# 贷款公司每日工作总结(精选12篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-05-28

*贷款公司每日工作总结1由于受诸多历史原因影响，农村信用社不良贷款成因复杂，且有笔数多、金额小、清收难度大等特点。笔者认为清收不良贷款应综合分析，全盘考虑，因地、因时、因人而异，不拘泥于某种定式，采取多种灵活措施，方能达到事半功倍的清收效果。...*

**贷款公司每日工作总结1**

由于受诸多历史原因影响，农村信用社不良贷款成因复杂，且有笔数多、金额小、清收难度大等特点。笔者认为清收不良贷款应综合分析，全盘考虑，因地、因时、因人而异，不拘泥于某种定式，采取多种灵活措施，方能达到事半功倍的清收效果。现根据实际工作经验归纳清收不良贷款八法，供参考。

一是定期筛滤法。根据信用社辖区内不良贷款实际，按自然村分区划片，每年或每季度对所有贷款户进行上门催收，既起到延续不良贷款诉讼时效，又可了解贷户新的经营情况、经济动向。有偿还能力或意愿的，适时收回，确有困难的，制定分期偿还计划。

二是重点突破法。根据借款户经济情况，对有一定经济实力的金额大，占比高的某几户不良贷款大户做为清收工作重点进行攻坚，多次上门，反复催收，对贷款户形成一定压力，促其还款。

三是交叉清收法。原来信用社清收不良贷款往往采取信贷员清收本辖区借款的方式，贷户可能对信用社人员老面孔已习以为常，对催收工作百般拖延、无动于衷。针对这种情况，县级联社可采取异地交叉清收法，对全辖所有信贷员进行统一调配，交换清收区片，每一区片由一名熟悉情况的人员带队集体清收，对贷户形成一定震慑作用。

四是旁敲侧击法。对借款人本人故意拖延，没有归还意愿的，可另辟蹊径，对借款人相关近亲属做工作，讲明信用社清收政策，动员其为借款人偿还沉欠。

五是依法起诉法。对借款人确有经济实力，但拒不履行偿还义务的.钉子户，要与联社资产保全部门、法院等紧密配合，依法对其进行起诉，同时做到起诉快、送达快、判决快、执行快，必须保证起诉一户，执行一户，清收一户，这样才能达到震慑一片的效果。

六是借力打力法。对党政公职人员欠款，要及时与各级纪检、\_门沟通，取得对方积极配合，对欠款人员采取停职、停薪、通报批评、纪律警告等行政处分，并成立专门机构督促还款进度。

七是穿针引线法。信用社有不少企业贷款由政策因素原企业关、停、并、转而形成不良，对此信用社应当及时了解企业最新动向信息，必要时可帮助企业联系新股东或新的客户，并从中斡旋达成合作协议，令企业走出生产经营困境，从而有效盘活或清收不良贷款。

八是有效激励法。对信用社不良贷款可采取谁清收奖励谁的政策，并适当提高清收奖励标准，鼓励全员运用各种关系渠道，采用各种灵活措施，清收不良贷款。同时要注意奖励办法及时兑现，以激发清收人员的积极性，形成全员参与清非的局面。

**贷款公司每日工作总结2**

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。以下是我一年来的工作总结。

>一、工作经验的积累

进入xx参加工作以来，我遵照xx的安排，在xx参与了一年的xx工作。xx的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。后来我有幸来到xx公司业务部参加工作，并加入了xx这个优秀的工作团队。刚来的那段时刻，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事xx的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时刻，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。

>二、理论知识的学习

在各位优秀的客户经理的帮忙下，我逐渐对xx的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作状况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关状况有了系统性的认识，之前难以明白的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的`明白。

>三、实际操作

具备了理论知识就要走向实际操作了，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。并实际操作了公司短期贷款、xx承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，xx的核心是盈利，而信贷员的首要工作就是营销。

丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，应对各种不一样行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时刻的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的信贷员，为xx的发展进献自己微薄的助力。

