

2023年贷款工作心得体会(优质8篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

贷款工作心得体会篇一

工作汇报

公司自*年*月*日公司正式对外营业以来，在各位领导的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将20xx年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

一、经营管理情况

（一）严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。截止20xx年*月*日，公司严格按照服务“三农”的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，同一借款人最高限额控制在100万元以内；账面利率控制在基准利率09.—4倍之间；无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

（二）积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐[]20xx年以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

（三）以效益为核心，完善工作效率，提高服务质量。公司在

不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率。

贷款工作心得体会篇二

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于七月份销售及八月份销售提案的会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是七月份总结。

首先通过骆总的，我了解到，我们六安销售处，主要有六个处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总有方，骆总讲：“我带的这支队伍，过去我们是土八，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起。

其次，通过骆总对于七月份销售的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，七月份，虽说我们

最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越，在各个方面都要起到先锋模范带头作用，。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施解决，对于每次的会议，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作进行了明确的分工和布置。

1. 对于八月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3. 根据工作的需要及队伍的正规化，骆总要求每个业务员必须配备本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这

让我认识到这是一只在不断学习和的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高兴能够加入骆总领导的这个销售团队。

贷款工作心得体会篇三

目前国内经济进入了经济结构调整和发展方式转变的关键时期。国家“十二五”规划加大了对节能环保行业的支持，自然资源的不可再生性决定了环保型企业才能得到长期发展。国内银行业要获得长远利益，必须加大对环保行业的投入，发展绿色金融，这种发展趋势不可逆转。

一、绿色金融是国内银行业的发展趋势

“绿色金融”主要指，金融部门把环境保护作为一项基本政策，在投融资决策中考虑潜在的环境影响，把与环境条件相关的潜在的回报、风险和成本都融合进银行的日常业务中，在金融经营活动中注重对生态环境的保护以及环境污染的治理，通过对社会资源的引导，促进社会的可持续发展。

“绿色金融”是基于协调环境保护和经济发展二者关系的基础上提出来的。一方面是指金融业如何促进环保和经济社会的可持续发展，其作用主要是引导资金流向节约资源技术开发和生态环境保护的产业；另一方面是指金融业自身的可持续发展，明确金融业要保持可持续发展，避免只注重短期利益的过度投机行为。世界各国从上世纪70年代开始，纷纷出台各种文件推行“绿色金融”理念。我国提出绿色金融的概念相对较晚，具有标志性的发展绿色金融的政策是自2007年以来，国家xxx（现国家环境保护部）同银监会、证监会（xxx）

相继出台以“绿色信贷”、“绿色证券”、“绿色保险”为主要内容的“绿色金融”政策，为发展“绿色金融”奠定了基础。从国内绿色金融的发展现状来看，目前绿色金融的主要方式集中在银行业的绿色信贷。

发展绿色金融，助推经济可持续发展是实现我国经济结构转型的重要方面，具体来讲：

（一）发展绿色金融是支撑环保行业发展的基础。

随着我国经济发展，企业责任的提升，环保行业及其相关行业的发展必将产生大量的资金需求，作为社会资金的最大提供者，银行业通过信贷杠杆约束污染企业发展、帮助污染企业进行治污工程、提供更多的资金支持环保产业，而环保产业带来的经济利润也会部分回流至银行业实现企业和银行的双赢。

（二）发展绿色金融是实现银行业持续发展的需要。

银行业作为运营机构，也要考虑其自身的经营风险和收益。自1994年我国政府确立可持续发展为我国的基本国策以后，环境风险已经越来越被金融机构所重视，发展绿色金融成为我国银行业实现自身可持续发展的必然要求。

（三）发展绿色金融是保证经济持续增长的条件。

银行业作为现代经济发展的核心环节，不仅需要创新金融理念，践行绿色金融，推动绿色经济、低碳经济和循环经济的发展，而且需要通过绿色金融的发展，助推我国经济结构转型，满足我国发展新经济的需要。

