# 贷款公司毕业实习报告3000字范文

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2023-12-31

*实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。以下整理的贷款公司实习报告，欢迎阅读!　【篇一】贷款公司实习报告这个暑假，我来到中国工商银行\_\_\_支行进行阶段实习。中国工商银行\_\_\_支行是一个以房产贷款、个人贷...*

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。以下整理的贷款公司实习报告，欢迎阅读!

**【篇一】贷款公司实习报告**

这个暑假，我来到中国工商银行\_\_\_支行进行阶段实习。中国工商银行\_\_\_支行是一个以房产贷款、个人贷款办理为特色的一个支行，存款规模达17个亿，各项贷款达14个亿，主要办理各项人民币、外币的存、贷、汇款业务，同时办理各种代理保险业务等。该支行在银行改革的大背景下，进行各项业务，特别是信贷业务的创新，连续3年盈利居全市首位。

选择银行的原因是因为一直以来银行是各行各业资金的交汇点，加上体制的关系，人们更愿意把商业银行看作是一个“国家机构”，而忽视了商业银行应该是作为一个法人主体、作为以盈利为主要目的的企业。对于银行的盈利的讨论很大程度上和银行的存款额相挂钩，某些地区用存款额的多少来考察银行经营的成功性，而至关重要的信贷盈利却被丢在一边，产生了大量的坏帐。

入世之后，中国的金融行业必将接受来自世界金融业的强烈冲击，如果四大国有银行和各地区商业银行继续采用原先的政策，将使中国银行业陷入前所未有的困境。中央在看到这一情况后，国务院决定对四大国有银行进行股份制改制，今年7月15号，中国工商银行宣布，在国务院决定对工商银行实施股份制改革后的70天时间里，工商银行已较好地完成了财务重组的各项任务。财务重组完成后，工商银行的财务和资产质量指针已经达到了健康银行的标准。截至6月底，工商银行资本总额达到2806亿元，充足率为9.12%，其中核心资本达到2525亿元，充足率为8.07%;境内外机构不良资产率降至2.72%，不良贷款率降至4.58%，分别较年初下降11.51个百分点和14.42个百分点;按拨备余额与应计拨备算，拨备覆盖率达到了100%。这也就意味着，工行将告别以存款额为业绩的历史，更加大信贷等盈利性业务在工行的营业范围和营业比重。

我的目的就是用会计知识了解和分析除了存款外，其它盈利性业务在工行的经营情况，并在此过程中，提高自己会计实践能力。很有幸，在工行能够进入信贷部，因为信贷部作为盈利性业务的代表，基本上就是整个盈利性业务的一个全面反映。能使我能够比较全面了解赢利性业务。

银行信贷以新颁布实施的《贷款通则》为准则。以银行存款收入作为银行融资的主要途径，在银行存款保证的基础上，利用种种业务把存款资金进行再投资，实现银行的利润增长，把营业利润作为银行资金增长的重要手段。以国家基准利率为基准，根据银行和市场的实际情况，上浮贷款利率或下降贷款利率以获得利润总值。

在实习期间，主要学习了个人住房贷款和个人消费贷款的具体操作业务，在学习过程中我也对个人住房贷款和个人消费贷款这两项贷款业务进行了会计分析，希望用会计方法得到这两项业务的盈利情况。这两项业务是将国家规定的基准利率下调10%，以4.32%-4.59%的利率范围进行业务开展。因为这两项业务的信贷风险是所有信贷业务中最低的，所以用较低的利率水平以吸引更多的贷款业务，实现创利。再从具体操作方式上看，在利率下调基础上，银行通过贷款中特定的条例，和保险公司合作，对所贷资金进行投保，这样既保证了所贷资金的安全性，又在和保险公司合作中得到利润，作为纯粹企业意义上来说是很好的盈利方式。当然，在具体规则的制定上，都是有利于银行利润的增长，并对个人住房贷款和个人消费贷款还分别做了关于实际贷款金额、贷款金额、首付金额、贷款年限、抵押资产内容、抵押方式、资产评估等方面不同的要求。这些要求又为贷款提供了安全性保障，使银行的坏帐率达到最小。

**【篇二】贷款公司实习报告**

东营市东营区城发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20\_\_年的工作，主要有以下几个方面：

