# 银行房屋按揭工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-12-01

*小编为大家整理了银行房屋按揭工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了银行房屋按揭工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行房屋按揭工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：银行按揭工作总结

202\_年度个人工作总结

在繁忙的工作中，新的一年即将到来。202\_年是我们佳泰

家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于202\_年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至202\_年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

一、自202\_年11月中旬后，从办公室岗位调到按揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从202\_年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。 我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下，202\_年我们共完成银行放贷180户，金额为?万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户(以上数据统计截止时间为202\_年12月31日)。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

二、在这一段时间对按揭工作的锻炼，针对一些按揭贷款客户存在的问题，我们会尽最大的努力去做到最好,同时我们对工作有了新的认识;这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

(1)客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷款，

结果贷不下来，还拖着不来交，这需销售员进行配合督促客户尽快交清剩余房款;

(2)客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人; (3)有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

(4)再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场

合，说话应小声低调。

(5)找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做

到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

(6)在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即

问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

(7)与同事们的沟通配合要更加融洽。 202\_年度工作计划 1.加强工作力度，从被动的工作转为主动工作; 2.严格遵守认真执行公司的各项规则制度; 3.认真负责的做好按揭贷款工作，对余下的按揭贷款客户进行资料收集、整理、递交、审批、放款工作;

4.认真负责管理购房按揭贷款客户的资料; 5.负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴; 6.陪同按揭贷款客户办理所有手续; 7.完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

办公室按揭部

202\_年12月31日篇二：按揭专员202\_年工作总结

按揭专员202\_年工作总结

从202\_年至今，我到公司已经有五个年头了。时间很长，长的让我为公司付出了五年的青春，但是我觉得这五年的青春并没有白费，付出的很值得。因为我在工作的过程中学会了很多很多做人和做事的道理，真的是感觉受益匪浅。时间很短，短的让我没有机会学到更多更好的东西。总之，我是非常感激公司给我的这份值得骄傲的工作。 就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境和工作模式让我非常满意。第一是领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。因此，自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论任何细小的事情都努力做到最好。，对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信这一点，坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功。 随着工作地深入，在工作的过程中，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一种新的磨练历程。回顾这一年我又学会了很多，在遇见困难的时侯，我学会了从容不迫的去面对;在面对挫折的时侯，我学会了去坚强的抬头;在重复而又繁琐的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何沟通和交流;在被银行工作人员刁难的时候，我学会了如何去忍辱负重;以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就把工作做到

了最好。在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训。在和同事工作的过程中，学习他们先进的工作方法和理念，扬长补短，共同进步，在沟通和交流的过程中学会谅解他人，宽容豁达。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结基础上，我认真对照，逐步检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司领导和同事们的真诚指导和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项优势，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将本人今年的主要工作做以下几方面的总结：

2、在公司和同事整理了工行和中行已受理的客户贷款资料并上报。

3、接受客服部转交的合同并做了客户的合同备案工作。

4、及时收取客户的按揭资料，并对客户的疑难问题进行沟通和解决。

5、把银行审批下来的贷款拿回公司和同事做了预告登记和抵押登记手续，并做出证和装档工作。

6、把做好的抵押登记证送到银行，及时关注银行的贷款额度做好放款前的相关手续， 随时通知客户去银行放贷。

7、对不按时偿还银行贷款的客户进行催收并交售后部处理。

8、本年度建行共办理贷款198户，贷款金额3475.6万元。

有人说：专业来自沉淀，不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。团队在于沟通，只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队，取得更好的成绩。最后，在元旦来临之际，请容许我代表我们按揭部的几位同事，感谢公司领导和全体同事在一年工作中的支持和帮助，在此表示深深的谢意。在新的一年中，我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位同事的支持，再次谢谢大家，祝大家新年快乐，合家幸福!

按揭专员202\_年工作计划 202\_ 年仍是充满挑战，充满压力的一年。尤其对房地产行业更是一个新的考验。面对市场房价不稳和购房者人心惶惶的形势下，希望公司在全体同事的努力下，仍然能够顽强不息，在困难面前坚强自信，不怕挫败，努力做到最好，依然在嘉峪关做到客户资源最多，房子卖得最好的惊人佳绩，在房地产行业中独领风骚。

在上一年的工作中做的也不是很到位，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单;看问题有时比较片面，以点盖面，此外在一些问题的处理上显得还不够冷静。在工作中出现过失误，在以后的工作中我会克服这些缺点，努力让领导放心。其次，在业务水平和办事能力上还有待于进一步提高;应把自己放在一个更高的高度看待问题、解决问题，为领导排忧解难，做到让领导省心、公司放心。