>四、存在不足

我犯过不少业务上的错误，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

**贷款公司每日工作总结3**

20xx年第一季度临近结束，作为新人成为公司一员的四个月里，有收获也有反思，为了能够更好地在下个季度开展工作，提高工作效率和准确率，现对第一季度的工作情况进行总结，望领导给予批示和指正，具体总结如下：

>一、工作回顾，第一季度业务情况：

在部门业务方面，新增放款XX万元，目前存量客户XX户，贷款余额XX万元。存量的贷款产品构成以抵押为主。

在渠道方面，由于年后为贷款淡季，渠道的推单力度和积极性有所下降，导致渠道推单量减少，部分渠道推单客户资质较差，抵押率较高，是我司新增贷款业务的不利因素之一。

在存量客户催收问题方面，目前有两位借款人贷款逾期，目前正在处理借款人的转单事宜。其余客户付息较为正常，但对于个别具有潜在风险的客户也尽早要求自行转单或出售抵押物归还我司贷款，保障我司贷款资金安全性。

>二、业务进行中主要的问题和解决情况：

1、在进行业务流程当中，有时会因为个人疏忽，在业务上报审批填报的内容上出现小错误，导致自身工作量加大，有时会影响工作的完成效率。

2、在对于紧急情况的问题处理上有些操之过急，特别是对于需要尽快签约的客户，需要尽快在规定时间内整理材料，加上其他需要帮客户处理的.事情，因此在面临诸多此类问题时，容易犯错。

3、对于特殊情况事情的处理，考虑不够周全。对于一些从未遇见的客户情况，可能会没有考虑到将会出现不利情形的发生。

对于以上问题的解决方式：

1、在业务填报的过程中，细心检查，反复核对内容，避免错误发生。

2、在遇到紧急事项时，首先需要学会沉着冷静，将事情的优先级顺序思考清楚，其次再按部就班，在保证准确率的情况下高效完成任务。

3、如遇到特殊情况，需要勤加思考，剖析事情的利害关系，和遇到情况的最坏打算，建立属于自己独立的思维模式。再将自己的想法告诉领导，确认特殊情况的处理方式是否得当，以免错误的发生。

>三、未来工作的展望和业务规划：

1、做好基础业务，加强客户付息催收工作，保持与渠道的沟通，保障我司新增贷款稳健增长。

2、保持与有贷款逾期的存量客户沟通，跟进客户经营和收入情况，遇到有经营和付息困难的客户，及时联系客户转单，控制我司风险。

3、避免工作中时常遇到的错误，学会每一次出错后的反思，避免以后再犯。

**贷款公司每日工作总结4**

以\*\*银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予\*\*银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。四是做好明年业务规划，由行长带头，组织各科室精兵强将前往南方参观学习，学以致用，完善各项规章制度，此次学习活动既是今年工作的内在动力，也是明年工作的加油站，

**贷款公司每日工作总结5**

我原是黄梅邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款20笔，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会;

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，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。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了\_\_村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对\_\_行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

**贷款公司每日工作总结6**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然1年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的2万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）;

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

>二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，9年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了;

2、学习能力、对市场的\'预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

>三、1年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。通过对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

>四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

>五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉，在没有品牌力的情况下一定要体现出“产品力”;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”;

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在1年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

**贷款公司每日工作总结7**

>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。以\_员标准严格要求自己，在思想上与\_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xxxx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xxxx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xxxx的发展做出更大的努力。

**贷款公司每日工作总结8**

>回顾和总结20xx年的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。半年来，经过公司上下一致努力，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。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、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 1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。

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及从业经验，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。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。

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。

**贷款公司每日工作总结9**

在20xx年度建立重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下构成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。透过建立活动深入开展，目前，公司合同履约率基本到达了100%，良好的信誉得到了省、市各金融机构、商业银行的一致认可，20xx年，公司先后顺利完成多笔总额数亿元的贷款及展期工作，并再次被沈阳市信用评级委员会授予AAA级信用单位的光荣称号。

