

# 2023年个人贷款经验交流发言材料(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 个人贷款经验交流发言材料篇一

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从19\_\_年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了\_\_村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。

在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对\_\_行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：.

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的\_\_银行信贷员。

## 个人贷款经验交流发言材料篇二

银行的经营管理，首要目标是实现利润的化，但同时也伴随着各种风险，包括信用风险、市场风险、操作风险、流动性风险等等。那最难的就是如何在风险可控的范围内实现利润目标的化，或者换句话说，在实现一定的利润前提下使得风险最小化。

那么，具体落实到银行信用卡风险中信贷管理的风险控制方面，我觉得信贷及风险控制部门，对一笔业务实现全程的管理控制，有两大方面：首先，贷前调查，借款人当前信用状况及预测将来一段时间风险易发多发的情况，提前布局；其次，贷后管理，持续跟踪借款人资金使用情况、经营情况。并对存量贷款做到进退有序，主动压缩谨慎支持类行业，增加积极支持类行业信贷资金的投放。

目前，随着国家经济的发展，人们的生活消费水平不断提高，个人贷款需求提升。种类不断增加，主要包括个人住房消费贷款、个人住房装修贷款、汽车消费贷款、个人存单质押贷款、个人耐用消费品贷款、个人助学贷款、个人旅游贷款、个人小额信用贷款、个人综合授信额度贷款等业务。但在信贷业务规模不断扩大的同时，各种风险因素也逐渐暴露。例如，受最近的疫情影响，部分行业受到冲击，最终借款人是否还具备还贷能力？所以，银行信用卡风险控制的关键在于借款人的经营管理，他将决定信贷业务生死情况。

个人信贷风险主要表现在以下几个方面：借款人风险，借款人前期提供的资料只能表明当前情况，在贷款发生后并不能完全确定客户的未来经营状况，或者由于客户道德风险所产生的问题，比如多头贷款超出借款人总授信额度等，使得防范风险的能力大大降低。信用风险，主要是借款人和银行之间存在的信息不对称造成的。目前征信系统也不能全面反应客户的信用状况，而且系统上传数据有一定的时间差，因此，增加了信用风险发生的可能性。抵押物风险，银行贷款其中一项主要的担保方式为不动产的抵押，一般情况下，银行对借款人发放贷款时需要提供抵押担保。当借款人无法偿还贷款时，银行根据抵押合同有权处置抵押物，但抵押物价值也有可能出现下降，或抵押物无法处置等情况。操作风险，由于银行内部流程、人员行为和系统失当或失败，以及由于外部事件人导致损失的风险。另外包括法律风险、流动性风险，这些因素都导致了信贷风险大大增加。

风险控制是一项长期全面的系统性工程，虽有一定的规矩，但更需要强调的适时而变，以不断适应环境的需求，不能照搬全套。我相信，只要能找到合适的风险控制方法和手段，信用业务的风险会大大降低。我有以下几点思路：

- 1、在信贷业务中发展具有潜力客户，通过对客户的初步评定及筛选，挑选出30%的优质客户，对这部分客户强调的是长期稳定的综合贡献度，定期评价，优胜劣汰。
- 2、打造高质量的客户经理团队，要求客户经理严格按照相关管理办法及法律法规进行贷款投放，要有良好的职业操守、专业素质和较好的沟通能力。加强学习培训，提高贷前调查的操作能力，一定要做到深入、细致、全面。
- 3、把控好审查审批环节，信贷审查是以客户所提供的基础资料进行分析、结合实地考察等其他调查手段，来研究确定是否发放贷款。客户经理必须落实贷前条件，确保贷款的完整性。
- 4、加强贷后管理，制定贷后管理方案，明确风险控制的总体目标、关注风险及贷后管理等内容，要求做好贷后实地检查工作，实行现场与非现场结合，对贷款的贷后情况进行定期检查。

## 个人贷款经验交流发言材料篇三

我作为销售，很多时候也在承担着客户的角色，也会有很多人给我打电话进行着各种各样的产品推销，在一般情况下，往往的会根据第一句话来判断，我是否有必要和这个销售继续通话，因此，大家会发现，电话销售的“开场白”至关重要。

