

# 小额贷款副经理总结报告 简单的小额贷款客户经理年度总结(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面是小编为大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 小额贷款副经理总结报告篇一

首先,感谢公司领导给我这次宝贵的机会到\_\_x烟草培训中心学习。七天的时间虽然很短暂,却使我受益匪浅,既通过营销理论知识的学习充实了头脑,又通过实践走访为以后开展工作打下基础。在学习中明确了“我是谁?我要干什么?如何干好?”的问题,强化了服务为本,竞争是魂的意识。客户经理制度是目前普遍采取的先进管理方法,我国作为世贸组织成员,卷烟市场的运行将与全球接轨,迎接市场挑战,已成为必然。面对国际间同行的竞争,我们已经越来越认识到占领市场、赢得并长期留住客户的重要性,努力提高客户满意度和忠诚度,已成为目前卷烟流通企业提升网建层次和水平的一项核心工作。

通过这几天的学习并且随同\_\_x市烟草公司客户经理走访商户,对于自己目前工作中存在的不足有了较为深刻的认识,下面谈一下本人今后工作的一些建议和计划:

一、客户细分,进行个性化、差异化的服务。

将辖区客户按照一定标准(如:销量,销售金额,单条值,守法程度等)细分。可分为城a[]城b[]城c[]城d或村a[]村b[]村c[]村d,从而将商户区分开来,制定合理的走访次数。目前,对于紧俏品牌我们搞的是平均主义,这造成了小户不消化,结

构高的商户闹饥荒的现象。我认为紧俏烟可以明确规定a□b□c□d类商户各给几条，从而调动广大商户的积极性，促动他们努力提升自己的级别。商户级别可以每季度评定一次。

## 二、尝试建立加盟连锁店

在和\_x市公司客户经理走访时，我看到他们走访的客户有一部分是加盟连锁店，由烟草公司统一管理，烟厂出资制作柜台和陈列柜，加盟商户需要交纳一部分抵押金，如有违法行为将取消其加盟资格，并没收全部押金，用合同的方式制约他们。此举进一步提高了商户的忠诚度，又为其招揽顾客，从而达到双赢的目的。

## 三、一整套完善的客户经理制度

俗话说没有规矩不成方圆，建立一整套完善的客户经理制度，努力提升销量指标完成率，单条价值提升率，名优烟增长率，主打品牌上柜率，营销实施到位率，目标客户维护率，客户质量转化率，客户投诉办结率，服务对象满意率，卷烟销售毛利率，这些指标可以解决客户经理工作的盲目性，用制度规范人，用制度约束人，从而最大限度地发挥客户经理的作用。

## 四、我们客户经理的市场分析能力

可用如下表格的形式做出周心得和月分析，算出准确的数据，这样可以帮助我们更有具体性和时效性地掌控市场，为领导做出决策提供准确的第一手资料。

五、客户经理必要的权限，以便树立客户经理在商户心目中的威信。

如在企业主要业务和管理流程中，客户经理在销售预测、新客户的创建、客户信息维护、客户等级评定和变更具有主导

权和知情权。在紧俏品种上客户经理支配一部分，以利于运作我们的主销品牌。

通过对\_\_x市公司的参观和实地走访，我认为客户经理的工作流程是：

一是晨会。(一)了解库存情况，因为客户经理要走在电访员的前一天，所以预先知道库存情况是十分必要的。如若不然，客户问及时我们就不能给出明确的答复，由于客户经理与电访员的口径不一致造成不必要的矛盾。

## 小额贷款副经理总结报告篇二

小贷公司年终总结自xx年xx月xx日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力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。

现将xx年有关工作总结汇报如下：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就xxx制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩—业务发展平稳，经营效益实现稳定□xx年xx月至xx年xx月，华商小额贷款有限责任公司

累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计利息收入xxx万元，已收利息xxx万元，应收未收利息xxx万元。到期贷款收回率xxx%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月xx号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的xxx一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中xxx贷后监查，做好对贷款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集

中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于xx年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接xx年的到来，据此作出xx年度的工作计划：

1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。

2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。

3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

## 小额贷款副经理总结报告篇三

时光过得真快，转眼间2020年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自我的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。此刻想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同事的帮忙是密不可分的，但同自我的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对工作做一下总结分析：

### 一、敬业爱岗，视单位为家

自从2020年进入公司至今已过了三年多的时光，作为一名客户经理，我深深明白爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，

也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。此刻要应对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自我摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不一样的消费地域和群体等等。

## 二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为公司的客户经理，同我每一天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，透过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所应对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

因此我务必把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展带给了充足的网络保障。

## 三、下一步打算

进入2020年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货

等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并带给帮忙。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自我的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题能够随时同我联系，对于该补仓而未补的状况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都十分感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟必须会告知他们一个合理的理由。

此刻广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时光再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

