# 做好建档评级授信工作总结(21篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-31

*做好建档评级授信工作总结1>一、上半年主要工作回顾(一)合理配置人力资源，推动各项业务的`稳健发展一是调整分社主任队伍，增强整体竞争力。年初，我社推出部分分社主任岗位竞聘，分别调整了环城、河滨、城东、城南等四个分社主任，选拔出了部分大学生，...*

**做好建档评级授信工作总结1**

>一、上半年主要工作回顾

(一)合理配置人力资源，推动各项业务的`稳健发展

一是调整分社主任队伍，增强整体竞争力。年初，我社推出部分分社主任岗位竞聘，分别调整了环城、河滨、城东、城南等四个分社主任，选拔出了部分大学生，为拓展队伍注入新的活力，促进队伍的年轻化、素质化，以他们的热情带动整个队伍潜力的发挥。各项业务也得到稳健发展，特别是存款持续增加，始终保持增长2个亿良好发展态势。并且在联社第一季度劳动竞赛中获得信用社一等奖，并有6个分社分别获得二等奖、三等奖的好成绩。二是增调部分信贷人员，新增5名农贷人员，简化贷款办贷手续，解决农民贷款难、烦的问题，进一步推进社会主义新农村建设。

(二)量身订做有效的宣传方案，提高企业的忠诚度

一是利用春节人流量多的时机，在城镇制作大型广告横幅、灯箱广告、业务宣传手册等，并开展上街摆点相结合，打响xx信用社品牌，进一步提升公众的认知度；

二是召开村理事会议，在大会上，表彰先进，交流经验，传达支农理念，并利用信用社与农村的亲密合作关系，跟进农村宣传，宣传各项业务知识，并将制定的宣传手册逐户分发到农户，抢先进入农村金融市场，培育农户对信用社的忠诚度。

三是开展自驾活动，组织24辆车，统一装扮车身宣传广告，在县城的主要街道进行移动宣传，并举行为灾区人民捐款活动，共募捐资金52835元。活动结束后组织员工开展徒步行爬山活动，丰富员工业余文化生活，加强团队精神，提高员工的忠诚度。

(三)重视中间业务发展，拓宽业务增长新领域

一是利用丰收卡优惠政策，大力发放丰收卡，提高丰收卡发卡量和覆盖面，逐步对学生、公务员、居民、个体工商户全面发放，培育信用社基础客户群，抢点市场先机，为将来业务增长拓宽领域。

二是大力发展终端布放，针对四大专业市场，实行逐户宣传，目前，已布放信付通台，pos机台，占领大部分专业市场，同时，新增atm机台，减轻柜员压力。三是发展承兑汇票业务，新增承兑汇票企业家，承兑保证金万元。

(四)以增户扩面为契机，带动市场份额的提升

一是开展个体工商户建档工作，信用社组建领导小组，并分十个小组，对xx四大专业市场及个体工商户进行全面建档授信，共调查个体工商户家，授信金额万元，通过建档授信，基本上了解市场情况，个体工商户的资金需求及去向，有利于今后存贷款等业务的配合跟进及市场的拓展。目前已有部分市场经营户与个体工商户和我社发生业务来往。

二开展增户扩面工作，制定“增户扩面与清非抓降活动月”方案，将5、6两个月作为活动月，一方面，对有农贷的网点，要求按行政村召开村两委会议，逐村下乡宣传，采取农贷挂户模式，对目前没需求，下半年有资金需求的农户，先办5000以内贷款，待下半年需求时，再适量增加，并推行下乡办贷，推广20户以上的送贷下乡。另一方面对无农贷网点，重点对已调查的个体工商户，公务员，居民等发放5万元以下小额贷款。同时，简化贷款办贷、审批手续，对5万元以下保证贷款使用三合一贷款合同凭证，实行先发放再授信的`灵活政策，提高办贷效率。并落实专人对增户扩面完成情况进行每天通报，推进增户扩面工作。

(五)、内强管理，不断提高工作效率。

一是5月份组织两次突击检查，以网点主管为主，分成七组，在早晨接箱时对现金、重空、制度等进行全面突击检查，并对存在的问题进行通报整改，促进员工养成规范操作的好习惯。

二是做好银都、站前、城南三个分社的房屋租赁、装修等工作，至目前，站前与城南已签定租方协议，即将开始装修。

三是分散农贷大厅，将农贷分散到6个网点，目前除龙渡与渎浦外，其他已基本上到位。四是5月份开展岗位练兵活动，将成绩按个人和分社进行排名，以文件形式下发，增强员工紧迫感，不断提高业务技能。

>二、下半年工作思路

(一)全力开展资金组织工作。针对下半年存款下降的趋势，采取应对措施，

一是将组织拓展小组，前往山西、河南等地，拜访苍南在外人士，拓展承兑汇票市场及贷款授信工作，引入外地资金，保持存款市场份额。

二是利用个体工商户建档及增户扩面工作，建立客户基本信息及资金情况数据库，通过短信群发等宣传方式，利用建档优势，存贷积数挂钩等政策，做好客户的维护工作，抢夺下半年市场资金。

三是按季兑现员工揽储奖励，并对揽储情况进行排名通报，对于揽储前三名再给予额外的奖励，进一步激发员工揽储热情，同时，加强柜面服务，以服务留住客户，赢得客户，增加回头客，促进自然存款的增长。

(二)做好内外勤岗位调整，促使队伍战斗力最好地发挥。

一是将对部分分社主任岗位进行再次调整，在全县范围内推行竞聘上岗，选拔有潜力、能胜任的`优秀人才，进一步组合拓展队伍；

二是对信贷员实行聘任，强化信贷员队伍，提高办贷效率，真正发挥信贷员队伍的揽储潜力；

三是继续调整内勤人员岗位，完善网点人员配置，提高网点的凝聚力与竞争力。

(三)加大宣传力度。以联社翻牌为契机，以合作银行为新旗帜，加大宣传力度，让合作银行深入人心，进一步提高信用社的社会影响力。

一是统一使用合作银行行业标识，更换信用社大楼前大型广告牌，灯箱广告等，以崭新的面貌展示给客户，进一步叫响信合品牌。

二是在高标准、高质量的装修上下功夫，加大对网点的装修、扩建务度，计划完成站前、银都、城南三个网点的装修工作，并正常营业，提高信用社整体形象，并在同时，摆推设点，针对周边居民，开展广泛业务宣传活动。

三是加强员工岗位练兵，开展规范化文明服务，要求员每一季度进行一次技能测试，提高窗口服务的质量，健全对外服务的功能，严格一切结算业务的程序、时间和办事规程，努力提高办事时速和办事效率。

