

2023年个人贷款财务分析 贷款调查报告(实用7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

个人贷款财务分析篇一

20xx年1月6日，借款申请人***向我行（社）申请最高额抵押个人综合消费自助贷款人民币贰拾万元，贷款有效期限叁年，用于房屋装修和购买家具、家电等大宗耐用消费品，以自有房地产为抵押担保，该房地产坐落于****路7幢208#。根据个人信贷业务的有关制度规定，本人在受理该笔贷款申请后，及时对借款申请人***和其所提供贷款资料的合规性、真实性和有效性进行了调查核实，实地查看了抵押物的产权归属、地理位置等情况，并初步测定了抵押物的可变现能力。现将本人调查的相关情况汇报如下：

个人贷款财务分析篇二

a公司坐落于宝山区蕴川路以西盛桥小区内，是一家以生产销售胶印新闻纸为主的大型企业。该公司成立于1995年，注册资本为4400万美元。

公司厂区占地面积24.9万平方米，现有生产系统方面脱墨纸浆生产线一条，高速彩印新闻纸生产线一条，公用工程方面35千瓦的总降压站一座，锅炉房一座（包括燃料码头），给水站一座，环保工程方面的废水处理站一座，废料焚烧炉一座，同时厂区内已预留了扩建用地。

a公司拥有先进的生产设备和工艺技术。其第一期工程耗资

1. 32亿美元，引进了日本三菱重工beloit的高速全自动造纸机，以进口废纸为原料，采用了国际先进的废纸脱墨技术。一期工程自98年2月竣工投产后，生产能力达到12万吨。生产的彩色胶印纸质量上乘，达到国际先进水平，已逐步替代了同类进口产品。公司于1999年通过了iso9002质量认证。

（二）产品介绍

短缺的产品之一。产品较国内同业产品拥有三大特性：

1、更平滑。公司采用特有的双面软压工艺大大提高了纸张的平滑度，减少了对印板的损伤及纸毛的现象，拥有良好的彩色印刷效果。

2、更白。公司采用先进的脱墨及漂白工艺，使产品的白度达到国际标准，令彩印更鲜明更逼真。

3、更经济。公司生产重46克和48.8克的新闻纸，由于采用了独特的工艺先进纸机，令产品更薄且撕裂度高，报社可获得更高的出报率。

由于其产品综合质量达到国际先进水平，而其价格定位于国内新闻报业，因此华东地区的大型报社如新闻文汇报业集团、解放新闻报业集团以及全国数十家大型报社均将其产品作为替代进口纸使用，深得用户的赞誉。

（三）资本结构介绍

a公司的注册资本为4400万美元，成立之初时的资本结构为：

20xx年底，其投资人一方——新加坡***公司要求退出该公司，提出出让其5%的股权。至20xx年8月经股东内部协商后，由新加坡**公司和美国***公司购买其股权。因此，公司目前的资本结构为：

（四）企业发展前景

近年来，新闻出版事业发展迅速，报刊发行量的增加和扩版带来了新闻纸需求量的大幅增加。同时，由于国内报社相继更新了印刷设备，对达到国际水平的高速胶（彩）印新闻纸的需求不断扩大。a公司作为生产该领域产品的大型企业，拥有价格上的优势，且市场基础好。但企业现有的生产能力有限，无法满足巨大的市场缺口，因此公司为扩大生产规模，近期计划增资扩建高速彩印新闻纸工程，即二期工程，现已报国家计划委员会立项审批，预计在年内启动。

二期工程使用的原料与一期相同，同时拟引进较一期更为先进的脱墨装备，其产品质量将较一期的产品更高。二期工程建成后预计年生产能力将达到24万吨（目前一期的年生产量为12万吨），其中40%出口到东南亚以平衡外汇，其余在国内销售，替代同类进口新闻纸。

综合来看，二期的建设一方面可以为企业扩大市场，另一方面通过工艺的提高、规模的扩大、原料的多样化、以及能源的节约、资源的保护等各方面为企业带来巨大的经济和社会效益，发展前景不可限量。

