

贷款工作总结(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

贷款工作总结篇一

全面提高员工技能水平。经过开业以来一继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。培训工作人员技能水平段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

积极调整资产结构努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营开拓市场调整资产结构效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于

小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

降低经营成本。在保证业务正常运营和员合理控制费用支出，降低经营成本。工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

贷款工作总结篇二

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝 那么我们怎么才能抓住我们的上帝呢?贷款风险控制原则其一^v^培训不低于五天^v^这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多^v^打江山容易守江山难^v^这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们^v^同样^v^的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的^v^江山^v^我们必须要想以后如何地守住^v^江山^v^[]贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

贷款工作总结篇三

我自20xx年月到20xx年x月开始在信贷部学习工作，参与了实践调查、材料整理、逾期催收等工作，对信贷部的业务逐渐熟悉了解，也总结出一些自己的经验，下面就简单总结一下。

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自己的业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等尽快的提高。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

信贷员需热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

贷款工作总结篇四

20xx年9月，我有幸进入邮储银行***支行信贷部进行工作，现将我近2个月的工作情况总结如下：

一、提高认识，高度重视：

我非常珍惜这份从事信贷事业的机会，主动、虚心向领导和同志们学习、请教，多看、多想、多学，感受他们先进的经营理念，熟悉他们先进的管理方法，掌握他们先进的工作技巧，体会他们严谨的工作态度和良好的精神风貌。并结合自身工作实际，针对小额信贷操作环节，做到学有侧重，为我所用。

二、突出重点，潜心学习：

对于信贷而言，既要敢于放手调查、寻求目标客户，又要盯准抓好细节、防控信贷风险，注重风险与收益并重，发展与稳定共存。在实际工作中，从抓好贷前受理，查询客户征信，核实担保信息，初步筛选客户，到实际调查，分析客户还款

意愿和还款能力，再到到期还款提醒等等，每个环节都需要细致精准的观察力和分析力以及高度的责任感来确保贷款的质量和按期归还。所有有很多方面需要我去认真学习，重点学习了三个方面：

1、经营理念

邮储银行信贷业务秉承“安全性、流动性、效益性”为经营原则，主营产品小额信贷实施“小额速贷、整贷零还、有偿使用、持续发展”的原则，同时开展商务贷款和二手房贷款。坚持科技创新与产品创新一体化的方针，加强信息系统管理、信息技术运用以及新产品开发管理，加强全行创新工作的统筹规划管理。

贷款工作总结篇五

12月15日，我加入了xxxx信息咨询（北京）有限公司xx分公司。

xxxx信息咨询（北京）有限公司，作为中国知名的小微借款咨询服务专业机构，公司致力于为城市及农村高成长性人群，即小微企业主、工薪阶层、大学生和农户，提供快捷方便的xx金融服务。xxxx拥有来自金融服务行业和信贷行业的资深专家管理团队，为个人客户推荐广泛的借款资金来源渠道，进行合理全面的财务规划，量身设计最优的借款解决方案。

时间随着北风吹过，让树叶飘落，让人影婆娑，时间便这样随着北风让世界开始斑驳而又悄无声息地从我身旁逝去，终于走到了20xx年1月31日，我在宜信工作告一段落了。

回顾在xxxx这一个半月的工作，感触很深，当然也颇有收获。虽然经过这一个半月的工作与学习，我仍然做的不够好，我仍然有许多不足之处，但是在团队经理和同事们的悉心关怀和指导下，并且通过我自身的不懈努力，我对xx公司的业务

流程和风险管理等有了初步的了解。下面我将从以下几个方面总结我的实习感受。

一、工作经验

1、业务操作流程

通过培训，我了解了xxxx公司的各种产品，如xxx□xxx以及xxx等，同时也了解各产品所适用的人群以及所需的申请条件□xxxx公司的产品主要面向的客户群体主要为：中小型企业、个体工商户、上班族等□xxxx分公司作为xxxx公司在xx开始的一家新分公司，在目前而言，产品皆属于信贷产品，即客户申请借款皆无需抵押及担保。作为一名刚刚进入岗位的客户经理实习生，熟悉业务的每一步操作流程是必须要过的关卡，经过公司培训，我也学习到了很多。其业务流程主要分为三大步：客户咨询（或是客户经理电销）、客户提交资料、客户经理提交申请，每一个过程都是环环相扣的，同时在这里面又有很多营销技巧以及需要把握的地方。