四是调整村理事队伍，坚持一村一理事原则，同时扩大担保人，一村除村理事外，还实行多个担保人制度，进一步减低农贷担保风险，扩大信用社在农村的影响力。

(四)发展中间业务。

一是继续做好信付通、pos的布放工作，对于未完成的网点，要求在10月前全部完成。

二是对于丰收卡新发卡任务，层层落实到网点，并下达员工发卡任务，要求每位员工发卡50张。

三是做好电费开通的相关工作，各网点指定专人对电费收缴业务进行引导，保持电费业务的顺利开展，并推广电费、水费、电话费等代理一卡通业务。

四是开展居民建档授信工作，按片区分组进行逐户建档，掌握居民的第一手资料，为今后业务发展打好基础。

**做好建档评级授信工作总结2**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间一年又过去了。x年是不平凡的一年，也是农村信用社改革至关重要的一年。新一轮的改革浪潮，新一代的领导集体为我们带来了一流的管理，一流的经营模式，它标志着我们的信合事业已实现了跨越式发展的新时期，这无不凝结着每位领导的英明决策和正确指导，让每位员工都以稳健的步伐迈向崭新的一年。对我个人来讲，这一年意义深刻！

刚刚过去的一年里，我在社主任的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。

回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

以高度的责任感主动做好本职工作一年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融方面的知识，取得了较大的进步。作为信用社的一名押运司机，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中精力保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例、道路交通规则，做到万无一失。认真做好车辆保养，发现问题及时处理，确保车辆安全运行。

除了执行运钞外，还做到领导确保领导业务用车随叫随到，真正做到一名合格司机。在平时的工作中，我能够认真学习政治理论和法律知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对党在现阶段的方针政策的正确认识，从思想上，行动上，与\_保持一致。其次，在工作之余逐渐养成了读书看破报的习惯，从报上领会党的方针政策和社会动态，及时掌握党对各项工作的要求，金融单位英雄人物的先进事迹。另一方面，认真学习业务技能，不断提高自己的业务水平，提高劳动效率，减少差错事故的发生，增强自己控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

**做好建档评级授信工作总结3**

这个20XX年，xx信用社在上级联社的正确领导下，在各级党委、政府、人民银行的大力支持下，紧紧围绕年初会议精神，不断创新工作思路，推出新举措，强化工作考核，充分调动全员的工作积极性，在提高经营管理和自身效益方面取得了质的飞跃，各项工作取得了显著成效。

>一、各项经营指标完成情况

1、存款方面。各项存款余额万元，较年初20558万元，增加万元。

2、贷款方面。各项贷款余额7496万元，全年累计发放贷款5570万元，累计收回贷款5063万元，余额较年初增加507万元。

3、其他业务经营方面。利息收入475万元，中间业务万元，不良贷款共收回293万元，小额贷款卡发放146张，共计授信1294万元，用信1498万元。另外，xx分部于20XX年11月21日开始对20XX年到20XX年之间所发生的贷款进行核查，其中高新区29笔，1043万；铜冶25笔，1012万。

>二、工作措施和方法

（一）转变工作思路，做好存贷业务

1、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。以联社发放宣传品为契机，组织开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高信用社的社会形象，把一些由民生、中信银行代办员代办业务的客户回笼到信用社。

2、寻找优质客户，拓展贷款营销。一方面加强支农工作，利用农户小额贷款系统简化农户小额贷款手续，大力支持农户、工商户发展，解决农户、个体户贷款难问题，支农效果日趋明显。另一方面利用石家庄市临县优势，大力发展石家庄市区优良客户，多渠道抢滩市场份额全方位支持中小企业发展。

3、加强信贷管理、清收和案件防控。我社分别对20XX年20XX年之间所发生的贷款进行入户核查。一是实施专人跟踪催收制度，同时充分掌握上级有关利率优惠政策进行清收盘活，对部分确实生活困难借款人的呆滞、呆帐贷款实行减息等措施，清收盘活不良贷款。二是上门对贷户进行政策讲解和引导，动之以情，晓之以理，提高其还贷积极性。三是采取法律手段对赖债户进行起诉，在借款人中形成威摄力，促使个别借款人积极筹款还贷。

（二）加强职业教育，提升员工职业技能；强化内部管理，营良好内控环境

结合联社培训要求，成立领导小组，制定学习计划，确定学习内容，规定每周四为“集体学习日”，使职工培训工作做到时间落实、内容落实、制度落实，同时增强广大职工的自学意识，把职工自学与业务技能素质纳入年终评先标准的范畴。通过学习使广大员工增强了业务素质，提高了职业技能，促进我社各项事业迅猛发展。

在加强内部管理方面，我们既加强对人的教育又强化制度的落实，坚持两手都抓，两手都硬。每月我社组织员工系统学习联社的各项规章制度，进一步树立“以客为尊，诚信为本，用心服务，追求卓越”的理念。通过一系列学教活动，使广大干部职工的政治素质和业务素质得到进一步提高。并在此基础上，强化制度落实和严格按操作程序办理业务两项工作，严格监控业务流程，确保业务工作照章、依法、合规进行，主任、委派会计定时不定时检查，确保易发案件部位安全无事故，有力地促进各项业务健康发展，为我社的业务开拓，经营管理，效益增长构建了良好的内控环境。

（三）做好安全保卫工作，实现安全无事故

首先是进一步完善安全保卫工作机制。全体人员与信用社签订《安全保卫责任书》形成一级对一级负责，确保安全工作落到实处，其次是严格规范操作行为。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事，对麻痹大意，违反规程的行为严肃处理，决不姑息，做到警钟长鸣。同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。由于领导以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无漏洞。

（四）加大精神文明建设力度，树立良好社会形象认真做好职工的思想政治工作，引导职工认清信用社改革的重要性和必要性，树立岗位竞争意识和风险意识，不断加强学习，提高技能，努力工作。进一步做好耐心细致的思想工作，防止简单粗暴，激化矛盾，关心职工的生活，主动帮助解决工作、生活中的困难，促进工作积极性的提高。同时优化服务手段，提高服务质量，把强化柜台服务作为重点，不断强化全员的服务意识，提升服务理念，以全新的精神面貌，良好的行业形象，优雅、干净的环境迎接每一位客户。

>三、存在问题

一年来，xx信用社取得了一些成绩，但同上级联社的要求相比还存在一些不足：

一是员工主动学习的意识有待提高。按照联社要求我们有计划的组织职工集中学习，强调自学的重要性，但是从效果来看，还有部分员工没有养成主动学习的好习惯，学习积极性有待加强。

二是员工服务意识和营销技能还不够强。虽然窗口人员和信贷员的业绩在过去的一年里取得了长足进步，但是坐门等客思想不是一时能根除的，相当一部分员工缺乏现代营销知识，营销技能和意识需要进一步提升。

