

2023年权证工作年终总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

权证工作年终总结篇一

经过了半年的实习和三个月的正式工作，我逐步从一个学生过度到了一名职业人，开始真正踏上了我的职业生涯，这其中收获颇多，感触颇深。在此对我半年多的工作用xxx行总结分析，一方面总结之前工作的经验将其运用到之后的工作学习当中，另一方面发现工作中可以改进的地方进行不断改良以提高今后工作效率。

strengths（优势）：在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

weaknesses（劣势）：作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方向。

opportunities（机会）：我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变会导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

threats[威胁)：变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

权证工作年终总结篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20××年，满怀热情和期待的`迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20××年。一转眼，来陕西荣民房地产集团有限公司已经过了大半年了。回顾这8个月以来所做的工作心里颇有几分感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到很多有关自己按揭工作的知识和销售工作的技巧，并顺利为下一步的公司发展迈出第一步。其次感谢这个销售团队，感谢同事们在工作上的互相鼓励和配合。他们所有人都有值得我学习的地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

首先回顾一下这大半年来，我的个人收获是怎么样一个状况！20××年5月的第一天算是我正式领岗实习了，来到售楼部看到楼上楼下忙忙碌碌的身影，我只能坐在一边干瞪眼。拿着一本厚厚的房地局得资料一个人在那里盖章，不知道也不懂大家都在忙什么。也就是从那时起，从盖章，到整理资料，到学做按揭件，到史经理带着我跑房管局、房地局、银行开始，我一步步走进了这个岗位，融进了这个销售集体中去，并深深的爱上了这份来之不易的工作。

五月中旬，很幸运的随着2号楼团购的队伍回到陕北，抵达神木。在为期十多天的团购销售活动中，在场的每位销售同事的表现，都让我惊叹；他们的语言组织能力，说服力，专业知识的掌握，包括每一个动作、眼神，都让我无比崇拜和向往。在那短短的十几天，让我感触太深，也学到很多，最开心的事，就是我也能在这个团队里尽到自己的一份力量。

六月下旬，再次跟着团队回到神木针对剩余房源做最后的签订工作。虽然时间短暂，依然很兴奋，很开心，销售的成功可以在每一位同事的脸上看到。回到西安后，摆在面前的就是一座小山似得按揭资料。我和史经理在同事们的协助下，加班加点，边整理资料边做件，连续奋战三天，完成87套按揭资料，使其顺利上报银行。为公司及时回款加大速率。虽然辛苦，但那种成就感相当满足。

七月，当三个商铺的按揭资料摆在我的面前，我有些傻眼。商铺资料特别多，我是整理再整理，银行是反复再反复，让我有些手忙脚乱，忙的焦头烂额。第一次感觉到力不从心的压力，好在最后在史经理的帮助下还是将其顺利上报了。

在接下来的日子里，几乎每一天都在忙忙碌碌中度过。转眼间到了八月份，随着转正申请的递交，到部门公司的审核，到最后合同的签定，自己终于顺利的转正了。成为荣民的一名正式员工，心里有种无比的自豪感。然而，从工作上来看，感觉自己欠缺的地方还有很多，心里暗下决心，要加倍努力，好好加油！

八月份招行的加入，为公司的回款增添了一个通道。同时，也让我的按揭工作，在针对银行方面有了更强有力的主动性。并且，在自己的努力和同事的协助下，这月的放款数量和额度更是创下，我进公司以来的新高；两家银行放款共计53户，为公司回款32820000元。

九月的开始，我将上月的放款量作为自己超越的新目标，积

极奔波在两家银行之间，并积极主动得通过多种方式，与银行客户经理拉好关系（尤其是刚加入不久的招行），为自己的当前及后期工作增添法码。

十月下旬，第三家银行——农行加入，每家银行的政策都不太一样，对需要办理按揭给款的客户所提供的资料也有些不同，学习交流，拉关系，自然是第一步。先是和农行把按揭办理需要走的手续从头至尾的理了理。之后的工作，为了使自己更好的掌握好每家银行做过的按揭客户情况，为了把工作捋顺，我开始每天第一时间做工作记录。及时了解每一位按揭客户资料情况，并分配时间，定期到指定银行与客户经理核对已提交客户资料的流程状态。并对问题客户及时和银行沟通，协调，探讨解决方法。

十一月下旬，史经理再次带队去了陕北，针对剩余房源和商铺做宣传工作。将按揭工作重担全权交给我来处理。虽然在这之前，很多工作自己都已能独立完成。但在做事时，之所以能放的开是因为心里想着，实在处理不了的问题有史经理帮忙呢！这时，一个人的时候突然感觉，有些压力。尤其是在针对一些极端问题决策，以及有客户需要洽谈的时候。这时才发现平时自己只顾着忙着做手头事，跑银行，闷头苦干；有些需要深入学习的工作内容和及时了解的政策性的东西有所忽略了。为了使自己不断成熟，既然发现了问题，自然不会让它延续，在后期中，我懂得了更多。

十二月份对我来说，是十分有压力的一个月。因为尽管自己在付出较大努力下，最终的目的——放款量，并不能让人满意。虽然这里面有很大成分是政策影响的原因，但毕竟没能达到自己理想的目标。其中最让人揪心的就是农行，加入一个多月，一直迟迟未能放款，沟通工作几乎天天在做，该及时上报的多数按揭资料也通过了最终审批，后续的保证金和首付款也划到位，但就是不放款。把人整的纠结的要命，晚上回家都睡不踏实！另一个问题是通常年底银行也都紧张，可上面又制定了年底冲刺的任务。冲吧！身在其职，就要拼

