# 存量贷款转换工作总结(共33篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-26

*存量贷款转换工作总结1时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20XX年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年...*

**存量贷款转换工作总结1**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20XX年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

>一、加强学习，努力提高业务技能。

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

>二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

>三、积极主动，完成总行下发任务。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**存量贷款转换工作总结2**

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。

**存量贷款转换工作总结3**

市邮政储蓄银行存贷款调研报告

邮政局实行政企分开后，邮政贷款业务从邮政局4类108种业务中单独分离出来，于3月20日正式挂牌营业，定名为“中国邮政储蓄银行”。目前在本市可以发放贷款的只有永安储蓄所、西柳储蓄所，陆续还会在今年4月20日之前成立南台储蓄所，在本年度内争取成立八里储蓄所。一、存款情况

实行撤乡并镇后，邮政局在每个乡镇确保一个网点，大量吸纳了储蓄额，这是其他银行无可比拟的。目前城乡共有邮政储蓄网点40个，末，邮政储蓄存款总额达亿元，第一季度存款总额达亿元。二、贷款情况

邮政储蓄银行以小额贷款业务为主，单一客户最高可以申请到20万的贷款，最低没有限制。每笔贷款都需省局审批，县级邮政储蓄银行没有权限。邮政开户定期存单形式就可以进行小额质押贷款，从今年3月份开办贷款业务至今已面向全市发放贷款额70多万。邮政储蓄银行贷款有以下三个特点：1、发放贷款速度快。用户在申请贷款后，最快3小时就可以拿到贷款，这样减少了用户的等待时间。同时还款期限在1—365天内，哪天还款都可以。这种命名为“好借好还”的业务方便了用户及时用款，解决了急需用款难的问题，用户对此非常满意。

2、贷款利率低。其他银行贷款的利率都是在人民银行基准利率的基础上上浮10%——30%，而邮政储蓄银行执行的是人民银行基准利率，不上调利率。

3、放贷领域宽。邮政储蓄银行贷款面向全市经商、养殖、住房贷款的用户，范围比较广泛，目前来看乡镇、农村贷款的比例比较大，城市比例小。三、的思路和打算

1、转变观念，争取向银行模式靠拢。邮政储蓄过去一直以吸纳居民存款为主，储蓄银行将工作目标是转变观念，积极开展新业务，以信贷为主，尽快向银行模式靠拢。另外，要尽可能多的增加放贷网点，缩短用户与银行距离，以便更好的服务用户。

2、铺开银行业务，争取申请省试点单位。邮政储蓄银行计划在5月份新上一些代理基金，代理保险，代收话费、代收农电费等业务，努力把业务形式扩大。储蓄银行将20万的最高贷款额度当作是一个过渡数字，重在练兵，锻炼银行员工信贷的水平。同时争取在短时间里，向省行申请更高限额的贷款额度，成为省行的试点单位。

3、贷款模式将由单一向多元化方向发展。邮政储蓄银行目前是以小额质押贷款形式发放流动资金贷款，下一步邮政储蓄银行将把贷款模式扩展到联保和信用贷款，农民贷款，以此更好的支持“三农”，服务“三农”。四、需要政府协调解决的问题

1、邮政储蓄银行立足于服务“三农”，70%的网点建在农村，利率相对比较低，希望政府能够提供一部分需要贷款的人群，特别是有偿还能力、有潜力的农民，向他们推荐来邮政储蓄银行贷款。

2、目前，市内自动取款机安放的不太合理，关系到金融行业的秩序，希望政府规划处理。

20\_年12月30日，往年此时，不少商业银行分支行行长仍奋斗在“冲时点”一线，不敢有丝毫松弛。而今年，华南多位受访支行长均已完成全年存款指标，“剩下一两天分头拜访主要对公客户，联......

20\_年5月银行存贷款利率表20\_年5月人民币存款利率表：1 / 220\_年5月人民币贷款利率表：20\_年5月住房公积金贷款利率表：2 / 2......

第八章 银行的存贷款业务存款业务概述（按不同标志对存款分类） 存款的种类1、按存款的期限划分：短期存款；长期存款2、按存款的来源途径划分：企业存款，个人储蓄存款和财政性存款3、......

民生银行理财业务竞争力显著提升20\_年11月28日05:30围绕“领先市场、惠及民众”的理念，近年来，金融市场部依托全新的经营管理体制、机制和人才优势，着力打造“非凡资产管理”......

算账：税没了，息降了，存款这块没变存贷款利率同时下降，但利息税取消了，这对居民个人的存贷款将产生怎样的影响呢？记者昨晚采访了相关专家，他们为居民算了一笔账。存款影响不大1万元......

**存量贷款转换工作总结4**

1.存款方面。各项存款余额××万元，较年初增加××万元，增长××%，完成计划的××%。各项存款中，自然人存款××万元，占各项存款的××%;对公存款××万元，占各项存款的××%。

2.贷款方面。全年贷款净投放××万元。各项贷款余额××万元，比上年增加××万元，增幅达××%。其中：农业贷款××万元，占各项贷款余额的××%;个体工商户贷款××万元，占各项贷款余额的××%;其他类贷款××万元，占各项贷款的××%。

表内不良贷款××万元，比上年减少××万元，不良率××%，表外不良贷款××万元，存贷比例为××%，信贷资金风险得到有效控制，资产质量明显好转。

3.财务经营情况。各项收入××万元，各项支出××万元，盈余金额××万元，完成年初计划的××%。

**存量贷款转换工作总结5**

一年来，在公司领导的正确领导下，在各部室及分公司的大力支持下，融资部和担保公司努力克服国家宏观经济政策对工作带来的不利影响，开拓进取，睿意创新，为公司项目推进保驾护航，现将XXX年工作情况总结如下：