## 小额贷款副经理总结报告篇四

我从20xx年xx月xx日正式到xx小额贷款公司报到，主要工作是接受公司风险总监授权、从事本公司的贷款风险控制，同时也兼做办公室部分工作，开业以来，在公司董事会、公司总经理的正确领导下，在团队同事的配合下，我完成了本年工作任务。现将本人工作情况做如下汇报。

从报到的第一天起，根据公司领导的工作安排，本人首先开始着手公司的开业筹备工作，主要是相关制度的制订和公司基本设施的完善。我参考了其他小贷公司的相关制度，并根据我原来从事信贷工作的经验，制订优化了相关公司制度和

流程，特别是信贷操作制度，共起草修订了包括《常州市武进区xx农村小额贷款股份有限公司贷款管理制度》、《常州市武进区xx农村小额贷款股份有限公司贷款风险分类细则》等十九项制度，同时对公司的基本设施进行完善，包括各项上墙制度、岗位职责、产品宣传手册等等，配合公司领导为公司开业做好准备工作。

虽然本人在银行从事信贷工作多年，也从事过银行的风险审核岗位工作，但是由于客户群的不同，银行的信贷风险审核与小额贷款公司的信贷风险审核还是有着明显的区别，对于客户的判断，不能采取原来银行那种主要看报表和资料的相对比较呆板的审核模式，必须通过实地勘查和多方了解，看清客户的风险本质，做出具有可操作性的风险控制方案。要做到这些，说着容易，要做到其实很难。在刚开始操作阶段，既怕流失客户，又怕产生风险，内心感到很纠结，充满着矛盾，领导对我的工作方式也产生了一些看法。为了尽快改变这种状态，我在网上查找了大量的小贷公司相关制度进行学习，并自己购买了《小额贷款公司风险管理与业务操作实务》、《信用担保实务案例》进行充电，还在公司领导的带领下去其他小额公司学习交流业务。通过上述的学习和交流，我对小额公司的风险管理有了明确的认识，在业务过程中受益明显，尽快地适应了新的工作岗位，完成了角色的转换。

xx月xx日至12月31日，共参与发放xxx笔贷款，放款总额xxxxx万元，贷款余额xxxxx万元，目前这些贷款无逾期、无欠息现象产生。我个人一直认为，并不是所有事前发现存在瑕疵的贷款都会在放贷后真的产生风险，但是所有真正产生风险的贷款一定是事先就有明显瑕疵的，所以贷款的事前控制很重要。在贷款发放过程中，我基本上全程参与客户经理的现场调查工作，通过对客户购销合同、出库单以及财务报表上相关数据的调查核实，摸清客户真实的生产经营状况，防范经营风险；从侧面多方了解客户品质，防范道德风险；对客户

从事的行业以及国家相关政策进行分析，防范政策风险；在严格审查借款人的前提下，对担保单位认真考察，并坚持双人面签、贷款分级审批制度，防范操作风险。对于个人认为不符合贷款准入条件的或者有疑惑的，我坚持提出自己的观点和意见，作为总经理以及贷审会的决策参考。规范对贷款档案的管理，对客户档案按放贷和基础进行分类归档，便于业务人员调阅和日常管理，也便于对客户的了解和业务跟踪，到12月31日，共归集客户基础档案xxx户，贷款放贷档案xxx户。同时要求客户经理做好贷后检查和五级分类工作，对相关工作资料进行搜集和归档。

一名好的员工所具备的良好品质之一就是认真执行公司和领导交办的各项工作，多年银行工作培养了我高效的执行力。风险管理岗是公司的中层管理行列，我在工作中对于领导安排的工作，能做到不折不扣地完成，同时发挥自己的工作主动性，提出一些合理化的建议。团队团结合作、协作沟通是公司发展的保证，公司的同事来自各个银行和单位，年龄参差不齐，性格各不相同，半年来，我正在逐步适应各个同事的性格脾气和工作风格，尽最大努力融入到公司团队中。

尽管我做了以上一些工作，但是工作中还有很多地方需要改进：

### 一、制度流程还需完善。

目前开业时制订的制度流程虽然可以满足业务操作需要，但是如果仔细考量，其中还是有许多需要改进的地方，特别是类似于资料的收集与交接、贷款的面签与发放等细节性的问题，还存在真空地带，需要细化和改进。

### 二、审核检查还需细致。

贷款资料是逐级上报审核审批，对于到我手中的资料，应最大程度通过审核减少差错，并通过审核提供对员工的考核依

据。

### 三、贷后跟踪还需加强。

无论是五级分类还是贷后检查，在今年的起步阶段其实做的并不到位，作为一名风险经理，有责任也有义务督促并配合业务部客户经理做好该方面工作，并且要求客户经理对该方面所做的工作保留痕迹，做为工作中对客户评价的参考，从而实现将风险消灭在萌芽状态的目的。

