

最新做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结(优质5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结篇一

一、提高认识，高度重视：

我非常珍惜这份从事信贷事业的机会，主动、虚心向领导和同志们学习、请教，多看、多想、多学，感受他们先进的经营理念，熟悉他们先进的管理方法，掌握他们先进的工作技巧，体会他们严谨的工作态度和良好的精神风貌。并结合自身工作实际，针对小额信贷操作环节，做到学有侧重，为我所用。

二、突出重点，潜心学习：

1、经营理念

邮储银行信贷业务秉承“安全性、流动性、效益性”为经营原则，主营产品小额信贷实施“小额速贷、整贷零还、有偿使用、持续发展”的原则，同时开展商务贷款和二手房贷款。坚持科技创新与产品创新一体化的方针，加强信息系统管理、信息技术运用以及新产品开发管理，加强全行创新工作的统筹规划管理。

做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结篇二

通过培训，我了解了xxxx公司的各种产品，如xxx□xxx以

及xxx等，同时也了解各产品所适用的人群以及所需的申请条件。xxxx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。xxxx分公司作为xxxx公司在xx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前提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。xxxx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xxxx申请借款但因虚假信息而拒贷的则以后都不能再向xxxx公司申请借款。

在操作风险的控制方面□xxxx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。

(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

做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结篇三

1、政府对助学贷款协调督促难以到位。我国金融管理体制在98年实施了重大改革，金融机构（农村信用社除外）实行垂直领导和管理，造成政府协调督促难以落实。

2、金融机构对助学贷款缺乏兴趣。助学贷款是一现政策性业

务，与金融机构的经营目标和网点现状存在着矛盾。助学贷款业务具有单笔金额少、涉及环节多，回收期长，利率低，管理成本高的特点，经办每一笔业务所花费投入的人力、财力、物力成本，加上各项费用，使该项贷款收益少甚至亏本。并且助学贷款利息50%部分需要财政补贴解决，而财政补贴部分须经教育、财政部门层层审核审批，往往难以在较短的时间内落实到位，影响了金融机构当期利息收益。

3、助学贷款制度设计和职业道德建设滞后。各金融机构没有制定相应的助学贷款操作办法，对助学贷款的开办机构、申请条件、发放程序、会计核算办法等缺乏具体的制度设计。部分学生家长错误地认为助学贷款也属于“国家福利”性质，可无偿使用。更有人认为助学贷款只怕贷不到，不怕还不掉，到期自有国家会想办法核销。部分信用社在把助学贷款作为一种稀缺资源，加以感情化、权力化的运用，大大提高了助学贷款的门槛，使处于社会弱势群体的贫困家庭可望而不可及。助学贷款逐渐演变成了一种人情贷款、权力贷款。

1、加大宣传力度，提高对助学贷款的认识。各职能部门要充分提高思想认识和政治觉悟，进一步全面贯彻落实已出台的相关政策和措施，不断改进和完善助学贷款的方式方法。金融、教育部门和新闻媒体要向学生和全社会作好政策宣传工作，让每位学生、家长及社会各界都能了解助学贷款的相关内容和相关政策。教育部门应督促学生、家长配合金融部门做好助学贷款的管理、情况反馈和毕业后的跟踪工作。

2、政府应指定金融机构办理大学生助学贷款业务。农村信用社办理助学贷款业务具有不可替代的优势和理由。农村信用社点多面广，机构网点遍布全县各乡镇，符合贫困学生分布状况，能更近更快地解决城镇农村贫困学生助学贷款的需求。同时，政府应出台相关优惠扶持政策，对信用社开办此项业务增加的成本支出，应给予一定方式的弥补，对有关税费，给予适当的减免。

3、尽快制定xx县财政贴息助学贷款实施办法，弥补制度设计缺陷。制度设计力求做到内容具体明确，程序规范、结构严密，可操作性强，具有前瞻性、科学性和后续可升级性。

4、建立助学贷款举报查处制度和政府救助制度。县政府应统一设立举报电话，专人负责。对有举报经查实违规的人和事要坚决查处。并对家庭特殊困难的学生实行政府救助，政府应设立助学救助基金，每年经特别程序核定一批特殊贫困学生，由基金代其偿还部分助学贷款本金利息。

做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结篇四

今年以来，**支行进一步解放思想，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款余额为145214万元，（转自范文大全）较年初新增9286万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的96.9%。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231%。；对公存款余额达到40188万元（不含理财产品），比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的16.4%。

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后，由于分行信贷规模所限，无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的85.3%。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理票据贴现超亿元，

完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的75.5%，达到预期目标。

(一)、今年以来，**支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年上半年我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品3.2亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在**分行名列前茅。