>一、 主要工作情况

（一）融资部主要工作情况

1、密切关注金融政策，寻求融资渠道多元化，稳步推动公司融资工作。

去年以来国家陆续出台了多个关于规范政府融资平台贷款的相关文件，对今年乃至明年地方融资平台企业的发展和融资工作带来了极大的不利影响，地方没有现金流的公益性项目将不能再获得银行信贷资金支持。我公司虽然有望将存量贷款由平台贷款划转为公司类贷款，但从长期政策形势来看，未来一段时间内公司融资都会存在较大难度，各家银行也将从过去积极支持的态度向适度支持的态度转变。今年国家货币政策不断收紧，而XXX的建设项目却在大范围的展开，公司资金需求呈上升趋势；同时过去的财政担保方式贷款已被叫停，这些变化都导致今年政府项目的融资工作出现了瓶颈。面对这样不利的形势，我部门知难而上，不断开拓融资渠道，与多家银行、信托公司、租赁公司商谈各种方式融资，在与农行、中行两家存量贷款银行保持良好关系的基础上，积极与中信银行、兴业银行、天津银行、唐山商业银行、渤海银行、光大银行等金融机构密切联系、接洽，宣传XXX公司的经营理念和运营模式，努力阐述XXX公司实施项目的亮点和优势，争得多家银行的认可和支持。上半年完成中信银行关于起步区三区7亿元项目贷款评估、上报工作，目前该贷款已顺利通过中信银行唐山分行的审批并上报总行，但因公司被列为政府融资平台的原因一直未获批准；完成农业银行关于中冶方舟房地产开发公司嘴东棚户区改造项目的1亿元项目贷款的前期调研及组卷上报工作，并多次与该项目的贷款经办行、市分行、省分行勾通联系，取得了一定的进展；积极着手公司拟向唐山XXX港口有限公司投资15亿元的融资事宜，计划公司自筹资金亿元，以股权质押方式向银行申请贷款或信托资金亿元，现正向工商银行申请股权并购贷款，与中信信托、渤海信托等单位商谈其具体事宜，项目前期进展顺利，有望成为公司新的融资契机；与多家租赁公司商谈融资租赁事项；配合公司的发债事宜，与中诚信托开展各项准备工作，积极与光大银行联系中期票据的发行准备工作。

2、 存量贷款的平台划转取得实质性进展

通过多次与县及市银监办、市财政局联系、请教，沟通，并得到了相关部门的大力支持和帮助，积极配合我们提供相关资料、落实有关手续。通过不懈努力，终于完成了中国银行平台贷款的三方签字、四方备案及确认为公司类贷款的全部工作。中行已经同意将开发建设的贷款退出平台管理。农行方面，我部通过积极促成公司首批整理土地的出售，成功实现现金流，从而带动农业银行平台贷款划转的现金流全覆盖。同时，通过与农行各级行的反复沟通，终于9月末通过了由全额抵押到XXX担保再到曹发展担保的退出方案。现农行已经原则上同意将贷款按公司类贷款管理，待落实担保后立即退出。

3、积极与财会部门配合，做好公司资金理财业务

我部门在维护好各家银行的关系的基础上，尽全力发挥公司的资金价值，本着既实现存款份额的优化组合，又实现资金收益的最大化，我部门主动与所有存款银行及潜在合作的银行联系，认真做好公司资金的理财工作，坚持每日向存款银行询价并及时与总公司财务部及分公司财务部共同研究，多银行、多产品进行比较，本着低分险、高收益，月初申购、月底赎回的原则，累计办理对公理财业务超15亿元，实现公司资金不理财就协定的管理模式，大大降低了低息资产的占比，从而既维护了银企关系又增加了公司收入，使今年1-9月份的利息收入远远高于去年同期。

（二） 担保公司主要工作情况

1、 随时关注工程项目动向，及时办理各项担保业务。 随着XXX工程的陆续开工以及公司业务的日趋成熟，今年担保形式日趋好转，公司抢抓机遇，积极拓展业务，今年共计办理工程担保业务117笔，实现营业收入45万元，比去年增长了；同时今年除了办理传统的工程担保业务之外，公司还为唐曹高速有限公司办理了资产诉讼保全业务，此项业务的开展不仅实现了营业收入10万元，更重要的是开辟了公司担保业务的新领域。

2、 积极开展融资担保业务的前期准备工作，力争成为XXX新区首家融资性担保机构。

公司领导高度重视担保公司的主体业务转变的问题，先对担保公司的注册资本进行了减资处理，后因担保政策的变化，公司股东决定对担保公司进行增资处理，对原有注册资本20xx万元，增至10000万元，成为XXX新区注册资本最多的担保机构，为公司申请融资性担保许可证打下了良好的基础。面对当前融资性许可证发放审核程序较为繁锁的情况，我部门上下一心，积极努力，仔细阅读许可证的报送要求，做到信息采集及时、全面、真实。密切与XXX发改局、唐山市工业和信息化局进行沟通，现已将相关资料准备齐全，并通过唐山市工业和信息化局的审查，等待报送省级部门进行审批，有望近期获批。随着融资性许可证申报工作获得阶段性进展，我公司做到未雨绸缪，已经开始着手准备公司在各行的信用评级认定、准入条件的申报及客户的有效筛选等工作，力争尽快开展融资性担保业务。

>二、 工作中存在的不足之处

（一） 融资部工作中的不足之处

因为宏观调控政策及自身利润、现金流、担保条件等因素的影响，融资工作整体进展比较缓慢。

（二） 担保公司工作中的不足之处

目前担保公司的整体业务水平和能力距先进公司来存在一定的差距，公司争取在明年组织相关业务人员参加一些业务培训和讲座。

>三、明年的工作计划

首先，要集中精力，攻坚克难，积极协调各个方面的可用资源，多种融资方式全面推进，力争保证公司资金到位，各个项目顺利实施。其次，集中力量办理融资性担保业务，力争明年为XXX地区中小企业提供融资担保5-7亿元，在一定程度上解决中小企业融资困难问题。同时，广泛开展新业务领域的积极探索，力争在诉讼担保、供应链融资担保等新领域取得更大的突破。

**存量贷款转换工作总结6**

银行存款的工作总结

20xx年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动春天行动全面发力，实现20xx年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

>一、取得的主要成绩。

>（一）业务经营实现有效突破。

>1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%。其中，储蓄存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；对公存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；外币存款（含同业）余额xx万美元，比年初净增xx万美元，完成省分行目标计划的xx%。

>2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。 季末，人民币各项贷款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中AA级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%，个人贷款净增xx亿元，占贷款季度贷款净增额的xx%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期收回率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

>3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。

季末，全行中间业务收入xx万元，完成省分行季度目标的xx%，同比增加xx万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入x万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工内保外贷实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

>4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。

一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的xx%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润xx万元，较同期增加xx万元，增幅xx%。

>（二）基础管理开启全新局面。

>1、全面启动四大基础工程建设，大力夯实发展基础。

为全力贯彻上级行关于深入开展？基础管理提升年？活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的四大基础工程，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2—3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。 2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。

一季度，正值元旦、春节及两会召开，面对信访维稳与舆情控制压力骤然抬升，各项工作任务压头，综合改革深入推进的严峻形势，营业部毫不松懈地抓好稳定工作，一方面强化对特殊群体员工的人文关怀，竭尽所能改善待遇条件，另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及？两会？期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

