# 小额贷款公司个人年终工作总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-04-24

*小额贷款公司个人年终工作总结（9篇）公司工作计划是指公司为实现公司长期目标和短期目标制定的一份详细计划。公司工作计划需要根据市场需求、行业趋势、资源配置等因素制定，以实现公司的高效运营和可持续发展。现在随着小编一起往下看看小额贷款公司个人年...*

小额贷款公司个人年终工作总结（9篇）

公司工作计划是指公司为实现公司长期目标和短期目标制定的一份详细计划。公司工作计划需要根据市场需求、行业趋势、资源配置等因素制定，以实现公司的高效运营和可持续发展。现在随着小编一起往下看看小额贷款公司个人年终工作总结，希望你喜欢。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇1**

12月15日，我加入了信息咨询（北京）有限公司分公司。

信息咨询（北京）有限公司，作为中国知名的小微借款咨询服务专业机构，公司致力于为城市及农村高成长性人群，即小微企业主、工薪阶层、大学生和农户，提供快捷方便的金融服务。拥有来自金融服务行业和信贷行业的资深专家管理团队，为个人客户推荐广泛的借款资金来源渠道，进行合理全面的财务规划，量身设计最优的借款解决方案。

时间随着北风吹过，让树叶飘落，让人影婆娑，时间便这样随着北风让世界开始斑驳而又悄无声息地从我身旁逝去，终于走到了20年1月31日，我在宜信工作告一段落了。

回顾在这一个半月的工作，感触很深，当然也颇有收获。虽然经过这一个半月的工作与学习，我仍然做的不够好，我仍然有许多不足之处，但是在团队经理和同事们的悉心关怀和指导下，并且通过我自身的不懈努力，我对公司的业务流程和风险管理等有了初步的了解。下面我将从以下几个方面总结我的实习感受。

一、工作经验

1、业务操作流程

通过培训，我了解了公司的各种产品，如、以及等，同时也了解各产品所适用的人群以及所需的申请条件。公司的产品主要面向的客户群体主要为：中小型企业、个体工商户、上班族等。分公司作为公司在开始的一家新分公司，在目前而言，产品皆属于信贷产品，即客户申请借款皆无需抵押及担保。作为一名刚刚进入岗位的客户经理实习生，熟悉业务的每一步操作流程是必须要过的关卡，经过公司培训，我也学习到了很多。其业务流程主要分为三大步：客户咨询（或是客户经理电销）、客户提交资料、客户经理提交申请，每一个过程都是环环相扣的，同时在这里面又有很多营销技巧以及需要把握的地方。

在应对客户咨询的过程中，不仅需要客户经理对公司各种产品非常了解，同时还需要具有随机应变的能力以应对客户突如其来并且较为刁钻的问题。在客户提交资料这一过程也要求客户经理了解透彻公司每一款产品，客户属于何种产品的客户以及所需要准备的资料，客户在同时满足几种产品的申请条件的情况下更适合申请哪一种产品，客户做准备的材料是否已经齐全，这些都是客户经理在这一过程所必须注意的问题。客户经理提交申请是业务流程中最重要哦的一环，在这一过程中，客户经理需要审核客户资料的真实性，不可有虚假信息的出现，否则即便申请提交上去了也无法通过，或者即便通过了申请那么将会为公司带来客户还款逾期的风险。

2、风险控制

对于小额借款公司而言，其风险种类繁多，而实际中我们主要面临的风险是信用风险和操作风险。公司控制信用风险的主要手段具体体现在要求客户必须提供个人信用报告或由客户授权公司代为查询客户信用报告，若客户信用记录出现了超过3个月及3个月以上的逾期记录则不能申请借款。另外，如果客户此前曾在申请借款但因虚假信息而拒贷的则以后都不能再向公司申请借款。

