

# 贷款清收工作总结(实用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 贷款清收工作总结篇一

近年来，\*\*银行扎实推进国家精准扶贫战略部署，充分发挥我行人员网点和体制机制优势，以信贷投放作为金融扶贫工作的着力点和主要抓手，以产业扶贫作为帮助贫困群众建立“造血”机能、稳定增收长效机制的根本举措，不断加大金融扶贫工作力度，制定规划、精准实施，取得了显著成效，截至年末，累计投放各类扶贫贷款6,774万元，其中向“建档立卡”贫困户投放贷款579笔金额1,269万元，企业扶贫贷款10笔金额5,300万元，其他扶贫贷款205万元，对符合信贷条件且有贷款需求的贫困户基本做到了应贷尽贷。一年来共带动全地区1087名贫困人口脱贫致富。

### 一、加强组织领导

市县两级机构均成立了由“一把手”任组长的金融扶贫工作领导小组，集中领导、统筹调度脱贫攻坚金融服务工作，制定了金融扶贫工作方案，明确了工作职责和任务，全面负责金融扶贫工作的落实和推进。位于贫困地区的分支机构由支行行长作为当地扶贫工作的第一责任人，负责具体的金融扶贫政策执行，实行定点联系帮扶，全面推动金融扶贫工作开展。

### 二、完善配套制度

各分支机构结合本地区、本机构实际情况，制定了《金融扶

1 贫工作实施方案》、《金融扶贫工作计划》，全面推动金融扶贫工作深入开展；制定了《金融扶贫贷款操作细则》、《扶贫贷款管理办法》，对扶贫小额贷款的条件、操作流程及日常管理做出明确规定，确保金融扶贫工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究；制定了《扶贫小额信贷分片包干责任制》、《扶贫小额贷款尽职免责管理条例》，将扶贫贷款纳入年终绩效考核之中，消除一线从业人员的恐贷、拒贷心理，充分调动基层营业机构发放扶贫贷款的积极性和主动性。

### 三、加强走访调研

各级高管人员与贫困农户一对一结对帮扶，建立长期帮扶关系。各相关机构高管人员和一线金融服务人员不断加大贫困村驻村工作力度，克服交通不便、气候恶劣等不利条件，经常性地深入贫困村实地走访调研，与当地乡镇、村委会干部一起了解情况，调查摸底，逐一了解贫困户的经营情况、产业情况及金融服务需求等情况，掌握贫困户的贫困程度、致贫原因，针对不同的贫困户量身打造针对性较强的扶贫方案，采取不同的帮扶措施，确保做到因户施策精准扶贫，特别是对有劳动能力的贫困户，积极引导、教育，使其破除等、靠、要的依赖思想，全面激发自我脱贫内生动力和主动脱贫愿望。

### 四、提高投放效率

为确保将扶贫贷款及时高效投放到位，各分支机构在总行小额贷款流程优化的基础上，对贫困户贷款实行“三优一简”政策，2 即贷款优先、服务优先、利率优惠、手续简便，为贫困户开辟信贷审批绿色通道，对相关营业机构实施特别授权，对报批的贫困户生产生活贷款优先发放，减少审批环节。同时严格管控扶贫小额贷款的业务操作时间，进一步提升扶贫小额信贷发放速度，减少客户等待时长，节约客户时间成本。

## 五、创新扶持模式

3 风险，截止年末，我行已累计为该企业投放贷款一亿多元，带动当地30多户贫困户脱贫。三是推出“助农取款点+贫困户”的扶持模式。\*\*镇\*\*商店的业主是一名残疾人贫困户，生活困难，在我行的帮助下，为其设置了一个助农取款点，指派专人进行指导、宣传，使该业主在较短时间内熟练掌握了相关技能，该商店目前年累计交易在3000笔以上，交易额5万余元，每月手续费加利润收入合计1,500余元，基本满足了该贫困户自身生产生活需要，该助农取款点也被省行组织开展的普惠金融“百千万”工程建设活动评为“优秀助农取款服务点”。

## 六、拓展结算渠道

为方便贫困户领取农村低保、粮食补贴等帮扶资金，我行在所有贫困村均设立了具备小额取款、转账、查询等功能的助农取款点，营业网点安装了各类自助机具，使广大贫困户足不出村即可享受到我行方便快捷的金融服务。各相关营业机构还在贫困地区大力推广银行卡、手机银行、网上银行等电子金融产品，在充分满足贫困户信贷融资需求的同时，拓宽贫困户结算渠道，提升贫困地区的信息化水平。