>3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。

后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。 （三）文化深植取得明显成效。

>1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。 大力开展？文化深植年？各项活动，在加强核心文化理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。 2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。

新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，营销在一线，调研在基层、办公在大堂，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。 3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。

经过工作磨合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部？高标准、严要求、求实效？的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布臵重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

>二、主要工作措施。 （一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

>1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

>一是严格落实省行八个到位管理要求，加快对公营销转型。

（1）加快理顺对公营销体系。

在有效澄清各支行、大客户部各项业务指标底数基础上，严格确定各营销单位营销的客户范围，严肃营销纪律，有效落实存量客户管户经理、管户责任和激励政策，切实理顺分层经营营销体系，有效推动名单管理和团队运作等机制。

（2）大力推动对公客户拓户工作。

**存量贷款转换工作总结7**

20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

>一、加强学习，提高自身素质

20xx年，是深圳康泰生物制品股份有限公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了党和国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

>二、紧扣中心，认真履行职责

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

（一）银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足。20xx年，公司在北京投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在建设银行、兴业银行、招商银行、华夏银行、中信银行和宁波银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止20xx年12月底，今年公司取得综合授信总额度54500万元，在20xx年取得农行5000万元、中信4000万元，合计9000万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信45500万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账14400万元，及时保障了北京疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新和开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从兴业银行、建设银行以备用授信的手段得到银行24500万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用（详见附件一：20xx年、20xx年融资授信情况统计表）。

（二）“北京市工业发展资金贴息”实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与建设银行签署正式贷款合同当月，就以北京民海疫苗产业化项目分别向北京市工业促进局、工信部、北京市发改委申请大额贷款贴息。由于民海公司注册地址在北京，贷款银行在异地和民海公司由于还处于建设期，不符合政府补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被政府相关部门确定为“贷款贴息不予支持企业”。在第二次申请中，公司融资人员在管理层的正确指导下，领会政府高层领导思路，确定主攻方向，明确操作步骤，迎难而上，排除万难，顶着多方压力，最终在本年度的最后一批申报项目中通过了民海的贴息申请，直接给公司节省2500万元的成本支出，12月29日已经先期到账620万元，大大缓解公司未来两年的资金压力；同时以此为切入口，打开政府的“贴息”的缺口，保障公司未来使用贷款资金成本的最低化，这也将为公司节省大量的资金成本。

>三、公司规章制度得到落实

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是融资部全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢！成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。

随着公司的发展壮大，20xx年融资部的工作任务艰巨繁重。我们将继续在公司的坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。

**存量贷款转换工作总结8**

人生天地间，若时间似箭，溘然而已。20xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各类熬炼自我，进步素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和赞助的同事们，年终之际，将这一年的工作环境向列位领导和同事如下:

>一、20xx年主要工作：

一）、容身实际，履行职责

作为公司财务部融资专员,我的主要职责是帮忙领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，共同贷后反省工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。20xx年2月在公司领导的率领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村子商业银行亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程介入了贷款转办的全历程，早年期贷款模式切实其实定，申请文件的起草，到区当局的审批文件，到不动产生意业务中心的房产典质的解决，再到乞贷的签订，在转办这笔贷款的历程中，我加倍了解银行信贷业务解决的细节，加倍明白兼顾和谐的紧张性，受益颇多。

二）、同时，我照样公司的一名出纳，作为公司出纳，在赓续改良工作方法措施的同时，顺利完成了如下工作:严格执行现金治理和结算业务，和核对现金账目，发明金额不符，要实时陈诉请示，实时处置惩罚；每月按时做账，陈诉子公司各项税目；平时在霉畚付款前坚持履行付款审批手续，对不相符报销手续的开销不予报销。并且积极共同上级部门对我公司进行的财务审计，提前筹备所需的财务相关资料，做好前期自查自纠，对反省中可能呈现的问题做好统计，并提交领导核阅。

同时，积极共同康巴什区化债领导办公室完成多项统计表的填制及报送，完成了市全口径债务系统的填报，完成了“一单三账”融资部分；完成了财政部监测系统的填报，等

>二、存在的不够

回首一年的工作，取得了不少的造诣，但仍然有许多必要尽力的地方：

一是业务素质进步烦懑，对新的业务知识学的还不敷、不透；专业知识上与其他优秀的同事相比还存在差距；

二是在统计数据这项工作有时候做的不敷过细，深化，往往只局限于固定款式，停留在外面，没有真正的依照不合的口径整理数据，针对这种环境，以后将在数据的统计上多下功夫，包管数据的精确。

作为一名融资专员，我深感本身肩上的担子的分量，稍有忽略就可能呈现毛病。我深感本身岗位的代价，因此，我赓续提醒本身，要加强责任心，同时也为本身建立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充溢考验和挑战的一年，在新的一年里，为晋升本身的思想素质和业务才能，我将加倍注重学习和熬炼，始终如一的严格要求本身，增强本身对金融专业、管帐基础知识的学习，拓宽知识面，更新知识布局，加倍纯熟控制专业知识才能，同时进步本身的沟通才能，和谐做事才能，综合阐发才能，为欢迎新的挑战，做出本身应有的供献。

**存量贷款转换工作总结9**

――存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额\*\*万元，较年初增加\*\*万元，剔除转股金因素，实际比年初增加\*\*万元。

――贷款营销不力局面得到一定改观。\*\*银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额\*\*万元，较年初增加\*\*万元，同比少增\*\*万元，存贷比为\*\*%。

――不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷款余额为\*\*万元，较年初下降\*\*万元，不良贷款占比为\*\*%,较年初下降\*\*个百分点。

――盈利水平与自身对比出现较大增长。11月末，实现各项收入\*\*万元，同比增加\*\*万元，支出\*\*万元，同比增加\*\*万元，实现经营利润\*\*万元，同比增加\*\*万元，增幅\*\*%,主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。

――各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到\*\*％，超指标值\*\*个百分点；拨备覆盖率为\*\*%，超指标值\*\*个百分点；拨备充足率达到\*\*%，超指标值\*\*个百分点。

**存量贷款转换工作总结10**

岁月飞逝，不知不觉来公司已经整整半年了。回首刚来公司时对工作和环境带有一丝迷茫和质疑的我，随着对公司和工作的深入了解，在领导悉心关怀和同事们的热情帮助下，坚定了对工作的信心、明确了工作的方向、对自己的未来有了一定的规划，这种在人生转轨的关键时刻所受到的鼓舞，必将使我受用终生。

本人于20xx年6月18日来到公司财务管理中心融资部门，由于之前对融资工作的接触较少，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是相对陌生的工作环境，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎么样的经历和成长。但来到这个团队以后，感受到了全公司同事的关怀和温暖，让我这个初入公司的新人很快融入自己的角色，顺利的完成了角色的转换。很快能将自己掌握的融资财会相关专业和行业知识运用到工作中。

在这半年中，我逐渐熟悉了环境、了解了公司的企业文化，能够比较好的按照公司战略规划思考问题、处理事情。我能感受到自己的成长和变化，感谢每一位领导同事的接纳与帮助。

**存量贷款转换工作总结11**

12月15日，我加入了信息咨询(北京)有限公司。

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感受。

>一、工作

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，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!