个人贷款财务分析篇三

众所周知，宾馆酒店业是服务性行业，其产品是由员工提供的服务，员工服务的对象又是需要情感的宾客，因而其从业人员的心理素质、职业道德、业务、素质和工作积极性等就直接决定着宾馆酒店的服务质量，进而关系着宾馆酒店经营的成败。因此，如何调动员工的积极性，对人力资源进行有效管理，对宾馆酒店业的发展起着决定性的关键作用。那么，前湖迎宾馆的管理人员是如何对他们的人力资源进行有效管理的呢？为此，我于20xx年9月20日至21日对前湖迎宾馆的人力资源管理情况作了调查，报告如下：

为了能够更好的了解该企业的人力资源状况，让企业能够长期的在竞争日益激烈的当今社会生存及发展。

调查对象：前湖迎宾馆工作人员

一般情况：这部分人大致在20—30岁之间且为具有较多经验者，大部分为本科在校实习生。

本次调查采取的是随机问卷调查，发放问卷是在南昌前湖迎宾馆随机选择工作人员当场发卷填写，并当场收回的形式。全宾馆共发出调查问卷50份，收回有效问卷46份，回收率达92%。

20xx年9月20日xxx20xx年9月21日

作为20xx中博会主会场之一的前湖迎宾馆，中博会期间将迎来近千名境内外重要来宾，也将承担起中部博览会高峰论坛20xx[]国际金融论坛[]20xx中国·江西（南昌）服务外包产业合作推进会、跨国采购说明与洽谈会等一系列重要会议的接待工作。此次中博会期间，前湖迎宾馆共招募了360名酒店接待工作人员，大部分来自市内的大中专院校。被分配到各接待酒店的前台、总机、大堂、中西餐厅等岗位，开始着正式工服上岗工作。经过近两个月在前湖应宾馆的工作，各员工已基本了解与适应了各自的岗位环境及工作环境。

（1）员工培训方面

员工能否胜任宾馆的工作，需要看员工自身是否具有服务工作和管理工作能力，这种能力可以由宾馆酒店对他们加以培训而产生。但是经调查有65%的员工认为在公司获得的培训机会较少。酒店对员工的培训工作，是酒店的前期工程，只有通过培训，采取优胜劣汰的措施，才能有效地保证饭店员工素质的不断提高。对员工的培训也是一个企业在竞争中立于不败之地的关键，酒店员工的素质和服务质量，决定了酒店

的`长远发展。前湖迎宾馆应充分认识到对员工培训的重要性，定期组织员工到各大重点高校进行专业技能和自身素质的培训。

(2) 工资管理方面

(3) 绩效考核与员工激励方面

a□绩效考核

为了及时了解员工的思想状况、业务技术水平、工作能力以及工作成果情况，有效地做好培训、定级、晋升、报酬分配工作，前湖迎宾馆对每一位员工进行了考核。普通员工用评定量表进行考核，由主管对员工的仪表仪容、劳动纪律、工作态度、工作质量等项内容进行评估。

b□员工激励

前湖迎宾馆的工资待遇普遍较低，多数人认为如果公司提高工资，提供晋升机会，提供舒适的工作环境的话会为公司尽全力。目前该公司找成员工流失的主要原因也是因为薪资问题，工作辛苦，与上级工作不融洽等方面，且有一半的员工认为该酒店没有发展前景。

图表二员工流失主要原因

(4) 个人价值方面

有76%的人认为自己的才能在目前的工作岗位上有些方面没得到发挥，有一半以上的人希望且有信心接受难度更大、责任更大，压力更大的工作挑战，并认为自己在工作上的表现优秀且满足要求。