1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。

2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。

3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。

4、由于业务的发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行

瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出门就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆-绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。

6、有针对性重点营销。通过对客户的细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。

8、改变以往单一为企业开户的简单做法，在为企业开户的同时宣传网上银行的安全快捷方便等优越性，使开户企业乐意开通网银服务，今年以来基本能做到每一个新开户均办理网上银行。

9、大力宣传我行网银的优点，加强个人网上银行的推广营销，在为每一位个人客户办理业务的同时推介引导其办理网上银行。

10、做好跟踪服务，及时解决客户遇到的困难和问题，指导客户上网安装并进行操作辅导；通过建立良好的关系维系，让网上银行业务全面走近客户，使客户真正感受到网上银行高端技术服务的魅力和优势，从而以客户现身说法带动其他客户，促进了网上银行业务的扩大发展。

总的来讲，**支行全辖依托阵地营销，实现捆-绑销售，形成营销合力；完善奖惩，落实考核，调动员工积极性。同时抓住市场需求，拓展新业务领域，特色新业务取得实效发展。

(二)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年以来，分行改革实施薪酬管理办法和绩效考核办法后，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，

及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面听取全行员工的意见，修订支行绩效考核办法，各网点也相应制定了考核措施；极大地提高了员工积极性。

加强内控基础管理工作，健全案防体系，以精细化管理为前提，以价值创造为核心，以风险控制为主线，转变经营观念，推进合规文化建设，实现了安全、稳健运营。今年以来全行实行无“雷区”。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。

2、认真开展警示教育和合规守法教育活动。制定支行的学习计划，把工作落到实处。组织员工认真学习了有关法律、规章制度和银行员工行为守则、全行员工的合规守法意识得到加强，违章操作现象明显下降。

3、以“案防百日清查”活动为切入点，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。

(三)加强员工队伍建设。

1、加大全行员工思想行为、职业道德、业务知识与技能等方面等教育培训，切实提高员工的综合素质，调动广大职工的积极性和创造性。

2、加强班子建设，以召开支行干部民主生活会为切入点，切实加强党建和思想政治工作。支行党支部以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清情白白为政”的原则，在思想上勤于沟通，在工作上相互补台，在实践中率先垂范；严于律己，精诚团结，开拓创新，形成了

一个坚强的领导核心。带动全行干部职工努力拼搏、积极进取。

1、对公存款在第三季度大幅下滑，比6月末下降4200万元，下降原因：本月初中金岭南财务公司划走4500万元税款，**市航道局划走460万元(省级单位统一在建行开户)、天元房地产公司划走往来款项300元，公路管理总站划走工程款200万元，以上4个单位合计划走5460万元。

2、业务发展不平衡，全产品营销有待进一步加大力度，中间业务发展缓慢。

3、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、员工素质有待进一步提高。

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，加大全产品营销特别是重点产品营销力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

做车行贷款工作总结报告 贷款月工作总结篇五

汇报材料

一、加大政策宣传力度

妇女小额信贷工作开展以来，镇党委、政府多次召开专项工

作会议，对此项工作进行重点安排部署。同时，组织镇妇联、劳保所、财政所、信用社等部门，成立宣传工作组，通过广播宣传、设立宣传点、发放宣传单等形式，大力宣传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。在每个管理区和社区设立咨询点，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带来的机遇和实惠。

二、着力优化服务水平

一是充分发挥村级妇代会组织贴近家庭、贴近妇女的优势，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。对有一定经济基础，有一定偿还能力的家庭，帮助她们打消顾虑，消除小富即安、小进则满的思想，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，到其家中了解其发展生产、发展经济的计划，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。二是加强综合服务。经调查统计，我镇农户共有5200户，历年来，在信用社开设帐户的共有4263户，被信用社评定为信誉户的有2812户，没有定位的937户。镇妇联组织专门人员，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^v^门进行推荐。信用社根据贫困妇女发展项目，发放小额信贷，做到上门服务，优先发放农业、畜牧水产等涉农部门，并做好科技、市场等跟踪服务工作。

三、取得成效

此项工作开展以来，镇党委、政府高度重视，通过服务跟进，着力加大政策扶持、加强政策宣传引导、优化服务质量，妇女小额信贷工作取得了实实在在的效果。目前，我镇共发放小额担保贷款万元，发放贷款户数259户，其中：为妇女个体工商户发放贷款68万元，为发展畜牧业的农户发放贷款万元。为建安居富民房的农户发放贷款万元。

截至目前，此项工作正在有序开展中，目前还有1258户家庭通过了妇女小额信贷资格审查，各项资料准备齐全，妇女小额信贷工作进展顺利。

***人民政府 2011年11月3日