二、国内银行业“绿色金融”相关政策的出台情况

银监会作为银行业的监管机构，通过行使监管职能、制定规

章，督促各商业银行承担社会责任，严格执行国家信贷政策，以此推动绿色金融的发展。银监会主要出台的政策有：

（一）2004年和2006年银监会先后发布《关于认真落实国家宏观调控政策进一步加强贷款风险管理的通知》和《关于继续深入贯彻落实国家宏观调控措施切实加强信贷管理的通知》，明确要求对六类产能过剩行业（如钢铁、电解铝、电石、铁合金、焦炭、汽车）和四类产需基本平衡但规模过大的行业（如水泥、煤炭、电力和纺织）实行严格贷款审批制度，严禁银行向不符合国家产业政策和市场准入条件的行业提供资金支持，并督促银行业金融机构高度关注高耗能、高污染行业的生产和投资增长情况，对已投入的贷款做好风险控制工作。

（二）2007年5月，银监会联同发展改革委、财政部□xxx□xxx□xxx等8部委开展了一次全国性清理高污染高耗能行业的专项大检查，落实xxx办公厅《关于开展清理高耗能高污染行业专项大检查的通知》，监测、遏制资金向高耗能、高污染行业流动，以防止“两高”行业增长过快。（三）2007年7月12日，银监会□xxx和人民银行联合颁布《关于落实环保政策法规防范信贷风险的意见》。对于控制“两高”贷款，银监会要求银行业金融机构要调整和压缩“两高”行业贷款，继续强化对“两高”行业贷款的贷前调查、贷中审查和贷后检查工作，并依据国家建设项目环境保护管理规定和环保部门通报情况，严格贷款审批、发放和监督管理，对未通过环评审批或者环保设施验收的项目，不得新增任何形式的授信支持，并强调“各商业银行要将支持环保工作、控制对污染企业的信贷作为履行社会责任的重要内容”。

（四）2012年2月，银监会公布了《绿色信贷指引》，要求银行业金融机构要贯彻落实《“十二五”节能减排综合性工作方案□□□xxx关于加强环境保护重点工作的意见》等宏观调控政策，从战略高度推进绿色信贷，加大对绿色经济、低碳经

济、循环经济的支持，防范环境和社会风险，并以此优化信贷结构，提高服务水平，更好地服务实体经济，促进发展方式转变。具体包括：

一是从三方面着力推进绿色信贷。银行业金融机构应加大对绿色经济、低碳经济、循环经济的支持；严密防范环境和社会风险；关注并提升银行业金融机构自身的环境和社会表现。

二是有效控制环境和社会风险。银行业金融机构应重点关注其客户及其重要关联方在建设、生产、经营活动中可能给环境和社会带来的危害及相关风险，包括与耗能、污染、土地、健康、安全、移民安置、生态保护、气候变化等有关的环境与社会问题。三是加强绿色信贷的组织管理。银行业金融机构应树立绿色信贷理念，确定绿色信贷发展战略和目标，建立机制和流程，开展内控检查和考核评价，明确高层管理人员和机构管理部门责任并配备相应资源，从组织上确保绿色信贷的顺利实施。

四是完善绿色信贷政策制度及能力建设。银行业金融机构应完善环境和社会风险管理政策、制度和流程，明确绿色信贷的支持方向和重点领域，推动绿色信贷创新，实行有差别、动态的授信政策，实施风险敞口管理制度，建立健全绿色信贷标识和统计制度，完善相关信贷管理系统。

五是在授信流程中强化环境和社会风险管理。银行业金融机构应通过加强授信尽职调查、严格合规审查、制定合规风险审查清单、加强信贷资金拨付管理和贷后管理，从贷前、贷中和贷后三个方面加强对环境和社会风险的管理。

六是完善内控管理与信息披露。银行业金融机构应至少每两年开展一次绿色信贷的全面评估工作，将绿色信贷执行情况纳入内控合规检查范围，建立绿色信贷考核评价和奖惩体系，公开绿色信贷战略、政策及绿色信贷发展情况。

