# 银行个人贷款审查工作总结（精选7篇）

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-01-29

*小编为大家整理了银行个人贷款审查工作总结(精选7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...*

小编为大家整理了银行个人贷款审查工作总结(精选7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!!!

银行个人贷款审查工作总结(精选7篇)由整理。

第1篇：银行个人贷款审查工作总结

202\_年度银行信贷专业个人工作总结 xx银行信贷管理部综合员 xxx 202\_年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习\*\*\*理论、“三个代表”重要思想和 “科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观;二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作;三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率。

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适

应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与xx同志本着为xx银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更最大限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措

施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告;勤积累素材，指导基层工作;勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“202\_年征信专题宣传月”活动，我坚持 “有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了xx银行在xx满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌

舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象;二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示;三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思

想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。 综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为xx银行的可持续性发展再立新功。 202\_年x月x日篇二：银行信贷岗个人工作总结工作总结

银行信贷岗个人工作总结工作总结

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。 202\_年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、bbb级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。 xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。 xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重 要;在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议与意见也为领导与同事认同和采纳。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。篇三：银行信贷岗个人工作总结1 银行信贷岗个人工作总结 转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。202\_年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的

各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要;在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效

的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议与意见也为领导与同事认同和采纳。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。篇四：银行个贷中心负责人述职报告 银行个贷中心负责人述职报告 (个贷营销中心 xxx) 202\_年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是202\_年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。一年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐,围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。 全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%;日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。 回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人202\_年的工作情况汇报如下：

一、充分利用政策和个贷产品开拓一手房地产按揭市场。 202\_年针对北天新城区内的新开发楼盘较多，且我支行在该地区有较强的资源优势，我中心在领导的正确指示下，将业务主要集中在房地产一手楼宇按揭，针对不同的楼盘竞争情况采取多项切实可行的措施，实行“一盘一策”，加强对大北苑、富华半岛等楼盘的营销推广，并取得了可喜的成绩。其中面对

雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至202\_年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，(其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元)。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

二、促进业务发展的同时严把风险防控关，确保贷款质量。 本人自202\_年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

三、加强个贷条线的队伍建设，努力打造具备进取精神的业务团队。

由于个人贷款业务笔数多、流程繁杂，且由于须严格执行面签制度，所以因客户需求需集中在节假日签约，另需配合楼盘驻点等原因，加班现几乎成为我部员工正常工作的一部分，条线人员的工作频度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

一些不足之处：

一、面对压力有时自我调节较差。 202\_年，是我行的跨越式发展第一年，任务定量几乎是往年的成倍之多。而这一年又是国家对房地产宏观调控最严厉的一年，各类房地产限制政策层出不穷，在挤压房地产泡沫的同时也打压了部分刚性需求的释放。首付比率的提高、优惠利率的取消、三套房和外地人限购政策的出台??均对房地产市场

产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

二、中心员工素质参差不齐，部分人员的专业度、职业性较差，影响到整个中心的士气。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏??这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。 202\_年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的报道，政府

将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类(不含经营性)贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公;人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。篇五：银行个贷客户经理年度个人总结 202\_年度个人小结 202\_年已经过去，作为江苏银行的普通员工，我深感到这一年是紧张忙碌而充实的。下面我对自己一年的工作表现作一下总结，既是对过去的自我评价，也为来年作一个良好的开端。

一年的工作中，我不断加强思想道德方面的自我学习与教育，树立了正确的世界观、人生观和价值观。在领导的指引下，在同事的帮助下，我进一步增强工作责任心、改进工作作风、提高工作效率，充分贯彻科学发展观和创新精神，理论联系实际积极投身到建行的各项改革中去。

一年来，在领导的关心帮助下，在同事们真诚密切的配合中，我的工作得以顺利展开。我的岗位是个贷经理，主要考核个人类贷款的新增。这就要求我不断地营销开拓新客户。在平时的客户营销及业务拓展中，我注重开拓思路，创新求变。针对我行消费金融上浮80%以上的贷款产品，我尽可能多地拜访各个商圈中的专业市场，了解他们的经营情况、市场动向，和商户多接触、多沟通。此外我行的小贷客户也会有个人信贷方面的需求，我在工作中将客户的需求一一记下，适时为他们提供合适的金融产品和服务。既得到了客户的好评又拓展了我行个贷业务;针对优质客户卡易贷产品，我注重与大型机关单位的联系，及时发现客户贷款需求，为我行产品在竞争下争取到更多的份额;针对抵押消费贷产品，我注重与大型中介机构合作，不断磨合业务流程。 近一年来，经济的形式相当复杂，一方面前三季度房地产行业销售萎靡，导致建材、家具、洁具等周边行业销售增长放缓，一方面国家大力反腐，烟酒、茶叶、餐饮行业销售额也相应下降，一部分商户为撑过寒冬办理贷款，但客户经营水平良莠不齐，系统风险逐渐显现。一方面在办理贷款前我放弃休息日和节假日，跑商户，跑市场，认真对待每一笔贷款，尽量保证我行信贷资产安全。另一方面在客户发生逾欠息状况时，及时与客户沟通，避免客户因工作繁忙忘记还款造成个人征信不良的后果;对于多次沟通无效，恶意拖欠利息的客户我多次前往客户经营地、居住地，以及客户亲朋居住地上门清收账款，动之以情、晓之以理，软硬兼施，不断增压，不间断施压，不停地通过电话、短信、上门方式让客户了解到还款的必要性及拖欠贷款的严重性，最大减少我行损失。由于宏观经济环境及我行产品政策调整，我也迷茫过、急躁过，但是我认定客户经理必须站在市场的

最前沿，也必须承担市场所带来责任与风险。在工作中我注意领会我行政策精神，积极与客户沟通，坚持做到拓展业务的同时，严格把控政策。截止202\_年12月，上浮80%以上贷款发放34笔，380万元;优质客户卡易贷放款27笔，790万元;个人抵押消费贷款发放，970万元;并相应办理了电子银行、贷记卡、个人存款业务。同时，直销银行开户100笔。 在工作中，我努力完成各项任务，力求尽善尽美。很感谢领导的支持和同事门的配合，使我能够很好的开展繁忙的个贷工作。在今后，我需要进一步做好各项工作的平衡，确保各项业务更全面的开展。我要把个人贷款作为营销工具，在做好个人贷款的同时，积极展开个人负债业务、个人资产业务、公司业务、战略性业务全方位的营销拓展。我认定一个优秀的客户经理必然是全能综合营销的高手，这也是我努力的目标。 一年中，我时时处处受到了来自支行领导和同事们的关心和帮助。我感到梁溪支行是一个特别具有创造力、凝聚力、战斗力的集体。同事们丰富的业务知识和领导果断正确的决策力为我的工作提供了强而有力的支持，为我的发展提供了一个广阔的平台。我会将个人的热情、追求、力量和智慧凝聚到建设银行的各项工作当中，求真务实，开拓创新，为江苏银行事业贡献自己的最大力量。

