

# 2023年小贷公司总结(实用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 小贷公司总结篇一

### 0 引言

小额贷款公司近年来在我国发展迅速。小额贷款公司是由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立，不吸收公众存款，经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。与审核严苛、耗时较长的传统商业银行不同，小额贷款公司对于贷款的审核要求相对较低，也较为迅速、快捷，能够部分解决银行倾向于向大型国有企业贷款，而中小企业、个体工商户却贷款难的问题；而对比民间借贷，运作模式更加规范、收取利息相对较低是小额贷款公司的比较优势。截至2015年末，全国共有小额贷款公司8910家，同比增长。其中，江苏省的小额贷款公司数量为636家，排名全国第一。目前我国共有32家小额贷款公司在新三板挂牌，而其中江苏小额贷款公司共有15家。小额贷款公司在我国尽管发展迅猛也取得了较好的成绩，但与此同时其内部竞争也日趋激烈。

在小额贷款公司方面：高晓燕等研究了小额贷款公司的发展状况，列举阻碍其可持续发展的问题并进行剖析，从自身的运营角度、风险防控角度、创新业务角度和政府的角度等，探讨小额贷款公司可持续发展的策略和发展方向[1]。黄晓梅等主要探讨小额贷款公司的信用风险问题，从小额贷款公司的内部环境和外部环境两个角度来考虑，认为应该采取有效的控制与防范措施，提高小额贷款公司自身信用风险防控能

力、优化小额贷款公司风险防控的外部环境，以保障小额信贷的可持续发展[2]。茆晓颖则主要从当前农村小贷公司面临的问题和缺陷出发，提出一些政策建议以促进农村小贷公司的可持续发展[3]。对于我国小额贷款公司的实证研究方面：董晓林等以江苏省农村小额贷款公司为研究样本，在dea模型中加入含有不良贷款作为“非期望”产出，以此来评估小额贷款公司运营效率，并采用tobit模型实证分析小额贷款公司运营效率的影响因素[4]；杨小丽等将风险调整的净资产收益率作为经营绩效的衡量指标，选取江苏省农村小额贷款公司为研究样本，研究了不同贷款结构安排对农村小额贷款公司经营绩效的影响[5]等。

文章从已在新三板市场挂牌的小额贷款公司的角度出发，主要研究对象为目前已在新三板挂牌的江苏省15家小额贷款公司，通过dea模型的运用，对于这15家小额贷款公司的经营效率进行分析，并运用多元线性回归模型对影响其经营效率的因素进行研究。

## 实证分析

### 指标选取

本文在参考已有研究的基础上并考虑到数据的可获得性，选取如表1中的投入产出指标。在投入方面选取总资产（元）、管理费用（元）、在职员工（人）这三个指标；在产出方面选取净利润（元）、不良贷款率（%）和发放贷款及垫款数额（元）这三个指标。

### 数据获取

鑫庄农贷等15家江苏省小额贷款公司分别于2013年至2015年在新三板市场挂牌，是我国首批在新三板市场挂牌的小额贷款公司。通过查阅15家江苏省小额贷款公司的年报可获取2014年的相关数据，如表2。

从样本相关数据可以发现，江苏省已在新三板挂牌的小额贷款公司各项指标数值差距较大：从总资产角度来看，总资产最多的达到964,899,元，远高于江苏省在新三板挂牌的小额贷款公司的平均水平，而最少的为107,579,元，公司规模不一。相对而言，总资产越多的公司其管理费用、净利润和放贷数额越大。另外，值得注意的是，小额贷款公司的不良贷款率差距也较大，而此项指标对于公司的未来营运意义重大，应该引起重视。

## 计算及结果

注意到不良贷款率为一逆向指标，该指标越高，说明小额贷款公司运营的风险越大，因而将不良贷款率这一逆向指标转化为非不良贷款率这一正向指标（非不良贷款率=1-不良贷款率）后再进行计算。通过maxdea软件计算，可获得如表3的结果。

## 结论

从综合效率[technical efficiency score]方面来看，在2014年，鑫庄农贷、通利农贷、昌信农贷、晶都农贷、中兴农贷、滨江小贷、和信科贷和宝利小贷8家小额贷款公司的投入产出达到了dea有效，即投入产出达到了最佳状态，并且可以看到技术效率[pure technical efficiency score]和规模效率[scale efficiency score]都有效。另外，需要注意，运用数据包络分析[dea]得出的结果并不是绝对效率，而是投入产出的相对效率值，它只是显示了在江苏这15个挂牌的小额贷款公司中鑫庄农贷等8家小额贷款公司的投入产出相对来说较为有效。其他7家为非有效，其中龙腾农贷的相对效率最低，投入指标大而产出指标小。研究的15家小额贷款公司中，有7家位于苏南地区，6家位于苏中地区，2家位于苏北地区。从结果来看，2家位于苏北地区的小额贷款公司均为dea有效，而13家位于苏南和苏中的小额贷款公司中6家为dea有效，7家为dea无效。

其原因可能为：尽管苏南苏中地区经济相对较为发达，但相对而言苏南苏中地区小额贷款公司数量较多，竞争较为激烈。

从纯技术效率的角度看，除了上述8个综合dea有效的公司之外，银信和正新2家也达到了纯技术效率dea有效，说明这两家投入资源的高效利用的技术上较为成熟，之所以没有达到综合dea有效，可能主要是因为还没有形成产业规模。因此，这2家应该加大资源方的投入，并充分利用好现有的资源管理办法。从规模效率的层面看，除了8个综合dea有效的小额贷款公司外，其他7家都没有达到规模有效，这说明了这7家对于资源的高效利用还没有达到最优规模。此外，从结果来看，鑫庄农贷等8家综合dea有效的小额贷款公司规模报酬保持不变，其余7家规模报酬递减。

## 2 基于多元线性回归模型的影响因素分析

### 指标选取

公司是以盈利为目的的企业法人，因而选择净利润 $y$ 作为评价江苏省上市小额贷款公司的主要绩效评价指标，即被解释变量。选取总资产 $x_1$ 、管理费用 $x_2$ 、在职员工 $x_3$ 为解释变量，并添加虚拟变量 $d_1$ （小额贷款公司所在地是否为苏南）、 $d_2$ （小额贷款公司所在地是否为苏北）为被解释变量。

其中 $d_1=1$ （苏南地区0，非苏南地区）、 $d_2=1$ （苏北地区0，非苏北地区）。

一般来说，总资产越多，公司的经营规模越大，小额贷款公司可发放的贷款也越多，净利润应越大。因而，总资产对于净利润应该有正向影响。管理费用作为一项支出，对于公司的净利润应该有逆向影响；但是，管理费用越大，也一定程度说明公司的投入越多，对于净利润也有可能正向影响。因而，管理费用对于净利润的影响并不确定。在职员工数量

越多，则员工创造的总效益越大，公司的净利润应越高。因而，在职员工数应对净利润有正向影响。

苏南、苏中、苏北地区的经济发展有一定的差异，经济相对发达的地区可能资金需求量也相对较大，小额贷款公司的效益可能相对较好；但是，从数量上来看，苏南和苏中地区的已上市小额贷款公司数量较多，而苏北地区已上市的小额贷款公司只有2家，竞争程度相对较低。因而，小额贷款公司在江苏的选址对其净利润的影响具有不确定性。

## 结论

总资产对于净利润为正向影响，总资产每增加1%，会使小额贷款公司的净利润增加约；管理费用对于净利润为负向影响，管理费用每增加1%，会使小额贷款公司的净利润减少约；在职员工人数对于净利润为正向影响，在职员工人数每增加1%，会使小额贷款公司的净利润增加约；小额贷款公司是否在苏北地区也会对其净利润有一定影响，一般在苏北地区的净利润较高，可能与苏北地区已上市的小额贷款公司数量较少有关，而小额贷款公司是否在苏南地区对于结果没有太大影响。

## 3 总结

文章运用dea模型和多元线性回归模型对已在新三板挂牌的15家江苏省小额贷款公司进行分析。通过dea模型的分析可以看到：这15家小额贷款公司大部分经营效率都相对较高，经营效率相对较低的公司主要是由于还没有达到规模效率，与最佳规模效益有所差距。此外，在苏北地区的已在新三板挂牌的小额贷款公司经营效率相对于苏南和苏中地区更好，可能与小额贷款公司在苏北地区的竞争相对缓和有关。

通过多元线性回归模型对于江苏省已在新三板挂牌的小额贷款公司的分析可以看到：总资产、在职员工数量、选址是否在苏北地区对于净利润为正向影响，而管理费用对于经营效

率有逆向影响。

## 小贷公司总结篇二

时间转眼即逝，一年的工作就这样结束了，在这里首先要感谢公司给了我进入公司工作的机会，感谢公司给我们搭建了发挥自己才能的\*台，从今年5月3日进入公司，到现在已经已经快7个月了，在这段时间里我得到了很多的收获，从而自己也有了感悟，回顾一年的工作，现总结如下：

1、进入公司以来的一个月我大部分时间用于学习公司的各项规章制度，学习业务流程。

其中，公司的同事给了我很大的帮助，接下来，在部门领导的安排下，开始接触项目，协助

做项目审核的同事做一些辅助性工作。

2、跟随部门领导和业务部同事对一些企业做了保前调查，针对企业的生产经营状况，财

务情况、还款等进行了综合的评估。

3、开始独立做担保项目审核报告，截止到现在完成担保项目审核总额7190万元，其中

已经放款的在保项目5390万元。

4、审核业务合同，出具承诺函等，协助了项目经理到企业去签订合同，熟悉办理反担

保的流程，目前独立办理过得项目反担保有曲靖利民獭兔股权质押，房屋买卖公证，会泽金

土地房屋抵押，宣威双井商贸土地抵押。

偿风险的企业，作出相应的处置措施。

6、合理安排时间学习公司的各项规章制度，提高自己的业务水准。

## 小贷公司总结篇三

自20\*\*年6月开业以来，东营市东营区城发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结2009年的工作，主要有以下几个方面：

。半年来，经过公司上下一业务发展平稳，经营效益实现稳定。发展平稳致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务67笔，累计发放贷款20410万元，累计实现业务收入852万元，其中：贷款利息收入776万元，其它收入76万元。上缴各项税费230万元，各项成本费用支出74万元，年末实现净利润550万元。截至年末贷款余额13460万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持建章立制，确保业务有序发展。续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款

审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

公司成立后，我们以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

半年来，公司从领导到员努力开拓市场，用足用好经营资金。工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，2我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；方面，市场得



到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，到风险控制 and 双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制 and 双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；提高；当前存量贷款结构不尽合理，当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；需要逐步调整；贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

一、继续抓好培训工作，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。

二、努力开拓市场，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。

三、加强风险管理，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。

四、合理控制费用支出，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。

20\*\*年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\*\*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20\*\*年度目标任务而努力奋斗。

## 小贷公司总结篇四

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xx支行客户经理。在xx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水\*得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx三个季度的工作情况总结汇报如下：

20xx二季度我在xx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20

xx3月

至6月，我参加了xx融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口勤动手勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以

用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验完善不足。展望未来，我将会更有信心更加努力积极进取精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

## 小贷公司总结篇五

自20xx年7月6日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、\*人民银行和\*银行业监督管理委员会的指导的大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20xx年的工作，现将20xx年有关工作总结汇报如下：

### 一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了

《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入94.9917万元，已收利息47.0017万元，应收未收利息47.9900万元。到期贷款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

二、存在的不足及改进措施：

客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开

展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于20xx年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接20xx年的到来，据此作出20xx年年度的工作计划：

- 1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。
- 2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。
- 3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

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。