三、国内银行业发展绿色金融存在的问题

（一）环保项目风险度偏高影响银行业拓展的积极性。目前绿色金融主要方式还是绿色信贷，除了承担社会责任外，商业银行参与绿色金融的动力来自两个方面：一是规避风险，拒绝向污染企业贷款，避免企业遭环保部门查处而导致贷款不能收回之风险。二是谋取收益，银行可以通过抓住环保带来的机遇，参与一些节能环保项目来获利。然而这两种情况却由于种种现实的体制和技术原因难以达到。“绿色金融”实现的一个重要条件是银行和企业的风险联系在一起，但由于当前污染企业并没有完全承担污染风险，一部分风险仍由地方政府承担着。同时，污染企业因为少了治污成本，经营状况反而可能好于普通企业；而一些环保项目由于投资期限长、管理成本高，收入不稳定，经济效益并不明显，商业银行作为追求利益最大化的经济主体，迫于盈利和市场份额的压力，缺乏发展“绿色金融”的动力。

（二）绿色金融缺乏相关的政策配套措施。

虽然已经出台了一些支持绿色信贷的政策，但相关配套措施尚未跟进，没有明确银行绿色信贷支持方向和重点领域，没有对国家重点调控的限制类，以及有重大环境和社会风险的行业制定更加具体的风险管理政策，几乎所有政策在制定过程中，缺乏多元利益相关群体的参与。另外，绿色信贷标准多为综合性、原则性的，缺少具体的绿色信贷指导目录，从而降低了绿色信贷措施的可操作性。同时，由于缺少推进的激励机制，对环保做得好的企业和银行缺少鼓励性经济扶持政策，也难以有效吸引商业银行支持环保项目。

（三）绿色金融信息共享机制建设不完善。

金融机构获得及时和有效的企业环保信息，是绿色金融发展的前提条件。目前，金融机构与环保部门的信息沟通不及时，阻碍了企业相关环保记录的传导和共享，导致商业银行对绿

色金融项目积极性不高。环保部门和金融机构应该明确分工，加强彼此间的合作与交流，通过信息平台和企业征信系统等方式，建立信息共享机制，为金融机构开展绿色金融提供先决条件。

（四）绿色金融的专业人才相对匮乏。

绿色金融涉及的专业技术十分复杂且处于不断更新中，从实践经验来看，银行业的专业技术人员相对缺乏，对于专业领域的技术识别和风险评估能力相对有限，这在一定程度促使商业银行倾向于将信贷资金投向于传统经济领域。

四、国内银行业发展绿色金融的几点建议

（一）成立绿色专项基金，完善政策扶持方式。

政府牵头成立专项基金参与到绿色金融业务之中，为优质重点绿色金融项目担保，发挥专项基金的经济杠杆作用，以少量专项基金撬动金融机构庞大的资金资源。一方面有助于分担金融机构的相关业务信贷风险，鼓励金融机构加大对绿色金融业务领域的信贷支持力度，另一方面也有助于绿色金融业务紧密围绕国家政策导向有序发展。

同时，对投资绿色环保产业的企业，应在税收、贴息、土地等方面给予一定扶持，亦或对金融机构在绿色信贷领域的税率给予一定差别化政策，以鼓励金融机构在利率定价上向相关企业提供优惠，同时有助于促进绿色金融业务规模的不断扩大。

（二）建立配套制度建设，促进绿色金融有序发展。目前，我国环境保护、绿色金融等法律法规尚不完善，在诸多领域存在无法可依的现象，不利于绿色金融业务的健康规范发展。应根据科技、环境、经济、社会等多方面因素的发展变化，对相关法律法规做出修订和完善，为推进绿色金融的有效实

施提供充足的法律依据。

（三）推进体制机制创新，提高绿色金融服务水平。

金融机构应在理念、制度、产品和服务方面全方位加快创新，探索建立与绿色经济相适应的客户评价、业务管理、市场管理、风险定价等模式，建立专门的贷款审批流程和信用评级体系与标准，创新考核免责机制，并建立有效的激励机制。