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，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，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。

**存量贷款转换工作总结12**

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在入职的这半年里，我通过自身努力，克服各种困难，成功的完成了从学校生活到社会生活的过渡和转型，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在部门领导的带领下，我顺利的完成了融资部的各项工作，并在工作的过程中，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司的组织构架，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

这半年时间里，在领导的悉心指导下，在同事的大力配合下，我做到了：

1.完成公司现有银行贷款的贷后管理工作

完成公司贷款的日常工作，包括跟进用款和公司贷款相关的资金安排，监督贷款的还本付息，保证银行对公司的资信评价。

2.为新贷款做好相应的准备工作

为壮大公司资本规模，夯实公司发展根基，部门正积极进行新贷款的相关准备工作，我负责相关贷款文件的制作，如贷款可行性分析报告，项目介绍等。

3.做好沟通，保持银行与公司的良好关系

掌握公司相关情况，配合银行完成贷款相关问题的答疑，并积极支持贷款银行的相关金融业务。做好公司与银行的枢纽工作，保持公司与各银行的良好关系，为以后开展新的贷款业务做好准备。

4.竭力配合公司其他部门，推动相关工作的进展

在公司其他部门有金融业务需求的情况下，通力配合完成相关工作，如：财务部购买银行理财，行政部公司相关资料的年审等。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 尽管年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.财务分析经验还不够，特别是在财务分析关键数据在贷款中的重要性上把握不够，还有待与加强学习。

3. 在对银行函电中对文字的拿捏程度还把握不好，有时造成不必要的尴尬和误解。

企业融资专员是企业的门面，企业的融资窗口，我们的一言一行同时代表了在企业投资人心目中企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取融资沟通经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的融资专员。

20xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司完成相关筹备的基础上，20xx是一个新的起点。对于我们把握公司资金命脉的金融部门，作为其中的一员我有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好一切对公司有利的事情。希望我们部门能最快的完善各种工作需求，力争20xx年在保持现有的良好状态下，拓展融资业务。在部门的各项工作上取得更加优异的成绩。

20xx年度工作规划：

1．加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习银行信贷与公司资本运作的相关知识，提高解决问题的能力。

2．竭尽全力完成融资任务。

现我部门正积极扩大融资范围，扩展新的融资渠道，在传统的银行贷款融资的基础上开展新的吸引资金，优化资产的工作，如：公司资本的优化和整合工作，为公司上市做准备 ；引入其他投资商共同开发新项目，扩大品牌商业影响力；积极开展投行业务，使企业价值最大化。这也对我的工作要求更加严格，所以在以后的工作过程中，要充分沟通，要在计划推进上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成部门融资任务。

3．完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

**存量贷款转换工作总结13**

第八章 银行的存贷款业务

存款业务概述（按不同标志对存款分类）存款的种类

1、按存款的期限划分：短期存款；长期存款

2、按存款的来源途径划分：企业存款，个人储蓄存款和财政性存款

3、按缴存法定准备金的范围划分：财政性存款和一般性存款

4、按存款的性质划分：原始存款和派生存款

存款一般有单位存款（单位活期；定期）和储蓄存款（活期；定期：整存整取、零存整取、存本取息、整存零取）存/贷款利息的计算 利息计算的基本公式：

利息=本金×存期×利率

其中，利率分年利率，月利率和日利率，三者之间可以换算，换算公式为：

月利率=年利率÷12 日利率=年利率÷360 或日利率= 月利率÷30 计息方法 单位活期存款由于存取次数频繁，其余额经常发生变动，计算利息可采用积数法，其公式为：

? 利息=季度计息积数×日利率 ? 计息积数=存款余额×存款天数 ? 目前活期存款计息方法有下列两种： 余额表计息法：

即在计息余额表上结计利息，这种方法适用于存款余额变动频繁的存款账户。

? 每日不论余额是否变动，均需将当日最后余额抄到余额表内，每10天小计1次。每张余额表的日期是按当月21日至下月20日排序的，这是为了与结息期取得一致而设计的，每张余额表的最后都设置相应的总计栏。

? 到结息日，将当期计息余额表末栏内因可能误记而加或减调整、校正后的累计未计息积数乘以日利率即得应计利息。

分户账计息法：

? 即在分户账上结计利息，这种方法适用于存款余额变动不多的存款户。

? 采用这种方法，一般在账页的余额后面设有“日数”与“积数”两栏。在分户账每次余额变动后，计算一次变动前余额的积数：

? 积数＝本次变动前的余额×该余额的实际存在天数

1 ? 然后填写分户账中该余额的“日数”与“积数”两栏。? 将这一季度的积数相加，得出累计积数，即可计算利息：

? 利息＝累计积数×日利率

例：客户于20\_年2月28日存款1万元，定期整存整取6个月，到期日为20\_年8月28日，实际支取日为20\_年11月1日，假定适用的六个月定期存款利率（年利率）为2%，活期存款利率（年利率）为%。运用“一步法”计算的步骤：

应付利息=（×2%×6）÷12+（×%×65）÷360=元

（四）利率换算统一保留五位小数。

例：某存款户于20\_年3月1日存入元定活两便存款，分别于20\_年8月4日、20\_年9月15日、20\_年6月16日支取，问储户支取时分别能得多少利息？（三个月利率为%,半年利率为%,一年利率为%）

解：20\_年8月4日支取时可得利息=(244-91+3)天×(%÷360)×元×60%×80%=元.20\_年9月15日可得利息=(285-91+4)天×(%÷360)×元×60%×80%=元.20\_年6月16日支取时可得利息=(196+360-91+7)天×(%÷360)×元×60%×80%=元.单位存款业务的核算

单位活期存款的存取款项，有现金和转帐两种形式。现金存入或提取是存款收支的一种形式；转帐结算是通过同城或异地的各种结算方式，进行款项收支另一种非现金结算方式。转帐结算在以后的章节介绍，现在介绍现金存取款的核算方法。2．单位存款账户的种类