(5) 公司存在的问题

二十一世纪的竞争，是知识的竞争，归根结底是人才的竞争。未来饭店的经营应树立“顾客第一，员工第一。”的经营理念，使饭店成为“宾客之家，员工之家。”酒店要注重员工的培养，为员工创造宽松的人际关系、舒适的工作环境，较多的晋升机遇和较高的工资福利。因为员工是服务的实施者，只有满意的员工才会提供满意的服务。通过赋予员工更大的权力和责任，使被管理者意识到自己也是管理者的一员，进而更好地发挥自己的自觉性、能动性和创造性，充分挖掘自己的潜能，在实现自身的人生价值的同时，为企业作出更大的贡献。总结各优点和缺点，我从中得出了几点有利于其发展的措施。

- 1、“以人为本”为员工创造更好的生活环境。当我们把“以人为本”融入管理时，就已将人力资源作为企业的最大资源和财富。怎样发挥人力资本的最大价值或发挥人的积极因素，“员工第一”做出了答案。另外还应让员工切身感受到我与企业兴衰的紧密关系。换句话说，只有酒店极大的昌盛，员工的个人福利才会大幅地提高，二者成正比关系。
- 2、明确晋升考核制度，让每一个在此长期工作的员工都会放心会有一个良好的待遇。
- 3、管理人员还要不断的学习，不断的增强自身素质。只有这样领导者才能在竞争的浪潮中游刃有余，更好的管理好其他员工。
- 4、加强员工各方面的培训，努力使员工培训成最优秀的员工带给顾客最优秀最满意的服务。员工和管理人员的自我完善势必会大大的促进酒店的发展和壮大。
- 5、企业应建立一套有效的激励竞争机制，增强员工的工作积极性。
- 6、一个明确的战略目标。告诉员工企业未来的发展计划与目

标，并让员工和企业共同为之奋斗。

个人贷款财务分析篇四

在大学校园里，各种校园贷的广告无处不在。收入有限却充满消费欲的大学生群体成了业内争夺的阵地。目前行业正处在野蛮生长期。然而由于政府对网络贷款缺乏管理制度，监管力度不够，校园贷存在着无经营许可、利息过高、涉嫌诈骗、泄露个人信息等各种乱象。再加上学生的自制力不足，往往在购买欲的推动下欠下一笔又一笔贷款。我就这一问题，对在校大学生进行了一次关于校园贷的问卷调查，希望能了解在校大学生对校园贷的认识和看法。

个人贷款财务分析篇五

1. 基本情况

驱动桥有限公司地处xx县城安仁路，成立于1957年5月，1979年正式转产从事驱动桥生产，改名为xx县驱动桥厂，经过二十多年的发展，为我国三大专业生产驱动桥企业之一。20xx年3月被宁波bb集团兼并，成立江西驱动桥有限公司。bb集团占70%股份，原厂管理人员占30%股份。

新的公司按承债方式以净资产为受让价格依据，受让驱动桥厂整体资产。新公司成立后，注册资金1000万元，全部以现金出资，其中：宁波bb集团股分有限公司应出资700万元（实际出资为913万元，其中213万元为借给其他股东对江西省驱动桥有限公司（筹）的投资款。），占注册资本的70%；付樟青应出资100万元（实际出资18万元），占注册资本的10%；张凤仪应出资55万元（实际出资10万元），占注册资本的5.5%；席腊如应出资40万元（实际出资6万元），占注册资本的4%；刘剑敏应出资15万元（实际出资5万元），占注册资本的1.5%；严告牙应出资90万元（实际出资48万元），占注

册资本的9%；资本金全部到位。法人代表周辞美，职工683人；其中工程技术人员58人。厂区占地面积10万平方米，生产建筑面积2.7万平方米。

2. 企业生产情况

江西驱动桥有限公司，为机械部专业化生产工程机械驱动桥的定点厂。企业主导产品“奔驰”牌驱动桥主要配套于装载机、压路机、平地机、叉车等工程机械领域，产品性能价格比合理，现已拥有7大系列90多个变形产品，年产各类工程机械驱动桥7000台套，其中zl20和zl15□zl30b驱动桥分别为部优和省优产品。公司产品主要分为两大块，一块是装载机驱动桥，产品型号为zl15□zl30□zl40□zl50□其占全国销售市场的25%左右；一块是压路机驱动桥，产品型号为ps50系列□ps75系列，该产品占全国销售市场的50%左右。