一、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持建章立制，确保业务有序发展。续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财1务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

二、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们以抓培训为基础，全面提高从业人员素质面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态;二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中;三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

三、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员努力开拓市场，用足用好经营资金。工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

四、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款

来源保障。同时，2我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定;方面，市场得到拓展，效益实现稳定;内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，在做在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高;提高;当前存量贷款结构不尽合理，当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整;需要逐步调整;贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

\_年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。培训工作员工技能水平段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营开拓市场调整资产结构效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益化。有加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益化。效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常运营和员合理控制费用支出，降低经营成本。工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的化。

20\_\_年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\_\_年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20\_\_年度目标任务而努力奋斗。

**【篇三】贷款公司实习报告**

应学校要求，每个假期都要去社会实践，实践了就要写报告，我又不懒得在网上抄一篇，加上自己也去实践过了，于是就自己写篇出来吧，也算是对自己实习的一个总结留念吧，至于写得好不好管它呢，全当练笔了。

假期早早的就开始了，但由于学校有要求每个假期都必须有一个社会实践报告，再者假期时间很长，放了假回到家不知道该干些什么，不如利用这段时间好好的提升一下自己，所以我就没有其他同学一样早早收拾行李回家，而是和朋友一起到工商银行云南省支行的正义路分行进行为期一个星期的银行实习。

中国工商银行成立于1984年。它是中国资产规模的商业银行，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品(服务)十强。它拥有中国的客户群，约1亿个人客户和810万法人账户;遍布全国的2万多个营业网点和近39万名员工为客户提供优质高效的服务。能够进入到这样一个500强的国有企业去观摩和学习对于我们这样初入社会的大学生来说，是一个提升自我的机会，再者我们实习的正义分行是昆明市规模比较大的分行，规模大的好处在于它可以提供更多更全面的银行业务给我们学习。但由于时间只是短短的一星期，我们不可能把所有的业务了解过来，所以我们就只重点认识了一下银行的信贷业务。为什么选择信贷?原因有二，一是因为银行业务太多了，如果想在这几天内了解完这些业务是不可能的，走马观花的看一遍也没多大意义;再者我们的专业是人力资源管理，其他的业务比如会计，柜台等等，相比之下与我们的专业不太沾边，而信贷业务呢，就相对灵活点，涉及到与人谈判，了解企业的账目等等，对于我们来说可能更有用(其实实习下来，也就那样，等后面我会说到)，所以我们选择去工行的信贷科实习。

信贷科主要有两个业务，一个是企业贷款，一个是个人贷款。我们先是在负责企业贷款的部门呆了两天，具体的部门名字记不清了，关于企业贷款，它是一个周期较长的流程，从企业申请贷款到拿到贷款整个流程结束，慢的要三四个月，快的也要一个多月，而我们实习时间就一星期，不可能全部过完整个流程，于是信贷科主任就安排了我们重点了解下，企业贷款流程中的评级授权这环节的内容，评级授信根据我的理解是这样，评级授信就是根据工行内部自有的一套评级授信系统，录入贷款企业的各种财务信息，然后系统就会对企业打出一个等级评分(等级评分大概有这样几个等级：aaa+，aaa，aaa-，aa+，aa，aa-，a+，a，a-，b+，b，b-这十二个等级)，企业只有达到了a评级以上才算是进入银行贷款的门槛，才有可能获得贷款。除了评级授信，我也大致了解了企业贷款的审理流程：

1、调查企业或客户财务状况和经营情况。

2、调查客户诚信度。

3、客户需提供营业执照，正副本，税务登记证，组织机构代码证，法人身份证，法人授权书，财务人员、代办人身份证，近一年财务状况表、经营分析表。

4、银行核准以上项目，评级授信，审批。

5、符合要求的可签订贷款合同。大致学习了企业贷款业务后，我们转去了个人贷款部门学习。相比企业贷款，个人贷款就更贴近我们生活，因为当前的一个购房热潮，所以处理得个人贷款业务大多都是购房贷款，这一次，我们也加入进来一起工作了，不再是之前的坐在旁边学习观看。他们分给我们做的主要工作是对购房贷款的合同档案进行分类，整理，盖章，填写表格以及拨打电话通知客户来取办理好的购房贷款合同。虽说这些工作较为的繁琐，机械，但是我们也还是从中了解了住房贷款是怎么一回事，公积金贷款又是怎么一回事。其次我们也从这些贷款合同中瞥见到了目前昆明市买房的市民大体信息，我了解到在贷款合同中有相当一部分的贷款人是属于刚毕业不久工作的大学生，80后，85后的贷款人居多，再者他们贷款的年限也是比较的长，贷款20年，30年的人不在少数。