在应对客户咨询的过程中，不仅需要客户经理对公司各种产品非常了解，同时还需要具有随机应变的能力以应对客户突如其来并且较为刁钻的问题。在客户提交资料这一过程也要求客户经理了解透彻公司每一款产品，客户属于何种产品的客户以及所需要准备的资料，客户在同时满足几种产品的申请条件的前提下更适合申请哪一种产品，客户做准备的材料是否已经齐全，这些都是客户经理在这一过程所必须注意的问题。客户经理提交申请是业务流程中最重要的一环，在这一过程中，客户经理需要审核客户资料的真实性，不可有虚假信息出现，否则即便申请提交上去了也无法通过，或者即便通过了申请那么将会为公司带来客户还款逾期的风险。

2、风险控制

对于小额借款公司而言，其风险种类繁多，而实际中我们主

要面临的风险是信用风险和操作风险□xxxx公司控制信用风险的主要手段具体体现在要求客户必须提供个人信用报告或由客户授权公司代为查询客户信用报告，若客户信用记录出现了超过3个月及3个月以上的逾期记录则不能申请借款。另外，如果客户此前曾在xxxx申请借款但因虚假信息而拒贷的则以后都不能再向xxxx公司申请借款。

在操作风险的控制方面□xxxx公司的主要控制手段主要放在了客户提出贷款申请到公司放款再到客户还款的流程上。客户申请借款首先需要根据公司要求提供相应的材料并填写借款申请表，然后交由客户经理对客户资料进行审核，审核手段则是由客户经理联系客户在借款申请表上所填写的家庭联系人、其他联系人（朋友或亲属）以及工作联系人3位联系人，从侧面审核客户所提供资料的真实性。在客户经理审核之后还需要团队经理复核，最后的审核是由客服经理进行，这是借款申请的三重审核。而在放款之前，公司还会进行一次审核，如果出现与之前有不同之处则拒绝放款。如果批款额度较高，则还需团队经理进行实地征信后才能放款。最后在客户还款的风险控制上，小额借款公司的做法应该类似，即采取每月等额本息的还款方式，若出现客户逾期请款则进行催收。

通过这一个半月的实习工作我确实学到了很多。

3、发展业务

贷款工作总结篇六

小额贷款公司xx年工作汇报

公司自*年*月*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xx年度基本经营情况、业务发展情况等汇报

如下：

存款的情况出现。

积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。xx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。

得较好的经营效益。

1、信用贷款*笔，累计金额*万元，占比*%；

2、抵押贷款*笔，累计金额*万元，占比*%；

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。

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。

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。

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：

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。

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。

员工在利益上的双赢。

合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

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基础上，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。

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。

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。

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。

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xx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。

xx年12月19日

小额贷款公司财务制度

xx省小额贷款公司财务制度第一章 总 则第一条 为加强xx省小额贷款公司财务管理，规范财务行为，防范财务风险，完善小额贷款公司法人治理结构，保护小额贷款公司及其他利益相关者的.....

篇一：小额贷款公司工作总结 小额贷款公司xx年 工作汇报
公司自*年*月*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.....

小额贷款公司工作总结小额贷款公司xx年工作汇报公司
自*年*月*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201.....

平凉市崆峒区宏都小额贷款股份有限公司二〇一二年度工作总结自xx年9月开业以来，平凉市崆峒区宏都小额贷款股份有限公司在市金融办和区金融办的指导和大力协助下，在公司各位.....

小额贷款公司xx年工作汇报公司自*年*月*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xx年度基本经营情况、.....

贷款工作总结篇七

为深入贯彻落实党的十八大精神，发挥农村党员在发展现代农业产业、推进社会主义新农村建设中的先锋模范作用，帮助有创业愿望和创业能力的党员通过自主创业实现致富，激励广大党员在带头致富、诚信经营、带领群众共同致富上当先锋、作表率。去年以来，我们xxx农村信用合作联社以xxx镇xxx村作为试点，特意为农村党员创业推出“党员创业致富贷款”贷款品种，对辖区农村党员创业致富实施金融扶持。实践表明，在这一信贷品种的扶持下，农村党员不仅自己迈上了致富路，同时在引领和带动广大农民投身创业热潮中发挥了重要作用，党员的先进性得到了充分体现。

一、农村党员创业贷款运行基本情况

xxx镇xxx村是典型的偏远乡村，全村人口，党员名□xxx年xx月xx日，xxx县委组织部联合县联社，向xxx镇党委下发了《关于开展农村党员创业贷款信用星级评定工作的通知》，

正式启动了农村党员创业贷款。全村名符合条件的农村党员均获得了信用评级，授信总额万元，分别评出一、二、三、四星级农村党员分别为xxx□xxx□xxx□xxx人。至7月底，全县累计发放此类贷款xxx笔共xxx万元，占授信总额的xxx%□其中额度最大的一笔为xxx万元，发展形势明显好于预期。贷款投向多个领域，其中粮食种植和规模养殖等农业生产方面xxx万元，占xxx%□小加工xxx万元，占xxx%□货物运输和经商等xxx万元，占xxx%□购买农用机械和建房等消费的xxx万元，占xxx%□

