

# 最新贷款月总结(精选5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。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。

## 贷款月总结篇一

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年月日来公司上班，到现在已经有将\*三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将\*期工作总结如下：

在这几个月的时间里，在学\*相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

- 2、在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；
- 3、出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有xxxx等企业；
- 4、负责借款方，出借方在合同，相关文件上签字，及相关手续的完善，在大厅参与办理过几次对接业务；
5. 跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

1、在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学\*，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学\*担保行业的

最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2、在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学\*。

3、在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学\*，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学\*和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学\*相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学\*！希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

## 贷款月总结篇二

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年来公司上班，到现在已经有将\*xx个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将\*期工作总结如下：

在这几个月的时间里，在学\*相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

2、在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；

3、出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有xx□xx等企业；

5、跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

1、在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识担保公司个人工作总结和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的`工作中，我一定会重视自身的学\*，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学\*担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2、在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较`少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的`工作中，自己一定要加强这方面的学\*。

3、在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。

在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的`工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学\*和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学\*相关

知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人等方面，也会多学\*!希望在这方面都能够有很大的进步!争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献!

## 贷款月总结篇三

1、江西省旅游产业担保有限责任公司是经省\*\*金融办批准，在省工商局注册的国有独资有限责任公司，具有独立法人资格，归属省旅游局管理。公司成立于2009年8月，由省\*\*出资组建，首期注册资本3000万元人民币。公司以推动旅游产业大省建设、增加旅游消费与就业、支持旅游产业要素的配套建设和改善旅游企业特别是乡村旅游融资环境为目标，遵循\*\*指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为从事旅游创业的中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2□20xx年是公司开展担保业务的第一年。在积极宣传的基础上，公司根据实际情况，对全省有贷款需求的\*30家旅游企业进行了广泛调查，涉及融资额\*2亿元。本着稳健的原则，当年累计为5户中小旅游企业提供了融资担保贷款2000万元，其中2家为“三农”旅游经济。这五家企业分别代表了休闲农业、乡村度假、旅行社接待、旅游汽车服务□4a景区等5类旅游产品。相关工作的开展为公司今后谨慎扩大担保业务积累了实践经验。

素质高效率的专业融资担保团队。

4、公司目前已与农业银行、中信银行等2家银行签订合作协议，与南昌银行、浦发银行等多家金融机构建立合作关系。公司目前提供的全为融资性担保业务，合作银行2家，且承担100%的连带责任保证。

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、

发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2020xx年，公司对外担保金额2000万元，为实收资本的倍。担保收费为年费率。截止20xx年上半年在保责任余额1340万元。

3、公司在20xx年度实现收入78万元，成本为64万元，盈利14万元。按相关规定提取各项准备金36万元。公司除日常办公开支外，严格控制各项成本支出。公司流动资产均为银行存款，流动资产质量很好。公司的负债较少，主要是存入保证金。

#### 4、公司治理情况

公司合理设置内部机构，建立符合审慎经营原则的担保评估制度、决策程序、事后追偿和处置制度、风险预警机制和突发事件应急机制，加强对担保项目的风险评估和管理。先后出台了《旅游担保业务管理暂行办法》、《旅游担保业务操作规程》、《审保委员会工作规则》、《旅游担保业务风险控制管理办法》等一系列规章制度，从制度上保证经营的合规性。根据《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的规定，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续审慎经营模式，成立了担保项目审保委员会，规范业务操作程序。公司治理重点防范道德风险，强化担保行业的经营管理。

担保行业属高风险行业，为切实降低担保风险，公司采取以下三项措施：

1、以修章建制为切入点，健全评审制度。为降低担保风险，

狠抓人员管理和制度建设，建立规范的项目决策程序，严格执行《旅游担保业务操作规程》、《旅游担保业务管理暂行办法》、《风险控制管理办法》、《项目经理负责制》等一系列规章制度。风险控制包括担保前评审、担保中的管理和代偿后的追偿，涵盖业务全过程。

2、积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。

3、加强在保监控，落实现场检查。对在保项目的贷后监控，是降低风险的有效途径之一。贷后监控主要采取以下几种办法：

1)与银行沟通，了解企业资金流的异常变化。2)通过社会上多种渠道了解企业现状。3)定期收取企业财务报表。4)落实在保项目现场检查，检查财务账目、生产情况，反担保物有无变化。5)对贷款即将到期企业实行提前一个月送达到期通知书，督促企业按期还款。