## 七、开展政策宣传

4 等金融消费者的风险意识、信用意识和自我保护能力，充分发挥金融力量对扶贫政策的推动作用。

## 八、强化沟通协调

市县两级机构建立完善了扶贫信息沟通和报送机制，对上及时掌握各级地方党委政府、扶贫办和人民银行、银监局等监管部门的最新工作要求，汇报我行最新扶贫工作情况，协调并争取相关部门给予扶持政策和扶贫贷款贴息。对下及时了

解各相关营业机构扶贫工作的推进情况和存在的问题，交流推广基层先进经验，结合形势的发展不断调整和完善扶贫工作举措。

## 贷款清收工作总结篇二

在数据分析岗位一年以来，在公司部门领导和党支部的的正确领导下，认真贯彻执行党的各项方针、政策，紧紧围绕公司开展的“积极主动谋发展，务实奋进争一流”的主题实践活动，深入学习实践科学发展观，全面完成了各项工作目标，现简单的向领导汇报一下我一年来的工作情况。

作为一名党员和公司的一分子，具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年来，我一方面利用工作和业余时间认真学习了科学发展观、十一届全国人大二次会议和在中纪委十七届三次全会上的讲话精神，进一步提高了自己的党性认识和政治水平；一方面虚心向周围的领导、同事学习工作经验、工作方法和相关业务知识，取人之长，补己之短，加深了与各位同事之间的感情，同时还学习了相关的数据库知识，提高了自己在数据分析和处理上的技术水平，坚定了做好本职工作的信心和决心。

一年来，在主管的带领和同事们的支持下，自己主要做了以下几项工作：

一是认真做好各项报表的定期制作和查询，无论是本部门需要的报表还是为其他部门提供的报表。保证报表的准确性和及时性，并与报表使用人做好良好的沟通工作。并完成各类报表的分类、整理、归档工作。

二是协助主管做好现有系统的维护和后续开发工作。包括topv系统和多元化系统中的修改和程序开发。主要完成了海关进出口查验箱报表、出口当班查验箱清单、驳箱情况等报表导出功能以及龙门吊班其他箱量输入界面、其他岗位薪

酬录入界面的开发，并完成了原有系统中交接班报表导出等功能的修改。同时，完成了系统在相关岗位的安装和维护工作，保证其正常运行。

三是配合领导和其他岗位做好各种数据的查询、统计、分析、汇总工作。做好相关数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

四是完成领导交办的其他工作，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍，尽力做到让领导放心和满意。

一年来，在办公室领导和同事们的指导帮助下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足：主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，共同把办公室的工作做细做好。

### **贷款清收工作总结篇三**

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

努力提高网店数据分析方面的专业知识作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。

但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。 4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实

践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

1、对公司人员状况的分析要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

2、对员工工作状态的 analysis 目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里□xx集团的企业文化给我留下的印象最深。他们自己明确的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具

有很强的感染力和凝聚力。但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。

没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

## 一、主要工作情况

1、强化理论和业务的学习。我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合业务素质水平，认真学习工作业务知识，并结合自己在实际工作中存在的不足有针对性地进行学习，并且参加统计职业资格考试，明确了统计员的工作职责。

2、在工作以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好领导交给的每一个工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

3、每天及时、准确按销售合同或出入库单的明细填写统计台帐，并及时作好数据的备份。

4、每月底根据本月实际发生情况向总部报送营业收入快报；产值指标月报；劳动工资及保障情况月报；主要产品产、销、存情况月报；能源消费月报表，并存档。



5、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《产成品交库情况统计表》、《公司人员统计表》、《劳动工资及保障情况统计表》、《年度经济活动分析》。

6、参加汇报了《关于做好特色产业中小企业发展资金项目□□xx省产业结构调整项目》的申报工作。

7、每周五向省工信委汇报项目建设完成情况，每月底向省科工局汇报项目进展情况及项目建设存在的问题，每月初向港区经发局、招商局汇报项目完成投资情况和建设完成情况。

## 二、存在不足

1、在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们的沟通与交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2、身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