>四、20XX年度工作谋划

借助省联社改制东风，20XX年成为本社拓展业务，争创新高的关键一年，总结自身经验，学习兄弟社成功的做法，我社将从以下几方面着力提高工作水平：

1、做好培训“提素质”。加强对广大职工的思想教育和业务培训工作，提高员工的思想政治素质和业务能力，激发员工的奋斗精神，力争各项事业今年更上新台阶。

2、夯实存款“增效益”。狠抓存款不放松，全力以赴，争夺市场份额，增加存款，降低成本，提高我社盈利能力。

3、优化组合“强能力”。优化劳动组合，提升综合柜员素质，提高有限人力资源的贡献率，逐步构建强大的客户资源网络，全面提升我社整体营销能力、社会影响力。

4、内化知识“打基础”。提高广大职工学以致用的能力，把从平山培训学到的知识尽快的内化成自身素质，真正用到工作当中去，填补员工市场营销知识空白，提高员工营销我社产品的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

5、抓好安全“出效益”。做好“四防一保”工作，加强安全防范，防止各类案件的发生，确保信用社人、财、物的安全。树立“安全第一”的思想，不断加强安全基础设施建设，严格落实各项安全保卫规章制度和目标责任制，提高全员抵御和防范突发事件的能力。

总之，在20XX年我们要总结经验，吸取教训，按照联社的要求统筹兼顾，抓好重点，争取在新的一年中再接再励取得更好的成绩，为农村信合的发展做出新的贡献。

**做好建档评级授信工作总结4**

为认真落实国家乡村振兴战略，全面贯彻普惠金融政策，积极推动胡集镇经济高速高质量发展，结合工作实际，经研究决定，在全镇范围内开展“整村授信”工作，特制定本方案。

>一、指导思想和任务目标

(一)指导思想。

以乡村振兴为出发点和落脚点，以落实普惠金融政策为着力点，始终把解决好“三农”问题作为工作的重心，按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，以加快推进“整村授信”工作为抓手，保障和促进胡集镇乡村振兴与经济发展再上新台阶。

(二)任务目标。

20\_年底，实现胡集辖内15%的自然村农户建档评级工作目标，授信额度达到人民币7000万元;20\_年底，实现胡集辖内65%的自然村农户建档评级工作目标，授信额度达到人民币20000万元;20\_年底，实现胡集辖内100%的自然村农户建档评级工作目标，授信额度达到人民币30000万元。

>二、“整村授信”名词解释

“整村授信”是指为满足菏泽农村商业银行服务农区客户日常的资金需求，例如车贷、房贷、经营性贷款等，对存在不良行为和不良记录人员(有恶意不良信用记录、赖账、参与民间高息借贷、打架斗殴、赌博、吸毒等不良行为，婚姻不稳定，不孝敬老人、邻里不和睦的人员)排除后，对辖内所有行政村以户为单位，对全部符合授信条件的农户进行批量评级授信工作全覆盖。

本次“整村授信”是为符合条件的客户进行预授信，通俗的讲就是银行将信贷资金放到客户的口袋，在没有用信之前不产生任何利息和费用;而用信就是在客户需要资金的时候，能够非常方便的从口袋里将预授信的资金拿出来，不用再到银行重新办理手续，节省客户大量的时间，而且在本次授信期限内可以随用随贷，按天计息。

>三、组织领导

为做好胡集镇“整村授信”工作，决定成立以杨建红同志为组长，马洪浩、王传华、韩国立同志为副组长，各包村副科级(或包村干部)和支部书记为成员的“胡集镇整村授信工作领导小组”，具体负责本项工作的指导、协调、推动、督查等。

>四、工作流程

(一)召开整村授信启动大会。20xx年10月底前，组织召开胡集镇“整村授信”工作启动大会，对胡集镇辖内村庄整村授信工作进行安排和动员。

(二)召开村级动员会议。启动大会后，各村要迅速召集村委成员协同胡集支行包片客户经理，组织召开村级动员会议，要认真学习传达贯彻关于“整村授信”启动会议的精神和要求，结合各村实际，采取有效措施，迅速组织开展，力争在短时间内取得明显成效。

(三)做好宣传发动工作。各村干部要充分发挥人熟地熟优势，在村内做好宣传发动，宣传方式包括但不限于通过大喇叭、微信群、朋友圈、悬挂条幅、发放折页等，鼓励村内威望高、信誉好的村民，主动先行配合“整村授信”工作，起到榜样作用。

>五、工作要求

(一)加强组织领导。镇政府已成立“胡集镇整村授信工作领导小组”，各村也要成立以支部书记为组长，村委主任和胡集支行包片客户经理为副组长，其他村委成员为成员的领导小组，具体负责本村“整村授信”工作的推动、宣传、协调等。

(二)增强政治意识。各村委成员要本着高度负责的态度，把“整村授信”作为自身的本职工作，积极配合胡集支行包片客户经理，对于辖内的每一名村民都要秉持一把尺子、一个标准，不能厚此薄彼，只顾得家族和亲属的利益，公平、公正的会同胡集支行工作人员开展工作。

(三)提高服务水平。胡集支行相关人员要扛起担子，踏实认真做到宣传到户、服务到户，通过此项工作积极提供金融一揽子服务，以满足广大村民的不同金融需求，确保每个村民明确自己的服务人员，认可大家的工作。同时，建立支部书记碰面制度，定于每月15日为包片客户经理和支部书记碰面日，主要总结“整村授信”工作取得的阶段成效，存在的问题和不足，研究下步工作重点等。

(四)严格信息保管。对工作中涉及村民及其家庭成员的信息等，要严格保密，合规合理使用，不得用于与“整村授信”工作无关的其他任何方向，一经发现，严肃处理。

**做好建档评级授信工作总结5**

一、加强组织建设，落实责任制度

1、加强组织建设，提高认识程度，把安全保卫工作作为各项工作重中之重来抓。年初，我们首先成立以联社一把手为组长，主管副主任为副组长，其他职能科室为成员的“三防一保”工作领导小组，同时要求基层信用社也成立了相应的组织，定期不定期的召开安全保卫工作专题会，研究部署各个阶段的“三防一保”工作，及时传达上级文件精神，监督落实安全保卫制度，整改安全隐患。

2、为切实做好我辖区的安全保卫工作，年初，我们根据上级要求，并结合实际，重新修订了《县农村信用社安全保卫工作管理规定》、《“三防一保”工作责任书》，印发了《营业、守库、押运、持枪、管枪、武器使用等规定与责任书》，对《农村信用社安全保卫工作基本制度》、联社主任、分管领导、信用社主任、保卫科工作人员工作职责等内容进行了充实，要求基层信用社做到，制度上墙，措施到位，技能熟练，内容清楚。在此基础上，职工与社主任、信用社主任与联社、主管领导与一把手，各重要岗位人员与信用社、逐人、逐项签订责任书，制订奖惩并举、经济挂钩的防范措施，为保卫工作打下坚实的基础。

二、加强安全检查，提高业务技能及防范能力

1、为提高员工安全意识，联社领导及保卫科全体同志每月对全辖网点进行不少于一次全面的检查。同时采用白天普遍查，夜间重点查，晚上电话查，对检查出有安全隐患的单位就地处理解决，其他问题，限期整改，不留隐患。

