现不足的要及 时补缴，确保保证金余额能弥补贷款风险损失。保证金比例可与 贷款项目资产质量挂钩考核，实行动态管理，对于上一年度合作项 下汽车贷款不良比率低于1%的担保公司，确因业务发展需要的， 经一级分行审核可适当降低其保证金比例，但原则上不低于5%。

(三)担保额度一般不超过其经审计后净资产的5倍。

(四)担保公司的准入由二级分行按照客户部门调查、信贷管 理部门审查、贷审会审议、有权审批人审批的程序确定，并报一级 分行备案。

(五)担保公司提供的连带保证责任落实，做到法律责任明确， 担保承诺真实有效，无法律瑕疵。

履约保证保险方式。履约保证保险方式是指借款人向保险公司投保分期还款履约保证保险为前提的汽车贷款方式。贷款银行、保险公司应当签订汽车贷款履约保证保险合作协议，投保人应在保险单上注明贷款银行为被保险人和唯一受益人。经办行要严格按照保险合同有关条款的规定尽职履行贷款人的相应义务。借款人投保履约保证保险并不影响经办行对借款人的贷前调查责任的履行。履约保证保险方式必须与其他担保方式组合使用，不能仅以履约保证保险方式发放汽车贷款。

组合担保贷款方式。

(一)房车组合贷款方式。房车组合贷款是指借款人在经办行办理了个人住房贷款和房产抵押登记手续，且连续正常归还个人住房贷款一年以上，其房产抵押率低于60%(或借款人还款后抵押率低于60%)时，以剩余可抵押空间向原经办行申请的汽车贷款业务。对超过房产抵押能力的购车贷款部分，可用剩余可抵押额度，结合采用保证担保、房产抵押、新车抵押或履约保证保险等方式申请汽车贷款。

三、车辆保险

个人汽车贷款所购车辆必须在保险公司办理车辆损失险、第三者责任险和盗抢险等保险，同时在保单附加条款内注明经办行对汽车财产保险赔付享有优先受偿的权力。保险期限原则上不得短于贷款期限，如保险期限短于贷款期限的，须在协议中约定续保事项，保证借款人在保险到期时能够正常续保。

四、经销商准入

与我行开展业务合作的经销商应提交的资料：

(一)有效的法人营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法 定代表人证明或法人授权委托证明;

(二)经有关部门审定的企业资信文件，如验资报告、资产负债 表等;

(三)企业法定代表人身份证明;

(四)企业(公司)章程;

(五)汽车销售情况报告;

(六)经销商与我行合作开办汽车贷款的申请报告;

(七)企业基本情况表;

(八)与经办行签订合作协议;

(九)经办行要求的其他材料。

五、贷款程序

贷款申请。借款人申请个人汽车贷款须填写个人借款申请表及个人征信业务授权书，并提供以下资料：

(一)有效身份证件原件及复印件;

(二)户口簿原件及复印件(可视情况要求追加提供其他能证 明居住地的资料，如近期水费、电费、煤气费等账单);

(三)职业及收入证明(可视情况要求追加提供其他能证明收

入状况的资料，如工作证、工资单、代发工资存折等);

(四)有效联系方式及联系电话;

(五)不低于规定比例的首付款凭证;

(六)购车合同;

(七)担保贷款证明资料;

(八)在我行开立的个人账户凭证;

(九)经办行规定的其他资料。

贷款本息偿还。

(一)经办行应从贷款发放日的次月开始，按合同约定条款扣 收贷款本息。借款人需每月将本期应偿还的贷款本息足额存入在 经办行开立的个人账户上。

(二)还款方式可以采取等额本息法、等本递减法或其他方法， 还本付息的计算方法主要有：

1.等额本息法。指在贷款期内以每月相等的金额平均偿还 贷款本金和利息，计算公式为：款总期数每月还款额=月利率×(1+月利率)还(1+月利率)还款总期数-1×贷款本金 2.等本递减法。是指在贷款期内将本金平均分摊在每个月 归还，计算公式为：每月还款额=贷款本金还款总期数+(贷款本金-已归还贷款本金累计额)×月利率

3.其他方法。还可选择等比递减、等比递增等其他分期还本付息的计算方法。借款人应按借款合同约定的还款日期、计划、还款方式偿还贷款本息。

(三)借款人征得经办行同意可以提前全部或部分归还贷款。 部分提前还款可以采取下列两种方式： 1、月还款额不变，缩短还款期限;