从这几点信息，我们简单的看出在目前的这个房地产形势下，房奴变得越来越多，越来越年轻化。每个毕业出来的大学生不是去想着如何奋斗自己的事业，而是去琢磨着怎样在这样的房地产形势下，抓紧拥有一套房子，免得以后越来越买不起。这点在我看来，挺杯具的，大部分人这一生可能就被这一套房子套牢了。随后我跟着信贷科的大哥一起去金色俊园的楼盘看了下，路上我跟他聊了起来，得知其实他们在信贷科的大部分工作就是去到签约的房地产公司的楼盘上拉贷款，现在1月份好点，楼盘该卖的都卖完了，很签约不到客户了。但在去年10月、11月份房交会前后是最忙的，那时候一个人几乎忙不过来，都是同事一个帮一个得完成工作的。大哥已经在银行工作了快20年了，我就想听听他对银行这工作的感受。于是大哥就告诉我，其实银行工作并不像我们想的那么好，尤其是在基层的，工作挺累，又机械化，每天都是重复做着那几件事情，你根本无需去动多多少脑子去思考，时间做长了，就变成条件反射了。再者，现在竞争也变得激烈了，在银行工作每年都要压给你许多任务去完成，比如贷款任务，存款任务等等，一开始还好完成，但时间长了就比较的难了，总之银行这份工作对于我们大学生可能意味着稳定，体面的国企工作，其实只是看上去很美而有，它不适合所有人，至少它并不适合我，在我看来这种国企的生活，机械、乏味，时间长了人都会呆出病来。

实习的最后两天，我们受邀去观摩工行请来专门的猎头公司组织的一场校园招聘会，这场招聘会，主要分两个环节，一是笔试环节，二是面试环节。由于一些原因，我只去看了这次招聘会的笔试环节，总的来说这次的笔试比起工商以往的笔试有了一个很大的改变，就是它取消了对应聘者的专业知识考查，而改为对应聘者的iq测试，心理测试以及性格特征分析。我觉得这样挺好，一是使得这场笔试变得较为的轻松，应聘者可以正常发挥出他的实力来，二是从素质方面进行测试，可以大致的了解到应聘者的性格特征，方便hr筛选出合适的人才，为接下来的面试做一个铺垫。很遗憾，没有参加到接下来的面试阶段去学习，不然肯定还有更多的心得往下写，不过未来的日子还长，机会有的是，就看我抓不抓得住。

实习的这一个星期，说实话过得挺漫长的，因为大部分时间我们是没事做的，这些业务做起来可能要时间会很长，但要了解的话，其实不需要多少时间。所以大部分时间理我们就是坐在办公室等着，如果有我们能帮得上的活，我们就去做，没有就只能一边呆着、看着。要问我学到了多少，还真没多少，要说这次实习的真正意义就是让我们去体会，感受下银行的工作是怎么一回事，国企的生活是什么样的，其实这也就足够了。在学生时代，先去体验下社会，认识一下社会，为毕业做一个提前量，我想就是学校安排假期社会实践的意图所在吧，至于真正想学会一门技能，光看这点实践是不够的，关键还是得看私底下的努力和自我学习才行。

**【篇四】小额贷款公司实习报告精选范文**

岁月如梭，如同白驹过隙，时间就这样悄无声息的从我身边走过。回顾这一个月的工作，感触很深，收获颇丰。在领导和同事的悉心关怀和指导下，同时通过我自身的不懈努力，对小额贷款公司的运作和风险管理等有了初步的了解。俗话说“隔行如隔山”，以前在金融方面我就是一门外汉，但是通过这一个月的学习和了解，对金融方面的知识有了些初步的认识。下面我将从以下几个方面总结我的实习感受。