## 三、工作计划

1、努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

2、积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记、上报与分析。

3、在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格进行改进，并对统计数字的准确性进行加强。

今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

## 一、团队的合作是完成工作的前提

做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

二、精准的数据需要懂得数据的理念和要求，数据的运用做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

## 三、善于总结，懂得吸取经验

经验是在实际工作中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用vlookup、sumif等常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

## 四、善于沟通，避免出错

做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是小马做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

## 五、做数据表格要讲究效率和准确

数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进，哪里需要取。

## 六、感想

一、数据部是实现自己理想和展现自己技能的平台。能把自己所学知识运用出来是一件值得庆幸的事，安分守己，把自己的工作出色完成对公司是一种责任，对自己是一种交代。

1、全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。

2、数据能精确化，提高效率。

3、保持一颗上进心，永不熄灭。

最后，祝愿大家新春如意，事业有成，开开心心过一个好年。

## 贷款清收工作总结篇四

xx县是一个农业大县，辖29个乡镇、办事处，578个行政村，156万人口，38万农户。至20xx年底□xx县农村信用联社各项贷款余额111934万元，其中农村小额贷款52827万元，占全部贷款的47%，涉贷农户65000户，占全县农业人口38万户

的17%。虽然近年来农村信用社在小额农贷发放上，制定了“六包”、“五示一追究”责任制等内控措施，而且在贷款发放中，以“守信卡”贷款、联保贷款为主，但由于多方面的原因，小额农贷的不良率仍然较高。从调查情况看，小额农贷到期还本付息的人数所占比重很小，延期、换约的人居多。据贷款台账显示□20xx年底□xx县农村信用社小额农贷的不良率为28%，不良贷款总额达14980万元。若考虑换约因素，不良贷款的比例将更高。

（一）内控机制不健全，贷款管理不到位。一是部分信用社内部管理松弛，信贷管理中的“三查”制度没有得到很好落实，注重业务总量扩张，忽视业务质量提高，在贷款质量的监控上没有投入应有的精力。二是相当一部分不良贷款的责任难以确定。近年来，部分社为完成不良贷款盘活任务，换约频繁，使新老贷款界限不清，加之人员调整，使贷款责任难以落实到人，从而不能使决策行为受到有效的约束，造成信贷决策权力和责任不对等，责任制实质上处于一种缺位状态。三是责任追究不到位。由于农村信用社信贷人员素质的参差不齐，特别是个别信贷人员道德素质低下，以贷谋私、违规放贷行为时有发生，而责任追究上没有真正落实，造成违规成本较低，无形中纵容了违规放贷行为。

（二）农户信用评级不规范，小额农贷征信机制亟待完善。自20xx年起□xx农村信用联社开始评定“守信户”活动，推行“守信卡”制度，采取“一次核定，限额控制，随用随贷，周转使用”的方式，方便了农户贷款。农户持“守信卡”可随时贷款、随时还款，实现了贷款、提现“一卡通”。据统计□20xx年底，全县农村信用社已发放农户“守信卡”5.8万户。但由于多种因素的影响，目前农户“守信卡”评定及授信过程中还存在不少问题。一是农户资信评定缺乏科学的统一标准；二是农户信用等级评定部分失真；三是评级授信把关不严，等级比例失调。部分农信社为完成评定目标，放松了信用等级评定条件和标准，导致评级授信不严。以上问题

造成部分信用户不守信用，到期不能按时还款、“转借信用”的现象时有发生。

（三）外出打工农民增多，导致贷款催收困难□xx县是一个农业大县，近年来随着农村剩余劳动力的流动，外出务工人员超过20万，有的贷户举家外出，有的家中只剩老人、小孩，导致信用社催贷无门，形成不良贷款；还有部分贷户借外出之机故意拖欠、逃避债务。另外由于自然灾害，造成部分贷户无力还款，有的虽诉诸法律，但赢了官司还是赔了钱。据调查统计，以上几种因素形成的呆账贷款就达1380万元。