（四）加强专业队伍建设，增加绿色金融人才储备。

绿色金融业务涉及到较深层次的技术领域。发展绿色金融就要求金融机构须增加人才储备、加快专业化队伍建设。现阶段，我国金融机构绿色金融专业队伍建设首先应在重点领域有所突破。金融机构可选择业务经验丰富的客户经理、产品经理、授信决策分析师，组成团队，参与项目评估、绿色金融产品开发、环境风险管理方案拟订和实施，积累经验、学习技术，力争短时期内在特定的业务领域，国内同业交流、储备一定数量的业务人才。

贷款工作心得体会篇四

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了—一个发展的上升通道。

(1) 各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过亿元，比年初增加亿。其中预计：人民币对公存款增加亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta[]投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元（含结售汇收入），其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。(4) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一) 以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。2001年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明

确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，

加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

贷款工作心得体会篇五

各位领导、各位同仁：

大家好，非常感谢总行领导对城西支行的关心，也非常感谢各位同仁给予我们的大力支持，在工作中虽然我们只是做了自己应该做的事情，但是总行首长和同志们却给了我们更多的荣誉，在此，我代表城西支行全体干部职工向大家表示深深的谢意，也更愿意谈几点体会，与兄弟支行共同交流、共同学习、共同进步。

一、坚持特色化营销，借助外力，谋求再发展

自20__年年初以来，城西支行经历了一个由小到大，由弱到强的渐进过程，到去年底，存款顺利突破亿元大关，成绩固然可喜，但问题也随之摆到了我们面前，那就是职工潜力挖掘渐尽，客户资源相对减少，再发展后劲略显不足，我想兄弟支行的发展过程中可能也会或多或少遇到此类问题。经过细致的市场调查和广泛征求大家的意见，在总行信贷营销和文明创建精神的指引下，结合城西支行实际，我们提出了搞特色化营销，借助外力，谋求再发展的整体思路。每个支行都有自己的实际情况和特点，而贯彻落实总行一系列的方针政策关键是结合实际灵活运用，最终目的是取得成效。城西支行周边由于没有大型居民区，因此，储蓄资源相对缺乏，而随着支行业务量增大，如果没有一定的储蓄存款支持则整体规模很难稳定。为了合理调整支行存款结构，我们以总行的兼职营销员政策为突破口，通过聘用一定数量的兼职营销员，同时将支行与社区的对接服务，与学校的“小行长”活动，与企事业单位的“文明创建”活动等一系列特色化营销办法，通过学习培训等方式介绍给广大兼职营销员，再利用他们的关系和工作去开发市场，这一点也得到了广大营销员的热烈响应和大力支持，取得了良好的效果，不但解决了支行人手不够，资源不足的问题，而且储蓄存款也从去年初的壹仟万余元到目前突破了7仟万元，彻底解决了支行发展中的

稳定性问题。为了在特色化中寻求发展，我们将城西支行定位为：“以居民储蓄为基础，以汽销贷款为后盾，以大型商场为突破，以兼职营销员为外力，以理念创新为源泉，以人性化服务为手段”的特色化支行。通过扎扎实实人性化服务去扩大影响，树立形象，赢得客户，通过不懈的努力，目前已初显成效，除了与几家大型商场成功合作外，连苏宁电器等单位也主动联系我支行寻求业务合作，并主动索求合作协议，上报总部审批，不管成功与否，他们都鼓舞了我们的士气，也更加坚定了支行的决心。沿着总行的信贷营销、文明创建战略，我们的道路也必将越走越宽广，社会影响力也必将越来越大。