尽全力。

12月份最终按揭放款59户，放款金额30420000元。

20××年全年按揭放款：485户，放款金额：258850000元。
（其中上半年240户，放款金额115530000元；下半年245户，金额143320000元）。

随着公司元旦迎新年联欢酒会的顺利举行，给20××年也完美的画上了句号。那一晚，可以看出来，每个人都很开心，我们销售部更加开心也包括我自己。

加入荣民大半年以来，本人敬业爱岗，创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

二、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在20××年里，我将决心认真提高自己工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应该做到：

二、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

三、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并将在按揭放款方面的资金回笼做出贡献，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

权证工作年终总结篇三

自从我20xx年xx月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年xx月，我总共完成了xxxx万元的销售额，完成了全年度销售额的xx%。现将xx年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

权证工作年终总结篇四

- 2、收入稳定，信用良好，具有按期偿还贷款本息的能力；
- 3、已签订符合有关规定的购房合同；
- 4、有贷款人认可的合法有效的担保；
- 5、具有首期付款能力。（首期付款比例详见下文）

6、贷款人规定的其他条件。

注：外省市居民只要能提供在本市的有效居住证明、工作单位的收入证明等相关资料，就可以申请个人住房按揭贷款。

申请贷款需提供的资料为：

需要提供下列资料的原件及复印件：

1、合法有效的身份证明；

1) 身份证及军官证等；

2) 户口簿（首页、地址页、本人主页、变更页）；

3) 非北京市户口的申请人还需提供北京市《暂住证》或北京市《工作居住证》之一；

2、个人职业收入证明（我行统一印制格式的原件）；

申请人可提供的职业证明应包括以下资料之一：

职业收入证明若为我行统一制式的，则留存原件。

3、首付款凭证；

4、购房合同（或预售合同）；

5、在北京工行开立的个人活期结算账户存折；

6、已婚者还提供下述资料：

1) 婚姻关系证明；

2) 配偶合法有效的身份证明文件（身份证、户口本等）；

3) 要求配偶到现场签字，如不能到现场签字，需出具经公证的授权委托书；

7、有共同借款人的，需借款人各方在《谈话记录》中作出明确共同还款责任的书面承诺；

8、银行要求提供的其他资料。

1) 具有完全民事行为能力的自然人。

2) 具有城镇常驻户口或有效居留证证明

3) 稳定的职业收入，信用良好，有偿还贷款本息的能力

4) 具有购买住房的合同或协议

5) 能够支付不低于购房价款20%的首期付款

6) 同意以所购房屋作为贷款抵押物，或提供贷款银行认可的资产作为抵押物或质物

7) 贷款银行规定的其他条件

个人住房按揭贷款

个人住房按揭贷款是指银行向借款人发放的用于购买自用新建住房的贷款，即通常所说的“个人住房购置贷款”。

一、特点和优势

全方位、高标准满足您购买自用普通住房的融资需求。

二、服务渠道

权证工作年终总结篇五

个人住房转按揭贷款，是指已在银行办理个人住房贷款的借款人在还款期间，由于所购房屋出售、赠与、继承等原因，房屋产权和按揭借款需同时转让给他人，并由我行为其做贷款转移手续的业务。

服务特色 1. 迅速、高效满足您按揭贷款转移的需要。

2. 针对性强，专为商业用房客户设计。

3. 还款方式灵活，多种还款方式组合。

申请条件

借款人因购置或接受赠与、继承原借款人房产申请转按的，须具备如下条件：

- 1、原借款人必须还清到期尚未归还的本金、利息和罚息；
- 2、原借款人对所购房屋具有合法处置权利，房屋未设定其他权利；
- 3、因房屋出售申请转按的，房屋必须为现房，且已取得房屋产权证；因房屋赠与、继承等原因申请转按的，所购房屋产权转移必须符合有关法律规定。

贷款额度

因住房出售申请转按的，贷款额度最高不得超过该房屋交易价格或评估价值（以较小者为准）的70%，商用房最高不超过50%；因房屋赠与、继承等原因申请转按的，转按贷款额度不得超过原贷款余额。

贷款期限

个人住房转按贷款期限与房龄之和不得超过30年，个人商用房转按贷款期限不得超过10年。同时房龄一般不超过15年。

贷款利率

个人住房转按贷款利率最低按中国人民银行相应档次基准利率倍的下浮利率执行；个人商用房转按贷款利率按中国人民银行期限利率执行。因房屋赠与、继承等原因申请转按的，贷款利率按原实际贷款期限加转按贷款期限对应的档次基准利率的倍下浮利率执行。

申请贷款应该提交的资料

您在向银行申请个人住房转按揭贷款时，应和原借款人共同填写《中国工商银行个人住房转按揭贷款申请审批表》；对因原借款人死亡申请转按的，可由转按借款人单独填写申请审批表；原借款人因其他原因不能填写该表的，可由其代理人代为填写。同时需要提供如下资料：

- 2、因房屋赠与申请转按的，须提供赠与合同和公证书等有关法律文书；
- 3、因房屋继承申请转按的，须提供原借款人死亡证明和有关该房产的继承公证书；
- 5、以所购房屋抵押的，房屋转让须经抵押权人出具同意转让的文件；
- 6、房屋产权共有的，须经房屋产权共有人出具同意转让的证明；
- 7、银行要求提供的其他文件。

操作指南

参考个人住房按揭贷款操作指南。

（以上内容仅作参考，具体办理标准以中国工商银行当地分行规定办理。为节约您的时间，请在办理相关手续前，详细咨询当地工商银行。）