

# 最新贷款销售个人总结计划书(通用8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 贷款销售个人总结计划书篇一

一个学期的推销技巧课马上就要结束了，来回顾一下在这门课上的销售情况吧。

我一直不想干销售，因为我是一个嫌麻烦的人，觉得销售就是一个麻烦的事儿，到跑这跑那的，还要想怎么去把产品介绍给顾客，怎么样才能让顾客买你的产品等等一系列的问题，但是经过这一门课的学习，我学会了怎么样把产品介绍给顾客，学会了怎么样才能让顾客买你的产品。接下来来谈一下在这推销课上学到的和最后一个月老师布置给我们的销售实战情况吧。

我们组的成员有：张海红、张艳芳、王雪梨、史梦艳、余秋花、徐维、许平凡，一共七个女生，一个没有男生的团队，但我们也能撑起一片天！我们销售的产品主要有清风、心相印、洁云、妮飘等抽纸和手帕纸，前期还销售过一些别的产品，这里就这不加以多说了。

一开始，我们组的销售渠道不怎么正确——去超市进货，这样，我们的成本就比别人贵好多，主要的原因是我们投入的钱去存的时候，被atm机给吞了，这样，我们在网上选好的产品也就不能去拍了，因为销售实战已经开始，我们只能去超市进一些打折的纸巾，只能说自己倒霉，但销售的路上总是有难题的，我们既然接受了挑战，那我们必须去克服它，去

打败它！我们以为没有人会来买我们的产品，没想到的是去超市进来的东西一下子就销售完了，然后就有了第二次的进货，当然，也是去超市进的，因为钱还没有打回来。三次之后，钱退到了卡里，我们就以我们原本的计划，去网上拍下了我们原来选好的商品，进入了正常的轨道。几天之后，货到了，史梦艳等人去拿了货，拿回来之后我们先给一些之前预订的人送货上门，然后再去一个个上门推销。我与徐维去了18幢楼和22幢楼。我想，失败总是大多数，没有一个销售人员每次销售都是成功的，我们当然也是一样的。敲了很多门，但要的人并不是很多，因为我们两个去推销的时候只剩下一些存货了，有些同学要的不是我们品牌的产品，有些同学要的抽纸（那时候抽纸刚售完），但我们并没有因此而放弃，我们跟有意向想要买纸巾的同学说了我们的寝室楼和寝室号，她们也很热情的接受了。那时候我们两个人手上还有几个没有销售出去，我们就不甘心，那时候我第一次有了很想销售的感觉，觉得销售就是一种挑战，我生来是不怕挑战的人，我敲门越敲越有劲，越敲越有感觉，虽然每次讲的话都是差不多的，但这里面的乐趣，没有尝试过的人是不知道的。最后，我们带着所剩无几的产品回到寝室。

以上是我第一次上门推销的销售情况，我之所以没有写这一次一起摆摊的销售情况，是因为我觉得上门推销更加的有意义，因为我曾经参加过学校举办的营销大赛，次数多了，就觉得没有意思了，都是叫认识的人来买我们的产品，我觉得这样的销售就失去了老师原本让我们实战的意义了。只有这一次的上门推销，我才知道了销售是有多难。我要好好的学习营销，为将来自己的事业做好铺垫！

## 贷款销售个人总结计划书篇二

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在

工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

至礼

总结人□XXXXXXXX

20\*\*年12月29日

## 贷款销售个人总结计划书篇三

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。

接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。

不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于

自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

1. 贷款销售实习总结报告
2. 销售个人工作月总结
3. 信贷员试用期总结
4. 网络销售个人工作月总结
5. 九月份销售个人月度总结
6. 信用社信贷员个人工作总结
7. 银行信贷人员工作总结

## 贷款销售个人总结计划书篇四

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面，小编为大家分享小额贷款公司工作总结，希望对大家有所帮助!

公司自xx年xx月xx日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，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xx月xx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0.9—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。

## 二、业务经营指标情况

截止20xx年末累计发生业务xx笔，累计发放贷款xx万元，累计实现业务收入xx万元。上缴各项税费xx万元。截至年末贷款余额xx万元，到期贷款和利息收回率均为xx%□信贷资金实现了良性循环，取得较好的经营效益。

## 三、贷款担保比例：

- 1、信用贷款xx笔，累计金额xx万元，占比xx%；
- 2、抵押贷款xx笔，累计金额xx万元，占比xx%；

## 四、存在的问题。

- 1、公司从正式运行以来，客户的培养取得了一定的成效，但

具有丰富管理经验的技术人员、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

2、公司融资难、融资能力有限。除股东资本金外，公司不能从金融机构或社会公众获得资金，无法满足中小企业、“三农”对资金的需求，制约了公司的发展。

3、公司客户数据未纳入人民银行征信系统管理，无法对客户申请贷款和不良信息进行有效识别，对拖欠公司贷款本息的客户没有“不良记录”的制约作用，增大了公司的经营风险。

4、内部管理力度不够。公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

## 五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

(一)实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

1、招贤纳士，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题；对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进