二、理念创新是事业发展取之不尽的源泉

支行要发展也需要强大的动力，而理念创新就是动力的源泉，在工作中我们始终坚持以人为本的理念，十几名职工不仅仅是被管理者，他们更是决策的参与者，荣誉的共享者。在工作中我们深深感到没有什么困难能够阻挡大家团结起来的力量，十几个头脑展现的智慧结合到一起更能形成一股强大的合力。为了更加有利于业务的发展，我们将管理模式转化为全员参与，共商大计，将权力分配转化为以业务为准，部门分享，将服务方式转化为客户经理一对一的服务，在服务手段上我们倡导一户一策，花样翻新，与社区我们搞对接，与学校我们搞“小行长”。与幼儿园我们评“无敌小宝贝”，与商场我们搞联合卡，与小单位我们提倡人性化服务，与大客户我们以总行俱乐部为依托定期联谊，资源共享，信息交流，创新的背后带给我们的是客户的信任，规模的增加，是源源不断的发展潜力。

在工作中，我们始终倡导的是钉子精神，要求大家敢于去想，敢于去做，有1的可能也要付出100的努力，决不轻言放弃，很多客户也正是被我们的韧劲所感染，反过来又感染了我们更加努力的工作，说心里话，虽然取得了一点点成绩，我们更清醒的认识到前进的道路上仍然有许多困难需要克服，创

业的压力也需要时时承受，但城西支行全体干部职工坚信，有总行党委的正确领导，有兄弟部门给予的大力支持和无私帮助，一定能够戒骄戒躁，不断学习，稳步前进，也一定能够为商业银行的发展做出更大的贡献，不足之处请多指正。

谢谢大家！

贷款工作心得体会篇六

抵押贷款是银行的一种放款形式、抵押品通常包括有价证券、国债券、各种股票、房地产、以及货物的提单、栈单或其他各种证明物品所有权的单据。贷款到期，借款者必须如数归还，否则银行有权处理抵押品，作为一种补偿。

抵押贷款合同样本

抵押人：_____，以下简称甲方。

抵押权人：_____，以下简称乙方。

鉴于甲方欠乙方货款（或贷款）_____元暂时不能偿还，甲方为担保还款，经与乙方协商一致，特订立本抵押合同。

第一条 抵押物的名称、数量和价值 1. 名称：_____。 2. 数量：_____。 3. 价值：_____。

第二条 抵押期限

抵押期限为_____年，自_____年____月____日起，至_____年____月____日止。第三条 抵押物的清点、暂管和保险 1. 清点：本合同生效后五天内，甲、乙双方共同清点检查抵押物的数量、质量，并列清单，经核实无误后双方在清单上签名，加盖公章，以示认可。

2. 暂管：抵押物仍由甲方负责暂管完整无损，一切仓储及其它管理费用均由甲方承担。 3. 保险：在合同生效后五天内，甲方应向保险公司投保仓库财产保险，并将保险后的财产过户给乙方。投保的抵押物由于不可抗力遭受损失，乙方则从保险公司直接取得全部赔偿金作为归还所欠款的一部分。

第四条 抵押物在抵押期限内的销售和监督

1. 抵押物的销售，仍由甲方负责，甲方应组织人员积极推销，并将所销售的货款直接交入乙方指定的帐户，作为偿还欠款本息的资金来源之一。

2. 甲方在与需方签订供销合同时，应在合同中写明款项汇入_____银行_____分行_____帐户，即乙方指定的帐户。甲方在发货之前，应提前三个工作日将销售合同提交乙方审，在外地签订的销售合同，应及时将合同副本或影印件提交甲方审定后方可发货。

3. 甲方每月应向乙方提供财务计划、物资库存、财务会计报表及有关经济资料，乙方认为必要时，有权进行检查抵押物的库存，销售情况以及与抵押物有关的帐目资料，甲方应给予协助。

第五条 甲方的义务及违约责任

1. 甲方应保证是该抵押的合法所有权人，今后如因该抵押物的所有权归属问题发生纠纷，并因此而引起乙方的损失时，甲方应负责赔偿。

2. 在本合同签订之后，甲方应将与抵押物有关的一切原始单证、票据交给乙方。

3. 甲方应妥善保管抵押物，不得遗失、毁损，甲方如因故意或过失造成抵押物毁损，应在十五天内向乙方提供新的抵押

物。

4. 甲方未经乙方同意，不得将抵押物转让、出售、再抵押或以其它方式处分。

甲方如违反前款规定，乙方有权立即暂管抵押物，并书面通知甲方。甲方应在接到通知书后三天内，将抵押物交给乙方，逾期不交者，乙方可依法向_____人民法院申请强制执行。乙方因此所受的经济损失由甲方赔偿。