3. 管理者素质

公司领导班子共7人，其中总经理1人，副总经理3人，经理助理1人，工会主席1人，监事会人员1人□bb集团外派管理人员1人，拥有高级职称4人，班子政治坚定，团结一致，有高度的事业心和责任感，强烈的改革和开拓进取精神，具有较高的组织能力和领导决策水平，总经理付樟清，为原驱动桥厂厂长（高级工程师），从事驱动桥生产近20年，专业水平较强。该同志品行良好，清正廉洁，吃苦耐劳，有一定的个人魅力。

随着国家加大基础建设力度以来□20xx年到至今，公司不断进行技改，加大生产力度，其产品还是出现供不应求现象□20xx年销售收入为3900万元□20xx年销售收入为4700万元□20xx年销售收入为7200万元□20xx年销售收入为10072万元，近三年销售收入增长率分别为20.5%□53.19%□39.89%□20xx年公司利润总额为净利润为2.4万元□20xx年公司净利润为2.5万

元□20xx年公司净利润为25万元□20xx年公司净利润为242万元。公司前三年净利润增长缓慢，主要原因企业核销了许多历史呆账所至。

企业生产一般为订量生产，每年初工程机械车辆生产厂家对其签订全年的驱动桥需求量的订单。公司一般销售旺季为2-3季度，但近几年，由于产品供不应求，故反应在销售季节性上不强。

公司销售模式为直销工程机械车辆生产厂家，中间不经过销售商，业务周期一般为2个月左右。主要供货为：三九宜工生化股份有限公司、常州林业机械厂、郑州工程机械厂、黄河工程机械厂、厦门工程机械综合厂、常州市工程机械厂、南方液压工程机械厂、朝阳工程机械股份有限公司、烟台工程机械厂、天津市政工程机械厂、上海城建机械厂、三明重型机器厂、洛阳建筑机械厂等；与上海、浙江、山东、福建、湖南等大型工程机械企业建立了稳定的业务往来和协作关系。企业发展呈强劲增长态势；随着国家进一步加大基础设施建设投入、西部大开发战略的实施，用于工程机械驱动桥的市场空间巨大。

1. 该公司最近三年一览表主要财务指标

单位：万元

栏目

20xx年底

20xx年底

20xx年底

20xx年

资产总额

6412

5762

5768

6514

负债总额

4479

3955

4122

4399

其中：短期借款

1825

1820

1800

2950

长期借款

资产负债率

69.85%

68.64%

71.46%

64.75%

流动比率

142%

157.83%

148.25%

90.06%

速动比率

85.65%

101.87%

106.88%

74.85%

销售收入

3916

4717

7250

8753

利润总额

3

3

37

312

净利润

2

3

25

242

据上表分析：

(1) 借款情况：短期借款2400万元(县工行2310万元，其它行均未介入，)。

(2) 该公司经营管理正常，只是资产负债率略为偏高，但销售收入增长较快□20xx年实现净利润242万元。

(3) 该公司从其流动比率、速动比率分析，该公司短期偿债能力较强。

总体看来，该公司经营管理正常，随着内部管理的不断加强，企业盈利能力进一步提高，抗风险能力不断增强。

2. 发展情况

20xx年，公司已签订驱动桥生产订单为8600套，预计实现销售收入15000万元，实现利税1000万元，其中实现税金600万元，税后利润400万元。

该企业长期在中国工商银行xx县支行发生授信业务，基本账户在工商银行，其它金融机构均未介入，其中工银行借款为2400万元，资信良好，从未出现过逾期现象，工商银行对其信用评级为aa级。