（1）按资金管理要求，银行存款账户可分为：

基本存款账户：流动资金存款+经费存款；

一般存款账户：只能办理转账结算与现金缴存；

临时存款账户：因临时经营活动需要而开立；

专用存款账户：因特定用途需要而开立；（2）按存取款的形式，银行账户可分为：

支票户：凭缴款单和支票办理存取款；

存折户：凭存折和存取款凭条办理存取款；

3．存款账户的开立和管理 4．单位活期存款业务的核算：

存取的方式：存取现金、转账存取（1）支票户存取现金的核算 A 存入现金：

借：库存现金（+）

贷：××存款——××单位存款户（+）×× B 支取现金：

借：××存款——××单位存款户（-）

贷：库存现金（-）

2 ◆银行坚持：

收现业务“先收款，后记账”

付现业务“先记账，后付款”

转账业务“先记付款单位账，后记收款单位账”（3）对账

由于记账时间有先有后，以及发生技术性差错等原因，会导致银行同客户单位的存款账不一致，因此，必须定期或不定期地进行账务核对。5．单位定期存款的核算（1）存入定期存款

借：吸收存款—活期—××单位户（－）××

贷：吸收存款—定期—××单位户（+）×× 同时，在备查簿登记如下

收入：××重要凭证——单位定期存款证实书

××（2）支取定期存款，借：利息支出——定期存款利息支出

（+）

贷：应付利息——定期存款利息支出户（+）

借：吸收存款—定期—××单位户（-）××

应付利息——定期存款利息支出户（-）××

贷：吸收存款—活期—××单位户（+）

×× 同时，在备查簿登记如下

付出：××重要凭证——单位定期存款证实书

×× 6．存款利息的计算（1）计算利息的时间规定：

单位活期存款：

按季结息，每季末月20日为结息日。

个人活期储蓄存款：按季结息，每季末月20日为结息日。对未到结息日办理销户的，利息随本金一同结清，利息算至销户前一天止。

单位/个人定期存款：按权责发生制要求，按期（一般为季）计算应付利息；待支取时，再冲减；也可采用“逐笔结息，利随本清”方式。

个人储蓄存款的核算

1、活期储蓄

2、定期储蓄（整存整取，零存整取，存本取息，整存零取）

3、定活两便储蓄 个人储蓄存款的利息计算

? 活期储蓄存款利息计算：除按税法规定代扣代缴利息税外，其余同与单位活期存款处理。? 定期储蓄存款利息计算

1、整存整取利息计算

A、到期支取。按开户日的整存整取定期储蓄存款利率计付利息。

B、提前支取。按支取日的活期储蓄存款利率计付利息。部分提前支取的，提前支取的部分按支取日的活期储蓄存款利率计付利息，其余部分到期时按开户日的整存整取定期储蓄存款利率计付利息

C、过期支取。过期支取时利息包两部分：一部分按原定利率计算的到期利息；另一部分按活期利率计算的过期利息

3 零存整取储蓄存款的利息计算

定期零存整取储蓄存款是逐月存入，余额逐月增加。其利息计算方法有月积数计息法和固定基数法。

? 月积数法

利息=（第一个月存款余额+最后一个月存款余额）×存入次数/2 ×月利率

? 固定基数法

每元固定利息基数=1（元）×（存入总次数+1）/2 ×月利率 存本取息储蓄存款利息计算

? 应先按规定利率计算出应付利息总数，然后根据支取利息次数，计算出平均每次支取利息金额。计算公式为：

? 每次支取利息数=本金×存期×利率/ 取息次数

储户如提前支本金时，应按实际存期及规定的提前支取利率，计算应付利息，并扣除已支付的利息。整存零取储蓄存款利息计算

? 到期应付利息=（全部本金+每次支取本金数）/2 ×支取本金次数×每次支取间隔期×利率 定、活两便的储蓄利息计算

? 定活两便储蓄具有定期或活期储蓄的双重性质。存期三个月以内的按活期计算，三个月以上的，按同档次整存整取定期存款利率的六折计算。存期在一年以上（含一年），无论存期多长，整个存期一律按支取日定期整存整取一年期存款利率打六折计息。

? 利息=本金×存期×利率×60%

贷款业务的概述

贷款的意义及种类

贷 款：是银行运用资金的主要途径，也是银行取得利息收入形成盈利的重要渠道，是银行主要的资产业务之一。

2．贷款的分类

（1）按贷款期限长短，可分为，短期贷款：1年以内（含1年）的贷款，中期贷款：1年以上5年以内（含5年）的贷款，长期贷款：5年以上的贷款（2）按贷款发放的基础不同，可分为

信用贷款

保证贷款（由第三者承担保证责任）担保贷款

抵押贷款：以财产为抵押物，不转移使用权；

质押贷款：一般限动产或权利，转移使用权；按揭

（3）按银行承担责任的不同，可分为

自营贷款：自主运用资金发放的贷款；（自己承担全部风险）

4 委托贷款：代理发放，监督使用，协助收回；（银行不代垫资金，只收手续费）

特定贷款：国家批准并对贷款损失后果采取补救措施后责成国有银行发放的贷款。（如救灾贷款）

短期贷款业务的核算

（一）短期贷款的发放 会计分录:反映货币创造功能!借：短期贷款——甲企业

贷：活期存款——甲企业

（二）短期贷款利息的计算

1、定期计息：每季末月20日结息: 例:6月1日贷款元,三个月,利率9‰,6月20日结息=? 借：活期存款——甲企业3000

贷：利息收入——短期贷款利息收入3000 如帐户不足扣收,则借记”应收利息”科目.2、逐笔计息:对非开户单位发放贷款采用的计息方法，即一笔贷款自发放日起息，直至到期还款时一次结息的方法。如上例，到期利息=？

（三）短期贷款的收回

? 短期贷款收回时，定期结息的要计算自最后结息日次日起至还款前一日止的利息；逐笔结息的，要计算自贷款发放日至到期日的利息。收回贷款本息的分录为： ? 接前例:9月1日利息=?