1. 本合同期满，甲方尚不能还清欠款本息者，乙方有权向_____人民法院申请处分抵押物。 2. 抵押物处分方式和程序由_____人民法院裁定。 3. 抵押物的价格由_____市物价局作价。 4. 处分抵押物所得的款项，按下列顺序使用。第一：支付处分抵押物的费用。第二：缴纳抵押物的税金。第三：偿还欠乙方贷款的税金。如扣除以上款项，尚有余额，应全部交还甲方。如处分抵押物所得的款项仍不足以抵还欠款本息者。乙方仍可根据原借款合同向债务人追索欠款。

第七条 其它 1. 本合同经甲、乙双方法定代表人签字加盖公章并经_____市公证处公证后生效，公证费用由甲方承担。

2. 当甲方抵押期限到期，仍因实际困难无法如期清偿贷款本息、要求延长抵押期限者，经甲方提出书面申请，乙方审查同意并签订补充协议和作为本合同书的附件，可以延长抵押期限。 3. 本合同系经_____市公证处依法赋予强制执行力的债权文书。任何一方当事人如不履行合同，对方当事人可根据《民事诉讼法》第一百八十六条之规定，直接向_____人民法院申请强制执行。

4. 本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行协商，签订补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。

本合同正本一式三份，甲乙双方各执一份，公证处存档一份。

副本一式____份，送_____等有关单位各留存一份。

抵押人：_____（章）抵押权人：_____（章）

代表人：_____（签字）代表人：_____（签字）

订立合同双方：

抵押人：_____, 以下简称甲方：

抵押权人：_____, 以下简称乙方。

鉴于甲方欠乙方货款（或贷款）_____元暂时不能偿还，甲方为担保还款，经与乙方协商一致，特订立本抵押合同。

第一条 抵押物的名称、数量和价值 1. 名称：_____。2. 数量：_____。3. 价值：_____。

第二条 抵押期限

抵押期限为_____年，自_____年__月__日起，至_____年__月__日止。

第三条 抵押物的清点、暂管和保险 1. 清点：本合同生效后五天内，甲、乙双方共同清点检查抵押物的数量、质量，并列清单，经核实无误后双方在清单上签名，加盖公章，以示认可。

2. 暂管：抵押物仍由甲方负责暂管完整无损，一切仓储及其它管理费用均由甲方承担。 3. 保险：在合同生效后五天内，甲方应向保险公司投保仓库财产保险，并将保险后的财产过户给乙方。投保的抵押物由于不可抗力遭受损失，乙方则从保险公司直接取得全部赔偿金作为归还所欠款的一部分。

第四条 抵押物在抵押期限内的销售和监督 1. 抵押物的销售，仍由甲方负责，甲方应组织人员积极推销，并将所销售的货款直接交入乙方指定的帐户，作为偿还欠款本息的资金来源之一。

2. 甲方在与需方签订供销合同时，应在合同中写明款项汇入__银行__分行__帐户，即乙方指定的帐户。甲方在发货之前，应提前三个工作日将销售合同提交乙方审，在外地签订的销售合同，应及时将合同副本或影印件提交甲方审定后方可发货。

3. 甲方每月应向乙方提供财务计划、物资库存、财务会计报表及有关经济资料，乙方认为必要时，有权进行检查抵押物的库存，销售情况以及与抵押物有关的帐目资料，甲方应给予协助。