我行与该公司长期发生过贴现业务，双方双合作较愉快。20xx年，由于政府加大招商引资力度，对于该公司兼并情况，我行密切关注，在其成功被宁波bb集团兼并后，我行及时制定营销方案。在上级行的大力支持下，我行通过集团公司及当地公司管理人员的多方营销，我行良好的服务，令公司愿意与我行发生信贷关系，并成为我行的基本客户。

如该笔贷款发放成功，不仅可以成功让企业成为我行的基本客户，且可以新增公存款约400万元，日平均余额将达200万元以上，同时每年为我行带来结算业务近1000多万元，产生直接经济效益达万元。另外，由于公司地处我县县城，我行还可以取得该公司的工资代发权，每年代发工资近600多万元，由此每年可新增储蓄存款近200万元。由于该公司在当地是处于我县三大龙头企业之一，将进一步扩大我行在当地的影响力，同时公司有良好的发展前景，这将进一步改善我行信贷资量和信贷结构，分散我行信贷风险，提高我行盈利能力。我行不良贷款比率将下降2.25%，不良比率为7.81%，为我行今后的竞争垫定了一定的基础。

该笔贷款的担保由宁波bb集团有限公司提供连带责任担保，

宁波bb集团宁波市重点培育的十八家大企业集团之一，为宁波市的五星级企业。公司进入中国民营企业500强，世界汽配行业500强□xx县驱动桥有限公司为宁波bb集团下属公司。

宁波bb集团有限公司总资产十余亿元，公司法人代表为周辞美，公司注册资金为10000万元。下设二十七个分公司，主要产品有汽车、特种装备、汽车零部件、电子产品、水产食品及大、中型精密模具等。集团下属各企业分别于1997年8月通过了iso9000认证，1999年通过了国际汽车制造先时标准qs9000(美国)和vda6.1(德国)认证□20xx年10月份通过国家863计划cims工程的验收和鉴定□20xx年4月通过ts/16949认证，其集团公司下属企业——宁波bb电子有限公司已通过中国证监会批准，将于20xx年上市。

个人贷款财务分析篇六

近年来，当地多家金融机构纷纷将个人住房贷款列为一项首要业务加以重点营销，并在信贷资源、人力资源和财务资源等方面给予大力倾斜，其中以中行力度最大：

(1) 中行与当地第一大开发商乐万邦公司建立了稳固的合作关系。乐万邦公司近几年的开发量在市区占据主导地位，市区的按揭贷款基本都是乐万邦公司开发的房产，乐万邦公司去年开发的站前中心花园、锦绣家园、城市家园和骏景花园等市区几个较为大型的项目，按揭业务都由中行独家承办。

(2) 上级行对中行揭阳市分行按揭业务转授权限比较大。零售业务部经理具备40万元以内的审批权，市分行行长具备80万元以内得审批权。中行楼盘准入政策宽松，存量楼盘不需年审。

(3) 中行服务手段贴近市场、效率高。业务流程简单、环节少，从贷款受理、审批到发放在分行零售业务部“一站式”

就可完成。在还款能力的分析方面，中行比较注重以实际调查为准；引进律师见证签字服务，客户只需跑一次银行；与房管局协调好关系，抵押登记时间较短。

2、部分商业银行则不惜代价争夺或扩充“阵地”，甚至敢冒“风险”。工行和农行为了抢占市场份额而降低准入门槛，采取不规范的竞争手段，虽然提高了市场份额占比，但贷款不良率高，付出沉重代价，也扰乱了整个信用环境和市场竞争秩序。据了解，工行和农行开始觉醒，逐步提高个人住房贷款的准入门槛，谨慎发放，工行去年基本无发放，农行去年发放也大大减少。

