# 贷款公司年终总结范文

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-03-07

*贷款公司年终总结范文 小额贷款公司是我国近年来快速发展的一种新型农村金融组织，是一项完善金融体系、降低金融门槛、提高金融服务的创新举措。下面是找总结小编给大家整理的贷款公司年终总结范文，供大家阅读! 贷款公司年终总结范文篇1 20xx年1...*

贷款公司年终总结范文

小额贷款公司是我国近年来快速发展的一种新型农村金融组织，是一项完善金融体系、降低金融门槛、提高金融服务的创新举措。下面是找总结小编给大家整理的贷款公司年终总结范文，供大家阅读!

贷款公司年终总结范文篇1

20xx年10月25日我正式进入小贷公司学习工作，由于进入时间尚短，那便总结一下2个月来的一些心得体会，为以后更好的工作打下一个坚固的基础。 初入公司，一切为零，首先便是要适应这里的工作环境，同事之间的交往和附近地理位置的了解，最主要的是对公司行业状态的一个认知。这里的工作环境已经相当不错，并不需要吹毛求疵，毕竟来这里都不是来享受的。同事之间都给予了我最大的帮助，在此，非常感谢张总以及各位同事关心和教导，在你们身上我学到了很多知识。对于仪征以及周边的地形建筑重要街道通过业余时间也有了一定的掌握，尤其是公司需要经常接触的地方，各个银行，房管局，土地局，客户企业等等。针对于公司行业的现状和本身发展的情况，我也有了一定的了解，所谓知己知彼百战不殆，希望今后的工作当中学有所用。

经过一段时间的适应之后，便是初步的接触一些工作，都是力所能及的事情，并没有对我进行苛酷的要求和让我做一些超出能力之外的事，循循善诱，教之有道，再一次感谢各位的悉心培养和锻炼，我定将以饱满的热情投入工作当中。跟随武川，盛夏出门办事，每次都有新的感悟和发现，作为新人，多看多问多做，才能尽快的融入到集体当中，尽快的发挥自己的能力。

通过2个多月的学习工作，有一些心得体会，下面总结如下。信贷公司的最重要的一个目标便是信贷资金实现良性循环，创造可观的效益。想要做到这一点是每个信贷公司不停努力的方向。个人认为，要实现公司资金的良性循环： 1：必须建立良好的制度管理，确保业务有序发展。建章立制，是公司持续，稳定，长久发展的保障。咱们公司面对成立时间短，人员构成新，磨合程度低等不利局面，坚持业务管理双管齐下，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设，确保小额贷款公司健康发展、稳步前行，公司制定的一系列规章制度法则是公司能够正常有序运营的基石。

2：提高从业人员的素质，狠抓培训。公司刚刚成立一周年，老员工直接有了一定的契合度，而面对将来越来越壮大的队伍，对于新员工的培训工作，愈加的刻不容缓，组织全体人员发挥主动性，加大学习培训力度，以最短的时间里适应工作需要，这也是我作为新人应该努力的方向，具体①抓好职业道德培训，引导大家端正态度，明确方向，找准定位;②学习理解公司各项规章制度，并实用到实际工作当中去;③加强业务学习，有的放矢，对于缺乏相关专业知识和从业经验的同事开展信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使新人在业务操作尽快适应工作需要。

3：努力开拓市场，用足用好信贷资金。好钢用在刀刃上，公司这一年的业绩有目共睹，这跟张庆总经理的努力是分不开的，利用一切关系和方式主动营销，选择了一批批较为理想和相对稳定的客户群，为小额贷款公司的后续发展打下良好基础。在接下来的日子里，全体工作人员必将更加努力的去开拓市场和进行稳定。

4：强化风险防范意识，实现经营资金的良性循环。保障贷款资金安全是首要条件，对每一笔贷款均落实好有效的担保，为贷款的安全提供第二还款来源。同时，要求所有同事，在业务办理过程中严格按照程序来，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法严格执行和落实，可以尽可能最大限度的保障自身资金安全。

以上是我对于公司一些小小的心得体会，公司取得的成绩有目共睹，但是不可忽视的是，信贷行业的风险永远存在而且严峻，这是我们万万不可忽视的问题，风险预警机制的建立迫在眉睫，我们应该不断的强化自我，不断的完善制度，增强抗风险的砝码，才能在仪征乃至扬州区域同行业中立于不败之地。

新的一年到来，我们将以最饱满的热血和昂扬的斗志来迎接新一轮的挑战，让公司更上一个台阶，为20xx年目标奋力前行， Fighting!