第五条 甲方的义务及违约责任

1. 甲方应保证是该抵押的合法所有权人，今后如因该抵押物的所有权归属问题发生纠纷，并因此而引起乙方的损失时，甲方应负责赔偿。

2. 在本合同签订之后，甲方应将与抵押物有关的一切原始单证、票据交给乙方。

3. 甲方应妥善保管抵押物，不得遗失、毁损，甲方如因故意或过失造成抵押物毁损，应在十五天内向乙方提供新的抵押物。

4. 甲方未经乙方同意，不得将抵押物转让、出售、再抵押或以其它方式处分。

甲方如违反前款规定，乙方有权立即暂管抵押物，并书面通知甲方。甲方应在接到通知书后三天内，将抵押物交给乙方，

逾期不交者，乙方可依法向___人民法院申请强制执行。乙方因此所受的经济损失由甲方赔偿。

第六条 抵押物的处分、处分方式和还款项的使用顺序

1. 本合同期满，甲方尚不能还清欠款本息者，乙方有权向___人民法院申请处分抵押物。 2. 抵押物处分方式和程序由___人民法院裁定。 3. 抵押物的价格由___市物价局作价。 4. 处分抵押物所得的款项，接下列顺序使用。第一：支付处分抵押物的费用。第二：缴纳抵押物的税金。

第三：偿还欠乙方贷款的税金。

如扣除以上款项，尚有余额，应全部交还甲方。如处分抵押物所得的款项仍不足以抵还欠款本息者。乙方仍可根据原借款合同向债务人追索欠款。

第七条 其它 1. 本合同经甲、乙双方法定代表人签字加盖公章并经___市公证处公证后生效，公证费用由甲方承担。

2. 当甲方抵押期限到期，仍因实际困难无法如期清偿贷款本息、要求延长抵押期限者，经甲方提出书面申请，乙方审查同意并签订补充协议和作为本合同书的附件，可以延长抵押期限。 3. 本合同系经___市公证处依法赋予强制执行力的债权文书。任何一方当事人如不履行合同，对方当事人可根据《民事诉讼法》第一百八十六条之规定，直接向___人民法院申请强制执行。 4. 本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行协商，签订补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。

本合同正本一式三份，甲乙双方各执一份，公证处存档一份。副本一式___份，送___等有关单位各留存一份。

供方： 合同编号： 需方： 签订地点：

一、产品名称、商标、型号、厂家、数量、金额、交货时间：
签订时间：年 月 日

二、质量技术标准、供方对质量负责的条件和期限：

三、交货地点、方式：

四、运输装卸方式及到达站（港）和费用负担：

五、包装标准、包装物的供应与回收：

六、验收标准、验收方法及提出异议期限：

七、随机技术资料，备品、配件、工具数量及供应办法：

八、货款结算方式及期限：款到发货，九、本合同如需提供担保，可另立合同担保书，作为本合同的附件：

十、违约责任： 十

一、合同争议解决方式：本合同发生争议时，由双方协商解决，也可由合同签订地工商行政管理部门调解。协商或调解不成的，可向合同签订地仲裁委员会申请仲裁。

十二、在合同执行过程中出现未尽事宜，双方进行协商。协商结果以“补充件”的形式作为本合同的附件，与本合同有同等的法律效力。

电话： 传真： 电话： 传真： 合同有效期限：年 月 日至
年月 日

贷款工作心得体会篇七

为了积极贯彻落实《国开行助学贷款工作的通知》文件精神，我们在全行员工中进一步深入开展助学贷款工作，充分发动

广大员工的积极性，我们结合我行实际情况，积极组织了本行员工学习了“中国农业银行助学贷款工作总结”相关文件和资料，学习了中国农业银行的助学贷款工作总结。现将我行助学贷款工作总结如下：

首先，我们制定了助学贷款的相关办法和管理办法，确保贷款的顺利发放。在贷款时间上保证在有效时期内。

其次，在贷款发放时我们严禁用贷款发放贷款，在贷款发放过程中，严格按程序办事。在贷款发放过程中，我们坚持“两手抓，两手都要硬”。一手抓农民生活。我们对贷款的发放时间、发放地点，以及发放过程中，对农民生活上遇到困难和问题，我们都及时做好解释工作，使他们能顺利发放贷款，把他们的事情当做自己的事情，保证了农业贷款的及时发放。