我曾经做过一个分析，接过10个电话，业务类型包括，做股

票投资的，做理财贷款的，做保险的，做企业培训的，做汽车销售的，做孩子早教的等。

80%的电话开场白都为一句话，请注意句型及阐述的内容：

“先生，您好，不好意思打扰您，我是做。产品的，想了解一下您有没有这方面的需要”。

对于这种类型的开场白，我一般只会考虑一个问题，就是我是否对这个产品有需要，如果不需要，直接seesoryy[]然后挂断电话。

而有20%的电话，开场白是这样子的.：

“先生，您好，不好意思打扰您，我姓王，非常抱歉，打扰您几分钟的时间，您现在讲话方便吗？”

“我是做业务的，因为我通过什么样的渠道了解到您是做哪方面业务的，而我们公司最近有一个什么样的业务比较适合您，我给您介绍一下，好吗？”

刚才，请大家注意了句型及阐述的内容。

由于第一种阐述方式，比较直白，对于大多数人而言，可以直接判断你做什么的，我是否需要，而会很快挂断电话，导致不可能在电话过程中，你可以更从容的介绍产品，以及引出我的重点推荐内容，这样的电话，我们又称为“告知式”电话，在我们销售的数据转化中，转化率是最差的一种开场白艺术。

如果再把其他因素加进去，比如销售人员的性别之分、亲和力的影响、销售状态的影响等等，转化率会更差，会有更多客户根本不知道你是做什么的，就直接粗暴的挂断你的电话。

而第二种阐述方式，虽然我们没有亲口听到这个销售是以什么样的口气进行表达的，但我们从字面内容可以感受到，这个销售亲和力是非常强的，而且非常有礼貌的，对于80%的现在有时间接听电话的客户来讲，不会轻易的挂断电话。

而第二句的推荐，我是通过什么渠道了解到您的信息的，让客户倍感重视，听到这个电话，知道这个销售不是盲目的给我打电话，而是比较了解我，会做一个针对性的推荐。

那对于这样的电话来讲，一般很少有时候会直接拒绝挂断电话，即使客户没有这样的需求，由一个反问方式结尾，你也可以争取时间来进行你产品的阐述，并为后期的销售或回放制造很大的机会。

因此，我们可以看出，很多销售在抱怨，一句话，客户就会挂电话，不给销售介绍产品的机会，其实，真的，错不在客户，而在于销售本身，当然，我们也不是说，只要有比较完美的开场白，客户就会百分之百的与我们进行电话沟通，但的确，在这样一个电话销售过程中，开场白艺术有助于我们更好的提高各个环节的转化率。

那我们怎样改变一成不变的开场白呢？或者什么样的开场白是最佳的呢？

## 个人贷款经验交流发言材料篇四

第一段：引入房贷款的背景和重要性（200字）

如今的社会中，房子已经成为人们生活中的一个重要组成部分，而许多人为了实现拥有自己的房子的梦想，不得不选择贷款购房。房贷款是许多购房者选择的一种常见方式，它为普通人提供了一个实现房产资产增值的机会。然而，房贷款也有其风险和管理难点，购房者需要充分了解和体会房贷款的细节，以确保自己的财务安全。

## 第二段：选择适合的贷款方案（200字）

在选择房贷款时，购房者应该根据自身的经济状况和需求选择适合的贷款方案。首先，购房者需要对自己的经济状况有清晰的认识，确定自己能够负担得起的贷款额度和还款能力。其次，购房者需要比较不同银行和金融机构提供的贷款利率和条件，选择最适合自己的方案。此外，购房者还可以考虑一些特殊的贷款政策，如首付款优惠、公积金贷款等，以减轻负担。

## 第三段：合理规划还款计划（200字）

贷款购房后，购房者需要制定合理的还款计划，以保证自己能够按时还款，并且减轻贷款负担。首先，购房者应该考虑每月的还款金额，确保自己能够按时还清贷款。其次，购房者可以探讨延长贷款期限，以降低每月的还款额。此外，购房者还可以适时进行提前还款或者一次性还清贷款，减少贷款利息的支出。同时，购房者还应该合理利用购房税收优惠政策，降低贷款利息的纳税额。