二、主要工作措施

（一）加强组织领导，成立专门机构

组建机构，确定标准。县委组织部与县联社共同组建专门机构，制定方案，研究出台了□xxxx农村信用合作联社农村党员创业致富金融扶持计划实施方案》，确定了农村党员创业贷款的工作程序、评级标准和执行利率等内容。根据农村党员创业贷款的信用星级根据其家庭财产、近三年的平均收入等因素，分为一星级、二星级、三星级和四星级共四个等级。贷款额度规定：一般在1万元以下。对有项目、有规模、有效益、有信用、有偿还能力、起示范带动作用的农村党员，贷款额度3万元。对党员营销大户、“基地+农户”示范基地等具有辐射带动作用、符合贷款条件的，贷款最高额度可增至5万元。贷款期限上规定：根据生产经营活动的实际周期确定授信期限，原则上最长不超过2年，贷款期限一般为1年，扶持贷款原则上不展期，对确遇特殊情况需展期的，依贷款展期有关规定办理。贷款利率规定：授信及贷款期限不超过两年（含两年）的，执行在人民银行公布的同期贷款利率基础上可给予适当优惠。

按试点工作要求□xxx镇党委与当地信用社成立了农村党员创业贷款试点工作领导机构，试点村党支部成立以支部书记为

组长的信用评级小组。

（二）严格评定标准，实行阳光作业

整个评定过程分为以下四个步骤：

申请：需要信贷扶持的农村党员，先向所在村党支部提出申请并由挂点帮扶人签署意见，经村党支部核实后由村党支部统一向乡镇党委提交“农村党员信贷扶持申请书”。乡镇乡镇党委审核后向当地信用社推荐。组织推荐的先由村党支部向乡镇党组织推荐，乡镇党组织审核后向当地信用社推荐。

调查：信用社对推荐的党员进行贷款前期调查，具体调查农村党员家庭财产、收入、信用状况、生产经营和资金需求情况，并根据资信评定或授信评级标准和程序确定扶持对象的信用等级及授信额度。超出权限的报联社审批。调查情况向全村村民张榜公示，接受群众监督。

发证：经调查确认符合信贷扶持条件的农村党员，信用社按规定向扶持对象核发贷款证，以党员户为单位，一户一证。

贷款工作总结篇八

人生天地间，若时间似箭，溘然而已。2018年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各类熬炼自我，进步素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和赞助的同事们，年终之际，将这一年的工作环境向列位领导和同事如下：

一、容身实际，履行职责

作为公司财务部融资专员，我的主要职责是帮忙领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，共同贷后反省工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。2018年2月在公司领导的率领下，本人积极

和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村子商业银行亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程介入了贷款转办的全历程，早年期贷款模式切实其实定，申请文件的起草，到区当局的审批文件，到不动产生意业务中心的房产典质的解决，再到乞贷的签订，在转办这笔贷款的历程中，我加倍了解银行信贷业务解决的细节，加倍明白兼顾和谐的紧张性，受益颇多。

二、同时，我照样公司的一名出纳，作为公司出纳，在赓续改良工作方法措施的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金治理和结算业务，和核对现金账目，发明金额不符，要实时陈诉请示，实时处置惩罚；每月按时做账，陈诉子公司各项税目；平时在霉畚付款前坚持履行付款审批手续，对不相符报销手续的开销不予报销。并且积极共同上级部门对我公司进行的财务审计，提前筹备所需的财务相关资料，做好前期自查自纠，对反省中可能呈现的问题做好统计，并提交领导核阅。

回首一年的工作，取得了不少的造诣，但仍然有许多必要尽力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不敷过细，深化，往往只局限于固定款式，停留在外面，没有真正的依照不合的口径整理数据，针对这种环境，以后将在数据的统计上多下功夫，包管数据的精确。

作为一名融资专员，我深感本身肩上的担子的分量，稍有忽略就可能呈现毛病。我深感本身岗位的代价，因此，我赓续提醒本身，要加强责任心，同时也为本身建立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充溢考验和挑战的一年，在新的一年里，为晋升本身的思想素质和业务才能，我将加倍注重学习和熬炼，始终如一的严格要求本身，增强本身对金

融专业、管帐基础知识的学习，拓宽知识面，更新知识布局，加倍纯熟控制专业知识才能，同时进步本身的沟通才能，和谐做事才能，综合阐发才能，为欢迎新的挑战，做出本身应有的供献。