第三，在贷款发放的过程中，我们坚持“两手抓，两手都要硬”。

第二，抓好小额农贷的贷款发放。通过大家的帮扶，在贷款发放过程中，我们坚持“两手抓，两手都要硬”。一手抓小额农贷的贷款发放，二手抓大额农贷的的贷款发放，三手抓小额农贷的贷款发放。为了有效的发挥这个贷款在小额农贷的风险，我们在贷款发放过程中，认真做好贷款发放登记工作。我们对发放的贷款发放的时间、发放地点、发放金额都作了明确的安排，保证了此贷款发放的及时、准确。为使贷款发放按月发放及时、准确、到位，我们把贷款发放过程中小额农贷的贷款发放工作作为我行的一项重要工作来抓，从发放的金额、发放的数量、发放的金额、审批的金额三个方面入手，严格把关，并做好登记。

在此基础上，我们进一步做好贷款发放工作。在贷款发放工作上，我们坚持做到“三个到位”：把贷款发放和贷款的发放有机结合起来，把发现的问题及时解决到位；把贷款发放

与实现农户增收结合起来，把贷款发放与农户个人生产生活息息相关起来，把贷款发放和农户个人的稳定有机结合起来。通过贷款发放，使我行的贷款发放更加符合客户的实际需求；把贷款发放与小金库管理有机结合起来，真正做到“四有三保证”：有资金的保证有贷款的保证有贷款的保证。

贷款工作心得体会篇八

汇报材料

今年以来，****坚决贯彻落实《关于完善小额担保贷款财政贴息政策，推动妇女创业就业工作》的通知精神，按照县委、县人民政府工作部署，****多措并举，让更多的妇女群众享受到这一惠民政策，为更多的妇女提供创业机会。主要做法如下：

一、加大政策宣传力度

妇女小额信贷工作开展以来，镇党委、政府多次召开专项工作会议，对此项工作进行重点安排部署。同时，组织镇妇联、劳保所、财政所、信用社等部门，成立宣传工作组，通过广播宣传、设立宣传点、发放宣传单等形式，大力宣传介绍妇女创业就业小额担保贷款优惠政策的申贷流程、申贷条件、资金使用要求和贴息范围等主要内容。在每个管理区和社区设立咨询点，帮助她们了解政策、消除疑虑，积极申请小额信贷，让广大妇女真正享受到政策带来的机遇和实惠。

二、着力优化服务水平

一是充分发挥村级妇代会组织贴近家庭、贴近妇女的优势，深入农村妇女、农村家庭进行调查摸底，了解和掌握其家庭经济、生产发展情况。对有一定经济基础，有一定偿还能力的家庭，帮助她们打消顾虑，消除小富即安、小进则满的思想，使她们早下决心，抢抓机遇，及早扩大生产规模；对申

请贷款的妇女，到其家中了解其发展生产、发展经济的计划，根据其生产的情况、信誉程度，帮助其确定贷款额度和贷款期限，确保小额信贷的有效投放。二是加强综合服务。经调查统计，我镇农户共有5200户，历年来，在信用社开设帐户的共有4263户，被信用社评定为信誉户的有2812户，没有定位的937户。镇妇联组织专门人员，对妇女小额信贷人员进行登记造册，积极做好妇女创业基础信息登记工作，并及时向^v^门进行推荐。信用社根据贫困妇女发展项目，发放小额信贷，做到上门服务，优先发放农业、畜牧水产等涉农部门，并做好科技、市场等跟踪服务工作。

三、取得成效

此项工作开展以来，镇党委、政府高度重视，通过服务跟进，着力加大政策扶持、加强政策宣传引导、优化服务质量，妇女小额信贷工作取得了实实在在的效果。目前，我镇共发放小额担保贷款万元，发放贷款户数259户，其中：为妇女个体工商户发放贷款68万元，为发展畜牧业的农户发放贷款万元。为建安居富民房的农户发放贷款万元。

截至目前，此项工作正在有序开展中，目前还有1258户家庭通过了妇女小额信贷资格审查，各项资料准备齐全，妇女小额信贷工作进展顺利。

***人民政府 2011年11月3日