一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理；敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

(二) 统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

(三) 建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大贷款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新增不良贷款。严格考核，将

贷款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化贷款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

(四)认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

(五)调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳

健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高贷款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。

最后，在20xx年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还要有清晰的危机感，以及高度的'使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 贷款销售个人总结计划书篇五

即将过去的xx年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作

为奥美利宏的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和公司同仁们之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提升自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下□xx年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

忙碌的xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于产品原材料出现问题，导致我司4-5月份出货给客人部分产品有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因销售稳控问题，导致顾客订单太多。

生产供应不足，但因公司及时调整规划产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给顾客，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老顾客没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但顾客最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大顾客。

10月份，广西顾客，由于顾客支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对顾客失去了信誉，从而不得不安排其顾客订单暂停生产，同时造成其顾客订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与顾客沟通，直到问题得到解决为止。

对于xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

xx年工作计划及个人要求：

2. 在拥有老顾客的同时还要不断发掘更多高质量的新顾客；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向顾客介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提升文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

贷款销售个人总结计划

推荐度：

[点击下载文档](#)

文档为doc格式

[点击下载本文文档](#)

## 贷款销售个人总结计划书篇六

1加强和巩固理论知识。发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2锻炼自己的实习工作能力。适应社会能力和自我管理的能力。

3通过毕业实习接触认识社会。提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

地级市以上级别的地区都有其分公司，公司成立于2007年，公司员工数十人，销售总公司生产的产品。中和商贸有限公司总部位于济南康桥工业园,专业研发、生产、销售清洁类日用百货销售实习月心得小结销售实习月心得小结。

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程销售实习月心得小结文章销售实习月心得小结。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，

给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败，销售实习月心得小结社会实践报告。

会用各种各样的态度来对待你这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

1. 思想上个人主义较强。随意性较大；
2. 有时候办事不够干练；

免责声明：本文仅代表作者个人观点, 与本网无关。

## 贷款销售个人总结计划书篇七

一、对于二楼工作主动完成。

- 1、生日电话坚持每天11点之前拨打完毕，把金伯利的美好祝福及时送给顾客；
- 2、坚持每天拨打三日回访电话，在顾客购买首饰后的第三天及时拨打电话，询问顾客购买的项链戴上长短是否合适，戒指佩戴大小如何，让顾客感觉到金伯利服务如此贴心。
- 3、每天晚上收集当天购买顾客的档案，细心登记顾客生日，以防漏登漏记。

## 二、对自身职责，切实负责

我管理钻石货品已有两年多的时间。在管理货品，对于新到的货品首先核对件数；核对饰品印记是否与标签和证书相符；核对首饰编号及价位是否与货单相符；检查货品是否有质量问题，对于有问题的货品及时挑出返回公司；对于柜台缺货的货品及时补货，把公司推出的新款，系列款饰品，归类摆放，单独选一个柜台重点展出；对于东西两店调货予以配合，随时需要随时送货到位；对于出柜货品，及时打出库，新增货品及时打入库。月底盘货时保证月月顺利盘完并且保证数据万无一失；对于未经经理允许，任何人不得从柜台拿出货品离店，做的都比较到位，全年未出错一次。

## 三、在销售中总结如下：

接待过程中，充分展示珠宝货品。由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此营业员对珠宝首饰的展示十分重要，主动引导顾客试戴首饰，当我拿出钻石首饰时，给顾客描述时，例：描述钻石的切工，并且用手轻轻转动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完，再递给顾客，这样顾客会模仿我的动作去观察钻石，并且会问：“什么是比利时切工？”我便可进行讲解，这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，我及时推荐两件款式反差比较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，描述两者款式所代表的不同风格，这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。在挑选价位时，遵循猛上慢下的原则挑选。

## 贷款销售个人总结计划书篇八

在我来到这里的一年时间中我通过努力的工作，也有了收获，有必要对自己的工作做下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对2011年工作总结汇报如下：



我是今年一月份到公司工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷经验不足，几乎为零，仅凭对信贷工作的热情，而又缺乏信贷经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了良好的效果。通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。三天两头跟客户联系，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等等，这些对于刚刚进入小贷公司的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟经验丰富的同事出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对公司里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

- 1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。
- 2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我

不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期客户贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户2011的收入情况，确保我公司到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开总经理和各位同事的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体同事一起，团结一致，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。