在操作风险的控制方面，公司的主要控制手段主要放在了客户提出贷款申请到公司放款再到客户还款的流程上。客户申请借款首先需要根据公司要求提供相应的材料并填写借款申请表，然后交由客户经理对客户资料进行审核，审核手段则是由客户经理联系客户在借款申请表上所填写的家庭联系人、其他联系人（朋友或亲属）以及工作联系人3位联系人，从侧面审核客户所提供资料的真实性。在客户经理审核之后还需要团队经理复核，最后的审核是由客服经理进行，这是借款申请的三重审核。而在放款之前，公司还会进行一次审核，如果出现与之前有不同之处则拒绝放款。如果批款额度较高，则还需团队经理进行实地征信后才能放款。最后在客户还款的风险控制上，小额借款公司的做法应该类似，即采取每月等额本息的还款方式，若出现客户逾期请款则进行催收。

通过这一个半月的实习工作我确实学到了很多。

3、发展业务

客户资源的优劣决定了小额贷款公司的业务结构、盈利状况和竞争力水平。客户资源的有限性决定了小额借款行业竞争的激烈性，所以，我作为一名客户经理也感受到了非常巨大的工作压力。其实在小额借款行业中，展业渠道早已经呈现固定化的现象了，传统的展业模式是贴广告、派单、陌拜，然后是以前客户所转介绍的客户，其次是网络宣传。传统的展业模式在目前仍是最直接有效的方式，而客户的转介绍稍微少些，网络宣传则是持久型广告。

在展业过程中虽然会遇到各种各样或者我能独立应对或者需要团队经理以及同事帮助的问题，但是解决问题的过程无疑就是一个学习并且得以锻炼自己能力的过程，从事任何工作都是如此。

二、在工作中我所存在的诸多不足之处

1、专业水平有待提高

我在工作过程中所存在的一个明显的问题是我的话术仍然不够专业，而作为一个客户经理，在发展客户的过程会遇到各种问题，在与客户的交谈过程中用语必须做到准确性、专业性，这样才能让客户感觉到我所提供给他的是专业化的小额借款服务，客户才能对我产生信任从而成为我真正的客户，我才会做出更好的业绩。

2、展业方向有所偏差，反思力度不够

展业方向决定了展业效果。

俗话说物以类聚、人以群分，这就决定了不同的区间代表着不同的客户群体，也就是优质客户群与普通客户群。同时，并不是所有人都会有借款需求。所以在展业的过程中必须要学会反思，应该在什么区间展业，在不同的区间应该采取什么展业方式。因为我的反思力度不够，不够深刻，所以我总会犯同样的错误，最终导致的是我的客户资源较少，并且客户资质都较为普通。

要想在以后的工作中获得更多的回报、更好的业绩，那么我就不得不学会反思，反思自己以往的展业方向，同时也以业绩好的同事作为自己的反思方向。

3、自我约束力不够强

不论从事任何行业任何工作，想要成为一个优秀的员工那么就必须要具有极强的自我约束能力，清楚自己应该做什么以及不应该做什么，同时为自己定下一个工作目标，然后制定一份可行并且行之有效的工作方案。有了工作目标与工作方案之后，需要的是努力工作，为达成目标而奋斗！

成功由汗水浇灌，成功的诀窍永远只有一个：努力！

4、对问题把握程度不够全面

小额借款行业是一种具有一定风险性的行业，但作为这个行业的工作人员我们应尽量降低其风险的发生，所以我们会审核客户所提供的各种资料，而有时候我不能从多角度去思考问题，对于客户资料中所出现的问题不能及时发现并告知客户予以纠正。

对于以上我自身所存在的不足和问题，在以后的工作中我将继续保持我做的好的并通过以下几个方面弥补我的不足、提升自己的那能力：

（1）做好每天、每月、每年的工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，坐到全面深入的了解公司的各种制度和业务，深入的学习营销方法及技巧。

（2）以理论带实践全方位提高自己的工作能力，在注重理论知识学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识指导实践，并常常虚心请教各位老师。对于营销过程中的问题，学会举一反三，以不变应万变。

（3）培养自己办事果断的能力以及发现事物的敏锐洞察力。在多次访问客户，与客户的交谈中，积累经验的前提下，迅速准确及时的处理各种突发问题。同时多关注时事政策，及时更新大脑信息，培养自己的洞察力，贯彻到工作中，帮助自己做出正确、果断的判断。