第2篇：银行如何审查、审批个人贷款

银行如何审查、审批个人贷款

银行是如何审查、审批个人贷款的呢，笔者想从4个维度来解答此问题。 (1)从审核的内容上讲，主要包括：

①基本要素审查。银行审核借款人提供的申请资料是否齐备、完整，从借 款人所提供资料的形式和逻辑上判断资料是否真实、有效。

②主体资格审查。银行审核借款人和保证人是否具有完全民事行为能力， 112 个人贷款实用知识 是否符合国家相关法律法规以及该行制度对借款人、保征人的基本条件规定，

③信贷政策的审查。银行审核贷款用途、贷款金额、贷款期限、贷款利率、还款方式、支付方式等是否符合该行制度要求。

④信贷风险的审查。银行审核借款人信垌是否良好，收入是否充足，是否 具备到期偿债能力，担保是fr .合该辛制度规定。 (2)从审批的组织形式上讲，分为：

①集中式审批。即银行在一定区域将个人贷款审查、审批甚至放款等工r 进行集中作业处理，提高个人贷款审批效率。如许多银行建立了个人贷款中 心，集中营销、审查、审批个人贷款业务。针对中小企业，许多银行建立了小企 业金融中心，小微企业的个人经营贷款集中在“信贷工厂”进行审查、审批。所 培“信贷工厂”是指对中小企业贷款的市场营销、业务操作、信贷审批、贷款发 放、贷后管理等环节采取标准化和流水线作业形式，集中进行批犀处理的一种 操作模式。 ②分散式审批。即银行根据分级审批的原则将主要的个人贷款业务授权 至各分支机构进行审查.审批，这里的分支机构主要为银行的分行和一级支行。

(3)从审批的人员构成上讲，分为：

负责人审批。负责人审批制是一种传统的贷款审批模式，即银行根据分级审批的原则，将个人贷款业务的审批权限授予至各级行的行妊、零售业务部 门总经理.^人贷款中心总经理或小企业金融中心总经理。

专家审批。由于个人贷款业务量大，一些银行实行了个人贷款的专家审 批制，即将个人贷款业务的审批权限授予至经验丰富、资质较深、水平较高的信 贷专家，这些专家可按照授权独立审批个人贷款，这些专家在有的银行叫做“独立审批\_人”。 (4)从审批J技术手段上讲，分为：

①信贷系统在线审批。管理较为成熟的银行均建立了贷款信贷管理系统， 客户经理或集中作业的裙关人员将贷款录入系统，由具有审批极限的人员直接 在信贷系统中查看相关资料进行审批。这种审批实现了无纸化操作，审批效率 较高。

②纸质审批。对于技术相对落后的银行，由于无科技支撑，对个人贷款实 行纸质审批，即舟岗位审核原始书面材料并在纸质件上进行审批。由于银行各 级机构和各级岗位人员的资料传递有时间间隔.因此纸质审批效率较低(云贷undai)。

第3篇：个人贷款审查报告

关于××个人贷款的审查报告

一、借款申请人家庭基本情况

主要包括申请人的姓名、性别、年龄、婚姻状况、职业、健康程度、家庭人口、信誉、有无不良嗜好等情况和家庭成员的相关情况;家庭资产负债情况。

二、借款申请人目前授信、用信及本次申报贷款(授

信)情况。

(一)借款申请人在他行授信及用信情况。

(二)借款申请人在我行授信、用信及本次申请贷款(授信)情况。

三、审查内容

(一)申报业务的合规性。

1、信贷授权权限：审查信贷业务是否在申报行信贷授权范围内;

2、贷款(授信)程序：审查信贷业务是否符合我行规定的流程和办理时限，是否存在减程序或逆程序操作问题;

3、贷款(授信)对象主体资格和准入：审查贷款对象是否符合法律法规和我行相关规定;

4、贷款(授信)金额：审查申报信贷业务金额是否超过风险限额;单笔贷款业务申请金额是否符合本行有关制度的规定;

5、贷款(授信)授信期限：审查信贷业务期限是否符合本行有关产品制度的规定;

6、贷款(授信)用途：审查信贷业务用途是否符合本行有关产品制度和相关法律法规的规定;

7、贷款(授信)担保方式：审查信贷业务担保方式、担保率等是否符合本行担保管理办法和有关产品制度的规定;

8、其他需要审查的事项。

(二)申报资料及内容的完备性。

\\n\\n

1、审查调查报告是否对借款申请人家庭基本(经营)情况、资产负债情况、人品、职业、健康等对贷款有重要影响的要素进行准确、充分表述，有无必要的证明材料;

2、审查调查报告是否对借款申请人还款能力进行分析，分析是否充分，有无必要的证明材料;

3、审查调查报告是否对担保的有效性进行分析，分析是否充分，有无提供必要的证明材料;

4、审查调查报告是否对贷款用途、贷款金额、贷款期限的合理性进行分析，分析是否充分，有无提供必要的证明材料;

5、其他必需提供的资料。

四、风险分析

对可能影响贷款回收的重要因素进行综合分析。

五、审查意见

1、对本次申报的授信业务出具明确的意见，包括授信对象、品种、金额、利率、担保方式和还款方式等;

2、贷款发放条件;信贷资金支付要求;贷后管理要求和其他要求。

审查人(签名)：

年月日

\\n\\n

第4篇：个人贷款审查报告

关于××商家乐贷款的审查报告

一、借款申请人家庭基本情况

主要包括申请人的姓名、性别、年龄、婚姻状况、户籍、常住地、职业、健康程度、家庭人口、信誉、有无不良嗜好等情况和家庭成员的相关情况;家庭资产负债情况。

二、借款申请人目前授信、用信及本次申报贷款(授信)情况。

(一)借款申请人在他行授信及用信情况。

(二)借款申请人在我行授信、用信及本次申请贷款(授信)情况。

三、审查内容

(一)申报业务的合规性。

1、信贷授权权限：审查信贷业务是否在申报行信贷授权范围内;

2、贷款(授信)程序：审查信贷业务是否符合我行规定的流程和办理时限，是否存在减程序或逆程序操作问题;

3、贷款(授信)对象主体资格和准入：审查贷款对象是否符合法律法规和我行相关规定;

4、贷款(授信)金额：审查申报信贷业务金额是否超过风险限额;单笔贷款业务申请金额是否符合本行有关制度的规定;