一、工作收获

1、业务内容

通过学习，了解了汇恒小额贷款公司的各种贷款品种，作为“微贷”团队的成员，我们主要负责的产品是“三农”贷款，小额贷款这两种，所面向的客户为农户、个体工商户和中小型企业，主要的抵押方式为动产抵押、房产抵押、土地抵押和保证抵押等。作为一名刚入门的客户经理实习生，熟悉业务是必须要过的关卡，经过公司培训，学习到很多。其营销流程主要分为5步：初次认识、再次邀约、深入了解、成功合作、长久伙伴，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。

2、风险控制

对于小额贷款公司来讲风险种类繁多，而实际中我们主要面临的风险是信用风险和操作风险。控制信用风险的主要手段具体体现在与借款客户除了签订借款合同外，还需要签订抵押合同，保证合同以及家庭财产联保，股东会决议等。落实到细节就体现在借款申请时，客户要提供近期财务报表，收入证明，企业或个人基本资料等，而且我们还会用客户签订的授权书去人行征信系统查询客户的征信报告，分析报告内容得出客户征信状况。

控制操作风险的主要手段具体体现在贷款申请到借出再到收回的流程上。贷款客户首先需要填写贷款申请表，并根据我们的要求提供资料，我们客户经理会同时进行双人行调查，收集齐资料，然后撰写调查报告，实际情况实际分析。完成后给相关风险审查员审批，并回复一份风险审查报告，如通过则开展风险审查大会，会上必须要4位风险审查员参加，如果审批通过就与客户签订各相关借贷合同和决议、承诺书等。把签订完成的文件交风险部审查，如无问题交财务部最后审批，通过就按照合同规定日期放款。放款后做好贷后管理，直到贷款本息收回。

3、业务拓展

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。汇恒小贷公司与国家开发银行，以及华夏银行都有密切的合作，并得到他们的大力支持。公司通过农户贷款，提高公司信誉，同时也通过不断摸索和创新金融服务来满足客户的需求，如开发顾问式营销模式等。

二、工作中自身存在的诸多不足和问题

1、理论水平有待提高

大学里我学习的专业为电子信息工程，而现在从事金融行业，作为客户经理，有时候会遇到各种问题，由于受理论知识的限制，无法及时做出准确的判断，给发展客户带来一定麻烦。

2、自我约束力不够强

刚到公司我给自己安排了很多学习计划，但由于受到周边事情的影响和诱惑，便失去了给自己充电的恒心，总是想着还有明日，这样日积月累，是我浪费了很多提升自己的机会。

3、对事情的轻重能力把握不够强4、考虑问题不够周全

任何贷款都有一定的风险，但我们应尽量降低其风险的发生，所以我们会与客户签订各种合同，有时候我不能从多角度去思考问题，考虑事情欠周全。针对以上的不足和问题，在以后的工作中我将打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

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。

四、总结体会

在汇恒实习一个月，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。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，和客户交流时注意培养“商业感情”，给客户留下一个好的印象，为以后的工作打下伏笔。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。

以上是我对自己一个月工作的总结与回顾，在今后的工作中，我将继续发扬好的习惯和方法，扬长避短，查漏补缺，再接再厉，时刻以一名中国共产党党员的身份要求自己，切实为公司谋效益，从各个角度提高自己。

【篇五】[\_TAG\_h2]信贷员实习报告

首先要调查借款人和担保人的资信情况。一是内部调查，通过信贷管理系统、个人征信系统调查借款人、担保人和借款人亲属的信息、借款、担保情况和还款记录。通过公民身份证核查系统调查借款人和担保人身份的真实性。二是外部调查。根据借款人、担保人的居住 地址、 从事行业、 个人透漏的信息等， 看看有没有和他们熟识的同事、(或村两委成员) 村民 、 原有客户，通过他们，对借款人、担保人的情况做更广泛的了解。三是实地调查。一定要到借款人的家里和实际经营地点看一看，看看借款人的房子、生产设备、实际运转情况。查看借款人的生产经营证件。查看借款人的生产设备数量、账本(资产负债表可能没有，但日常 经营的流水帐务记录应具备，没有的话就很成问题了)，生产购销状况要了解，成本支出和 盈利结构要了解，生产的采购渠道、销售渠道要了解，了解借款人生产的上游供应商和 下游销售对象，打电话了解借款人和他们的往来情况以及评价。 查看借款人的自有资金情况 (可以要求查看他的存单等) 和在银行信用社的存取记录。 要了解借款人借款用途的真实性。了解借款人家庭成员状况尤其是他们的健康、 收入等情况， 估算借款人的家庭总收入和总支出。