三、总结体会

在工作一个半月，我深刻体会到工作要细致进行的重要性，因为每一个细节都将影响到这笔贷款的风险程度。这次实习工作对我以后的人生道路是一种很大的推进，只有坚持学习新的知识，才会促使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。

在工作的时候，必须具备强烈的责任心，对于客户资料的调查要具备针对性和真实性。同时，还需要培养好的工作习惯和良好的学习方法，要多虚心向他人学习请教，和同事培养团队合作精神。学会用专业知识武装自己，专业态度面对工作，专业精神勉励生活，专业素质服务客户。

一分耕耘一分收获，只有付出了努力才会有所收获，无论从事何种职业何种工作都应该坚持“做一行，爱一行”的工作态度，并且对待自己的职业有一份荣誉感，才会做出更好的成绩。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇2**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、年销售情况

年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。年度老板给销售部定下万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在市科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇3**

年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇4**

上半年，\_\_支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点， 以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，\_\_支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加 2145万元;各项贷款余额 11344万元，较年初增加 2527万元，存贷比例 53%;不良贷款余额 1.6万元，较年初下降 0.9万元;办理银行承兑汇票金额8849? 万元;办理贴现金额 5507万元;利息收入 584 万元，半年实现利润 377 万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

(1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3) 扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4) 切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5) 对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

五、下半年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵>房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇5**

广宗县小额贷款担保中心成立于20\_\_年，自成立以来，认真贯彻落实省、市政府有关小额贷款工作的各项政策，将以创业带动就业作为扩大就业的一个重要措施，建立健全各项制度，创新管理模式，全力推进小额担保贷款工作。

现将截至20\_\_年底，小额担保贷款工作进展情况报告如下：

一、基本情况：

我县小额贷款担保中心自成立到20\_\_年底，不足一年的时间，共审核小额贷款33笔，审核金额99万元，银行实际发放27笔，发放金额87万元。

贴息金额1.20\_09万元，直接扶持就业87人，带动就业120余人。

二、具体措施：

1.严格资格审核，防止政策外发放。

20\_\_年广宗县小额贷款担保中心只开展了微利项目贷款，全部实行全额贴息。

按照上级要求，主要针对具有广宗县户口的城镇登记失业人员、持有军人退出现役有效证件的城镇复员转业退役军人、大中专毕业生、进行创业的农村劳动力、完全失去土地的农民和就地转移创业的农民。

以上人员只要持《就业失业登记证》、身份证、户口本、工商营业执照、税务登记证副本和提供2名担保人，就可以到小额贷款担保中心办理小额担保贷款。

为了将小额贷款发放给最需要的创业者，广宗县小额贷款担保中心的工作人员严把贷款人资格审核关。

2. 强化部门沟通，建立长效协调机制。

广宗县小额贷款担保中心投入相当大的精力，及时发现和协调解决小额担保贷款过程中出现的新问题，新情况，并拿出行之有效解决问题的办法，探索建立了担保贷款经办机构间的信息沟通机制

一是建立贷款推荐台账、贷款人员信用档案和跟踪管理服务台账，每月定期了解辖区内申请小额担保贷款人员的经营情况、信用表现等情况，确保担保资金安全有效的运行。

二是县就业服务局定期指导和督促社区开展基础工作，及时解决工作中存在的问题。

三是担保中心和贷款银行对贷款人员的贷款使用及生产经营情况进行调查，及时了解贷款发放后的`资金使用情况，确保小额担保贷款能够向放得出、收得回、见效益的良性循环发展。

四是不定期召开由劳动部门、银行、财政部门出席的会议，及时沟通、解决出现的问题。

3. 建立统计制度，进行跟踪管理。

我县小额贷款担保中心认真做好小额担保贷款各项基础数据的汇总和统计报表的上报管理工作，杜绝各种形式的虚报、瞒报、迟报和错报现象发生。

每月由专人负责统计工作，每次进行统计之后，将统计结果与相关部门沟通，共同核对每一项数据，确定无误，经领导签字后，方可按上级部门要求及时上报。

建立起了专业化、制度化的基础数据统计管理制度和使各部门之间既相对独立、又相互关联的统计工作管理模式，通过统计工作做到对贷款人的跟踪管理。

三、存在的问题及改进措施：

政策宣传还不到位。

有相当一部分需要小额贷款并符合贷款条件的人员对小额担保贷款政策还不了解，不知道如何申请贷款。

放贷效率有待进一步提高。

由于申请贷款需要经过多个部门、不同标准的审核，审核周期相对较长。

加强宣传，在电视、广播及户外宣传栏等方面加强对贷款政策的宣传。

简化程序、强化监督，申请者及其项目符合基本条件即可，重点监控贷款用途，按进度拨付贷款，确保贷款投向。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇6**