5、贷款(授信)授信期限：审查信贷业务期限是否符合本行有关产品制度的规定;

6、贷款(授信)用途：审查信贷业务用途是否符合本行有关产品制度和相关法律法规的规定;

7、贷款(授信)担保方式：审查信贷业务担保方式、担保率等是否符合本行担保管理办法和有关产品制度的规定。保证人担保能力、抵(质)押物估值是否合理，产权是否明晰。专业担保公司是否准入、合作协议是否失效、在本行保证金是否足额、有无违约等情况。

\\n\\n

8、其他需要审查的事项。

(二)申报资料及内容的完备性。

1、审查调查报告是否对借款申请人家庭基本(经营)情况、资产

负债情况、人品、职业、健康等对贷款有重要影响的要素进行准确、充分表述，有无必要的证明材料;

2、审查调查报告是否对借款申请人还款能力进行分析，分析是否

充分，有无必要的证明材料;

3、审查调查报告是否对担保的有效性进行分析，分析是否充分，

有无提供必要的证明材料;

4、审查调查报告是否对贷款用途、贷款金额、贷款期限的合理性

进行分析，分析是否充分，有无提供必要的证明材料;

5、其他必需提供的资料。

四、风险分析

对可能影响贷款回收的重要因素(包括但不限于行业因素、担保

因素、综合还款能力等因素)进行综合分析。

五、审查意见

1、对本次申报的授信业务出具明确的意见，包括授信对象、品种、

金额、期限、利率、担保方式和还款方式等;

2、贷款发放条件;信贷资金支付要求;贷后管理要求和其他要求。

审查人(签名)：

年月日

\\n\\n

第5篇：个人贷款审查报告

关于翟\*\*申请30万元个人房产抵押

贷款的审查报告

一、借款申请人家庭基本情况

翟\*\*，男，汉族，35岁，已婚，户籍地址中路116号2单元，现住中路116号2单元。申请人现从事经营医药，属于合法经营，经授权，其代理医药在安徽省华源医药股份有限公司出售。申请人妻子武\*\*，43岁，目前跟借款人一起经营医药。经社会调查和查看个人征信系统，翟\*\*夫妇信誉状况良好，在我社无不良嗜好。申请人家庭资产约160万元，无银行负债。

二、借款申请人目前授信、用信及本次申报贷款(授信)情况

(一)借款申请人在他行授信及用信情况。翟\*\*夫妇目前在他行无负债。

(二)借款申请人在我行授信、用信及本次申请贷款(授信)情况。目前借款人夫妇在我行无负债。

三、审查内容

(一)申报业务的合规性。

1、信贷授权权限：符合联社对业务管理部的授权;

2、贷款程序：该笔信贷业务符合我社规定的流程和办理时限，不存在减程序或逆程序操作问题;

3、贷款对象主体资格和准入：翟\*\*经营医药符合法律法规和我行相关规定，具备借款主体资格;

4、贷款金额：该笔贷款金额没有超过联社风险限额和单户限额;

5、贷款授信期限：该笔贷款期限符合联社个人房产抵押贷款的

\\n\\n

规定;

6、贷款用途：该笔贷款用途符合联社个人房产抵押贷款规定;

7、贷款担保方式：该笔贷款担保方式、担保率等符合联社担保管理办法和个人房产抵押贷款规定;

(二)申报资料及内容的完备性。

1、调查报告对借款申请人家庭基本(经营)情况、资产负债情况、人品、职业、健康等对贷款有重要影响的要素进行了比较准确、充分表述，且提供了身份证、户口簿、营业执照、个人征信查询记录等必要的证明材料;

2、调查报告对借款申请人的还款能力进行了细致分析，比较充分。

3、调查报告对担保的有效性进行了分析，分析比较充分，且提供了抵押人身份证、户口簿、房产证等证明材料;

4、调查报告对贷款用途、贷款金额、贷款期限的合理性进行了分析，提供了购货合同的证明材料，通过购货合同确认贷款金额合理。贷款金额与申请人家庭经营净收入比较，贷款期限合理;

四、风险分析及预防措施

1、专业风险。医药产品的检测比较专业，借款人要认真调查药品的临床使用情况，切忌贪图便宜代理一些品质较差药品，造成声誉损失及客户流失。

2、经营风险。近年来国家对药品购销及价格方面经常调整，要求借款人实时关注国家政策，以灵活调整经营策略，避免损失。

五、审查意见

同意对翟\*\*发放房产抵押贷款人民币30万元，期限1年，用途

经营医药，按季结息，贷款利率执行9.81868‰，以其乐路南侧门面一间(建筑面积53.46平方米，有出让土地证，经房产局评估每平方米单价1万元，总价50万元)为抵押房产。同时要求：

(一)放款前办妥我社为第一顺序抵押权人的抵押登记手续和对抵押物承租人履行抵押告知手续，并要求其在告知书上签字;

(二)严格按照《个人贷款管理暂行办法》的要求发放贷款和支付信贷资金;

(三)要求借款人的经营收入必须全部归集到其在我行开立的账户，并加强安全管理和合规经营;

(四)加强贷后管理，定期检查其在我行账户资金流量，发现异常要立即查明原因。定期现场查看经营情况和抵押物实物状态。

审查人(签名)：202\_年11月02日

第6篇：山东省银行从业《个人贷款》：商用房贷款审查模拟试题

山东省202\_年银行从业《个人贷款》：商用房贷款审查模

拟试题

一、单项选择题(共 25题，每题2分，每题的备选项中，只有1个事最符合题意)

1、下列属于银行市场定位中的产品定位手段的是\_\_。 A.设计特色办公大楼 B.设计专用字体 C.提供增值服务 D.设计户外广告

2、在合同的履行中，先履行债务的当事人，在下列哪种情形下不可以终止先履行债务的义务\_\_ A.对方经营状况严重恶化 B.丧失商业信誉

C.董事长去世但公司运营正常 D.转移资产

3、下列不属于银行风险监管指标的监测评价的原则的是。 A：准确性原则 B：法人并表原则 C：有效性原则 D：可比性原则 E：重组

4、下列关于公积金个人住房贷款和商业银行自营性个人住房贷款的说法，正确的是\_\_。

A.前者的申请对象范围更广 B.前者贷款利率较高

C.后者是一种委托性个人住房贷款

D.后者的信贷风险由商业银行自身承担

5、中国银行业协会的最高权力机构是\_\_。 A.会员大会 B.理事会 C.监事会 D.会长

6、我国的货币市场不包括\_\_。 A.银行间债券回购市场 B.银行间同业拆借市场 C.票据市场 D.资本市场

7、某商业银行托管部小王每天都能看到某证券投资基金股市资金的投向组合，他把这些信息翻译成数字谐音符号发给股友参考，他的做法\_\_。 A.违反劳动纪律 B.较隐蔽，不易被发现 C.违反内幕交易原则 D.符合风险提示原则