借：——活期存款——甲企业

贷：——短期贷款——甲企业

利息收入——短期贷款利息收入

中长期贷款业务的核算

? 中长期贷款是指期限在一年以上的贷款。

（一）中长期贷款的发放

? 使用凭证同短期贷款，会计分录：

借：——中长期贷款（本金）——甲企业

借或贷：——中长期贷款（利息调整）

贷：——活期存款——甲企业

其中“利息调整”是指贷款本金之外发生的费用，据新准则予以资本化，以后期按实际利率确认利息收入和按合同利率确认应收利息时根据二者差额进行调整。（原计入损益）? 其中X X科目是指借款人未在本行开户，视具体转账结算方式而定。? 见P84中间分录：增加借或贷：—中长期贷款（利息调整）

（二）中长期贷款的计息

实际利率是使未来现金流量（利息收入）的现值与初始实际放款金额相等的折现率

实际利率产生的原因是由于发生贷款费用，使合同贷款本金与实际放款金额不等。或折价放款。需要重新计算实际利率。

新准则：按摊余成本和实际利率确认利息收入；按合同利率确认应收利息；二者差额进行利息调整。贷款如果没有发生贷款费用，则实际利率等于合同利率

（二）中长期贷款的计息

现假定：无交易费用，实际利率=合同利率

1.每期结息即收：按期(每年、每季、每月)计收利息: 计息时：借：应收利息——中长期贷款应收利息

贷：利息收入——中长期贷款利息收入 收息时：借：——活期存款——甲企业

贷：应收利息——中长期贷款应收利息 2.复利计息，到期还本付息：据合同约定日计息： 借：应收利息——中长期贷款应收利息(挂账虚收)

贷：利息收入——中长期贷款利息收入

20\_年8月1日贷出元，三年期，利率%，每年9月20日结息，复利计息，挂账虚收，到期还款付息

应收利息:

×51 × %÷360=A :

(+A)× %=B :

(+A +B)× %=C 11年8月1日,还款时,计算利息: 期间为::

(+A +B+C)×314 × % ÷360 =D

（三）中长期贷款的收回

? 到期收回本利：凭借款单位填交还款凭证转帐： 借：——活期存款——甲企业+A+B+C+D

贷：——中长期贷款——甲企业

应收利息——中长期贷款应收利息A+B+C

利息收入——中长期贷款利息收入（自最后结息日次日起至还款前一日止的利息）D 摊余成本=+A+B+C 按揭贷款业务的核算

按揭即是个人购买住宅（或土地、或汽车）等不动产时因需分期付款而与房地产商或汽车销售商签订财产预售契约并将该契约项下财产和全部权证抵押给银行以获得的贷款。

（一）按揭的合同关系

按揭业务的核算

（一）提供按揭的核算:按贷款全额：

借：——按揭——购房人（甲方）

贷：——活期存款——销售商（丙方）

（二）购房人

款借：现金

: 贷：购房储蓄存款——购房人（甲方）

（三）定期转帐划款：每月还款日：

借：——购房储蓄存款——购房人（甲方）

贷：——按揭——购房人（甲方）

利息收入——按揭利息收入

（四）权证移交：表外登记。

例,A银行为安姐提供了30万元20年的房贷，当时房贷利率为%时，其房贷月供额为多少? 先换算利率为月利率: %÷12=‰

‰ ×(1+ ‰)240 月供额=×

(1+ ‰)240 －1 =（元）

票据贴现业务的核算

1．贴 现：～指客户持未到期的商业汇票向银行提前融通资金的行为。贴现的本质属于贷款，且是一种保证贷款，保证人为贴现申请人。

2．贴现与贷款的区别：

（1）融资的基础不同；（2）信用关系的当事人不同；（3）利息收取方法不同；（4）确定期限不同。3．会计处理：

A 发放，借：贴现——××单位户（+）

贷：吸收存款—活期—××户（+）××

利息收入（+）

×× B 收回，借：吸收存款—活期—××单位户（-）××

贷：贴现——××单位户（-）

×× C 贴现到期未收回，从贴现申请人账户扣款，借：短期贷款——贴现申请人贷款户

贷：贴现——××单位户

借：吸收存款—活期—贴现申请人户

贷：短期贷款——贴现申请人贷款户

贷款损失准备

贷款损失准备是银行根据国家的有关规定，按照贷款余额的一定比例提取的用于补偿贷款呆账损失的准备金。

贷款损失准备包括专项准备和特种准备。专项准备是根据中央银行制定的《贷款风险分类指导原则》对贷款进行五级分类后，按照贷款五级分类的结果及时、足额计提的准备；特种准备是针对某一国家、地区、行业或某一类贷款风险计提的准备。

贷款损失准备必须根据贷款的风险程度足额提取。损失准备提取不足的，不得进行税后利润分配。贷款损失准备的计提范围不仅包括商业银行的各种贷款资产，还包括商业银行承担风险和损失的资产；具体有贷款（含抵押、质押、保证等贷款）、银行卡透支、贴现、银行承兑汇票垫款、信用证垫款、担保垫款、进出口押汇等。

商业银行提取的贷款损失准备计入当期损益；发生贷款损失时，冲减已计提的贷款损失准备。对核销后的呆账贷款，商业银行继续保留追索的权利；对已冲销的贷款损失以后又收回的，其核销的贷款损失准备予以转回。

1．提取贷款损失准备

7 例：工商银行朝阳支行20\_年12月31日各项贷款余额为：正常100 000万元，关注50 000万元，次级10 000万元，可疑5 000万元，损失1 000万元。按银行内部规定，分类计提比例分别为2%、25%、50%和100%，年初贷款损失准备的余额为4 500万元。计算如下：

（1）贷款损失准备应有余额=50 000×2%＋10 000×25%＋5 000×50%＋1 000×100%=7 000万元（2）本年末应提贷款损失准备=7 000－4 500=2 500万元