一年我来到这里我通过努力工作，小额贷款公司个人工作总结也有收获，有必要总结自己的工作要做。

目的是学习和提高自己，把工作做得更好，自己有信心也有决心下一步的工作做得更好。

下面我20\_年工作总结报告如下：我是今年1月在该公司工作，不负责信贷之前，肯定的是，我的经验几乎为零，仅对信贷的工作的`热情，而缺乏信贷经验和行业知识。

小额贷款公司个人工作总结为了快速进入行业，公司，一切从零开始，学习专业知识，实践，并取得了较好的效果。

通过实践的积累经验，专业培训和自学，我逐渐掌握了贷款业务和操作流程。

业务能力、综合分析能力、协调能力和文字语言表达能力有很大的提高。

面对信贷员的这篇文章，我还有些胆小的开始。

三天两头来接触客户，实地了解客户的基本情况，管理信息，调查掌握客户贷款用途，还款意愿分析客户还款能力等等，这些对我来说，刚进入小额贷款公司，有很大的困难。

起初，我一直认为，如果他们的分析错误，把钱不出去怎么办?所以跟有经验的同事出去调查，总是注意问题的分析，识别真假信息，与他们交流心中的疑问，收到后仔细回答，总结了他的思想。

在实践中学习，让我有了新的认识的信贷工作，也增加了他们的信心。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇7**

就业是民生之本，安国之策，妇女小额贷款工作是促进妇女创业就业，助推妇女脱贫致富的民心工程，意义十分重大。20\_年以来，在自治区妇联、地区妇联的关心和支持下，\_\_县按照进一步贯彻落实党的关于改善民生、实施扩大就业发展战略的重要精神，积极开展了妇女小额贷款工作，取得了一定成效。

一、基本情况

\_\_县位于\_\_中部，是国家级重点扶贫开发县，县辖7乡2镇87个行政村，5个国营农场，552个村民小组,4个社区，总人口15.2万人，其中妇女7.51万人，占总人口的49.4%。20\_年，全县完成生产总值11.04亿元，同比增长17.3%；人均收入达到3194元，人均增收390元；全县财政收入3164万元，同比增长52%。小额贷款工作开展以来，全县共登记创业妇女700人，在突出风险防范、安全、稳妥的前提下，县妇联对每位申请借贷妇女的基本情况进行了详细的调查并建立了档案，每一笔贷款都需个人进行反担保，贷款采取试点先行办法，分期分批的发放，目前，农村信用社已分3批为142名城镇创业妇女发放了465万元贷款，其中最高8万元，最低2万元。

二、妇女小额贷款工作做法

一是在政策扶持上着力。

1、建立工作机构。为明确职责，加强协调，县妇联、劳动保障局、财政局、县农村信用社召开了了小额担保贷款联席会议。成立了小额信贷工作领导小组，由县委常委、常务副县长韩勇胜担任组长，分管妇联领导县委常委、宣传部部长艾尼乃斯丁任副组长，相关单位主要领导为领导小组成员，为小额信贷工作提供了组织保证。

2、及早下发文件。根据新财社[20\_]22号、喀地财社[20\_]22号《关于转发〈财政部 人力资源社会保障部 中国人民银行 中华全国妇女联合会关于完善小额担保贷款财政贴息政策推动妇女创业就业工作的通知〉》精神，县委多方征求意见，出台了《\_\_县小额担保贷款财政贴息政策推动妇女创业就业工作的实施方案》，明确了各相关单位的职责分工，向社会公示了《\_\_县妇女创业就业小额担保贷款工作流程》、《\_\_县妇女小额担保财政贴息贷款人员审核认定表》，使贷款工作规范化、透明化。