截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。公司还定期对在保企业进行保后跟踪管理，有力地控制风险。

1、资本金规模偏小，发展空间不足

按照“担保机构对单个企业的融资担保余额不得超过实际注册资本10%”的政策规定，公司对单个企业可担保规模最高仅300万元，不能充分满足全省旅游企业发展壮大的融资需求。

2、风险分担机制尚不健全

担保行业属高风险行业，由于公司担保资金规模偏小，整体

抗风险能力较弱，银行认同度不高，要开展业务就必须承担100%的信贷风险。而公司服务的对象以中小型旅游企业为主，其经营规模小、地理分布散、资产质量差，企业发展上具有很大的不确定性，普遍存在企业治理结构不合理、财务管理信息不真实、抵（质）押物变现困难、企业信用度较低的现实状况。

公司目前提供的担保最大金额为500万元。针对不同企业设置反担保，反担保种类主要为房产、机器设备抵押及个人无限连带责任，未出现代偿。公司20xx年担保金额2000万元，准备金按规定标准计提，提取金额36万元，但同公司的实际情况相比，显得不够充足。

3、法律保障有待提高。担保业务涉及物权法、担保法、民法、土地管理法、农村土地承包法等众多法律范畴和大量法律事务，法律关系错综复杂，需要掌握大量法律知识。由于公司缺少风险控制与法律法规专业人员，依靠律师和会计事务所把关，从长远看难以保障公司业务发展需要。

4、公司整体运作和规范化管理水平有待进一步提高。公司成立不久，专业人才少、装备条件差，公司管理人员与业务人员均缺乏担保行业从业经验，金融、行业、法律、审计、评估等方面专业知识有待加强，识别、控制和化解风险的能力有待提高。《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的出台，对担保公司的规范发展提出了更高的要求，公司原有的规章制度需结合目前的情况进行补充、修改和完善，继续完善制度建设，稳步推进担保业务。

1、公司内部组织架构设置合理，业务工作流程规范，有完善的规范性文件和内部管理规章制度。

2、针对旅游企业的特点，积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连

带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。

## 贷款月总结篇四

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学\*、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学\*、工作情况简要总结如下：

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服从党委、\*的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20xx年，在镇委、镇\*的支持下□xxxx公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长\*衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解最\*工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

在政治思想方面，我一直在各方面严格要求自己，不断加强理论学\*和实践学\*，自觉加强党性锻炼，使党性修养和政治思想觉悟进一步提高，坚持以优良作风和党风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚



力。

通过对20xx年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20xx年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展；作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水\*，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设和党支部建设工作；对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

## 贷款月总结篇五

一、灵活经营创佳绩，开拓创新促发展。

(1) 灵活经营，实现利润最大化。

公司对贷款担保发展缓慢，上不了规模这一情况展开研究，认真分析存在的问题，在提高自身业务能力的基础上，加大与银行合作力度，把工作的主要精力投入到如何拓宽业务领域，在较短的时间内把贷款担保业务做大做强，主要体现在以下几方面：

一是细分市场，开展具有特色的贷款担保业务，目标锁定中小型客户群。发展担保业务以小企业及个体户为主，中型企业为辅。二是选择贷款周期短、平、快，项目最长不超过一年。三是根据市场变化，灵活机动地调整公司担保业务支持的重点。四是本着“为客户服务”的宗旨，担保业务手续办理要求一个“快”字，一笔业务自始至终最长不超过十五天。

五是贷款担保每笔不超过500万元，侧重点放在200万元以内。六是适当降低担保服务“门槛”，在收取风险保证金方面采取以项目的优劣及反担保物风险程度的高低确定收费比例。

(2) 开拓融资渠道，发展担保业务。

今年在市场开发方面，采用灵活经营策略，逐步确定客户群体，积极探索研究新的利润增长行业以拓宽市场。担保实力越强大，银行合作越畅通，担保业务稳健发展，项目开发和项目考察分离符合风险控制要求。

(3) 加强与银行的合作，促进担保业务的发展。

银行与公司合作初期由于银行对公司的业务能力和实力不了解，因此，公司积极与合作银行多沟通，让银行了解担保公司评审操作程序和工作能力以及公司的真正实力；及时解决业务合作中的不同看法；多次与银行交流融资担保政策使银行认识到合作是互助互利、双赢的关系，通过业务合作加深了银行对公司的信任和支持。