8、以下哪一种风险不属于非系统风险 A.利率风险 B.信用风险 C.经营风险 D.财务风险

9、按贷款用途划分，公司信贷的种类不包括\_\_。 A.自营贷款 B.基本建设贷款 C.技术改造贷款 D.流动资金贷款

10、下列关于银行营销人员培训的说法中，错误的是\_\_。 A.没有经过训练的营销人员是银行人才资源最大的浪费 B.对于学历层次比较高的人员进行训练是一种浪费 C.银行各部门人员应该轮流参加培训 D.银行应经常组织减压训练

11、\_\_\_\_\_\_\_\_\_不属于从某些行业的局部来反映经济景气状况的数据。 A.耐用品订单 B.工业生产 C.外汇储备

D.采购经理人指数

12、定期存款较股票型基金产品有一定特点，下列说法正确的是\_\_。 A.流动性高;收益率高 B.流动性高;收益率低 C.流动性低;收益率低 D.流动性低;收益率高

13、以下不属于货币市场的是\_\_。 A.同业拆借市场 B.外汇市场 C.回购市场 D.票据市场

14、以下业务中包含了期权性风险的是\_\_。 A.活期存款业务

B.房地产按揭贷款业务

C.附有提前偿还选择权条款的长期贷款 D.结算业务

15、以下各项属于个人资产负债表中的长期负债的是\_\_。 A.公共事业费 B.租金支出 C.汽车贷款

D.汽车和其他支出

16、在声誉风险评估中，商业银行通常需要做出预先评估的风险事件，以下不属于该事件的是()。

A.市场对商业银行的盈利预期

B.商业银行影响客户或公众的政策性变化 C.市场利率短期内剧烈波动

D.监管机构责令整改的不利信息和事什

17、银行对抵押物的价值都要进行评估。抵押物的估价是评估抵押物的\_\_。 A.折旧后的价值 B.监管价值 C.账面价值 D.现值

18、下列不属于贷前调查方法的是\_\_。 A.委托调查 B.现场调研 C.突击调查 D.搜寻调查

19、在流动资金贷款中，\_\_是指客户一次性提取全部贷款，但分期偿还贷款的本金和利息的形式。

A.流动资金整贷整偿贷款 B.流动资金整贷零偿贷款 C.流动资金循环贷款 D.法人账户透支

20、某投资者购买了由两项理财产品构成的投资组合，其中1号理财产品的期望收益率为20%，在投资组合中所占比例为40%，2号理财产品的期望收益率为15%，在投资组合中所占比率60%，则该投资组合的期望收益率为\_\_。 A.17.5% B.17% C.35% D.20%

21、\_\_承担对市场风险管理实施监控的最终责任，确保商业银行能够有效地识别、计量、监测和控制各项业务所承担的各类市场风险。 A.股东大会 B.董事会 C.监事会 D.董事长

22、在银行代理理财产品销售的基本原则中，\_\_原则是指在向客户推荐产品时，银行从业人员应客观地向客户说明产品的各种要素，让客户在购买产品前对产品类型、特点、购买方式、投资方向、收益预期、市场风险等有全面的了解。 A.适用性 B.匹配性 C.谨慎性 D.客观性

23、按照个人耐用消费品贷款对借款人贷款期限的相关规定，下列人员中，不符合贷款条件的是\_\_。 A.李女士，50周岁 B.关先生，55周岁 C.小张，18周岁 D.王女士，59周岁

24、异议信息确实有误，但因技术原因暂时无法更正的，征信服务中心\_\_。 A.应当对该异议信息做特殊标注，以有别于其他异议信息 B.不得按照异议申请人要求更改相关个人信用信息 C.可以按照异议申请人要求更改相关个人信用信息 D.检查个人信用信息报送的程序

25、下列关于信用衍生产品的说法，正确的是\_\_。

A.信用违约互换中，信用保护买方支付的费用也称违约互换利差

B.总收益互换中，总收益不包括因资产价格的有利变化带来的资本利得 C.总收益互换中风险承担者的资产负债表规模会增加 D.信用价差增加表明贷款信用状况好转

二、多项选择题(共25题，每题2分，每题的备选项中，有2个或2个以上符合题意，至少有1个错项。错选，本题不得分;少选，所选的每个选项得 0.5 分)

1、存款是\_\_。

A.银行对存款单位或储户个人的负债 B.银行最主要的资金来源 C.银行最主要的利润来源 D.银行的传统业务

E.银行与客户之间的委托代理行为

2、通过审查营业执照，银行可以了解到开发商或经纪公司的\_\_。 A.注册资本 B.经营范围 C.纳税情况 D.经营业绩 E.经营期限

3、一般情况下，借款人的还款来源包括。 A：现金流量 B：资产转换 C：资产销售

D：抵押物的清偿 E：重新筹资

4、个人住房贷款的对象应满足的条件包括\_\_。 A.具有完全民事行为能力

B.具有合法有效的身份或居留证明 C.具有稳定的经济收入

D.具有合法有效的购买住房的合同

E.有贷款银行认可的资产进行抵押或质押，或有足够代偿能力的保证人

5、银监会的监管措施包括\_\_。

A.要求银行业金融机构按照规定如实向社会公众披露财务会计报告 B.实地查阅银行业金融机构经营活动的账表、文件、档案等各种资料 C.对金融机构董事及高级管理人员的任职资格进行审查核准

D.与银行业金融机构董事、高级管理人员进行监管谈话，要求其就业务活动和风险管理的重大事项做出说明

E.收集有关银行业金融机构经营管理相关数据资料，运用一定的技术方法研究分析银行业金融机构经营的总体状况

6、与其他债券相比，国债具有\_\_等特点。 A.风险低 B.流动性强 C.收益率较高 D.发行量较小 E.流动性小

7、商业银行的核心资本包括()。 A.经济资本 B.权益资本 C.公开储备 D.会计资本 E.未公开储备

8、以下关于历史模拟法的缺陷的论述，不正确的是()。

A.单纯依靠历史数据进行风险度量，将低估突发性收益率的波动 B.风险度量的结果受制于历史周期的长度 C.以大量历史数据为基础，对数据依赖性强 D.存在相当程度的模型风险