3、明确小额信贷试点。为树立全民创业理念，让更多的人激发创业热情，我县妇女小额担保贷款采取先行先试办法，明确了\_\_镇4个社区为试点，在全县掀起妇女创业的热潮

二是在宣传引导上着力。

1、扩大宣传影响。一方面抓住各类时机，通过印制宣传手册、发放宣传单等办法，利用广播、电视等各种渠道和方式，全面介绍妇女创业就业小额担保贷款优惠政策的申贷流程、申贷条件、资金使用要求和贴息范围等主要内容。另一方面通过设立妇女信贷业务咨询点，帮助她们了解政策、消除疑虑，积极申请小额信贷，让广大妇女真正享受到政策实惠。

2、加大培训力度。在基层妇联干部队伍中开展小额担保贷款政策宣传和业务培训，使基层干部了解政策，掌握小额贷款工作程序和要求，提高工作质量和效率，真正把妇女创业就业小额担保贷款工作落到实处。

三是在优化服务上着力。

1、深入基层调查摸底。县、乡、村各级妇联组织充分发挥贴近基层、贴近妇女、贴近家庭的优势，深入农村妇女、农村家庭进行调查摸底，了解和掌握其家庭经济、生产发展情况。对原有项目，有一定偿还能力的家庭，帮助她们打消顾虑，消除小富即安的思想，使她们早下决心，抢抓机遇，及早扩大生产规模；对申请贷款的妇女，到其家中听取其发展的计划，根据其生产的情况、信誉程度，帮助其确定贷款额度和贷款期限，确保小额信贷的`有效投放。

2、加强综合服务。各级妇联组织对妇女小额信贷人员进行登记造册，积极做好妇女创业基础信息登记工作，并及时向农村信用社进行推荐。

三、取得成效

（一）转变了妇女的思想观念,提高了妇女的政治、经济地位。小额信贷给妇女带来全新的理念，特别是得到全额贴息后，妇女社会地位大大提高，获得贷款后妇女掌握了生产和经营中的决策权，发言权和支配权，坚定了创业的信心，激发了自尊、自信、自立、自强精神，使自身潜能得到充分发挥。

（二）增加了妇女学习培训的机会，有助于妇女素质的提高。获得贷款后，妇女就能潜心专业种养技术，参加各种培训和学习，素质得到提高。

（三）增强了妇女致富的本领，扩大妇女就业。获得贷款的大部分妇女都把贷款用于扩大生产规模及经营规模，除了本人就业外还增加了就业岗位。

（四）提高四部门协作能力，推动多部门共同关注妇女事业的发展。因小额贷款的发放，各级妇联组织与金融、财政、人事局等单位有了良好的沟通和协作，既增进了友谊，又使基层妇联干部在锻炼中成长。更重要的是，推动多部门共同关注妇女事业的发展。

四、面临的问题和困难

1、部门协调难度大。在与各相关职能部门共同建立长效服务机制方面需进一步探索。

2、由于缺乏妇女小额担保贷款专项资金，金融机构在筹集资金方面比较困难。

3、申贷条件较高。因我县没有担保公司，目前妇女小额担保贷款需要担保人或房产抵押、存单质押等反担保方式，特别是每一笔贷款都需进行反担保，使部分申贷人因为难以找到反担保人或其他担保方式，而导致虽有好的项目却贷不到款。

4、缺少必要的工作经费。各级妇联以多种形式宣传动员，并协助做好贷款登记、申请、实施、回收等指导和服务工作经费。

5、部分基层干部在登记妇女小额担保贷款时，有吃、拿、卡、要的现象。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇8**

\_\_年，在市分行的正确领导下，我们以市场为导向，以客户为中心，大力拓展营销个人资产业务，取得了较好成效。截止\_\_年11月30日，支行个人贷款余额达37665万元，较上年净增26885万元，完成计划的224%，其中：个人住房贷款余额达21996万元，较上年净增17035万元，个人生产经营贷款余额达13174万元，较上年净增7746万元，个人综合授信贷款余额达2273万元，较上年净增2111万元。回顾过去，我行主要采取了以下工作措施：