借：资产减值损失（+）

25 000 000

贷：贷款损失准备—专项准备（+）

25 000 000 2．贷款损失核销

贷款损失必须按照规定的条件和报批手续后，才能予以核销。呆账贷款核销的条件包括：

（1）借款人或担保人已经依法宣告破产，经法定清偿后仍然未能归还的贷款；

（2）借款人死亡，或依《民法通则》规定宣告失踪或死亡，以其财产或遗产清偿后未能还清的贷款；

（3）借款人遭受重大自然灾害或意外事故，损失巨大且未获保险补偿，确实不能偿还的部分或全部贷款，或经保险赔款清偿后未能还清的贷款。

（4）\_专案批准核销的贷款。

例：工商银行朝阳支行20\_年2月15日因长青公司破产，经追偿后，仍有50万元逾期贷款无法追回，经上级批准予以核销。

借：贷款损失准备——专项准备

50万元

贷：贷款——逾期贷款——长青公司

50万元

**存量贷款转换工作总结14**

新任领导班子到\*\*银行工作以来，在加快改革、狠抓业务经营的前提下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深入开展了保持xxx员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。一是强化教育，提高党员干部素质。我行党委紧密结合行业特点和党员实际，按照先进性教育活动实施方案的要求和步骤，本着高起点，严要求的原则，积极组织全行党员扎实开展了保持xxx员先进性教育活动。党委班子带头学习，从班子自身建设、党员员工工作作风、群众反映强烈的问题上找差距，进行批评与自我批评，着力加以完善和改正。同时，党委建立了班子成员分片包行的指导和督查制度，以确保先进性教育各阶段工作开展到位。通过开展保持xxx员先进性教育活动，增强了全行党员的党性观念，提高了党员的理论水平，加强了干部员工立足本职，服务“三农”的服务意识。二是以身作则，落实党风廉政建设。党委班子成员在日常工作中，处处严格要求自己，身体力行、率先垂范，不搞特殊，做到以身作则。如在员工招聘、机关干部员工异地交流和岗位竞聘过程中，班子成员严格遵循公开、公平、公正这一准绳，做到平等竞争、择优聘任。三是规范服务，提高全行服务水平。针对全行服务水平不高的实际，班子成员统一思想，召开全体职工大会，推进规范化服务工作，制定了规范化服务实施细则，并严格考核。

**存量贷款转换工作总结15**

>一、基本情况

麻城08年生源地助学贷款工作自七月份开始宣传，八月底正式启动以来，经过四个多月的时间，已经顺利将相关资料上报省教育厅和国家开发银行。经统计，07年签订合同，08年申请续贷的学生共有628人，合计申请贷款金额元。08年签订生源地贷款合同1626份，经审核，上报1608份，合计申请贷款金额9628600元。

>二、工作回顾

国家生源地信用贷款工作从去年试点开始，今年进一步扩大了覆盖范围，这是完善国家助学贷款运行机制、推动国家助学贷款工作的重要步骤，也是解决家庭经济困难学生就学等民生问题的重要探索。麻城市教育局学生资助管理中心为了落实好这项优惠政策，保证生源地贷款工作的顺利进行，着重做了以下几个方面的工作：

（一）提前做好准备，加大政策宣传。为了使今年新考入大学的家庭经济困难学生了解生源地信用助学贷款政策，在高考前，我们将办理生源地信用助学贷款的申请表发放到各高中，向学生广泛宣传相关政策和办理程序。学生提前报名后，让班主任甄别学生家庭贫困情况，按实际登记需要办理贷款的学生，上交资助中心作为档案资料。

（二）克服各种困难，积极开展工作。麻城市学生资助管理中心在教育局相关领导的指导下，克服了各种困难，确保生源地贷款工作顺利开展。今年开始办理生源地贷款时，由于开发银行和省政府之间的协议问题，贷款合同没能及时发放，导致大量申请贷款的学生滞留，家长也有了不满情绪。我们一边登记贷款学生的信息，一边做好相关解释工作。当大量合同下发时，我们又通过电话、信息等联系方式，告知家长及时来办理。为了确保贷款工作有序高效地进行，在办理贷款的高峰期，资助中心的人员和聘请的临时工作人员一共8人同时开展工作，加强分工协作：一人发放编号，向家长介绍贷款政策和办理程序；两人审核资格；两人指导学生填写合同书；两人负责微机信息录入；一人收取合同书。由于大家密切配合，协调一致，在较短的时间内，共签订了1600多份合同，基本满足了每一位申请贷款的贫困学生的需求。

（三）认真履行职责，落实惠民政策。按照国发〔20xx〕13号文件的要求，成立县级学生资助中心的目的就是加强高校、学生和银行之间的联系，起到协调和管理的作用。在具体的工作中，我们为了把好事办好，实事办实，首先严把资格审查关，对资料不全和条件不符合的进行筛除，保证贷款能发放到真正需要的学生手中；其次，建立完整的家庭、学生、学校之间的联系制度，及时进行信息沟通。有部分07年申请贷款的学生不知道今年需要继续提供续贷手续，我们及时通过各种途径联系到这些学生，避免了他们因手续不全而导致合同作废的问题。08年申请贷款的学生除了主动放弃贷款以外，其他签订合同的学生全部按时返回回执单，保证了贷款工作顺利进行。

几点建议

生源地信用贷款工作今年在甘肃、重庆、湖北、江苏、陕西五省市试点，待取得经验后，将逐步在全国范围内推行。为了使这项工作更深入更长久地开展下去，我从资助管理中心实际工作的角度提出几点建议：

1、要加强与各部门的协作。资助管理中心首先要加强与各高中阶段学校的联系，对家庭经济困难学生进行备案，建立相关信息数据库，未雨绸缪，及早掌握第一手材料，作为助学贷款资格审查的重要依据；其次要加强与各街镇的沟通，在各村、街聘请协管员，共同做好资助管理工作；此外，要加强与高校的互动，力争客观全面地掌握贷款对象各方面情况及具体表现。

2、要实现信息资源共享和信息快捷传递。资助管理中心要在学校，学生和银行之间搭架起通畅的联系渠道，对各方面提供的信息资源及时进行整合，该更新的迅速更新，应归档的及时归档。

3、要增强开发银行系统的可操作性。避免重复的信息录入和繁琐的审报手续，增加经办人修改和删除信息的权限，提供完整的合同信息导出资料。

**存量贷款转换工作总结16**

邮政局实行政企分开后，邮政贷款业务从邮政局4类108种业务中单独分离出来，于3月20日正式挂牌营业，定名为“中国邮政储蓄银行”。目前在本市可以发放贷款的只有永安储蓄所、西柳储蓄所，陆续还会在今年4月20日之前成立南台储蓄所，在本年度内争取成立八里储蓄所。

一、存款情况

实行撤乡并镇后，邮政局在每个乡镇确保一个网点，大量吸纳了储蓄额，这是其他银行无可比拟的。目前城乡共有邮政储蓄网点40个，末，邮政储蓄存款总额达亿元，第一季度存款总额达亿元。

二、贷款情况

邮政储蓄银行以小额贷款业务为主，单一客户最高可以申请到20万的贷款，最低没有限制。每笔贷款都需省局审批，县级邮政储蓄银行没有权限。邮政开户定期存单形式就可以进行小额质押贷款，从今年3月份开办贷款业务至今已面向全市发放贷款额70多万。

邮政储蓄银行贷款有以下三个特点：

1、发放贷款速度快。用户在申请贷款后，最快3小时就可以拿到贷款，这样减少了用户的等待时间。同时还款期限在1—365天内，哪天还款都可以。这种命名为“好借好还”的业务方便了用户及时用款，解决了急需用款难的问题，用户对此非常满意。