9、下列属于直接融资行为的是\_\_。

A.何某向工商银行借款100000元专门用于其企业的工程结算

B.A公司向B公司投入资金8000000元，并占有B公司30%的股份 C.A公司通过融资机构向B公司借款600000元 D.何某通过金融机构借入资金120000元

10、银行业从业人员应遵循岗位职责划分和风险隔离的操作规程，确保客户交易的安全，尽到岗位的职责包括\_\_。

①不打听与自身工作无关的信息;

②除非经内部职责调整或经过适当批准，不为其他岗位人员代为履行职责;

③保护、合理运用机构财产，不将公共财产用于个人用途：

④不得违反内部交易流程将自己保管的重要凭证、交易密码和钥匙交与告知其他人。 A.①②③④ B.①②④ C.①②③ D.②④

11、作为理想产品，证券投资基金的特征是\_\_。 A.小额投资，费用低廉 B.多元化投资，分散风险 C.专业化管理，规范化操作 D.变现能力强

E.基金财产具有独立性，安全性高

12、根据《合同法》的规定，贷款合同的当事人用来维护自己的债权的保全措施主要是\_\_。 A.代位权

B.先履行抗辩权 C.不安抗辩权 D.撤销权

E.同时履行抗辩权

13、某企业202\_年利润表显示：净利润300万元，所得税150万元;利息费用50万元，则该企业202\_年的已获利息倍数为() A.6 B.7 C.9 D.10

14、关于连带责任保证和一般保证，下列说法不正确的是\_\_。 A.两者是保证的两种不同类型，其承担的法律责任不相同

B.连带责任保证的债务人在主合同规定的债务履行期届满没有履行债务的，债权人可以要求债务人履行债务，但不可以要求保证人在其保证的范围内履行责任 C.一般保证的保证人在主合同纠纷未经审判或仲裁，并就债务人财产依法强制执行仍不能履行债务前，对债权人可以拒绝承担担保责任

D.一般保证的保证人在主债权履行期间届满后，向债权人提供了债务人可供执行财产的真实情况后，债权人放弃或者怠于行使权利致使该财产不能被执行，保证人可以请求人民法院在其提供可供执行财产的实际价值范围内免除保证责任

15、根据《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》的规定，境外理财资金汇回后，\_\_。

A.商业银行应将投资本金和收益支付给投资者 B.商业银行一律以外汇支付给投资者

C.投资者以外汇投资的，商业银行结汇后支付给投资者

D.投资者以外汇投资的，商业银行将外汇直接划人投资者任一账户

16、下列选项关于远期和期货的不同点，说法正确的是()。

A.交易场所不同。远期合约在交易所内交易，具有公开性，而期货合约在场外进行交易 B.合约的规范性不同。期货合约是标准化合约，除了价格，合约的品种、规格、质量、交货地点、结算方式等内容都有统一规定。远期合约的所有事项都要由交易双方一一协商确定，谈判复杂，但适应性强

C.交易风险不同。期货合约面临着交易对手的违约风险，而远期合约则无风险 D.保证金制度不同。期货合约交易双方按规定比例缴纳保证金，而远期合约因不是标准化，存在信用风险，保证金或称定金是否要付，付多少，也都由交易双方确定，无统一性

E.履约责任不同。期货合约具备对冲机制、履约回旋余地较大，实物交割比例极低。远期合约如要中途取消，必须经双方同意，实物交割比例极高

17、法律风险的表现形式包括()。

A.金融合约不能受到法律应予的保护而无法履行 B.金融合约条款设计不周密

C.法律法规跟不上金融创新的步伐

D.各种犯罪以及不道德行为给金融资产安全构成威胁 E.经济主体在金融活动中违反法律法规受到法律制裁

18、加强贷款管理、保护贷款安全的重要基础是\_\_。 A.分段管理信贷档案 B.专人负责信贷档案 C.按时交接信贷档案

D.规范地记录、保管和使用信贷档案

19、个人住房贷款贷后检查的对象包括\_\_。 A.借款人 B.抵押物 C.担保人 D.质押物

E.合作开发商及项目

20、诉前财产保全是指债权银行因情况紧急，不立即申请财产保全将会使其合法权益受到难以弥补的损失，因而在起诉前向\_\_申请采取财产保全措施。 A.人民法院 B.商业银行 C.工商局 D.税务局

21、以下各项风险中，不属于信用风险的是\_\_。 A.借款人的还款能力风险 B.借款人的还款意愿风险 C.借款人的欺诈风险

D.借款合同不合规范风险

22、理财客户取得下列各项个人所得时，不须交纳个人所得税的是(). A.国家发行的金融债券利息 B.从股份公司取得股息 C.企业集资利息 D.银行存款利息

23、国民经济可分为第一产业、第二产业和第三产业，下列行业不属于第三产业的是\_\_。 A.建筑业 B.房地产业 C.交通运输业 D.金融业

24、贷款人的义务包括\_\_。

A.在委托贷款中，给委托人垫付资金

B.公开贷款审查的资信内容和发放贷款的条件

C.审议借款人的借款申请，并在不超过一个月的时间内答复是否提供短期贷款 D.对借款人的债务、财务、生产、经营情况保密，但对依法查询者除外

25、侵权行为是不法\_\_非法合同权利或者受法律保护的利益，因而行为人须就所生损害负担责任的行为。 A.侵害他人 B.侵害公众 C.侵害合伙人 D.占有

第7篇：个人贷款审查要点(优秀)

个人贷款业务审查要点

第一章

个人住房贷款审查要点

第一节

个人住房贷款对象的准入条件

个人住房贷款的对象为在中国境内具有完全民事行为能力的自然人，包括中国公民和在中国拥有合法居留权的外国人。借款人须同时具备下列条件：

(一)具有完全民事行为能力和合法有效的身份证件;

(二)具有偿还贷款本息的能力;

(三)信用状况良好，无到期未还的贷款本息;

(四)已签订合法有效的房屋买卖合同，且所购房屋用途为住宅;

(五)有不低于最低规定比例的首付款证明;

(六)原则上以所购住房设定抵押担保;

(七)农业银行规定的其他条件。

第二节

个人住房按揭楼盘准入

一、住房按揭楼盘准入基本条件：

(一)开发商具有房地产开发资质，申请合作时开发商在我行和其他金融机构无逾期未还贷款本息，法定代表人信用状况良好;

(二)项目合法，建设用地规划及建设工程规划主要为住宅;

(三)工程进展顺利，无非正常停工现象;

(四)符合农业银行要求的其他条件。

二、楼盘准入形式：

(一)经营行准入

经营行楼盘准入操作流程为：开发商提出按揭合作申请;个贷经营中心受理和调查，出具调查报告;个贷经营中心负责人审核，并出具审核意见;经营行行长(或经授权的副行长)签署准入审批意见;个贷经营中心在CMS中录入相关信息;经营行(或个贷经营中心)与开发商签署按揭合作协议。