在下一年的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作和技能方面的经验，借鉴好的工作方法;同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。在今后的工作中无论遇到多大的困难都要迎刃而上，忍受压力，自我调节，自我激励。对同事团结友爱，互敬互助，对生活积极向上，充满信心，与部门同事团队作战，尽我自己最大的努力做好本职工作，积极配和各部门做好按揭工作，和按揭部的全体同事们一起努力完成公司下达的任务，为公司的业务目标和飞速发展做出自己应有的贡献。篇三：按揭202\_年工作总结 202\_年工作总结

一年的工作已近尾声，新的一年就要到来。一转眼我已加入聚荣两个月了，首先要感谢公司老总给予我这样一个发展平台;其次要感谢公司同事们的在工作上的相互鼓励和配合。下面对我的工作做一个小小的总结，希望从中发现自己的不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平：

1、统计整理聚荣居项目的销售资料，如拆迁安置户的详细资料，销售数据的统计;

2、每周落实销售现场的销售情况;

3、与德源公司按揭部门的工作对接;

4、与银行及担保公司建立紧密的合作关系;

5、协助前期整理制作办理预售许可证所需资料。 202\_年工作计划

1、严格遵守认真执行公司的各项规章制度;

2、认真负责做好销售按揭贷款工作及购房合同、客户资料的收集和管理;

3、处理好与银行人员的关系，协助银行加快审批速度确保及时放款;

4、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手。 202\_年我将用我所具备的较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量，并在按揭贷款、资金回笼方面做出自己的一份贡献。

按揭部：肖文欣篇四：按揭专员年终总结1 202\_ 年度工作总结暨 202\_ 年工作计划 年度工作总结暨

在繁忙的工作中，新的一年就要到来。202\_ 年是我们稽 山房产承上启下的一年。一期 a、c、d 块 8 月 19 日盛大开 业，b 块进行全方面销售，二期也将启动。这段时间所收获 的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点 和不足， 在以后的工作中加以改进， 以提高自己的工作水平。 下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。 1.我自 202\_ 年 11 月从代理公司进入稽山房产销售部做 销售助理工作，在此期间协助易居公司进行(1)每天统计 各项数据，如认购、签约、按揭、数量及额度。 (2)每天来 人、来电情况的统计。 每天的销售工作日志及发送。 (3) (4) 每周统计案场销售人员登记的来人记录并进行整理(5)销 售资料的整理，数据统计等工作。 (6) 各种周报、月报发 送。 2.自 202\_ 年 1 月中旬后， 从销售部销售助理岗位调到按 揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷 款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客 1 户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出 了保证，以及我公司与担保公司和银行手续的快捷，并与担 保公司、银行、房管局建立的紧密的合作关系，保证了我公 司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。 邯郸房管局诚信担保公司于 202\_ 年 9 月以后规定，所 有的按揭贷款客户都要先办预告登记证，才能办理按揭贷款 手续，所以我部门与房管局诚信担保公司部门有了更为密切 的合作关系。 因为按揭贷款的工作性质，我部门与担保公司、银行、房管局等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配 合工作，使他们能够为我

们做最好、最快、最大的帮助和服 务。 在我们大家的共同努力下， 202\_ 年我们共完成?万按揭 贷款任务， 其中银行放贷?户， 金额为?元。 按揭改分期为? 户?元。 (以上数据统计截止时间为 202\_ 年 12 月 18 日) 。 在按揭贷款工作过程中，我和销售部的同事共同说服很多客 户放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付 2 清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼 加快了速度。 3.一些按揭贷款客户存在的问题，尽管我们在付出较大 的努力后，取得了一些微小的成绩，但是与公司对我部门的 要求相差甚远，我会尽最大的努力去做到最好。这里的问题 有些是客观的原因，也有些客户本身的原因。 (1)客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷 款，结果贷不下来，还拖着不来交，这就要销售员进行配合 督促客户尽快交清剩余房款;篇五：202\_年房地产销售按揭专员年终总结报告 202\_年年终总结报告 时间一晃而过，如白隙之间，202\_年已接近尾声，回顾自己在按揭专员岗位的这一年来的工作，在领导的悉心关怀和指导下，在同事的帮助和鼓励下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现就对“宫园壹号”的按揭工作，向上级领导汇报如下：

1、针对起初建行一家银行的工作情况下，调整了合理的按揭工作方式，针对不同银行，进行不同而又统一的对接方式。及时了解各家银行政策动态及我方客户审批信息。

2、改进了以往按揭工作数据的整理过于简单化，坚持每天下班前与后台和财务核对更新，保证数据的准确性，以便更好的掌握按揭客户数据情况。并定时更新缺件、补件客户信息，粘贴于易居置业顾问休息室门口，提醒其联系客户尽快补充，完销资料。