由于同业竞争手法多种多样，致使揭阳市分行未能对当地较大规模的按揭贷款楼盘实施有效营销，这是该行市场份额下滑的一个重要因素。

个人贷款财务分析篇七

面对个人住房贷款市场日趋激烈的竞争，揭阳市分行只有坚持走发展之路，逐步理顺管理机制，加大市场投放力度，才能促进个人住房贷款持续健康快速发展。

（一）增强市场意识，切实把个人住房贷款作为重要业务来抓

提高市场敏感度，加强与当地国土、建设规划、房管等部门的联系，掌握新开工楼盘情况，善于捕捉市场信息，抓住源头；对优质楼盘、优质开发商，在风险可控前提下，可积极营销房地产开发贷款，逐步形成了一条从生产到消费领域良性循环的房地产金融链，为个人住房贷款的持续发展增强了后劲；要抓住大型企业集团办理职工集资建房的契机，争取实行批量营销；要积极采取措施，加强对无开发贷款投入楼盘的“渗透”，争取按揭贷款份额，并高度重视客户服务维护工作，密切与开发商、售楼人员的联系，增强对开发商的

吸引力；要丰富营销手段，大力营销个人住房转让贷款、个人住房再交易贷款、个人住房组合贷款等新产品，开拓市场，丰富“乐得家”品牌内涵。

（二）加强财务资源配置，体现与个人住房贷款发展目标相匹配的政策倾斜

优化个人住房贷款及其关联产品的经济资本分配系数，加大对住房楼盘项目营销和个人客户营销的费用投入，制订适应市场竞争形势的灵活营销激励政策，在业务考核中提高对个人住房贷款业务发展的考核权重，强化和完善对客户经理营销住房楼盘项目和个人客户的激励机制。

（三）操作流程的设计要体现方便客户和提高服务质量

要根据市场和客户需求变化，研究和借鉴同业竞争策略，分析影响我行竞争能力的因素，定期、不定期地对现有业务流程进行检查，对流程中与内控关系不大，但对效率影响较大的环节和重复劳动要及时加以改进，对系统性效率问题，要进行优化或再造。

在具体操作上，前台部门和客户经理无论是从客户需求的采集、分析，还是到具体业务的受理、申报、抵押登记、发放的每一个环节都要进行效率检查，严格规定时限，明晰责任，千方百计缩短业务办理时间，减少客户往返办理次数，提高客户办理业务的便利程度。前台部门在审批前要加强与后台的会商和沟通，准确把握营销方向，甚至后台部门可提前介入，提高营销的成功率。

（四）推广个人住房贷款中心，为客户提供多层次、全方位的服务

个贷笔数多、金额小、面对千家万户，便捷、安全、高效办理有关手续是首要工作，建议在市场资源和业务量相对集中

的地区，积极实践专业化经营模式，建立个人贷款中心，通过整合经营机构、再造业务流程，实现个人信贷业务流程标准化、管理规范化的经营规模化、业务批量化、程序自动化、风控集中化，为客户提供一站式服务。

个客中心可以采取代办或将中介机构、保险公司、公证部门请进场的方式，为客户提供贷款、办理抵押登记、保险、公证等一条龙服务，客户到中心不超过两次就能办妥所有的贷款手续，促进业务流程全面提速，最大限度地消除“手续繁琐、程序多、时间长”等现象。

（五）量化考核，实施长效的激励约束措施，保持个人客户经理队伍的活力

要按照业务规模和发展要求合理、充分配备个人住房贷款业务各经营管理环节的人员，保证个人贷款业务经营管理人员的数量和质量。建立合理有效的激励约束和考核机制，对各项个贷指标实施细化、量化，实行综合考核，绩效挂钩，多劳多得，奖优罚劣，充分调动个贷从业人员的积极性、主动性和创造性，树立高度责任感。从客观实际出发，推行贷款责任制，将客户经理的收入和等级晋升与个人业绩联系在一起，奖惩兑现，优胜劣汰，保持客户经理队伍的活力。

（六）正确处理市场营销与风险控制的关系

当前重要的任务是加大市场营销，在具体办理业务的过程中，要严格执行操作规程，执行客户经理与借款人面谈制度，有效甄别、规避风险，确保购房背景的真实性。要多方考察借款人的资信情况，把握还款支出与收入的适当比例，不能因营销而放松对风险的防范，确保业务的高质量发展。