## 二、防范、控制和化解风险是公司的永恒主题

防范和化解担保风险，提高风险管理水平，建立高效、完善的风险监测体系。在贷款担保项目风险防范方面必须做到事前、事中、事后全程控制，使业务运作达到良性循环。公司\_\_年在风险控制与风险防范方面成绩显著，主要采取了以下措施：

(1) 风险防范抓源头。风险管理部门与各部门之间加强分工协作，采取银行贷款分类管理的办法来防范和化解担保业务可能发生的风险，提高担保质量。依据开展的担保业务实际情况，除了担保前对客户认真调查，仔细分析、评审、规范审批外，实行部门交叉调查评审，对受保护的整体状况全面复查，综合分析，重点对法定代表人的个人修养、财务状况等方面进行审核。

(2) 在设计实用可靠的“反担保”措施上，以易变现、易评价、可操作、可触动投保人利益为原则。

(3)对客户实行跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其生产经营变化，适时采取提醒、建议、规劝、告诫等措施，针对非常情况采以非常措施，确保客户按时还款。

(4)关注快到期担保户的偿还能力，促其按期还款，避免延期现象的发生。目前公司贷款担保的客户基本做到按期还款或提前归还贷款，赢得了合作银行的一致好评，并主动提出加大与我公司的合作力度。

(5)建立项目风险程度分类制度，全面动态地反映担保项目的质量和风险变化，及时与各部门沟通，针对可能发生的风险实行预警告之制度。

(6)财产风险跟踪小组。一旦发现有违背担保合同的客户或其财务状况及其偿债能力出现异常情况时，及时要求对担保合同进行调整或修改，终止和取消该担保关系。

(7)实行定期回访制度。对已担保的客户做到15天一回访，除审查其财务资料外，三个月对企业进行实地调查，重点到其经营现场回访考察，并出具调查、回访报告。

### 三、自身信用建设是公司发展的生命线。

担保是建立在信用的基础上，没有基础，何谈担保?因此加强自身的信用建设对担保业至关重要。经营初期，银行对个别客户担保贷款的资金来源发生变动，可公司对客户的反担保抵押手续已办理完毕，客户满怀信任和希望等待贷款到帐，为了取得客户的信任，公司一方面加大保证金存入，并帮助银行吸收存款，减少银行的放贷压力，另一方面增加合作银行，分散担保贷款。

### 四、坚持以人为本，发展企业文化

公司坚持以人为本，建设独具特色的企业文化。通过企业文

化建设，努力营造和谐、进取、不断创新的工作作风，充分展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神，健全考核激励机制，使员工的收入 and 企业的效益同时成长；不断激励员工开拓进取精神，使所有的员工感到组织上的温暖，满足员工的归宿感，创建一种有利于员工自我目标实现，有利于员工积极性和潜能充分发挥。

存在的问题和不足

\_\_年公司工作不足之处主要有：

一、担保业务总量还不是很大，总量结构及银行间和地域间分布存在不平衡。总量不大和分布不平衡虽属正常，但证明我们可以做工作的空间还很大。二、担保业务品种还较单一，品种开发力度有待进一步提高；担保收入面还较窄。

三、风险控制及人员培训有待进一步加强。20\_\_年工作展望

20\_\_年公司将在省担保协会的指导下，不断完善内部管理制度，严格按业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体制，建立科学绩效考核激励约束机制，并与同行多沟通多联系，互助学习，共同进步，为实现公司的宏伟目标而努力奋斗。

20\_\_年工作目标如下：

1、业务指标。20\_\_年公司计划完成担保额5000万元。

2、业务范围。在保持介休市市场份额稳中有增的基础上，业务范围将扩展至整个晋中地区。

3、业务品种。继续开展企业流资类贷款担保；大力拓展个人类贷款担保业务，特别是个人消费类贷款担保以及个人投资贷款担保；稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担

保、机械设备按揭贷款担保和自管仓库存货质押担保业务;积极拓展建设项目工程担保业务;继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

4、担保能力。采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。

一是继续加强与省担保公司再担保合作，以分散担保风险。

二是进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。

三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受相关部门的监管。

5、风险控制。进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

6、管理水平。继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境;公司经营班子和专业人员将继续充实和加强;公同时进一步优化激励考核机制，创建良好的工作平台。