3、跟进银行资料整理，做件流程，放款进度。建立并保持与银行方面紧密的合作关系，保证我公司的按揭手续能在第一时间进行办理，实现放款。

4、不定时参加易居置业顾问会议，对按揭方面的最新政策，及相关工作提出建议和计划。

5、对按揭已放款逾期客户，大力协助银行与客户沟通，细心讲解贷款逾期带了的严重后果，引导客户正常还款。

6、12月份，在原有建行，招行，农行三家按揭合作银行的基础上，又与工行和交行签订了合作协议。其中工行准入手续已办妥，并

与202\_年12月14日邀请银行客户经理，针对“宫园壹号”项目的置业顾问进行了相关政策及走势的培训，起到了良好的效果。目前交行方面准入资料已上报银行，银行方面在审报当中。202\_年在这五家银行的合作下，将会使我方按揭工作更加有利，也为公司回款增添两条新的渠道。由于各家银行政策不同，使我方可以根据客户情况选择合理银行办理按揭。

7、四月份一期6栋楼交房，按揭方面顺利完成。其中

三、四月共计放款121户，金额6293万元整。对于额度有限影响未能放款客户，我方及时协商与建行(4户)、农行(15户)签订了相关情况说明，保证按揭审批资料无误，给予正常交房。现针对于眼前十二月底二期交房工作已准备就绪。

8、数据统计：202\_年全年按揭面签235户，其中建行109户，农行90户，招行35户，工行1户;按揭放款方面：在央行连续6次上调准备金率的不利政策下，完成全年按揭放款418户，金额2.5032亿元整(其中公积金3户，金额116万元;普通住宅402，占2.1197亿元;商铺13户，占3719万元)，取得较好的成绩。 来到荣民这个大家庭已一年半了，在自己的岗位上，虽爱岗敬业取得一点小小成绩，但还存在诸多不足之处，现总结如下：

1、在下半年银行受到政策不利影响下，额度紧缺，虽然做了很多工作，但未能到达理想效果，在这方面缺少更多的沟通;

2、工作有些过于独立化，缺少和同事的协作;对于销售方面知识还有些缺乏;

3、对易居销售新加入的员工培训不够，导致自己工作过于吃力;

4、部分工作还做的不够细，一些工作协调不是很到位。

在202\_年里，我将决心认真提高自己工作水平，加强自己的工作意识，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应该做到：

1、加强工作力度，争取更多工作方面主动性。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解和学习;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

3、认真负责的协助经理做好按揭贷款工作，对按揭贷款客户进行资料收集、整理、递交、审批、放款工作;

4、认真负责管理购房按揭客户资料;

5、完成上级领导交代的其他工作;

6、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围;并在按揭贷款，资金回笼方面做出自己的一份贡献。

第2篇：银行按揭工作总结

202\_年度个人工作总结

在繁忙的工作中，新的一年即将到来。202\_年是我们佳泰家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于202\_年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至202\_年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

一、自202\_年11月中旬后，从办公室岗位调到按揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从202\_年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江 1

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。

我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下，202\_年我们共完成银行放贷180户，金额为?万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户(以上数据统计截止时间为202\_年12月31日)。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

二、在这一段时间对按揭工作的锻炼，针对一些按揭贷款客户存在的问题，我们会尽最大的努力去做到最好,同时我们对工作有了新的认识;这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

(1)客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷款，

结果贷不下来，还拖着不来交，这需销售员进行配合督促客户尽快交清剩余房款;

(2)客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人;

(3)有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

(4)再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场

合，说话应小声低调。

(5)找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做

到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

(6)在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即

问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

(7)与同事们的沟通配合要更加融洽。

202\_年度工作计划

1.加强工作力度，从被动的工作转为主动工作;

2.严格遵守认真执行公司的各项规则制度;

3.认真负责的做好按揭贷款工作，对余下的按揭贷款客户进行资料收集、整理、递交、审批、放款工作;

4.认真负责管理购房按揭贷款客户的资料;

5.负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴;

6.陪同按揭贷款客户办理所有手续;

7.完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

办公室按揭部

202\_年12月31日

第3篇：邮储银行房屋按揭贷款需提供资料：

房屋按揭贷款需提供资料：

1、买房人夫妻双方和卖房人夫妻双方有效身份证件

2、婚姻状况证明(未婚者提供未婚证);

3、户口本复印件;

4、借款人及配偶个人收入证明; (收入超5000元提供近半年工资明细表)

5、近半年的个人银行账户流水;

6、房屋买卖合同复印件;

7、首付款备足的证明复印件;

8、还款存折账户复印件;

9、房管局开具的房屋套数证明。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！