# 消费金融部务虚会报告

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-12-02

*消费金融部务虚会报告2024年已接近尾声，这一年，我部始终坚持以业务经营为中心，不断完善现有的产品管理办法，创设新产品推动业务发展，同时强化过程管控，狠抓规章制度，确保了各项业务活动合规、稳健、安全的发展，取得了一定的成绩。现将针对以下三点...*

消费金融部务虚会报告

2024年已接近尾声，这一年，我部始终坚持以业务经营为中心，不断完善现有的产品管理办法，创设新产品推动业务发展，同时强化过程管控，狠抓规章制度，确保了各项业务活动合规、稳健、安全的发展，取得了一定的成绩。现将针对以下三点内容进行此次务虚会工作报告。

一、2024年还有什么没有做好？

1、按揭贷款业务

按揭贷款业务的主要问题是档案管理不够规范。已发放的按揭贷款档案未能做到及时装订成册并整理归档。主要由于客户经理未能提高对档案管理的重视，导致档案未及时装订到位，增加了档案资料丢失的风险。

2、贷记卡业务

贷记卡使用率不高。截止2024年11月30日，本行发卡量达

张，有效卡卡量达

张，仅占，占比较低。主要原因是本行贷记卡的营销主要依托ETC业务，贷记卡优惠活动单一、缺乏对客户的吸引力。

3、线上贷业务

余额户数增长缓慢。截止2024年11月30日，线上贷户数，余额，比年初分别净增

户，万。客观因素是线上贷产品系统不稳定，系统中调取公积金、个人纳税信息的端口时常出现问题，导致部分客户申请失败，直接影响了客户的办理体验。主观因素是对去年线上贷款到期的客户，各支行未做到及时对接营销客户进行续贷，导致大量存量客户流失。各支行未做好授信未用信的客户的营销工作，没有使这批客户真正使用本行线上贷。

二、2024年我部将做什么

2024年，我部将针对以上问题采取措施，做到以下几点：

1、按揭贷款业务

2024年，我部将加强按揭工作的过程管控，严格按信贷档案管理要求，督导客户经理及时装订贷款材料，规范档案管理工作，杜绝档案资料不齐全、丢失等风险。

2、贷记卡业务

2024年，我部将持续开展贷记卡优惠活动，积极与扬州市区范围内影响力较大的商家商谈合作，如与连锁餐饮店、影院、商场等开展贷记卡满减活动，提高贷记卡使用率，使客户养成使用本行贷记卡消费的习惯。

3、线上贷业务

（一）我部将收集汇总客户申请线上贷时遇到的各类问题及对产品的可行性建议（如产品中可开具电子版结清证明，可查阅最近一期的还款金额等），并集中提交至省联社，优化产品模型，努力提升客户线上贷的办理体验。

（二）我部将结合时事热点，持续开展线上贷活动，增强线上贷产品的竞争力。

（三）定期下发线上贷授信未用信名单至各支行，督导支行对名单内客户进行营销，使授信的客户真正使用本行线上贷产品。

三、我部认为2024年可探索尝试的事

1、加强产品宣传服务，形成品牌效应。目前，市场上的消费类贷款产品大同小异，想要在同业竞争中脱颖而出，产品的宣传与服务显得至关重要，因此加大我部各类产品的宣传力度势在必行。我部认为可以通过扬州本地电视台、广播、公交站台的广告栏等渠道，宣传本行消费类产品。通过迎合目标客户消费需求，突出产品优势，来吸引客户。同时应注重贷后服务，对于客户提出的问题及需求，应及时解答处理，以提高本行美誉度，扩大本行个人消费贷款产品的知名度，真正使客户留下“做个人消费贷款，首选扬州农商行”的印象，形成良好的品牌效应，从而带动本行个人消费贷款业务的稳健发展。

2、简化按揭贷款流程，提高员工产能。目前客户经理发放按揭贷款，工作繁琐，耗费时间。2024年，我部认为可以简化按揭办理流程，如房管局办理抵押（或撤押）、合同的填写等无须客户经理本人办理的步骤，可设立专岗负责办理，以解放客户经理劳动力，让客户经理将时间更多地投入到楼盘中介的营销驻点、客户签约上，从而是客户经理产能最大化，推动按揭业务更快、更高效的发展。

以上报告，如有不当，请予指正。

2024年12月8日

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！