（四）冒名顶替贷款多，贷款垒大户现象不同程度存在。在调查中发现冒名顶替贷款、单户垒大户在相当一部分信用社都不同程度地存在。一是由于小额信用贷款农户只凭“守信卡”、身份证、印章简易手续就可取得核定限额内的信用贷款，一些信用户难以拒绝亲朋好友的面子和纠缠，被迫帮贷，形成了冒名贷款，隐匿了贷款风险。二是个人贷款村组集体使用。近二年由于村组集体贷款风险状况的恶化和有关政策要求，信用社停止对村组发放新的贷款，部分村组钻政策和信用社内部审贷不严的空子，以个人名义贷款集体使用，这部分贷款实际上从开始发放就已注定形成不良。据不完全统计□xx县农村信用社此类贷款高达2800万元。三是由于信用社内部管理的不到位，贷前调查不深入，部分贷户跨区使用多名贷款，形成了贷款垒大户。如刘集乡后桥村刘金虎、胡鲁营村张春才利用多人在刘集多个信用站贷款20多笔，金额超过20万元，目前贷款都已形成呆滞。

### 三

（一）加强内控制度建设，加大责任追究力度。农村信用社要根据小额农贷管理的现状，进一步研究改进管理的措施，对已经形成的不良贷款，要尽可能将责任落实到人，加大责任追究力度，督促责任人收回贷款；对新发放贷款造成损失的要在严格追究行政责任的同时，追究经济赔赏责任，以有

效遏制贷款质量的继续劣变。

（二）因情施策、多措并举，盘活不良贷款。一是要根据贷款的不同形态，制定激励措施和优惠政策，鼓励员工情收，鼓励贷户还款。二是要抓住南水北调移民土地赔偿、南邓高速公路征地等机遇，及时掌握信息，搞好协调，清偿部分农户欠款。三是要克服传统的春节不要账的观念，利用务工人员节日返乡的有利时机，组织信贷人员打好集中盘活小额农贷的攻坚战，对有能力还款的要采取多种措施追要欠款，对没能力还款的也要签订还款协议，确保不丧失债权。四是要对赖债户、钉子户依法起诉，起到打击一个、教育一片的作用，以营造良好的信用环境。

（三）加强农村小额农贷县场的信用环境建设。一是全面规范评级授信行为。在评定信用户的过程中，既要注重发挥乡村组织的作用，又要注意维护农村信用社的经营自主权。要建立健全农户经济档案，对信用户实行动态管理，及时掌握农户生产经营动态，真实地反映农户信用程度。二是按照农户信用等级，执行不同档次的利率，使高等级农户真正得到实惠，以充分发挥利率杠杆的调节作用，引导广大农民共同营造良好的信用环境。三是建立贷款联保机制，在开展守信卡业务的同时，积极推广联保小组贷款，使信用贷款和联保贷款互为补充，共同发展。四是各级政府要动员全社会力量改善农村金融环境，为农户小额信用贷款推广创造坚实的诚信基础，使信用社在支持农业发展、农民增收的同时，自身债权得到维护，真正实现信农“双赢”。

（四）健全小额农贷的风险分担补偿机制。地方政府和有关涉农部门要按照统筹城乡经济社会发展的要求，按照中央一号文件确定的“多予、少取、放活”的方针，努力为农信社发展小额农贷业务提供宽松的环境。一是各级财政要根据农村信用社发放小额农贷成本高、收益较低，具有政策性支农的性质，对开展小额农贷业务形成的亏损给予一定补贴；税务部门对农信社经营小额农贷所获得的利息给予减免营业税，

降低所得税等政策措施，以鼓励农村信用社加大对农户的信贷投入。二是人民银行要增加支农再贷款额度，将发放支农再贷款的数额与农信社的小额农贷适度挂钩，同时延长再贷款期限，鼓励农信社积极发放小额农贷。三是要尽快建立农业保险机制，对自然灾害造成的损失给农户适当补偿，提高农户经营和信用社贷款的安全系数。

## 贷款清收工作总结篇五

自2008年银监会、央行发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》以来，我国小额贷款行业发展迅速。截止到2012年3月31日，全国小额贷款公司共有4878家。除了各地金融办的审计和财务报表年度审计，小额贷款公司在进行融资、兼并重组等情况下还需要接受专项审计。由于小额贷款公司属非正规金融组织，不同于企事业单位，国内事务所在进行审计时往往不能掌握很好的方法，在短时期内查出不合规问题需要耗费大量的人力和精力。本文对这一问题做初步探讨，期望对相关从业人员做出有益的提示。