贷款公司年终总结范文篇2

公司自\*年\*月\*日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将20xx年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

一、经营管理情况

(一)严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。 截止20xx年\*月\*日，公司严格按照服务“三农”的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，同一借款人最高限额控制在100万元以内;账面利率控制在基准利率09.—4倍之间;无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

(二)积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。20xx年以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

(三)以效益为核心，完善工作效率，提高服务质量。公司在不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率。

二、业务经营指标情况

截止20xx年末累计发生业务\*笔，累计发放贷款\*万元，累计实现业务收入\*万元。上缴各项税费\*万元。截至年末贷款余额\*万元，到期贷款和利息收回率均为\*%，信贷资金实现了良性循环，取得较好的经营效益。

三、贷款担保比例：

1、信用贷款\*笔，累计金额\*万元，占比\*%;

2、抵押贷款\*笔，累计金额\*万元，占比\*%;

四、存在的问题。

1、公司从正式运行以来，客户的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人员、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

2、公司融资难、融资能力有限。除股东资本金外，公司不能从金融机构或社会公众获得资金，无法满足中小企业、“三农”对资金的需求，制约了公司的发展。

3、公司客户数据未纳入人民银行征信系统管理，无法对客户申请贷款和不良信息进行有效识别，对拖欠公司贷款本息的客户没有“不良记录”的制约作用，增大了公司的经营风险。

4、内部管理力度不够。公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部

管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

(一)实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

1、招贤纳才，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题;对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理;敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

(二)统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

(三)建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大贷款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新增不良贷款。严格考核，将贷款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化贷款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

(四)认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

(五)调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平

稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高贷款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。

最后，在20xx年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还要有清晰的危机感，以及高度的使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

贷款公司年终总结范文篇3

20xx年是公司发展“壮大期”，风险控制部以《\*\*\*\*小额贷款公司管理办法(试行)》为指导方针，紧紧围绕公司工作重点，以增效为中心，强化监督、防范风险。今年以来主要从以下几个方面开展工作。

一、以合规操作为准绳，加强规范管理。

审查每笔贷款业务是否符合区域规定，期限、利率是否超越范围;努力对贷款流程的规范，信贷档案的齐全，贷款三查制度的执行等方面进行细节化、格式化;提出贷款风险隐患，跟进风险防范措施落实情况。每季对现有贷款余额客户进行五级分类标准进行考核。

二、专项检查，发掘潜在隐患，排查风险点。

根据上级监管部门和公司领导工作安排，今年风险部分别于四月份、十月份、十二月份对贷款档案及操作流程进行了专项检查活动，严格、深入地对贷款申请、受理、审核、办理及贷后管理和材料收集等方面做了调查，对发现问题的，提出整改意见。通过几次检查活动，信贷业务规范化对比上年有了很大的加强。

三、积极应对，顺利通过上级监管部门检查。

今年金融办分别于四月份和十二月份对公司内部管理、信贷资产、财务状况等方面进行专项检查，风险部根据公司领导要求及时准备，认真对待，对所有信贷资产风险点、风险人进行关注、排查，有问题的迅速解决，处理到位，自身无法解决的及时向公司领导汇报协助解决。顺利的通过了上级监管部门的现场和非现场检查。

四、参加洽谈会，增加公司市场知名度。

为参加今年6月10日在广晟广场召开的“政银担融资合作洽谈会”，风险部根据公司领导的工作安排，积极参与会展的前期准备工作：现场协调与兄弟企业友力担保公司的展位排列，与广告公司商讨布景方案，准备会展的各种宣传资料和用具。会展期间，与业务部一道坚守岗位，向各方客户宣传讲解公司的经营宗旨、业务品种，散发宣传单张。经过全体员工上下努力，洽谈会取得圆满成功，为增加公司市场知名度起到了很好的促进作用。

五、以信贷报表为晴雨表，为分析贷款业务提供服务。

信贷报表数据作为全面反映公司资金营运状况的“晴雨表”，真实准确及全面为公司股东和领导决策提供依据。20xx年风险部按时准确上报金融办的贷款情况月度统计表和市人行统计系统及信贷系统等各类固定统计信贷报表，并根据上级监管单位和公司领导要求及时完成了临时报表的统计上报工作。每月按照业务经营发展状况，适时撰写信贷经营分析报告。

六、工作中存在的问题：风险控制?a href=\'\' target=\'\_blank\'>咳嗽鄙伲?ぷ鹘隙喽?樱?」苋粘W隽舜罅康墓芾砗椭傅脊ぷ鳎??牍?颈曜蓟勾嬖谝恍┎罹嗪臀侍猓阂皇瞧匠Cτ谌粘J挛窠隙啵?钊肟突У鞑榻仙?二是风险控制能力还不能适应管理和业务发展的需要;三是信贷合规意识不强，有待提高，信贷人员规范意识和风险防控意识比较淡薄，在工作中伴随着操作风险;四是信贷档案存在收集不全现象，管理不规范，利率、期限计算不够严谨;五是执行力不强，有章不循现象时有发生。

七、20xx年工作计划。

1、20xx年是公司发展“平稳期”，风险控制部将针对201X年工作存在问题及时制定相应措施。加大贷款五级分类后续管理，规范贷款操作流程。

2、开展客户信用评级，规范客户授信。依据现有制度评级办法，结合公司实际，制定内部信用评级指标体系;会同业务部对现有客户进行有效的信用评级;在评级的基础上进行规范授信管理。努力提高对客户整体风险的识别能力，实现以客户为中心的经营管理，全面提高信贷管理水平。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找