2、贷款利率低。其他银行贷款的利率都是在人民银行基准利率的基础上上浮10%——30%，而邮政储蓄银行执行的是人民银行基准利率，不上调利率。

3、放贷领域宽。邮政储蓄银行贷款面向全市经商、养殖、住房贷款的用户，范围比较广泛，目前来看乡镇、农村贷款的比例比较大，城市比例小。

三、的思路和打算

1、转变观念，争取向银行模式靠拢。邮政储蓄过去一直以吸纳居民存款为主，储蓄银行将工作目标是转变观念，积极开展新业务，以信贷为主，尽快向银行模式靠拢。另外，要尽可能多的增加放贷网点，缩短用户与银行距离，以便更好的服务用户。

2、铺开银行业务，争取申请省试点单位。邮政储蓄银行计划在5月份新上一些代理基金，代理保险，代收话费、代收农电费等业务，努力把业务形式扩大。储蓄银行将20万的最高贷款额度当作是一个过渡数字，重在练兵，锻炼银行员工信贷的水平。同时争取在短时间里，向省行申请更高限额的贷款额度，成为省行的试点单位。

3、贷款模式将由单一向多元化方向发展。邮政储蓄银行目前是以小额质押贷款形式发放流动资金贷款，下一步邮政储蓄银行将把贷款模式扩展到联保和信用贷款，农民贷款，以此更好的支持“三农”，服务“三农”。

四、需要政府协调解决的问题

1、邮政储蓄银行立足于服务“三农”，70%的网点建在农村，利率相对比较低，希望政府能够提供一部分需要贷款的人群，特别是有偿还能力、有潜力的农民，向他们推荐来邮政储蓄银行贷款。

2、目前，市内自动取款机安放的不太合理，关系到金融行业的秩序，希望政府规划处理。

**存量贷款转换工作总结17**

自20xx年正式加入公司以来，在公司领导们的指导下有幸学习并参与到融资工作中。由于开始对融资工作比较陌生，所以内心非常忐忑不安。但在领导及同事们的关心及帮助下，让我很快克服了这种恐惧，成功配合公司领导通过多种融资模式为XX公司融资00亿元，YY公司融资00亿元，这对我来说又是人生中难得的一个跨越。

为此，真的非常感激当初领导给予机会让我接触到融资工作，让我有机会突破自我，为公司出一份微薄之力。特别是每次看到我司项目时，都会非常自豪。总觉得自己能在公司及领导的带领下，也有机会参与进来，并协助公司为建设者们保证有钱回家安心过年，感到非常的开心和满足。

在20xx年中，完成主要工作内容汇报如下：

>一、融资工作情况：

1、XX公司通过流动资金贷款模式向工商银行融资共计00亿元，资金全部到位；

2、XX公司通过AA大道项目信用贷款模式向贵州银行融资00亿元，资金全部到位；

3、XX公司通过理财产品模式向贵阳银行融资共计00亿元，资金全部到位；

4、XX公司通过AA、BB及CC项目贷款模式向工商银行融资共计00亿元，已到位资金00亿元；

5、XX公司通过安置房项目贷款模式向农发行融资00亿元，已到位资金00亿元；

6、XX公司与贵州银行商票业务共计00亿元；

7、XX公司与贵阳银行商票业务共计00亿元；

>二、注册公司及更改公司工商信息：

1、注册新公司共计2个，XXXXXXX投资管理有限公司、YYYYYY建设投资发展有限公司。

2、变更工商注册信息2次：

（1）贵阳XXX投资发展有限公司由原来2亿注册资本金，增加为4亿元；

（2）贵阳YYYY建设发展有限责任公司更名为JJJ投资有限公司。

>三、办理土地证及他项权证情况：

1、办理土地证共计8个，总计面积1111111平方米；

2、办理他项权证共计5个，总计面积444444平方米，3家银行。

>四、学习成长情况：

感谢公司及领导的培养，到北京学习《政府与社会资本合作PPP模式》提高业务水平。

>五、其他：

1、已完成融资项目的电子档管理工作；

2、完成领导所安排的其他工作。

20xx年对于融资工作可以说又是一个新的挑战，由于受到43号文件的影响，我们必须与时俱进努力学习政策并及时根据实际情况调整，以求完成新的融资任务，为此在新的一年主要工作计划如下：

1、及时学习最新融资相关政策，并融合到工作中；

2、跟进以往融资项目到期情况，并及时通过展期等方式延缓还款压力；

3、与贵阳银行再次发行00亿理财产品；

4、与XX等合作公司通过债务性融资等新模式融资；

5、完成领导所安排的其他工作。

一年工作中让我非常感动的是，长期以来领导及各部门同事都是一如既往的大力支持和帮助我，真的万分感激。期盼着未来能够与公司共同成长，越来越好！在这茁壮成长的过程中，特提出以下建议：

1、内部定期学习一些相关政策或融资模式，分享工作中遇到的问题及解决方式；

2、统一一个数据输出、输入的资料管理体系；

3、由传统等待资金方上门服务，转化为学习主动出击，拜访了解、学习、寻找新的资金源及融资模式，加强兄弟公司的共同学习和进步。

最后，感谢领导及各位同事以往的包容和关怀，我会在新的一年更加努力学习、工作，不足之处还请领导和同事们及时予以指导，谢谢！

**存量贷款转换工作总结18**

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做，应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序，统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我，服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

一年来，××信用社在省联社及办事处的正确领导下，在各级党委、政府、人民银行及银监局的大力支持下，紧紧围绕“抓管理、树形象、创效益”的发展要求，不断创新工作思路，推出新举措，强化工作考核，充分调动全员工作积极性，在提高经营管理和自身效益方面取得了质的飞跃，各项工作取得了显著成效。

**存量贷款转换工作总结19**

>一、基本情况

>一是设立工作站。按照省厅统一安排，在局长大力关怀和亲自指导下，拟定《关于成立创业融资服务工作站的请示》；填报《创业融资服务工作站申请表》；申报设立创业融资服务工作站。5月30日至31日，带领我中心有关人员专程赴XX，向省局创业指导处汇报了工作站设立有关情况，还专门去省创业融资服务中心，提前学习了解创业担保贷款操作规程。6月28日，省就业局批复成立XX创业融资服务工作站。

>二是加强学习培训。主动联系省就业局、省创业融资中心、邮储银行，加强政策沟通和业务对接，制定了业务操作指南，7月16日-17日，参加省

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！