2、还款期限不变，减少月还款额。如借款人提前偿还全部贷 款，应提前1个月向经办行提出申请，征得同意后方可办理有关手 续。

贷款提前归还，仍执行原合同利率。

计算保费网站：http://auto.sina.com.cn/loan/index.shtml

第4篇：银行个人贷款业务季度总结—个人工作总结

岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将××年全年的工作进行总结：

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万本文转载自网元，组织他行存款八十余万元。从××年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。

此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣本文来自网誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

第5篇：银行综合部个人工作总结

银行综合部个人工作总结

XX年我部在总行的直接领导下，在全体职员的共同努力下，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，提高风险操纵能力上下功夫，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年工作回忆

今年工作的要紧内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

再算是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流淌性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料别齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并依照相关财务信息，对客户的各项财务指标进行仔细的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

2、加强风险操纵，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营治理架构和运行机制的变革，在改变原有法人治理模式为授权经营治理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能治理工作也要与之匹配。为此，我部依照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、下发了相关的治理制度，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咨询题，我部积极的与相关部门联系沟通直到咨询题解决。全面规范了信贷治理制度、流程和标准，对提高我行的信贷治理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作治理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化治理，仔细筛选、排序分类。本着服务营销、操纵风险、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，目前此类企业差不多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咨询题。

(2)实行信贷业务精细化治理，尤其是实施授权经营治理模式以来，依照总行制定的行业信贷政策和信贷治理规定，结合客户实际事情，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，依照客户情形实行动态治理。

(3)加大信贷治理制度的推行力度，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刻较长，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、授信治理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都可以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

为满脚总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项暂时性报表，以及相关的调查、银企对接事情、中小企业事情统计表等。 一是依照报表要求，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进展事情，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，目前我行共进展会员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、依照监管部门要求搞好 十百千万工程的金融服务活动，紧扣一项金融产品、一具增长，三个高于总体目标，搞好支农、支小、支县的降实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾歪到十百千万工程上来，支持县域经济龙头企业的进展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

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，马上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、存在的咨询题

1、从实际工作事情看，存在工作别系统、重点别突出、治理目标短期化咨询题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置别到位，造成工作被动。

望20xx年我部将环绕分行各项经营目标，且仔细降实国家产业政策和行业政策，仔细执行总行提出的三年进展规划，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，强化基础治理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险治理水平的提升。

第6篇：银行保险部个人工作总结

银行保险部个人工作总结

很快XX年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的工作总结如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对XX年工作的简单总结，眼间又要进入XX年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变;由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对XX年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望XX年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接XX年新的挑战。

第7篇：银行卡部个人工作总结

不知不觉一年的工作就这样结束了，我们在银行卡部的工作也即将完成，在这个时候我们需要写一写工作总结来分析我们一年的工作情况。下面是小编搜集整理的银行卡部个人工作总结，欢迎阅读。更多资讯请继续关注个人工作总结栏目! 银行卡部个人工作总结 回顾这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有 目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导 和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这 一年来， 我作为科技部的负责人， 只不过是做了一些应该做的工作， 具体的可以概括为如下五个方面

一、加强管理、保障安全银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利 开展。 首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问 题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗 位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工,使科技工作在有序的环境下进行。并且， 在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系 统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能 在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安 全运行， 在年初时， 为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。 在年初时， 我提出了保障 ATM 及 POS 的银行卡地区网系统整体可用率达到 99%以上的目标。尽管我们的地区网系 统在 20xx年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定 的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、科技项目、重点实施在科技项目方面，20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。 首先，我 们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。 总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已 经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系 统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了 及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改 善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。 以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关 反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如：ATM、CRS 等自助设备的客户操作流程更 新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作;自助查询机系统改造， 增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作我觉得，科技部是银行中至关 重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。 一年来，我坚持站在全行 的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点 UPS 电池不能正 常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。 此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。 科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技 服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心 接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定 的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生 争功诿过，争权夺利的现象。 银行卡部个人工作总结 202\_ 年电子银行部工作总结电子银行部紧紧围绕联社年初制定的各项工作任务， 以强化科技 支撑，加强网络管理，注重计算机安全，促进联社电子银行业务快速 稳定发展为目标，现将全年的工作总结如下：