经营行准入后应将按揭楼盘向市分行个人业务部门备案。

(二)市分行整体准入。

对优质楼盘可由市分行采用批量营销、集中认定的形式。整体准入具体由市分行个人业务部门以部发文件，向辖内个贷经营中心进行批量整认定，其单个楼盘和单笔按揭贷款不需另行再履行楼盘准入资格认定程序。

(三)特别规定

1、对我行开发贷款支持的按揭楼盘，直接由经营行与开发商签订按揭合作协议，并受理单笔个人住房贷款业务。

2、对非我行开发贷款支持的个人住房按揭楼盘，且符合以下情况之一的，可免去楼盘准入和审查程序，只要符合销(预)售条件，可直接由经办机构受理单笔个人住房贷款：

1 (1)对于工、中、建、交行和其他商业银行发放开发贷款，且按揭合作银行已经开始受理单笔个人住房贷款业务的;

(2)借款人信用等级在AA级及以上的;

(3)按揭项目已取得销(预)售许可证，且开发商及其法定代表人无不良信用记录，开发商同意提供阶段性保证担保的。

对符合免准入按揭楼盘，是否需要签订按揭合作协议由经营行根据当地同业竞争情况合理确定。

第三节

个人一手住房贷款审查流程及要点

一、C3操作流程及要点

(一)依次点击[个人审批]—[部门工作]，在待处理事项中勾选需要分配的工作，点击[发送]，在[发送]栏内选择受理人员，点击[提交]即可将此笔业务分配给受理人员。

(二)依次点击[个人审批]—[我的工作]，点击[申请书编号]进入[审查新增]界面。

(三)查看相关业务及风险信息。分别点击页面上方的[客户信息]、[审批总体查询]、[上一环节审批信息]、[用信信息]、[风险信息查询]等模块查看相关业务及风险信息。

要点：

1、[审批总体查询]重点关注：(1)贷款金额30万元(含)以上的是否双人调查提交;(2)贷款金额40万元(含)以上的是否由支行行长(或分管信贷前台行长)核准。

2、[上一环节审批信息]重点关注：调查意见是否为同意。

3、[用信信息]重点关注：借款人是否在我行存在信贷业务。

4、[风险信息查询]重点关注：借款人是否存在违约记录。

(四)点击[本笔业务档案查询]，下载或直接打开调查报告和档案包。

(五)打印并浏览调查报告后，计算首付款比例、月还款额、月房产支出与月收入比例、月所有债务支出与月收入比例是否正确。

(六)查看贷款资料 要点：

1、身份证件重点关注：(1)是否在证件有效期内;(2)如年龄超过60岁(含)，应追加担保人;(3)年龄加贷款期限不得超过70年。

2、户口簿重点关注借款人的户口所在地、曾用名、婚姻状态，外地户口的应提供在徐州本地持续缴纳一年以上的纳税证明或者社保证明。

3、婚姻状况证明：(1)未婚人士除提供未婚证明外，必须提供未婚声明;(2)对于已婚人士，如果户口簿能够明确夫妻名分的，可不提供结婚证;(3)离异或丧偶人士除提供离婚证书/离婚判决书/配偶死亡证明，还应提供未再婚声明。

4、收入证明重点关注：(1)收入是否合理，不合理的还应提供银行流水等

2 辅助证明，或者追加担保人;(2)工作单位为开发商及其母子公司、销售代理商、承建商等关联企业的，首付款比例不低于40%，须提交信贷管理部审查，分管行长审批，并在调查报告中注明“购房行为真实”、“首付款真实”等字样，对于房价偏高的还应说明原因，C3系统中【贷款用途】应选择“其他”，并手工补充录入“出售方关系人购房”

5、信用报告重点关注：(1)姓名及证件号码无误;(2)当前存在逾期的，应要求提供还款凭证;(3)对24月内存在累计逾期6次或者连续逾期3期的，应要求提供未累计逾期180天或者连续逾期90天的证明，或者提供由年费、银行差错等原因造成逾期的证明;(4)是否存在住房贷款记录;(5)公积金信息栏中单位名称是否为开发商或其关联企业。

6、申请表：应填写完整、规范。

7、面谈记录：应填写完整、规范，同时对于需要双人调查的，面谈记录上应双人签字。

8、房屋买卖合同重点关注：(1)开发商、楼盘名称、房号、面积、价格等要素是否与调查报告一致;(2)借款申请人与买受人应为同一人;(3)因超过合同约定付款期限而导致开发商有权解除合同的，应要求在调查报告中注明“买卖双方同意继续履行合同”，而对于超期3个月以上的，应要求开发商提供同意继续履行合同的书面材料;(4)签章(字)的内容是否与合同首页的当事人信息一致;(5)买受人签字的字迹是否与申请表中签字的字迹相同;(6)对于签订购房合同之日前后三个月内离婚(法院判决除外)的，首付款比例不得低于40%;(7)对于签订购房合同日期先于结婚日期的，还应提供签订购房合同之日的婚姻状态证明;(8)对于高单价、高总价、低密度的住房(高房价：市区高于12000元/平方米、县区高于5000元/平方米;高总价：市区高于240万元、县区高于100万元;低密度：容积率在1.0以下)，首付款比例不敌低于40%。

9、首付款凭证：(1)对于提供发票的，应能够辨认付款方姓名、楼盘名称及房号、金额等内容，并加盖开发商发票章;(2)对于提供收据的，应提供与首付款对应的银行进账单或转账凭证(或汇款凭证);(3)徐州万豪置业有限公司开发的绿城花园，除提供正规发票外，还应提供与首付款对应的银行进账单或转账凭证(或汇款凭证)。

10、网上备案表：内容与购房合同要素一致。

11、财产共有权人资料：如果存在共有权人，应提供身份证、户口簿、婚姻证明，征信授权书、征信报告等资料。对于共有权人与借款人非夫妻、子女关系的，应要求提供诚信保证书(房产查询证明)。

12、担保人资料：需要追加担保人的，应提供身份证、户口簿、收入证明、征信授权书、征信报告等资料。

13、诚信保证书(房产查询证明)：(1)对于无法提供房产查询证明的地区，可只提供诚信保证书;(2)对于能够提供房产查询证明的地区，除提供本地房产查询证明外，还需提供诚信保证书;(3)对于户籍在铜山的，除执行上述(1)、