## 第四段：严格管控贷款风险（200字）

在贷款过程中，购房者需要充分意识到贷款风险的存在，并严格管控。首先，购房者需要充分了解贷款合同的条款和贷款利率的变动规则，以避免出现还款困难。其次，购房者应该储备一定的紧急备用金，以应对贷款利率上升或者个人经济困难的情况。此外，购房者还可以选择贷款利率锁定期或者浮动利率，并及时关注利率市场的变化，减少利率波动给贷款带来的影响。

## 第五段：房贷款的积极影响与总结（200字）

尽管房贷款存在风险和管理难点，但它也为许多购房者提供了一个实现房产梦想的机会。通过选择适合的贷款方案、合

理规划还款计划和严格管控贷款风险，购房者可以实现自己的购房计划，并逐步实现房产资产的增值。同时，房贷款还可以带动房地产市场的发展，促进经济的繁荣。因此，购房者应该充分了解房贷款的相关知识，合理利用好这一贷款工具，为自己和社会创造更多的价值。

总结：房贷款的选择和管理是购房过程中的重要环节，购房者需要了解相关知识，制定合理的贷款方案和还款计划，并严格管控贷款风险，以实现自己的购房梦想。同时，购房者还应该认识到房贷款对个人和社会经济的积极影响，为房地产市场和经济的发展做出贡献。只有在全面了解和体验房贷款的过程中，购房者才能更好地保护自己的利益，实现财务安全和资产增值的目标。

## 个人贷款经验交流发言材料篇五

房贷款是很多人购买房屋的常用方式之一。我最近刚购买了自己的梦想之家，并通过贷款实现了这个目标。在这个过程中，我积累了一些宝贵的心得体会，愿意与大家分享。本文将从贷款前的准备、选择适合自己的贷款产品、签订合同和按揭还款等方面进行探讨，希望能给正在考虑购买房屋的人一些参考和帮助。

### 第二段：贷款前的准备

在贷款前，需要对自己的财务状况进行全面的评估和准备。首先是收入状况，要保证有稳定的收入来源才能按时偿还贷款。其次是留意自己的信用记录，如果信用记录良好，将有更多贷款机构愿意给予更有利的贷款利率。此外，还需要计算自己的月供负担能力，合理规划自己的开支计划，确保贷款不会造成过大的负担。在这个阶段，选择一家信誉良好的银行或贷款机构也非常重要，他们将为你提供专业的服务和建议。

### 第三段：选择适合自己的贷款产品

现在市面上有各种各样的贷款产品，根据自身情况选择适合自己的贷款产品是很重要的一步。列出自己的需求，包括贷款额度、还款期限、利率类型等，然后与不同的银行进行对比和咨询，以便找到最适合自己的贷款产品。考虑到还款期限和利率类型的差异，综合评估自己的还款能力和未来的经济状况，做出一个明智的选择。

### 第四段：签订合同

在选择合适的贷款产品后，需要与银行签订贷款合同。在签订合同前，一定要详细阅读合同内容，并确保自己了解并同意其中的每一条款。在签订合同之前，如果遇到不明确或困惑的地方，一定要与银行工作人员进行沟通 and 解释。此外，一定要注意合同中的利率、还款期限、还款方式等细节，确保自己明确了解贷款的相关条款。

### 第五段：按揭还款

贷款签订之后，就进入了按揭还款的阶段。在此期间，按时还款是至关重要的。设置一个详细的还款计划，并在每个还款日前支付款项，以避免产生滞纳金或信用记录的不良影响。如果由于某些原因无法按时还款，一定要及时与银行进行沟通，并寻求合理的解决方案，避免进一步影响自己的信用和还款记录。此外，还可以通过提前还款和调整还款方式等方式来降低贷款的利息和压力。

结尾：

购买房屋并通过贷款实现梦想是一个大胆和重要的决策。在这个过程中，准备和选择合适的贷款产品是非常重要的，而签订合同和按揭还款阶段更需要我们保持关注和专注。通过自己的努力和合理的规划，我们可以实现自己的房屋梦想，

并享受到安稳舒适的生活。希望这些心得体会能对正在考虑购买房屋和贷款的人提供一些帮助。