2、联社保卫科逐项按照《金融机构营业场所风险等级及防护级别的规定》对全辖营业网点基本防范设施进行了更新整改，着重抓好“营业场所、金库、守库室、运钞车、报警设施、消防器材”六个环节的防范设施建设。按照省公安厅、人民银行《关于在全省金融系统开展安全防护设施合格单位活动的通知》标准对照检查，加大了安全防卫费用的投入力度。同时对基层的信用社、信用社、信用社等网点的营业场所、重要部位进行了改造，增设了卫生间。

3、为了保证现金调运途中的安全，联社除每天早、晚将城区内二十二个网点的款、帐接送外，改变基层信用社用普通车辆非武装押运的局面，实行统一武装押运，降低了风险、减少了费用。

三、加强联社机关夜间值班工作。联社班子成员、机关副股级以上干部轮流带班、值班，随时掌握基层信用社夜间值班、守库情况、带班、值班情况、库存情况、报警系统、车辆管理（夜间）及其他情况等，并做好记录备查，切实有效的监督信用社的安全保卫工作。

四、按上级行要求，认真开展防假、反假、识假人民币的宣传工作，利用宣传栏、过街横幅、新闻媒体、增设宣传柜台宣传假币的危害性和保护人民币重要性。

五、认真落实省公安厅、中心支行组织的金融安全防范技能练兵比武活动，全辖员工人人参与，认真学习。同时，联社抽调部分人员参加市信合办组织的安全防范练兵比武知识竞赛。通过参加市公安局组织的培训和我们组织的封闭学习使我县参赛员工在市办组织的知识竞赛上取得了好的成绩，

六、工作中存在的问题及整改计划

一、上半年联社在综合治理既安全保卫方面虽然做了大量工作，取得了一定的成绩。但距市办的要求还有一定的差距，还存在诸多漏洞和问题。

**做好建档评级授信工作总结6**

这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结医疗美容技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

>一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。

在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。

通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

>二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

>三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

>四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。

但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

>五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**做好建档评级授信工作总结7**

在联社、社领导和“三基”工作组的正确领导下，在同志们的帮助、支持下，认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，向领导和同志们汇报如下：

>一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

>二、大力组织存款，提升信用社形象。

大家都知道：存款是信用社生存和发展的基础，也是支农资金的重要来源，只有大力组织资金，才能提高支农实力和社会信誉度，我一是经常服务上门，储户无论金额大小，路途远近，只要储户说一声，我都以最快的速度为其办理业务；二是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面，通过多种形式开辟储源，一人干信合，全家齐帮忙，全家人都变成了业余揽储员，三是做到腿勤、嘴勤，经常奔波于村镇之间。

通过培训我深刻的体会到加强“三基”工作的重大意义。由于受环境、习惯以及历史等各方面的影响，凉山州的信用社员工在合规意识、工作作风、制度执行上还存在许多问题，这是信用社屡屡出现各类案件的根源所在。近年发生的案件（如我县热河信用社挪用资金案件），涉及金额之大、人员之多、影响之恶劣，足以让人触目惊心。沉痛的案例为我们敲响警钟的同时，也让我愈加明白，我们的单位和员工需要改变。加强“三基”工作无疑是提供这种改变的天赐良机，对于正处于水深火热的凉山州农信社来说可谓雪中送炭。通过前期加强“三基”工作活动的开展，使我再次认识到自身不足的同时，更增强了改变自己、摒弃恶习、杜绝违规的信心。我决心借助这次加强“三基”工作的活动，努力提高自身的综合素质，在今后的工作中树立良好的案防意识、严格做到“十不准”、坚决不做“九种人”，以自己实际行动建设崭新的若尔盖县农信社。我在工作中取得了一定的成绩，但还存在着很大的差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展的需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作的力度不够，三是开拓进取，创新意识不足。但是会在以后的日子里，加强政治和业务的不断学习，团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，做一名合格的信合员工，为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

**做好建档评级授信工作总结8**

20xx年是一个非常关键的一年，后奥运年中，我们国家是否能够继续之前奥运前的快速发展，是我们十分关注的问题。20xx年的世界金融危机明显给我们国家的经济发展带来了重大的影响，这些都是不利因素，不过任何事物都有两面性，我们一定要客观的看待事物，一定要做好我们自己的工作。

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。

>一、各项工作目标完成情况

各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破1x亿元大关，达到xxx万元,较年初增加xxx万元,增长xx%，完成上级分配任务的xx%；存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%。

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

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

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

>二、主要工作措施

加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、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x家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

2、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，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用2x天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

3、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的提高。

4、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、贷款集体审批及回访制度。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x笔，金额x万元，杜绝打回上报贷款x笔，金额x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；

5、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在1x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x笔，金额x万元，发出预警整改通知x个社，涉及金额x万元。

6、强化主任责任意识，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，检查达到了锁定贷款风险，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。

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，积极落实攻坚措施，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“每天入2x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XX年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比XX年末增长万元。其中，活期存款万元，比XX年末增长万元；定期存款万元，比XX年末增长万元。

**做好建档评级授信工作总结9**

本寨分社成立至今，为镇宁县本寨乡18000余农户及政府、教师、公安等群体部门提供金融服务，现将20xx年工作总结如下：

>一、贷款业务

20xx年本寨分社按照镇宁联社的统一安排和部署，确保各项贷款指标的完成，截至到20xx年12月23日，我社完成贷款投放千万元，有余额的贷款千万元，共572笔。其中，短期和中长期农户贷款投放（1231科目和1241科目）共计266万元；农户小额信用贷款投放（1246科目）588万元，抵押农户贷款投放（1251科目）60万元，涉农农户贷款达总贷款额的94%以上。20xx年开局之年，其中，本寨乡以本寨村、岩下村、跳花村和六国村四个村占比较重，本寨村公投放203笔贷款，金额肆佰柒拾陆万叁仟元；岩下村70笔，投放金额柒拾伍万捌仟元；跳花村35笔，伍拾陆万伍仟元；陆国62笔，壹佰零伍万壹仟元。四个村贷款达柒佰壹拾叁万柒仟元，占我社20xx年度贷款总量的72%。

20xx年我社的贷款规模任务数是在166万的基础上增加500万，既达到666万的贷款量，我社完成年度贷款率的150%。

>二、利息收入和其他收入

在仟万规模的基础上，我社截止到20xx年12月23日共完成万元的利息收入，共计发生笔数825笔。按照联社完成47万利息收入的总要求基础上，超额完成万元，完成计划率达109%，现利息收入还在稳步增收中。

其他中间业务收入方面，总计收入9700元，完成银联信合卡发卡量500张。以上基数为我联社的总体增资创收做出盈利性的基础性数据工作。

>三、存款业务

存款是银行生存和发展的必备有机血液。由于我社成立时间短，本寨乡在镇宁县内无任何经济型企业，存款业务主要靠当地农户为主。我网点大量在所辖区域内显著的墙面上大量张贴宣传标语，如‘有钱存入信用社、放在家中不安全’等墙体宣传，贴近农户，同时利用日常如村工作的时间，吃农家饭、走农村泥泞小路、座农家小凳、与老百姓亲切交流，告诉农户存款方式、好处，推心置腹，让老百姓把日常生产生活中点滴的钱存入信用社。目前本寨分社定期存款达万余元，活期存款达763万余元。