一、推进金农卡发行，做好 ATM、POS 机布放工作

1、认真做好金农卡发行及金农卡业务管理工作 为促进金农卡业务稳步健康发展，我部年初制定了《\*\*\*电子银 行业务考核任务分解表》 ，按季对金农卡发卡、卡均余额，网上银行 业务、POS 机进行考核，并组织人员对辖内网点电子银行业务考核任 务计划完成情况进行检查督促，同时，针对下半年的金农卡发行数量 较低，追加 20000 张金农卡发行任务。 截止 12 月底，全县共发行金农卡 143163 张，金农卡存款余额 36509.3 万元，卡均存款余额 2550 元;其中新增卡 61886 张，完成 全年计划的的 103.14%。

2、做好 ATM、POS 机具的布放工作 截止 12 月底，全年发展特约商户 100 户，全县 100 台 POS 机实 现交易 2990 笔，交易金额 5365.99 万，实现手续费收入 16459 元。 我部将继续推进特约商户的签约和 POS 机的安装， 为金农卡提供无障 碍刷卡，更多地服务客户。

3、网上银行及短信业务开展情况 截止 12 月底，全县共开办个人网上银行业 1185 户，转帐 5881 笔，转帐金额为 13280.5 万元;其中行内转帐 3233 笔，行内转帐金 额 5666.4 万元，跨行转帐 2627 笔，跨行转帐金额 7516.9 万元，农 信银转帐 21 笔，农信银转帐金额 97 万元。 截止 12 月底，企业网上银行业务 98 户，转帐 194 笔，转帐金额 4710 万元;其中跨行转帐 139 笔，跨行转帐金额 3973 万元，农信银 转帐 3 笔，农信银转帐金额 177.7 万元。 截止 12 月底，开通短信业务 4833 户，占发卡总量的 0.3%。 下一步工作是利用省联社电子银行业务营销方案， 做好全县电子银行 业务的宣传和营销工作;进一步推动电子银行业务的快速发展，引导客户多频次、多品种使用\*\*\*\*\*\*电子银行系列产品,扩大 \*\*\*\*\*\*电子银行业务影响力，推广和提升\*\*\*\*\*\*品牌知名度,把 握优质客户，开办网上银行业务及短信业务;同时做好网上银行业务风险防范工作。

4、认真做好 ATM 机、POS 机的日常维护及管理工作 我部制定《寿县农村信用合作联社自助设备管理办法》等三项制 度，明确 ATM 网点的管理人员和业务操作人员，制定了 ATM 机各项登 记簿，监察保卫部一起做好 ATM 机日常管理工作，要求每天两次对全 县 ATM 机网点进行上午与晚间各一次安全检查，并做好登记工作，与 监察保卫部、稽核部对 ATM 机进行定期与不定期安全检查，对发现问 题及时纠正，确保安全无事故。 对特约商户进行走访，加大对 POS 机检查力度。确保用卡安全。

二、做好全县设备技术保障工作，强化网络管理工作。

1、加强网络管理，做好中心机房的维护工作 通过联社网络安全监控、ATM 机监控软件，及时做好各营业网点 及机房各硬件设备的维护工作。 中心机房一直是联社综合业务及办公 系统的核心，我部严格遵守\*\*\*机房管理制度，坚持专人值守，坚持 节假日轮换查看，确保综合业务系统及办公系统营业和办公不间断。 同时，做好省、市、县连通网络管理工作，202\_ 年 12 月 6-8 日，积 极配合省科技信息中心做网络升级改造工作， 确保全县网络安全无事 故。

2、日常保障无间断，做好计算机维护工作 为做好综合业务系统网络安全畅通，除平时加强网络管理工作 外，同时做好节假日值班及周

六、周日值班工作，确全县中心机房日 常保障无间断;全年排除网络故障 50 次，从此确保全县网络安全畅 通。 电子银行部全年修理各种打印机及复印机、终端、排除各种网络 故障 120 次、解决计算机软件故障 30 余次，有力地保障了全县综合 业务系统和办公系统的正常运行。

3、加强 ATM 机、POS 机培训 为确保 ATM 机上线工作， 电子银行部工作人员对新安装 13 台 ATM 机网点管理人员进行现场培训， 确保每台 ATM 台管理人员会操作并能 排除故障。 对 POS 机商户严格入网审核，确保成熟一户发展一户。 对 POS 机商户及各网点 POS 机管理人员进行业务知识及风险防范讲 解，提高 POS 机人员操作人员的业务水平和技能，使联社新业务及时 得到拓展。

4、做好银行卡助农取款试点工作为确保银行卡助农取款服务工作健康有序、扎实有效的 开展，电子银行部专门负责具体事务和业务推广。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！