我在这方面曾经产生的风险(虽然都收回了，但期间很是紧张)1、信贷管理系统没上 的时候，有个借款人在其他乡镇有 20多万不良贷款，向我申请借款，因为有公务员担保， 没有向相关乡镇的信用社咨询就发放了，最后不得不通过起诉收回。2、有个借款人弄了别人的生产经营设备给我看，而我没有查看经营证照，更糟糕的是借款实际用途是还债(这一 点由于调查不深入事后才了解到)，更更糟糕的是贷款到期后借款人进了监狱。于是只好起 诉担保人收回。3、有些同事介绍的贷款，疏于防范，简化了程序。到期后难以归还，后悔莫及。其实同事的素质也不一样，有的根本不了解信贷的风险，或者吃人家几顿饭喝点酒就介绍贷款。4、对于村委成员或者“能人”介绍的贷款，调查时有些大意，形成了很多让自己紧张的风险因素。有个客户经村委成员从我这里贷了款，结果因家庭矛盾自杀了。当然由于我贷款时态度比较好，这位借款人居然在自杀前提前还了钱。但这事想想后怕。5、对于领导们介绍的贷款，碍于面子发放，调查也不深入，期间也出现了很多潜在风险。

刚从事工作的时候，学制度，吃请是严格禁止的。但实际从事客户经理工作中，发现其实和借款人吃饭也有一点好处：可以进一步了解借款人和担保人。首先是酒后吐真言，酒喝多了，人的本性容易显露;其次是了解借款人的朋友圈。和你吃饭借款人一般是请比较不错 的亲友来陪的，所谓“物以类聚，人以群分”，通过在酒桌上了解借款人的亲近好友，可以 进一步了解借款人的本性。三是通过借款人的消费了解借款人，一般而言，对于太大方花样太多(吃了饭洗脚，洗了脚洗澡，洗了澡唱歌，唱了歌还没完)的借款人，我是心存警惕适可而止(对于很不像话的邀请坚决拒绝)的，遇上这种人，我的态度是不管调查的其他因素多好，我也坚决不放款，第二天我把你消费的钱打到你的存折上，全当我自己出钱了解了一个不合格的借款人。而对于贷款利息斤斤计较，吃饭时非常算计的人，我反而印象比较好。

吃饭的弊端更多，权衡利弊，吃不如不吃。和借款人吃饭的弊端：

1、贷款利息加上保险，贷款成本已经很高，而吃饭一般由客户掏钱，于心何忍?2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理， 如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。 4、制度不允许。 5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。 曾经设想过 AA制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己 付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》《贷款 、到期通知书》《贷款逾期催收通知书》《担保人履行责任通知书》上签字。 贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。贷款到期通知书一张。目的一是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要 件。 《贷款逾期催收通知书》填 8张，逾期后两年内(超诉讼时效前) ，每个季度一张。一 是应付检查;二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章， 从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。借款合同、担保合同除会计上保留外，自己必须留一份。这个事儿陆\_以前告诉过我，但我没当回事，现在看这是非常重要的。因为\_\_信用社居然把合同给弄丢了，没有合同，怎么起诉?职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈。对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒 绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支 持的人，事业一般很糟糕。每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子， 这个圈子，应该是由讲求诚信、 重视家庭、 行为端正、事业成功的人来组成，你的 借款人圈子会影响到你自己的行为和人生，不可不重视。不可否认，我干客户经理期间。较为接近、来往频繁的借款人圈子，素质较低，行为较差，事业也混的不怎么样。我假如再干客户经理，必须端正自己的行为，建立一个端正的圈子，离小人远一点。贷款管理中应该使用五级分类方式。 但鉴于目前五级分类现状， 可以采取账面一套五级分类帐，自己再私下建立一份五级分类帐的做法，以实现动态及时管理。

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！