1. “小”贷金额不小，并且在此基础上实质以更大额贷出，表现为大额拆借现象经济学家茅于軾指出全国小额贷款公司10万元以下的小额贷款，仅占1%。很多小额贷款公司的单笔贷出金额已达到资本金5%的上限，或一个实际贷款人委托多人为其贷款，实际贷款总额超出规定上限。“小额”是小额贷款公司区别于商业银行的显著特点，也是维系其长远发展的竞争力，如果脱离这个原则，小额贷款公司的风险会显著增加。由于小额贷款公司资金实力无法与银行相比，如果客户集中度太高，不利于小额贷款公司的长远发展。鉴于小额贷款公司的发展隐忧，小额贷款公司业务部门挖掘长远客户才是保证小额贷款公司盈利稳步增长的保证。小额贷款中，多数贷出金额要超出50万元，致力于农户和微型企业的贷款比例相对较小，而贷给大中型企业应急使用的比例过大，小额贷款背离初衷，业务范围与国家政策规定不相符合。

2. 不重视风险控制，贷款手续不健全目前，我国小额贷款公司处于初级发展阶段，公司规模不大，管理上不够规范。小额贷款的组织形式多为股东投入资本后聘请在商业银行或其他金融相关领域的退休人员进行管理。由于小额贷款公司规模和稳定性的限制，其吸收人才和留住人才的能力受到极大限制。管理层和业务层出现严重脱节，业务骨干较少。业务骨干缺失的直接后果是公司的贷款流程流于形式。例如房屋抵押贷款未到房屋所在地的房屋权属部门办理抵押登记手续、以未经审计的财务报表作为贷款证明、以学校等公益性质的房地产作为抵押贷款、由不具备担保资格的人员作为担保人等。小额贷款区别于商业银行贷款的另一显著特点是“迅速”，但相关的风险控制不可或缺，对贷款人资质和抵押资产的质量应进行必要的调查分析，并获取可信的书面材料。

3. 账外利息账外利息的审计是对小额贷款公司审计的重点，银监会将利率控制在高出银行贷款利率3倍的范围以内，控制利率意在维护金融市场的稳定。但不免有些小额贷款公司为牟取高额利润，收取超过规定利率的利息，为急于取得资金的个人或单位贷出资金。

(1) 贷款是否符合相关政策规定。包括贷款金额规定，同一借款人的贷款余额不得超过小额贷款公司资本净额的5%；贷款利率规定，贷款利率上限放开，但不得超过司法部门规定的上限（现在为中国人民银行公布的贷款基准利率的4倍），下限为中国人民银行公布的贷款基准利率的0.9倍。

(2) 关注贷款收回风险，以及贷款损失准备充足率是否保持在100%以上。

(3) 贷款是否坚持“小额、分散”的原则。

1. 对于单笔金额超过规定上限的贷款的审计审计人员应该从企业取得包括贷款人详细信息的贷款余额表（一般包括贷款人及其所处行业、贷款金额、贷款余额、贷款期限、贷款方



式、贷款利率、展期情况等)。审计人员应对企业提供的电子版余额表进行多维度的分析,从而发现其端倪。首先,在excel中按照贷款人进行排序,查看有无相同贷款人贷出两笔或者两笔以上款项的情况,并核实是否超过实收资本的5%。其次,对贷款日期进行排序,查看同一日期贷出并且利率相同的款项,通过翻看合同查询担保人或担保资产是否存在相互关联关系,以确定实质上是否为同一借款人。这一步需要审计人员详细查看。如多笔贷款用于同一用途,则会增加贷出款项的回收风险;贷款个人中,判断是否为某一贷款单位的亲属、职工或者关联方,可通过查看合同中贷款人的单位、住址、担保人等进行核实。

2. 对贷款风险控制的审查小额贷款公司贷款审批程序一般如图1所示。首先,审计人员应对公司的内部控制程序通过访谈、了解贷款流程执行情况,判断其内部风险控制的好坏。其次,审计人员应查看贷款合同的手续是否健全。在查看贷款合同时,对于直观异常的文件袋要特别关注,比如文件袋过轻,可能的原因就是贷款相关的证明文件不充足。最后,对担保方式的审查。担保方式为保证的,要审查保证人是否具有担保资格;担保方式为抵押的,要查验抵押合同是否健全,抵押物为土地使用权、房屋建筑物、车辆等的是否已在相关部门进行抵押登记。法律规定应该进行抵押登记的,如果没有登记则抵押合同没有法律效力。