一、精心组织，尽早制定有关考核方案

年初伊始，我行意识到今年资产业务是今年发展的重中之重，行领导及早组织分管行长和客户部相关人员开会，讨论\_\_年业务发展的重点和方案，并在元月初就下发了《\_\_支行\_\_年个人贷款和小企业贷款营销方案》和《\_\_支行\_\_年度房地产按揭贷款和汽车按揭贷款市场营销考核方案》，为今年全行的个人贷款业务发展明确了目标。同时，为了更好的营销，突出我行竞争优势，我行在年初做了全区同业的个贷调研，比较他行在个贷政策、品种、流程等各方面的差异，明确我行的\'不足和竞争优势。

二、突出重点，从发展个人房贷为主线

根据上级行的精神和当地的发展重点，我行把楼盘按揭业务作为今年个人贷款业务的重点，从去年末就储备了楼盘按揭项目，且今年新增了越秀花苑、国际时代广场、铂金时代、龙居苑、景源置业等优秀楼盘，为我行今年个人住房贷款的快速发展奠定了基础，今年我行个人住房贷款（截止11月30日）累计净增17035万元，占个人贷款净增的63.4%，并且隐龙山庄楼盘的按揭业务获总行“百佳楼盘”，成为我行的一大亮点。

三、锁定市场，审慎做优生产经营类贷款

立足市场选择优良客户进行贷款营销。龙都和赣南贸易广场是赣州发展比较早、比较成熟的批发市场，两个市场约有个体工商户20\_\_余户，年交易额超过百亿元，为我们挑选客户实施营销提供了良好的客户资源。\_\_年我行\_\_和\_\_\_\_两个支行个人贷款累计发放145笔，金额达9793万元，占全行个人贷款（住汽车按揭除外）累放额的55%，两个支行个人贷款较上年净增5243万元，占全行个人贷款（住汽车按揭除外）净增额的54%，两个市场网点的个人贷款在我行占有主导地位。

四、强化管理，全程提高贷后管理水平

在大力发展个人贷款的同时，我行也注重贷款风险的防范。首先是把好准入关，对新拓展按揭楼盘重点调查开发商实力，杜绝烂尾楼情况出现，对个人客户深入调查客户经营情况和收入情况，确保客户到期贷款能按时收回；然后是做好贷后检查，贷款发放后资金按规定用途使用，按时归还贷款利息，维护好优良客户的信用记录，贷款到期前按时做好到期贷款通知，让客户能及早做好还贷资金准备；通过对贷款的有效管理，今年尚未出现事实不良贷款。

虽然我行今年在个贷方面取得了一点成绩，但仍然存在一些问题，如网点间发展很不平衡，有的网点甚至一户贷款还未申报，个人住房贷款与同业相比，在增量上仍有差距，贷后管理有时存在不到位的情况等，我们争取在今后的工作中再接再励，发扬优点，弥补不足，做出更好的业绩。

**小额贷款公司个人年终工作总结精选篇9**

1、去借款人居住地址看一看。看看借款人居住的地方，估测房子的面积，留心查看借款人房间的布置（可见财产），如果对方配偶在，询问对方配偶的职业、收入、对贷款的看法，对生意的看法（有防止借款人糊弄自己的作用）。查看借款人列举的主要财产的证据，比如房屋的房产证和土地证，车辆的发票、行驶证等。如果借款人贷款时有自有资金，要求查看其自有资金的证据，比如存折等。

2、去借款人的经营地址查看一下，看看实际的经营地址在哪里；经营面积多大；里面有几台生产设备？机器是否运转正常？查看：营业执照等证件；设备的购置发票；设备的成新率；设备的型号和名称、品牌等（回去可上网查询核对）；经营处所的产权证明（或者租借合同）；经营账目（销售记录等）；存货（最好有各类资产的明细）；与上下游的合同；雇工数量（特别是在生产现场的有几人）；已经生产出的\'产品；询问生产流程。核算利润率、每月流水、每月收入、每月支出等。