积极加强对公存蓄业务，在政府对公存款业务中下足功夫。我社于20xx年5月18日将本寨乡政府对公帐户顺利开入我社，目前本寨乡政府在我社有活期对公存款288万元，日常周转顺利。

>四、信用工程创建和推进

本寨乡辖区内19个行政村，4000余户，万余人口，属典型卡斯特地貌，山多地少，人口分布不均匀。目前我网点以跳花村为突破口，按照信用工程创建文件精神，积极组织建档、评级、授信，现跳花村204户农户建档面达100%、农户贷款面达、信用农户贷款面达￥%，不良贷款率在5%以下，于11月份报联社农村业务部审批完毕，达到信用村评定条件。现已将跳花村信用村批复资料报送县有关部门审批中。

针对联社总体工作要求，我社对全乡19个行政村进行建档、评级和授信工作等基础性工作，目前已对跳花、大营、通洞、梁家湾、台榜、陆国村等6个村进行了软件资料方面的照相资产调查，以及电子数据的整理。本寨分社在完成其他业务日常开展有序进行的.情况下，逐步推进红坪村等各村的建档、评级工作，力争做稳、做扎实。

>五、在‘特’字发展上下功夫

针对金融危机的影响，我所辖乡返乡农民工回到家乡后，有自己开办家庭类创业工作室的想法——把外面看到、学习到的技术带会家乡，变成创业项目、发展地方经济。但普遍这类返乡创业者身边只有技术和人员，最缺少的是创业资金。我网点灵活处理各项申请，在接到申请时都第一时间内及时处理，深入调查，通过评估了解申请人创业项目的可行性、风险系数、回收效果等最终给出发放的具体金额和年限。目前我网点共投放的创业项目中，产业涉及服装加工（产品批发到广西省玉林市）、木料竹子深加工、特色养殖鱼类（野生河鱼）、支持六国村村民发展镇宁县畜牧草地中心的特色养牛业，以及特色酒类批发（马奶酒）、酿酒产业、废旧回收、餐馆经营等多项创业项目，目前各创业者既贷款户手中的项目有序发展中，并按期结息，无拖欠行为。

>六>、公益事业

20xx年贵州发生了百年难遇的旱情，我本寨乡本来就是缺少乡，加上旱情，使得农民朋友的日常生活和生产发展无形中遭受了雪上加霜的打击，例如本寨乡关山村50年建造的水池从来没有干过，这次的旱情使得这口井每天最多只能提供3担饮用水，全村百余户村民和牲畜的饮水成为最大问题。安顺市委书记陈坚等市委领导多次到达本寨进行调查，给出指导意见。

农村信用社的发展离不开可亲的农民朋友、我们不仅支持农户的经济发展，同样也深爱这片滋养信用社发展的热土。我网点员工及时配合联社的爱心送水车，多次和联社理事长、监事长等下到本寨、关山、大营、陆国、通洞等多个村寨，往返送水多次，惠及上千农户和家庭的饮水问题，上万人次的生产发展，旱情得到一定的缓解。

联社为社会尽义务，献爱心，主导倡议‘信合爱心基金’的成立。我网点员工积极捐款，为爱心事业做出自己力所能及的贡献。贵州百年难遇的旱情发生，网点员工积极参与抗旱保民捐款等公益事业活动。

>七、其他业务工作

在日常如村工作中，20xx年，我社共协助江龙社清收不良贷款125笔，挽回不良贷款金额1293757元、控制了不良贷款率，确保了我镇宁联社资产的保值增值；20xx年，我网点365天日常业务经营和安全保卫工作，无一例不安全责任事故；20xx年，我网点向央行成功申请500万支农再贷款，为本寨18000余户农户惠及金融发展赢的了资金准备。

20xx年是奠基的一年，是自信的一年、是成长的一年。我们相信，在社会金融的大发展环境下，在三农的春风沐浴下，在联社各领导班子的正确指导下，20xx年本寨分社又将迎来一个新的发展起点。

**做好建档评级授信工作总结10**

今年是农村信用社改革至关重要的一年。刚刚过去的一年里，我在科长的正确领导下，在科室其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了组织和领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

>1、以高度的责任感主动做好文秘工作

做好文秘工作是我的一项基本职责。一年来，我在适应、熟悉文秘工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融文秘方面的知识，取得了较大的进步。

一是认真起草各类文件。作为联社文秘工作人员，起草、印发综合文件是我的本职工作。一年来，我努力学习公文相关知识，严格把好县联社下发文件的程序关、格式关、文字关，提高了行文质量，强化了文件促进工作的功能。20xx年，共起草县联社半年和全年工作总结4份，工作意见2份，其他各种请示、通知等文件十余份。特别是写工作总结，农村信用社工作年年差不多，总结也年年要写，但每年的总结我都决不简单照搬照抄，总是认真对待，提前作好准备，在“创新”上下功夫，既要对工作进行客观的总结，又要确保结构、布局、内容上有所创新，在总结的构思、布局、层次及遣词造句上都费尽心思，保证按时高质量完成，得到了上级部门的好评。一年来，我多次起草、报领导签发向市联社、人民银行及辖内各信用社的各种报告、请示、通知、意见等文件，为上级部门了解我县联社业务开展情况，指导基层信用社工作的开展，都起到了一定的作用。

二是仔细搞好会议材料。20xx年里，我出色地完成了一次党建会议、一次工作会、一次社员代表大会和多次全县农村信用社季度例会、座谈会等大型会议材料的组织工作。从会议材料的拟写、打印、分发，到会议精神和决议的公布及会议材料的整理、归档，我都做到有条不紊、不错不乱，从没出过重大的差错，保证了会议质量，获领导好评。一年来，我先后拟写了全年工作会议主题讲话、季度工作例会领导讲话近十篇。年初，我写出了县联社领导在全县农村信用社工作会议上的讲话——《继往开来，与时俱进，真抓实干，努力开创我县农村信用社工作新局面》，客观地总结了我县农村信用社20xx年度取得的优异成绩，认真分析了当前的形势，明确提出了20xx年工作部署和安排，将领导的意图和会议决定的事项，用文字准确地表达出来，当时参加会议的市联社及县委、县政府领导对该讲话稿都给予了很高的评价。7月份，根据我县农村信用社上半年工作中通过检查发现的一些问题，在领导的授意下，写出了《严肃纪律，促进持续健康发展；真抓实干，确保全面完成任务》的讲话，对上半年工作取得的成绩进行了总结，对存在的不足及问题进行了认真的分析，并着重强调在下半年要以业务为中心，以纪律为保障，确保全面完成市联社下达的全年目标任务，为三季度我县联社“制度落实专项检查执行月”活动的开展，保持辖内稳定和业务持续发展起到了积极的促进作用。