3. 对贷款人还款能力的审查对贷款人所在行业进行分类统计。对于小额贷款公司将贷款流向明显倾向于某一行业的情况下,要分析贷出款项所用于行业所在风险,受国家政策和地方管理措施的调整的影响,行业风险决定贷款收回风险。可通过阅读相关行业政策新闻,同管理者进行交谈,必要时可借鉴行业专家的观点。审计人员应该通过贷款余额表查找展期贷款,同管理层进行沟通、询问其不能按时还款的原因,推断资金安全性。对于展期贷款,除了解展期原因外,也应重点关注其贷款利息归还情况,以进一步判断其还款能力高低,如展期贷款并不能按期归还利息,还要考虑坏账准备的

计提是否充足。另外，对于其它逾期未归还利息的贷款也应重点关注。对于大额贷款，应进行实地走访，在实地走访时，应对担保人资质和担保资产质量进行审查。执行同贷款人或者贷款单位员工询问的审计程序，追踪贷出资金的实际用途，并合理推断担保资产的变现能力。

4. 贷款利息合规性审计审计人员应在审计现场根据贷款余额表记载信息发出贷款询证函，询证函应该列支贷款截止日期、贷款期限、贷款利率、贷款余额、担保方式等事项。对于贷款询证函的疑问：小额贷款公司的客户在客观上处于绝对劣势的地位，因其对于资金的现实需求和未来，较之生产制造企业的客户会丧失对立性，贷款询证函的可靠性要低。因此对于合同列示贷款利率的真实性进行求证，需要执行其他替代程序，如在现金盘点时查看保险柜内有无表外利息收入账册、现金数量与现金日记账记载是否相符；在实地走访时同贷款人进行仔细询问、沟通，以判断实际利率。总之，对小额贷款公司的审计需要根据其业务的特殊性来进行。对贷款合同的考察可以发现很多问题，审计人员应该重点关注。多维度对贷款余额表进行分析有助于审计人员有针对性的查看贷款合同，找出有问题的贷款。

## 贷款清收工作总结篇六

不知不觉中□xxxxx已经在这个充满挑战的行业中走过了五个春秋。这五年来，细细品味，颇多感慨。开业时，我们骄傲的说，我们是荆门城区第一家小贷公司；今天，我们又能自豪的说，我们是荆门城区依旧坚守阵地仍旧开展业务的最后一家小贷公司。我们经历了国家经济环境的跌宕起伏，但我们依然的脚步未停。

回顾和总结公司20xx年的工作，主要有以下几个方面：

第二、增加足额抵押担保物或增加担保人，增加客户的违约

成本；

第三、客户塞选；自20xx年以来，公司对贷款客户进行了逐个塞选，尽管仍有逾期未付息的现象，但客户跑路现象未发生，基本都在正常经营，但这一点做得还不够好。

三、最高院的被执行人查询系统查询是否有被法院强制执行财产的情况；上述制度虽然不能全部规避风险，但也在放贷过程中做到了该规避的应该规避。

20xx年十月份在王总和周总的组织下，由他们带头对过去存量贷款客户进行了细致划分清查，并为每位业务部员工分配了具体回收贷款的客户名单。有已经起诉的，有已经收回来的，但未收回的依然任重道远，还需投入更多精力，下定决心迎难而上，解决20xx年遗留的问题。

二0xx年主要工作思路：

20xx年全年考核指标有未达标的，争取在今年能够补上，并将20xx年的业务考核指标完成。

20xx年年终会时对20xx年的业务操作提出了细致要求，在考察企业过程中将各项指标进行了量化，做到按照调查表上所载量化后的指标内容进行询问了解。虽然较之以前有了进步，对企业了解度尽管细却还未达到精 $\square$ 20xx年我们业务部在日常调查流程中，将着重的要求对企业数据做到精准明白，并能与前次调查进行对比，做到有问能答，回答要准。

立足于过去一年的工作经验，在业务开展开展中出现的很多弊端及问题，今年希望能将遇到的漏洞及问题解决好，建立更详细的标准来应对全行业效益不景气带来的经营风险。

20xx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx

年已经向我们走来。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20xx年度目标任务而努力奋斗，并祝大家x年大吉。