3、对于有固定单位的，必须亲自陪同借款人去开收入证明，一是了解借款人的工作地址；二是防止借款人开假证明。要求借款人同意在个人征信系统查询信用记录（签字）。

4、和担保人会面，去担保人的居住地址看一看，了解保证人的居住地址；职业、收入、财产、担保态度等因素，核实信息的真实性。陪同担保人去开收入证明。其他调查项目同借款人，原则是尽量多获得信息。要求担保人同意在个人征信系统查询信用记录（签字）。

5、带一个小本子，把所看到、听到的、想到的记下来。调查过程中，注意借款人说话是不是很黄（夸大、许诺等等），做事、能力是不是值得信任，其生意是否有持续性（比如同借款人谈探行业的发展、竞争状况、长期归划等）。通过交谈，更深入的对借款人和其生意作出判断。要注意：是否存在“有偿担保”。对于合伙生意，要加强检查，要求和其合伙人面谈，了解合伙人的素质和能力，原则上，对合伙生意保持警惕。

6、对信贷而言，“小心驶得万年船”这句话是真理。回单位后，通过信贷管理系统和个人征信系统查询借款人和担保人的信用状况（包括其经营实体的的信用情况）。

昨天听到一个言论，对于个人贷款，把贷款放给企业老板，只要手续合规合法，不办理顶冒名、私贷公用，风险是相对较小的，因为企业老板资产多，几十万的个人贷款一般能想办法还上，而且相对企业信用，老板更重视自己的个人信用，而且个人贷款还有担保人，老板们要顾及到自己的声誉。如果企业贷款和个人贷款都到期的话，企业老板会优先考虑归还个人贷款。这种说法今天想起来也有一些道理，如果确实是个人使用，有公司实体作依托，额度达到30万元似乎风险要小于那些贷个几万块钱但没有经营实体的农户。从自己的实践看，5万以下的贷款还不上的可能性反而比10万元的大。也许业大了，即使面临困难，对于小的债务，总有能力应付。

办理手续的要求：

1、所有表格都要填好，以后用到的表格也要填好，比如贷后检查表、贷款到期通知书、逾期催收证明、担保人履行责任通知书等，这些表难保以后用不到，所以干脆让他们提前盖章签字。

2、借款人、担保人必须当面签字。需要配偶签字的，必须当面签字。

3、所有手续、印章、签字必须检查齐全后才能让借款人、担保人离开。

4、尽量说服借款人预留贷款利息，最好是留一年的，最差是留一个月的。

5、办完手续后，不要吃借款人的饭。

贷后检查的要求：

至少每三个月实地检查一次，检查前先打电话通知，问一下借款人在哪里，沟通什么时候去比较合适。尽量不要在快吃饭的时候去。如果不得不如此，带点小礼物。如果此前没有让借款人签《贷后检查表》，趁机让他签上。检查中，主要是看看生产经营是否正常，贷款是否用到了正途上，聊聊行业趋势等，人家太忙的话，不宜过多打搅。

贷款催收：贷款到期前一个月应通知借款人，让其提前准备资金还款。此时最好上门走一趟，比如贷款前10天左右，主要是看看借款人的情况。借款人不能按期归还贷款，要了解真实原因。确实很难筹措到资金的，自己可以为其提供筹措资金的渠道信息，但千万不要介入其中的债务关系，只提供信息，具体运作不要参与。如果借款人在自己提供的渠道不能筹到资金，可以要求借款人先归还一部分，但这要取得主任同意，还容易养成借款人讨价还价的毛病，所以尽量不做。对借款人，必须坚持一个原则：还后再贷，不要幻想倒倒手续就行。

不要让借款人知道自己的家庭住址，这是一条应该坚守的原则。如果碰巧借款人请自己吃饭，回家自己打的，不要借款人送。如果借款人一定要送，让他送到住址附近大门即可，自己步行回家，不要借款人亲自送自己回家。

办理贷款时，不要接受借款人的礼物。传统节日，如果是约定俗成的话，可以收一点，但对于太贵重的实物，不要接受。同时应尽量回馈。

同借款人沟通的过程，也是学习的过程，可以了解很多行业和知识，人生很难讲那一天会遇到发达的机会，学到的知识也许能够用到。

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！