三是深入开展调查研究。在做好日常工作之余，我还结合农村信用社工作特点及实际，积极深入基层、深入一线开展调查研究，撰写相关论文与报道，有多篇被省部级以上刊物录用。月份，对全县农村信用社支农情况开展了调查，对我县农村信用社积极支持“三农”，努力转变支农方式，切实提高支农服务，大力推动地方农村经济发展情况进行了归纳与总结，写出了《XX》，被《xx》杂志刊用。月份，结合我县农村信用社中间业务发展的实际情况，主笔撰写了《XX》的论文，概述了农村信用社中间业务的发展现状，分析了中间业务发展滞后的原因，并提出了推动农信社中间业务发快速、高效、健康发展的四条对策，被《xx报》在三版头条刊用。

>2>、以强烈的荣誉感全力做好宣传工作

做好宣传工作是人秘科的一项重要职能。20xx年里，我充分发挥自己爱好写作的特长，承担起了联社大量的信息反映工作。

一是切实加强信息报道。为创造良好舆论氛围，推动我县农村信用社业务发展，我主要从二个方面做好了宣传工作：一方面是适时开展对外宣传报道工作。我总是注重从全县农村信用社改革发展及日常经营管理工作中发现并抓住好的素材，及时加以报道。如9月份，我县农村信用社积极发放助学贷款帮助贫困农户子女上学，我及时调查了解情况，据此写出了《XX，XX》，先后被《XX》、《xx》等刊物录用。一年来，我共向外投稿数十篇，先后被国家级报刊录用篇、省级报刊录用篇、市级报刊录用篇，从而扩大了农村信用社知名度，塑了我县信用社良好形象。另一方面是加强系统内宣传力度。半年度，我县联社在全市首次以县为单位实现整体盈利，根据领导的安排和授意，由我主笔写出了《xxx》的经验材料，在全市农村信用社年中例会上进行交流，获领导好评。年底，根据我县联社上年度首次实现社社盈利，我及时总结分析，认为主要是由于实行改革激发了员工的工作积极性。据此，我写出了《xx》的报道，被《xxx》刊用。

>3>、以严谨负责的态度积极做好其他工作

作为人秘科的一名工作人员，我在做好本职工作的同时，还服从组织和领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临时性工作任务。如：积极做好督查督办工作。根据领导的交待将各项工作部署及时分解，明确工作目标和具体任务，落实承办和督办部门，提出办理要求和完成时限，汇总完成情况，并及时向领导反馈办理结果；全力做好办公室日常工作。办公室事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如接听电话、收发文件、编发信息等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。为此，我在工作中力求做到积极主动，一丝不苟地进行缜密处理，确保了日常办公室工作的顺利进行。

在工作中，我讲的是实效，重视的是业绩。一年来，我兢兢业业，克己奉公，我的工作也得到了县联社及上级部门的肯定。上年月份，我被选拔参加全市农村信用社写作比赛荣获第三名，年终还被县联社授予“先进个人”称号。但成绩已属于过去，在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把文秘工作做得更好，为我县信合事业的发展尽自

**做好建档评级授信工作总结11**

近年来，农村信用社根据农村的特点和经济发展的需要，通过信用贷款和联保贷款的方式推广小额农贷业务，为支持“三农”、促进地方经济发展和自身经营状况的改善做出了积极的尝试，取得了明显成效。但由于多种因素的影响，小额农贷在支持“三农”的过程中也出现了一些新情况、新问题，从xx监管办近期对xx县农村信用社小额农贷调查情况看，小额农贷的风险状况不容乐观：

>一、xx县小额农贷发放的基本情况

xx县是一个农业大县，辖29个乡镇、办事处，578个行政村，156万人口，38万农户。至20xx年底，xx县农村信用联社各项贷款余额111934万元，其中农村小额贷款52827万元，占全部贷款的47%，涉贷农户65000户，占全县农业人口38万户的17%。虽然近年来农村信用社在小额农贷发放上，制定了“六包”、“五示一追究”责任制等内控措施，而且在贷款发放中，以“守信卡”贷款、联保贷款为主，但由于多方面的原因，小额农贷的不良率仍然较高。从调查情况看，小额农贷到期还本付息的人数所占比重很小，延期、换约的人居多。据贷款台账显示，20xx年底，xx县农村信用社小额农贷的不良率为28%，不良贷款总额达14980万元。若考虑换约因素，不良贷款的比例将更高。

>二、小额农贷风险形成的原因

（一）内控机制不健全，贷款管理不到位。一是部分信用社内部管理松弛，信贷管理中的“三查”制度没有得到很好落实，注重业务总量扩张，忽视业务质量提高，在贷款质量的监控上没有投入应有的精力。二是相当一部分不良贷款的责任难以确定。近年来，部分社为完成不良贷款盘活任务，换约频繁，使新老贷款界限不清，加之人员调整，使贷款责任难以落实到人，从而不能使决策行为受到有效的约束，造成信贷决策权力和责任不对等，责任制实质上处于一种缺位状态。三是责任追究不到位。由于农村信用社信贷人员素质的参差不齐，特别是个别信贷人员道德素质低下，以贷谋私、违规放贷行为时有发生，而责任追究上没有真正落实，造成违规成本较低，无形中纵容了违规放贷行为。

（二）农户信用评级不规范，小额农贷征信机制亟待完善。自20xx年起，xx农村信用联社开始评定“守信户”活动，推行“守信卡”制度，采取“一次核定，限额控制，随用随贷，周转使用”的方式，方便了农户贷款。农户持“守信卡”可随时贷款、随时还款，实现了贷款、提现“一卡通”。据统计，20xx年底，全县农村信用社已发放农户“守信卡”万户。但由于多种因素的影响，目前农户“守信卡”评定及授信过程中还存在不少问题。一是农户资信评定缺乏科学的统一标准；二是农户信用等级评定部分失真；三是评级授信把关不严，等级比例失调。部分农信社为完成评定目标，放松了信用等级评定条件和标准，导致评级授信不严。以上问题造成部分信用户不守信用，到期不能按时还款、“转借信用”的现象时有发生。

（三）外出打工农民增多，导致贷款催收困难。xx县是一个农业大县，近年来随着农村剩余劳动力的流动，外出务工人员超过20万，有的贷户举家外出，有的家中只剩老人、小孩，导致信用社催贷无门，形成不良贷款；还有部分贷户借外出之机故意拖欠、逃避债务。另外由于自然灾害，造成部分贷户无力还款，有的虽诉诸法律，但赢了官司还是赔了钱。据调查统计，以上几种因素形成的呆账贷款就达1380万元。