### 四、团队合作还需加深。

工作中我与领导和同事的磨合还需加深，一切应从大局出发，从公司整体利益出发，在不违反公司制度、贷款原则的前提下，换位思考，学会宽容。

以上是本人今年的工作总结，如有不当，敬请批评指正。

## 小额贷款副经理总结报告篇五

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想。

谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。

现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。

收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。

我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。

那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。

还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这

样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。

所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。

贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的`心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。

我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。

首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。

虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。

还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。

我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。

我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。

面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。

还有我们要学会时常回访客户。

我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。

如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

## 第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。

明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。

为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。

比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。

在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

我公司自20\*\*年12月底开业以来，在地方党委和政府的领导下；在市、县金融办和中国人民银行的监督指导下；在公司各股东的领导和关怀下；在公司全体员工的共同努力下，公司各项业务逐渐步入正轨，为公司业务的持续发展和实现全年目标任务打下了坚实的基础。

现将20\*\*年上半年基本经营情况和业务发展情况汇报如下：

### 一、业务经营情况

贷款总体运行情况：截止20\*\*年6月30日，公司累计发生贷款

业务64笔，贷款累计发放额16029万元，累计收回6295万元，贷款余额9734万元。

贷款结构分布：“三农”贷款2733万元(含中小微型企业贷款1200万元)，占比28.08%;个体工商户贷款7000万元，占比71.91%;城镇居民贷款1万元，占比0.01%。

保证担保贷款7989万元，占比82.07%;抵押担保贷款215万元，占比2.21%;质押物贷款100万元，占比0.01%;信用贷款1430万元，占比14.69%。

利息征收情况：1-6月应收利息710.85万元，实收676.11，未收34.74万元，逾期占比3.18%。

## 二、公司内部管理情况

1、根据公司董事会的要求，在公司开业初期制定完成了《信贷业务操作流程》、《信贷业务管理制度》、《风险业务管理制度》、《财务管理制度》。

并得到人民银行和市、县金融办的认可，有效的指导了公司业务的正常开展。

2、制定了借款合同、借款凭证、担保人承诺书等文本，并根据业务开展的实际需要，在常年法律顾问的指导下不断的修订完善。

3、坚持重大情况报告制：一是及时将相关工作情况在董事会内相互反馈，确保了业务的顺利开展;二是按时对所发放贷款向市县金融办进行报备;三是及时向人民银行、农行、市县金融办报送相关报表、资料;四是加强了与农行、人行、市县金融办、工商、税务等部门的沟通交流，逐步实现了业务规范化管理;五是积极参加人民银行、市县金融办组织的会议和相关活动。

4、加强对员工知识技能的培训，并将银行管理经验和小额贷款公司实际情况充分结合，不断的完善规范业务流程、风险管控，保障了公司业务平稳开展。

### 三、工作中存在的问题

#### 1、公司内部管理办法制定不完善和执行不到位。

一是未建立《公司综合管理办法》、《公司安全管理意见》等。

二是业务操作为完全按《信贷业务操作流程》办理，为了满足客户对资金需求的紧急性，出现了公司业务流程不规范的情况，导致公司信贷档案资料质量不高，补救工作多。

三是由于公司人少事多，贷后检查工作相对薄弱，多是采用电话回访的方式，而没有到现场进行检查，导致不能及时对贷款质量进行有效的评估。

#### 2、风险控制管理落实不到位。

一是公司内部没有全职法律顾问，不能对合同文本，借款相关手续进行及时的法律审查；二是由于要满足业务的快捷性，很多业务都不能及时有效的进行风险审查。

#### 3、会计核算内容不全、时效性较差。

一是未提取呆账准备金和一般准备金，虽然公司未组织存款，股东自有资金用作贷款发放，提取准备金是对可能损失的股本金做一定的补偿；二是由于不能及时加盖公司财务章和当月费用票据未及时审批，导致票据不能及时入账核算。

#### 4、贷款审批时间不及时，延误贷款发放。

虽然董事会内部能及时沟通，但因对贷款事项的责任和认

识上的差异，导致多笔贷款延迟审批，很大程度制约了业务的顺利开展，同时一定程度上影响了收益。

5、办事效率有待提高：一是客户办理业务的资料，因领导不能及时签字和不能及时加盖公章，延迟了贷款时间，同时客户应拿走的资料也不能及时取走。

二是公司财务章不能及时加盖，使其贷款划出时间延误，导致公司收益减小，又给客户带来一定的困扰。

6、从业人员偏少，一岗多职现象存在，不符合相关管理制度；有时因事务较多，导致工作出现脱节和延误的情况。

7、组织学习、培训的时间少。

公司在开展业务时，由于没有足够的小贷公司管理经验，存在摸着石头过河的现象。

建议组织员工到成都、绵阳、重庆等地的小贷公司，村镇银行去观摩学习相关管理经验，同时在条件允许的情况下，邀请一些专家、学者到公司现场指导工作。

对公司实现规范化管理发挥积极的作用。

8、公司董事会召开的例会太少，对工作中存在的问题和意见的分歧不能及时的进行有效的沟通和解决。