3 (2)要求外，还应提供铜山房产查询证明。

14、产品咨询服务费承诺书：120月(不含)以下不低于贷款金额0.5%;120月(含)以上不低于贷款金额1%;240月(含)以上不低于贷款金额1.5%。

(七)撰写审查报告

(八)在C3系统录入审查意见及审查意见说明。如果需要录入“信用发放条件”和“管理要求”的，分别在[信用发放条件]和[其他要求]栏录入对应信息后，再点击[保存]进入下一界面。

(九)查看页面下方的利率信息、还款信息、担保信息、所购(建)房信息后，粘贴审查报告。

(十)提交

1、独立审批人权限内的(600万元)，点击【提交】，【提交环节】选择“审批”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】->【江苏徐州个人信贷业务审查组】->【独立审批人姓名】后，提交即可。

2、对于超独立审批人权限或者系开发商关系人购房的，点击【提交】，【提交环节】选择“审查”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】后，提交并向领导汇报。

第四节

个人二手住房贷款审查流程及要点

一、C3操作流程及要点

(一)依次点击[个人审批]—[部门工作]，在待处理事项中勾选需要分配的工作，点击[发送]，在[发送]栏内选择受理人员，点击[提交]即可将此笔业务分配给受理人员。

(二)依次点击[个人审批]—[我的工作]，点击[申请书编号]进入[审查新增]界面。

(三)查看相关业务及风险信息。分别点击页面上方的[客户信息]、[审批总体查询]、[上一环节审批信息]、[用信信息]、[风险信息查询]等模块查看相关业务及风险信息。

要点：

1、[审批总体查询]重点关注：(1)贷款金额30万元(含)以上的是否双人调查提交;(2)贷款金额40万元(含)以上的是否由支行行长(或分管信贷前台行长)核准。

2、[上一环节审批信息]重点关注：调查意见是否为同意。

3、[用信信息]重点关注：借款人是否在我行存在信贷业务。

4、[风险信息查询]重点关注：借款人是否存在违约记录。

(四)点击[本笔业务档案查询]，下载或直接打开调查报告和档案包。

(五)打印并浏览调查报告后，计算首付款比例、月还款额、月房产支出与月收入比例、月所有债务支出与月收入比例是否正确。

(六)查看贷款资料

个人二手住房贷款所需的资料及相关要求与个人一手住房贷款基本相同，但

4 多了售房人的相关资料、拟交易房产的房产证和土地证、房产评估报告，采用二手房资金托管方式的，还需上传相关运作资料。

要点：

1、首付款凭证：(1)对于采用二手房资金托管方式的，以被托管资金账户明细及托管协议作为首付款证明;(2)对于未采用二手房资金托管方式的，以转账凭证(或汇款凭证)以及售房人签字确认的首付款收据作为首付款证明。

2、售房人的相关资料：需要提供售房人的身份证件、户口簿、婚姻证明、在我行开立的用于收款的账户。

3、拟交易房产的房产证和土地证以及评估报告：(1)房龄应在20年内;(2)房产坐落位置较好，在三环北路之外的房产不得介入;(3)贷款到期日不得晚于国有土地使用权到期日。

4、其他规定：(1)拟交易房屋已出租的，须提交售房人与承租人同意终止租赁合同的证明文件或借款人与承租人同意继续租赁的证明文件;(2)关注交易行为的真实性，对于直系亲属交易的严禁介入;(3)房产价值以交易价格和评估价格的低者为准，并出具二手房价值评估确认单。

(七)撰写审查报告

一般下发管理要求：经营行要规范业务操作，确保担保手续合法有效。

(八)在C3系统录入审查意见及审查意见说明。如果需要录入“信用发放条件”和“管理要求”的，分别在[信用发放条件]和[其他要求]栏录入对应信息后，再点击[保存]进入下一界面。

(九)查看页面下方的利率信息、还款信息、担保信息、所购(建)房信息后，粘贴审查报告。

(十)提交

1、独立审批人权限内的(600万元)，点击【提交】，【提交环节】选择“审批”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】->【江苏徐州个人信贷业务审查组】->【独立审批人姓名】后，提交即可。

2、对于超独立审批人权限的，点击【提交】，【提交环节】选择“审查”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】后，提交并向领导汇报。

第五节

个人置换式住房贷款审查流程及要点

一、C3操作流程及要点

(一)依次点击[个人审批]—[部门工作]，在待处理事项中勾选需要分配的工作，点击[发送]，在[发送]栏内选择受理人员，点击[提交]即可将此笔业务分配给受理人员。

(二)依次点击[个人审批]—[我的工作]，点击[申请书编号]进入[审查新增]界面。

(三)查看相关业务及风险信息。分别点击页面上方的[客户信息]、[审批总体查询]、[上一环节审批信息]、[用信信息]、[风险信息查询]等模块查看相关业

5 务及风险信息。

要点：

1、[审批总体查询]重点关注：(1)贷款金额30万元(含)以上的是否双人调查提交;(2)贷款金额40万元(含)以上的是否由支行行长(或分管信贷前台行长)核准。

2、[上一环节审批信息]重点关注：调查意见是否为同意。

3、[用信信息]重点关注：借款人是否在我行存在信贷业务。

4、[风险信息查询]重点关注：借款人是否存在违约记录。

(四)点击[本笔业务档案查询]，下载或直接打开调查报告和档案包。

(五)打印并浏览调查报告后，计算首付款比例、月还款额、月房产支出与月收入比例、月所有债务支出与月收入比例是否正确。

(六)查看贷款资料

个人置换式住房贷款所需的资料及相关要求与个人一手、二手住房贷款基本相同，但多了所购房产的契税发票及借据。

要点：

1、房产证和土地证重点关注：(1)房产证无抵押记录且签发日期不超过3年;(2)土地性质为划拨的抵押率不超过65%;(3)酒店式公寓或产权式无业严禁介入;(4)容积率在1.0%以下的楼盘，徐州行暂时无法受理。

2、借据重点关注双方上否签字，日期能否与购房日期衔接。

3、债权人用于收款的账户：是否有债权人的亲笔签字。

4、抵押物价值：(1)抵押率在50%以内的，可不评估，以契税价格和交易价格的低者为准;(2)抵押率在50%以上的，必须评估，以契税价格、交易价格、评估价格的低者为准。

(七)撰写审查报告

(八)在C3系统录入审查意见及审查意见说明。如果需要录入“信用发放条件”和“管理要求”的，分别在[信用发放条件]和[其他要求]栏录入对应信息后，再点击[保存]进入下一界面。

(九)查看页面下方的利率信息、还款信息、担保信息、所购(建)房信息后，粘贴审查报告。

(十)提交

1、独立审批人权限内的(600万元)，点击【提交】，【提交环节】选择“审批”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】->【江苏徐州个人信贷业务审查组】->【独立审批人姓名】后，提交即可。