**贷款公司每日工作总结10**

大学生助学贷款得到了各级地方政府的大力提倡和推广，但在金融机构却勉为其难，实践中进展缓慢。造成的原因复杂多样，涉及到行政体制、金融体制、教育体制深层次矛盾和利益分配格局以及社会信用环境建设等各个领域。主要表现在：

1、政府对助学贷款协调督促难以到位。我国金融管理体制在98年实施了重大改革，金融机构（农村信用社除外）实行垂直领导和管理，造成政府协调督促难以落实。

2、金融机构对助学贷款缺乏兴趣。助学贷款是一现政策性业务，与金融机构的经营目标和网点现状存在着矛盾。助学贷款业务具有单笔金额少、涉及环节多，回收期长，利率低，管理成本高的特点，经办每一笔业务所花费投入的人力、财力、物力成本，加上各项费用，使该项贷款收益少甚至亏本。并且助学贷款利息50%部分需要财政补贴解决，而财政补贴部分须经教育、财政部门层层审核审批，往往难以在较短的时间内落实到位，影响了金融机构当期利息收益。

3、助学贷款制度设计和职业道德建设滞后。各金融机构没有制定相应的助学贷款操作办法，对助学贷款的开办机构、申请条件、发放程序、会计核算办法等缺乏具体的制度设计。部分学生家长错误地认为助学贷款也属于“国家福利”性质，可无偿使用。更有人认为助学贷款只怕贷不到，不怕还不掉，到期自有国家会想办法核销。部分信用社在把助学贷款作为一种稀缺资源，加以感情化、权力化的运用，大大提高了助学贷款的门槛，使处于社会弱势群体的贫困家庭可望而不可及。助学贷款逐渐演变成了一种人情贷款、权力贷款。

助学贷款工作开展的好坏，直接关系到国家和人民的福祉。根据xx县助学贷款工作实际，为此建议：

1、加大宣传力度，提高对助学贷款的认识。各职能部门要充分提高思想认识和政治觉悟，进一步全面贯彻落实已出台的相关政策和措施，不断改进和完善助学贷款的方式方法。金融、教育部门和新闻媒体要向学生和全社会作好政策宣传工作，让每位学生、家长及社会各界都能了解助学贷款的相关内容和相关政策。教育部门应督促学生、家长配合金融部门做好助学贷款的管理、情况反馈和毕业后的跟踪工作。

2、政府应指定金融机构办理大学生助学贷款业务。农村信用社办理助学贷款业务具有不可替代的优势和理由。农村信用社点多面广，机构网点遍布全县各乡镇，符合贫困学生分布状况，能更近更快地解决城镇农村贫困学生助学贷款的\'需求。同时，政府应出台相关优惠扶持政策，对信用社开办此项业务增加的成本支出，应给予一定方式的弥补，对有关税费，给予适当的减免。

3、尽快制定xx县财政贴息助学贷款实施办法，弥补制度设计缺陷。制度设计力求做到内容具体明确，程序规范、结构严密，可操作性强，具有前瞻性、科学性和后续可升级性。

4、建立助学贷款举报查处制度和政府救助制度。县政府应统一设立举报电话，专人负责。对有举报经查实违规的人和事要坚决查处。并对家庭特殊困难的学生实行政府救助，政府应设立助学救助基金，每年经特别程序核定一批特殊贫困学生，由基金代其偿还部分助学贷款本金利息。

**贷款公司每日工作总结11**

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达700万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。以下是我的工作总结。

>一、面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。

从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，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。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

>二、通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的.。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

**贷款公司每日工作总结12**

自20xx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：

>一、业务发展平稳。

半年来，经过公司上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。累计发生业务21笔，累计发放贷款4680000元，实现贷款利息收入元。上缴各项税费元，各项成本费用支出元，年末实现净利润元。截至年末贷款余额3250000万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益初露苗头。

>二、建章立制，确保业务有序发展。

良好的.制度管理是一个公司持续、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。

>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及从业经验，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xx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。

>二、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。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn