

# 最新贷款公司工作自我鉴定总结 公司工作自我鉴定总结公司自我鉴定(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 贷款公司工作自我鉴定总结篇一

岁月如梭，转眼一年的实习期即将结束。在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可待继承发扬，还有不足需学习改进。

思想方面，政治立场坚定，热爱祖国，拥护党的各项方针政策。与时俱进，开拓创新，认真学习“三个代表”的思想及“八荣八耻”的内容，领悟“十七大”精神，还通过报纸，电脑关注国内外形势及有关政治动向。使自己的政治、思想水平有了很大的提高。

在学习方面，严格要求自己，凭着对个人目标和知识的强烈追求，牢固地掌握了一些专业知识。随着技术的更新，工艺流程的不断完善，要求我们不断加强自身能力建设。我抱着不断进取的求知信念，从没有放弃学习理论知识和业务知识。在提高专业知识的同时也努力提高自身的素质修养。我还利用工作之余时间，报考了全国成人高成，参加函授学习。在学习和掌握选矿专业理论知识和应用技能的同时，还注意各方面知识的拓展延伸，为成为一名优秀的技术人员而不懈奋斗。

在工作中，我严格遵守厂纪厂规，认真履行自动化控制室一

名操作人员的职责。尊敬领导，团结同事。不迟到，不早退，不矿工。踏实工作，努力做到操作规范化，技能熟练化、基础设施清洁维护经常化。将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划、有重点，实践操作有措施，有记录。工作期间始终以“热心、细心”为准则，联系现场实际勤观察，勤思考，勤学习。工作实践让我的业务不断增长，工作能力和思想认识都有了很大提高。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。为人真诚热情，乐于助人。坚持着自我反身且努力完善自己人格的意念，时刻以品德至上要求自己，一贯奉行严于律己的信信条并切实遵行它。积极参加单位组织的各项活动，在“爱我百花”职工风采演讲大赛中，取得了良好成绩。不但丰富了自己的阅历，还锻炼了自己能力！

当然，我还有很多不足之处，说话做事粗枝大叶。与人交流沟通有待进一步完善。我喜欢自己的专业和工作，所以有信心改进不良习惯。

一年实习工作的磨练，培养了我良好的工作作风和埋头苦干的求实精神，树立了强烈的责任心，高度的责任感和团队精神。生产实践让我学会脱离浮躁和不切实际，心理上更加成熟坚定。为走向工作岗位做好充分准备，在今后的工作中，我将继承和发扬自己的优势，学习改进不足。适应企业发展要求，努力把自己的工作做得更好。

看过工作自我鉴定总结的人还看了：

1. 工作自我鉴定

## 贷款公司工作自我鉴定总结篇二

4680000元，实现贷款利息收入186807.6元，。上缴各项税费10204.11元，各项成本费用支出358400.39元，年末实现净

利润-181796.9元。截至年末贷款余额3250000万元，到期贷款和利息回收率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益初露苗头。

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。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、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。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员工齐心协力，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。

五、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，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；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，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。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；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

## 二〇一四年主要工作思路

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。

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。

即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20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，为实现公司目标任务而努力奋斗。

公司贷款半年工作总结

## 贷款公司工作自我鉴定总结篇三

一、加强政策业务学习，不断提高自身政治、业务素质。

过去的一年，自己利用中心每周一次的例会和学习时间加强政治学习，认真学习了中国共产党十七会议精神。

以共产党员标准严格要求自己，在思想上与党中央保持高度一致，积极参加党组织的各项活动。

不断加强自身业务素质的学习。

我自从进入农行工作后一直从事财务会计工作，我到个贷中心前在川大脱产学习两年，这期间银行的许多操作系统和流程都改变。

到个贷中心对于我来说完全是一个新的岗位、新的环境。

因此我自加压力多学多看多动手，认真学习xx银行各项规章制度，虚心向同志们学习业务知识，在较短时间内具备了独立完成工作的能力。

认真学习了《银行从业人员基础课程》和《个人理财专业》

课程，并通过了资格考试。

利用工作之余根据自己所学专业和单位所需努力自学，通过了20xx年的国家司法考试。

## 二、工作方面

1□20xx年一月从xx大学毕业后于三月份调入市分行个人贷款中心，一年来的工作主要负责个贷中心的贷款业务受理。

在工作中能认真搞好个人贷款资料受理的收集和初审工作，并及时传递贷款资料，并做好贷款受理的登记工作，能认真仔细的做好对客户的咨询解释。

2、服从组织的工作安排，为配合xx银行改革，从五月到七月底抽调进行了不良资产责任认定工作。

在受理工作繁忙的情况下毫无怨言的兼职做好了八月份到十二月份的法律审查工作

## 三、认真做好廉洁自律

去年以来，我不断加强对法律、法规和农业银行各项规章制度以及信贷新规则的学习，并自觉履行和遵守，同时严格按照党员的标准来要求自己。

在对待客户上没高低之分，做到一视同仁。

不做有损党员形象、农行形象的事，能自觉接受群众的监督，没有任何违法违纪行为。

## 四、严格遵守劳动纪律

本人严格遵守农行制定各项劳动纪律，不迟到、早退，做到

有事请假，积极参加各项集体活动，能团结同志，尊重领导和同志。

20xx年已经过去，我在领导的指导下、在同志们的帮助下取得一些进步。

认真地履行了自己的职责，做了应做的工作，为农业银行的发展和股改做了一定的努力，也取得了一定的成效。

但与单位、领导的要求还有一定的差距。

在新的一年里，我决心认真学习努力实践，提高自己的理论知识和操作能力，为xx的发展做出更大的努力。

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20xx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。

总结人：

20xx年12月31日

## 贷款公司工作自我鉴定总结篇四

自20xx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20xx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。

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，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，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。

## 贷款公司工作自我鉴定总结篇五

公司自xx年x月x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：

（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xx年x月x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。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。

（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。

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

1、信用贷款x笔，累计金额x万元，占比x%

2、抵押贷款x笔，累计金额x万元，占比x%

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。

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