2、对于超独立审批人权限的，点击【提交】，【提交环节】选择“审查”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】后，提交并向领导汇报。

第二章

个人商用房贷款审查要点

第一节

个人商用房贷款对象的准入条件

6 个人商业用房贷款的对象应是在中国境内具有完全民事行为能力的自然人，包括中国公民和在中国拥有合法居留权的外国人。借款人须同时具备下列条件：

(一)具有完全民事行为能力和合法有效的身份证件;

(二)有足额偿还贷款本息的能力;

(三)信用状况良好，无到期未还的贷款本息;

(四)已签订合法有效的房屋买卖合同;

(五)有不低于最低规定比例的首付款证明;

(六)以所购商业用房设定抵押担保;

(七)农业银行规定的其他条件。

对于个人二手商业用房贷款业务办理前还须符合以下条件：

(一)售房人已取得房屋所有权证书;

(二)房屋已投入商业运营;

(三)房屋如处于出租状态，且承租人非购买人的，承租人放弃优先购买权，且承租人同意在过户前终止租赁合同或与购房人在二手房转移登记后重签租赁合同。

第二节

个人住房按揭楼盘准入 对一手商业用房贷款，在受理借款人单笔贷款申请之前，原则上应按规定进行商业用房按揭楼盘准入审批，并实行合作额度、合作期限管理。商业用房按揭楼盘准入审批之后，原则上只能由一家经营行与开发商签署《一手房贷款业务银企合作协议》，集中受理个人一手商业用房贷款业务。

一、按揭楼盘准入条件：

(一)开发商具有开发资质，开发商及其法定代表人在我行和其它金融机构信用记录良好，合作申请时没有逾期未还的贷款本息;

(二)按揭楼盘已取得销(预)售许可证，建设用地规划用途主要为商业或商住;

(三)项目可分户办理房屋所有权证并分户设定抵押;

(四)项目符合当地市场需求，销售价格合理，销售前景良好，分户出租或经营收益较高;

(五)符合农业银行规定的其他条件。 第三节

相关规定

一、首付款比例

对一手商业用房，首付款比例不低于借款人所购商业用房成交价格50%。对二手商业用房，首付款比例不低于借款人所购商业用房成交价格与评估价格之间低者的50%。

对借款人申请贷款在同一项目购房三套(含)以上商业用房的，应通过渐次提高首付款比例适当降低贷款金额。

二、贷款期限

个人商业用房贷款期限应在1年以上，但最长不超过10年，且借款人年龄

7 与贷款期限之和最长不超过60年。对二手商业用房，应同时满足贷款期限与房屋已使用年限之和最长不超过30年。

第四节

个人一手商用房贷款审查流程及要点

一、C3操作流程及要点

(一)依次点击[个人审批]—[部门工作]，在待处理事项中勾选需要分配的工作，点击[发送]，在[发送]栏内选择受理人员，点击[提交]即可将此笔业务分配给受理人员。

(二)依次点击[个人审批]—[我的工作]，点击[申请书编号]进入[审查新增]界面。

(三)查看相关业务及风险信息。分别点击页面上方的[客户信息]、[审批总体查询]、[上一环节审批信息]、[用信信息]、[风险信息查询]等模块查看相关业务及风险信息。

要点：

1、[审批总体查询]重点关注：(1)无论贷款金额大小均须双人调查提交;(2)贷款金额50万元(含)以上的须由支行行长(或分管信贷前台行长)核准。

2、[上一环节审批信息]重点关注：调查意见是否为同意。

3、[用信信息]重点关注：借款人是否在我行存在信贷业务。

4、[风险信息查询]重点关注：借款人是否存在违约记录。

(四)点击[本笔业务档案查询]，下载或直接打开调查报告和档案包。

(五)打印并浏览调查报告后，计算首付款比例、月还款额、月房产支出与月收入比例、月所有债务支出与月收入比例是否正确。

(六)查看贷款资料

个人一手商用房贷款资料与个人一手住房贷款资料基本相同，需要关注以下几点：

1、对于新楼盘，应查看按揭楼盘准入审批有关批复规定和已经生效的按揭合作协议约定;

2、面谈记录是否由两位调查人员签字;

3、首付款比例是否符合规定，对于同一项目购房三套(含)以上的，首付渐次提高首付款比例。

4、贷款期限是否符合规定，对于年龄超过50岁的，应特别关注年龄与贷款期限之和是否超过60年。

(七)撰写审查报告

(八)在C3系统录入审查意见及审查意见说明。如果需要录入“信用发放条件”和“管理要求”的，分别在[信用发放条件]和[其他要求]栏录入对应信息后，再点击[保存]进入下一界面。

(九)查看页面下方的利率信息、还款信息、担保信息、所购(建)房信息后，粘贴审查报告。

(十)提交

1、独立审批人权限内的(800万元)，点击【提交】，【提交环节】选择“审批”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】->【江苏徐州个人信贷业务审查组】->【独立审批人姓名】后，提交即可。

2、对于超独立审批人权限需要贷审会审议的，点击【提交】，【提交环节】选择“审查”，在机构树中选择【江苏省徐州市分行】->【江苏徐州信贷管理部】后，提交并向领导汇报。

第五节

个人二手商用房贷款审查流程及要点

个人二手商用房贷款审查流程及资料与上述按揭贷款基本相同，需要关注以下几点：

1、贷款期限与房屋已使用年限之和最长不超过30年;

2、所购房屋须已投入商业运营; 第五节

个人置换式商用房贷款审查流程及要点

个人置换式商用房贷款与个人置换式住房贷款基本相同，需要关注所购房屋是否已投入商业运营即可。

第三章

个人综合授信贷款审查要点

第一节

个人综合授信贷款对象的准入条件 客户申请个人综合授信应当符合以下条件：

(一)年满18周岁且不超过60周岁，具有中华人民共和国国籍和完全民事行为能力，身体健康，具有有效身份证明;

(二)在本地有固定住所;

(三)具有稳定的职业、合法收入或足够偿还贷款本息的个人合法资产;

(四)申请贷款时不存在到期未还的逾期贷款和信用卡恶意透支，最近24个月内不存在连续90天(含)以上或累计180天(含)以上的逾期记录(但相关银行出具证明，说明逾期形成合理原因;或由调查人员出具调查意见，说明逾期记录产生原因，并由经办机构负责人审核确定的除外);

(五)在经办行开立个人账户，愿意接受经办行信贷和结算监督;

(六)能提供合法、有效和足值担保(符合信用授信条件除外);

(七)符合资信评级条件。

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！