（四）冒名顶替贷款多，贷款垒大户现象不同程度存在。在调查中发现冒名顶替贷款、单户垒大户在相当一部分信用社都不同程度地存在。一是由于小额信用贷款农户只凭“守信卡”、身份证、印章简易手续就可取得核定限额内的信用贷款，一些信用户难以拒绝亲朋好友的面子和纠缠，被迫帮贷，形成了冒名贷款，隐匿了贷款风险。二是个人贷款村组集体使用。近二年由于村组集体贷款风险状况的恶化和有关政策要求，信用社停止对村组发放新的贷款，部分村组钻政策和信用社内部审贷不严的空子，以个人名义贷款集体使用，这部分贷款实际上从开始发放就已注定形成不良。据不完全统计，xx县农村信用社此类贷款高达2800万元。三是由于信用社内部管理的不到位，贷前调查不深入，部分贷户跨区使用多名贷款，形成了贷款垒大户。如刘集乡后桥村刘金虎、胡鲁营村张春才利用多人在刘集多个信用站贷款20多笔，金额超过20万元，目前贷款都已形成呆滞。

三>、加强小额农贷风险控制的建议

（一）加强内控制度建设，加大责任追究力度。农村信用社要根据小额农贷管理的现状，进一步研究改进管理的措施，对已经形成的不良贷款，要尽可能将责任落实到人，加大责任追究力度，督促责任人收回贷款；对新发放贷款造成损失的要在严格追究行政责任的同时，追究经济赔赏责任，以有效遏制贷款质量的继续劣变。

（二）因情施策、多措并举，盘活不良贷款。一是要根据贷款的不同形态，制定激励措施和优惠政策，鼓励员工情收，鼓励贷户还款。二是要抓住南水北调移民土地赔偿、南邓高速公路征地等机遇，及时掌握信息，搞好协调，清偿部分农户欠款。三是要克服传统的春节不要账的观念，利用务工人员节日返乡的有利时机，组织信贷人员打好集中盘活小额农贷的攻坚战，对有能力还款的要采取多种措施追要欠款，对没能力还款的也要签订还款协议，确保不丧失债权。四是要对赖债户、钉子户依法起诉，起到打击一个、教育一片的作用，以营造良好的信用环境。

（三）加强农村小额农贷县场的信用环境建设。一是全面规范评级授信行为。在评定信用户的过程中，既要注重发挥乡村组织的作用，又要注意维护农村信用社的经营自主权。要建立健全农户经济档案，对信用户实行动态管理，及时掌握农户生产经营动态，真实地反映农户信用程度。二是按照农户信用等级，执行不同档次的利率，使高等级农户真正得到实惠，以充分发挥利率杠杆的调节作用，引导广大农民共同营造良好的信用环境。三是建立贷款联保机制，在开展守信卡业务的同时，积极推广联保小组贷款，使信用贷款和联保贷款互为补充，共同发展。四是各级政府要动员全社会力量改善农村金融环境，为农户小额信用贷款推广创造坚实的诚信基础，使信用社在支持农业发展、农民增收的同时，自身债权得到维护，真正实现信农“双赢”。

（四）健全小额农贷的风险分担补偿机制。地方政府和有关涉农部门要按照统筹城乡经济社会发展的要求，按照中央一号文件确定的“多予、少取、放活”的方针，努力为农信社发展小额农贷业务提供宽松的环境。一是各级财政要根据农村信用社发放小额农贷成本高、收益较低，具有政策性支农的性质，对开展小额农贷业务形成的亏损给予一定补贴；税务部门对农信社经营小额农贷所获得的利息给予减免营业税，降低所得税等政策措施，以鼓励农村信用社加大对农户的信贷投入。二是人民银行要增加支农再贷款额度，将发放支农再贷款的数额与农信社的小额农贷适度挂钩，同时延长再贷款期限，鼓励农信社积极发放小额农贷。三是要尽快建立农业保险机制，对自然灾害组成的损失给农户适当补偿，提高农户经营和信用社贷款的安全系数。

**做好建档评级授信工作总结12**

回顾过去变化巨大，竞争激烈的医美行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据医美外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应医美各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排医美的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的医美，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)医美基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

(3)医美基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

(4)医美销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)医美产品知识：医美产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)医美工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**做好建档评级授信工作总结13**

银行审批人员年终总结

一、工作方面：一年来，我在授信审查员的岗位上，严格按照刘健副行长对于审查工作“独立性、严肃性、高效性”的要求，加强自己的廉洁自律意识，勤勉履职。虽然因经验和能力的问题，工作中稍有疏漏，但均能保持积极认真对待每一笔业务态度。工作中严把授信质量关，并努力增进工作效率，积极总结相关知识，立足本职、敬业爱岗、有所奉献。

今年第四季度，经过部门遴选被抽调至宁波市发改委经济调节处工作，工作期间尽职尽责，能完成上级领导布置的工作和任务，同时积极协调我行与政府机关建立良好的关系。

二、学习方面：时代在变、环境在变，工商银行的工作也在时时变化着，随着对审查工作的不断熟悉，我深刻体会到知识就是发展动力。尤其是金融业，显得更为重要。特别在我行成功转制并跨越式发展的形势下，我更是感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性，所以在闲暇时间我努力学习新的知识，掌握新的技巧，针对业务中可能涉及的问题，领会好新的文件精神和授信政策，以适应经济和社会环境的变化，提高自己的履职能力，努力把自己培养成为一个业务全面、知识丰富的农商行员工，更好地规划自己的职业生涯。

得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《西 湖周刊》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：授信评审工作总结

授信评审部

20\_年工作总结 20\_年，总行授信评审部认真贯彻总行工作会议精神，以科学发展观为指导，以我行改革和发展的现状为基点，积极推动我行经营体制和增长方式的转变。我部根据总行领导的安排,在深入研究本行实际情况、本地经济特点的基础上，借鉴他行先进的授信管理经验,尝试建立适应我行发展实际和管理体制的授信业务评审体系。同时，深刻领会总行的工作意图，落实总行制订的工作思路和方针，重塑授信管理体制，提高授信评审的专业技术水平, 主动、认真地履行好部门职能，强化授信工作的尽职监督和合规建设。

第一、构建适应我行实际、有利我行发展的授信评审体

20\_年改革与发展，对授信评审部的工作提出了一个迫

切的命题，那就是建立一套什么样的授信评审体系，如何建？要解决这些问题，首先要解决的就是授信评审部的定位问题、授信评审部每一位员工的个人素质和授信评审部的整体素质问题。

首先，我部加强与改革领导层的沟通，深刻研究和领会

改革的整体思路和精神，切实明析我部在全行授信管理工作 中的定位和职能，明确内部分工，保证整个授信管理体系的严密和协调有序，为我部授信评审与管理模型和操作架构的建立打好依据基础。

其次，研究我行体制运行的整体情况和授信管理的现实

情况，考察学习他行的先进管理理念和先进的管理方法，结合我行实际情况，对照授信工作尽职指引、集团客户授信尽职指引、关联交易管理办法等关于授信管理的规定和风险指引，建立授信评审模型与操作架构；二是与有关部门协调沟通，对授信评审模型与操作架构进行论证，一方面完善授信评审模型与操作架构；另一方面使有关部门了解本部在授信评审模型与操作架构中的角色和作用,为进一步细化操作流程打好基础。三是进行穿行测试，调整完善授信评审模型与操作架构，并做好与下线部门和上线部门的衔接。

再次，根据授信评审模型与操作架构，以及我行授信管

理工作的审慎性要求，细化授信评审部内部岗位分工。一是要完善内部岗位的设置，做到分工明确；二是要明确各岗位的职责，做到权责明确；三是要建立问责制和责任追究制。

同时，针对不同的信贷产品，建立相应的管理制度和操

作流程，明确授信评审的重点、难点，要细化评审工作的操作流程，建立科学严谨、可操作性强、有利于业务发展，并符合审慎性要求的评审流水线，并明确各个环节的责任和责任人，同时建立严格的责任追究机制。第二、制订科学严谨、合理有效的企业信用等级评价办

法和操作流程。

企业信用等级评定是统一授信的前提条件，根据总行领

导安排,我部的负责安排企业信用等级评定工作，由专门人员负责。一是要加强学习，针对性的培养企业等级评定方面的人才，切实提高我行人员企业信用等级评定的知识水平；二是认真研究长治市各类型经济实体，研究长治市经济发展的现状和实际，针对本地区内各类型企业的特点，细分企业类型，拿出适应本地区实际和我行信贷政策的企业评价标准；三是结合我行管理体制和审慎性要求，制订我行企业信用等级评定操作流程，包括授信调查、等级评定、授信评审、授信额定、授信中止、授信调整和授信管理等各个方面；四是要细化等级评定的操作程序，针对各个环节和各部门的职责，明确各部门各岗位人员的责任和权限，并建立相应的责任追究机制。

同时，根据新的存量授信，分批次、分类别推进授信评

级工作，建立适应我行实际、有利我行发展的授信评审与风险控制体系模型，加强贷时审查、贷后检查，实行档案、押品的集中化、标准化管理，将风险预警、识别、计量、控制渗透到授信业务的各个环节，建立各类风险的处置预案。

第三、加强授信评审工作的宏观性管理和指导，统筹兼

顾，有的放矢的做好授信规划。我部将根据国家产业政策和 长治市经济发展的实际情况，结合总行有关会议精神和决议，做好全行授信业务的管理工作，明析授信业务发展方向和行业风险及政策导向，以“实用、适用、实效”为目标，明确授信业务发展方向和重点，内容包括准入与退出政策、授信投向、授信投量、行业向投量、客户类型投处投量等，并通报各行业部，使各行业部明确全年授信工作的重点，有所为，有所不为，切实发挥自身职能，全面提高授信管理水平。

第四、修订完善《总行信贷审查委员会工作规则》及相

应的管理制度。

结合我行体制改革的要求和授信管理工作的实际，以风

险防范为主线，以授信尽职为要求，制订《总行审贷委员会审贷委员选聘办法》，明确审贷委员的任职标准和选聘程序，并建立相应的考核办法，明确责任追究，切实提高审贷委员会的决策水平和能力。

在总结以往审贷委员会工作经验的基础上，修订《总行

审贷委员会工作规则》，针对不同授信业务的特点和国家关于授信业务的尽职要求和风险指引，明确不同授信业务的审贷规则，提高审贷透明度和审贷决策的科学性，合理界定审贷委员会的工作范围和相应的责任。

第五、根据授信业务管理的要求，完善本部门岗位设置

和各项业务在本部门的操作流水。结合公司业务部和其他部 门的工作流程，充分考虑业务风险的可控性、操作流程的合规性、业务办理的可行性、便利生，完善本部门的岗位设置，明确各岗位任职标准和岗位职责，形成设置科学合理、职责分工明确，监督措施得当的部门岗位结构。建立不同业务的内部操作流程，合理界定权责范围，保

证各项业务操作在本部门的流转顺畅和评审有效，同时要将相应的考虑评价机制纳入到整个部门工作中，一是对操作流程的合法性、合规性进行审核和评价。二是对操作流程制订的科学性进行审核和评价；三是对操作流程的全面性进行审核和评价。四是对操作流程的审慎性进行审核和评价。力求通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，实现以客户为心，以风险防控为主线的业务流程再造。

第六、认真做好全行贷款的评审工作。全年召开审贷委

员会会议148次，累计审议各类贷款571笔，金额825921万元，其中通过435笔，金额539504万元，未通过136笔，金额共计286417亿元。召开授信委员会会议18次，累计授信37户，累计授信金额36亿元。累计办理企业评级７3户，对移交我部审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我行的有关规定，对每一笔贷款向 篇四：银行授信管理部经理述职报告 银行授信管理部经理述职报告

市行办公室：

我于20\_年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业务的审查要点；负责对全行审查员业务培训和指导；负责市行贷审会组织协调工作；配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。20\_年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作；主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责；组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程；组织对支行和各经营单位的信贷业务考核；对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表；对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责；按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作；组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核；组织信贷从业人员的培训工作；上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。20\_年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求，本人基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将20\_年本人主要工作汇报如下：

一、具体分管工作完成情况

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元；上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额亿元人民币,外币亿美元。其中：贷款260笔，金额亿元；贴现450笔，金额亿元；国际贸易融资450笔，金额亿美元；承兑2500笔，金额110亿元；保函80笔，金额亿元。

二、完善基础管理工作 20\_年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位责任等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《xx银行xx支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在20\_年进行了贯彻执行。

2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了>,对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构（部门）落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3、通过总结03年国家宏观经济运行形势，对我行03年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发04年信贷指导意见，在对04年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《xx银行xx支行20\_年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《xx银行xx支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《xx银行xx支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。制定了《xx银行xx支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“xx银行民营100”的指导思想，我行公司授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《xx银行xx支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《xx银行xx支行贷审会条例》和《xx银行xx支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求和通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范贷款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《xx银行xx支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经

理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发展。计划在20\_年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作 20\_年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。

总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

四、圆满完成接待上级行检查指导工作 20\_年总行共派出五次检查、指导组对我行信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积级组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

通过学习国家实施宏观调控政策，认识到国家防止经济过热的货币政策的严肃性，及时提出了对我行追求规模扩张政策进行重新调整，确立了“以高效资产质量，实现可持续发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准；提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务；对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户；响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的贷款(贴现)转保证金、贷款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了贷款转保证金、贷款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围 20\_年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工作结果、工作没有任何借口、你真的很不错等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

七、承担全行客户经理组织培训工作重任 20\_年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在20\_年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果。20\_年此种培训还将深入开展下去。

八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够。20\_年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信客户、调减承兑余额，结果导致20\_年新增了吴中仪表逾期贷款，出现沈阳公用发展贷款预警，下半年被动地按总行压缩承兑江票计划调整承兑汇票余额，影响了我行20\_年下半业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的最佳机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。针对这一点知识，20\_年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的必要性的认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、

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！