

# 2023年贷款工作总结(模板6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 贷款工作总结篇一

### 一、员工培训工作开展情况

在分行领导指导和各部门大力支持下，人力资源部在本年度的工作中充分发挥统筹规划和组织协调的职能，全年培训工作做到有计划、有组织、有落实。年初我们下发了全年培训工作征求意见通知，经过充分调查摸底，结合分行工作重点，编制并下发了《某某分行2008年度员工培训计划》，加强了培训工作的计划性、规范性与可操作性。全年共组织三级培训共130场次、有5867人次参加。今年培训工作的亮点是根据总行关于推广新员工培训体系的指示精神，加强了新员工培训，使新员工能更快适应工作岗位的要求，更好地创造工作业绩。

(一) 积极组织员工参加总行举办的一级培训

(二) 认真组织好分行二级培训

部、国际业务部、资金资本部、风险管理部全体人员、以及某某没有上班的其他员工听讲，讲座结合实际，深入浅出，使大家受益非浅。我们还邀请了^v^专家、外经贸厅专家就外汇政策知识和外经贸形势举办了讲座。

二是开展专业培训。分行各业务主线和管理部门都根据自己的业务特点，选择经验丰富的内部培训师，精心准备培训课程，举办了一系列专业培训。特别是零售银行部，为进一步加强贵宾理财服务体系建设，提升零售人员的专业素质和营销技能，分行零售部建立了集中上岗培训、专业认证和经验交流三线并行的人员培训机制。一是集中上岗培训，分行针对零售业务基础知识、理财知识、资产业务知识和会计知识四项行内上岗认证项目进行上岗培训，以及开展职业素质、服务规范等方面的培训，邀请行外资深培训师和分行零售部人员进行授课，通过现场演练、互动交流、书面考核等方式提升培训效果。二是专业认证，分行将专业认证作为专业人员培训的重要渠道之一，除要求零售人员取得行内上岗认证外，根绝银行、保险、证券、基金等从业资格认证的考试安排，组织零售人员有计划地进行各类从业资格证书的考前学习复习工作和认证工作，鼓励零售专业人员参加cfp/afp等专业水平认证。三是经验交流，安排优秀理财经理到各分支行传授交流先进经验和典型案例，在全辖营造比、学、赶、帮、超的良好氛围。

## 贷款工作总结篇二

20xx年我部门工作的指导思想是：全面贯彻落实内蒙古精储小额贷款公司第一届三次股东大会的会议精神和董事长（总经理）的经营思路，围绕“提高信贷资产质量，提高综合效益”的总目标，坚持全面、协调、可持续的发展观，坚持以清收盘活为重点，以增加收入为核心，以体制创新为动力，加大贷款投放，奋力推进业务发展进入快车道。为此，风险管理部紧紧围绕公司工作重心，以业务发展为主线，以服务“几大市场”为宗旨，以增效为中心，以强化管理、注重投放、不断优化信贷结构、防范风险为重点，以清收盘活不良贷款为突破口，加强制度建设，认真、细致的做好每个客户、每笔贷款的审查。每个客户都建立和完善了纸质信贷档案和电子信贷档案，对公司所有的信贷客户建立起余额、形

态、期限等内容的管理表。每个客户的信息，在电脑中可随时查阅。对业务部已经到期的贷款及时发出上报逾期客户情况说明及风险分析的通知书，督促业务部及时催收。从小贷公司的实际出发既要发展业务又要尽可能的降低风险，真抓实干，取得了一定成果。总体情况是：贷审会逐步规范，资料的审查较以前细致、完整，贷款质量不断提高，档案管理、合同制作等逐步走向规范，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。

在新的一年里，从“内控防范优先，加强制度落实”的角度加强部门队伍建设。

（一）着重抓好部门人员的培训，计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行学习培训，在较短时间内培养品质优良、业务素质高、能适应公司改革步伐的。

今年，分行风险管理部大力加强监控队伍建设和人才培养。在队伍建设上，今年部门新引进人才7名，充实了贷后管理中心、法律合规中心和押品管理中心的员工队伍，进一步强化了贷中和贷后的风险管控能力，确保了业务高质高效地开展；在人才培养上，监控部成为分行人才输送基地，先后有多名员工从我部走出去，他们有的担任了支行行长助理、有的担任了部门总经理助理、有的成为业务骨干；在团队建设上面，分行监控部关心和重视每一位员工的成长，以人为本，在工作中激励员工，在困难时鼓励员工，部门内部呈现出前所未有的积极氛围。

但分行风险管理部在工作中也遇到一些困难，如日益发展的业务给中后台风险管理工作带来了较大压力，押品价值评估工作刚刚起步，不良清收仍然有大量繁琐而又细致的工作要做等等。

三是进一步加强不良资产清收。特别是对已执行未拍卖的案

件，与法院做好衔接工作，使我行已执行案件尽快进入评估拍卖程序。对已拍卖未受偿的案件，积极跟进，争取明年初受偿拍卖款。

## 贷款工作总结篇三

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助

信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在20xx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

## 贷款工作总结篇四

市委、市政府高度重视小额担保贷款工作。

市政府多次召开有关部门参加的专题会议，统一思想认识，明确目标责任，把小额担保贷款工作做为促进再就业一项重要措施，并纳入促进就业目标责任制考核指标。

各有关部门和各级政府认真落实省市就业再就业工作会议精神，加强部门协调配合，明确职责分工，及时解决推进过程中出现的问题，有效推动工作开展。

市劳动保障局、财政局、人民银行xx市中心支行相继制定了《关于进一步推进和完善下岗失业人员小额(担保)贷款工作的通知》(南劳社[201x]综109号)《关于进一步完善小额(担保)贷款有关政策的通知》(南银综[201x]139号)，进一步完善有关政策，并将工作目标分解到各有关部门，通过小额(担保)贷款工作联席会议制度，全面推进工作的深入开展。

光泽县政府下发了《关于进一步推进和完善下岗失业人员小额担保贷款工作的通知》(光政办[201x]80号)，对各部门办理小额担保贷款的职责作出明确规定，同时，要求各有关部门要树立大局意识，进一步提高认识，明确责任，按照“政府政策推动，贷款市场化动作”的模式，以政策促创业，以创业促就业，更好地为下岗失业人员提供创业环境条件及资金支持。

建阳市充分发挥再就业领导小组的功能作用，加强对小额担保贷款工作的领导，把小额担保贷款工作作为党和政府密切联系群众的“民心工程”，市政府分管副市长亲自帮助协调金融机构的小额贷款额度，建立“政府引导、部门协调、社会参与”的帮扶机制，同时把小额担保贷款列入就业再就业工作目标责任制，下达给各乡镇并进行考核。

顺昌县成立主管劳动工作的副县长任组长，劳动、财政、银信部门负责人为成员的小额(担保)贷款工作领导小组，联席会议定期召集相关部门进行协调，及时解决出现问题，不间断地督促检查各阶段工作进展，并结合实际情况，制定了

《顺昌县再就业小额担保贷款实施细则》、《顺昌县再就业小额担保贷款发放工作流程和工作细则》、《顺昌县小额担保贷款资格审查领导小组工作细则》等一系列操作性强的政策措施，成立具有企业法人资格的下岗失业人员小额贷款担保中心，促进了小额担保贷款工作的开展。

## 贷款工作总结篇五

如果你已经克服了自己的心理恐惧，那恭喜你，你已经比60%的电话营销员优秀了，因为很多电话营销员不能克服自己的心理恐惧，在这个时候已经辞职了。或者由于一直没起色被公司劝退了。

那我们这40%的电话营销员留下了，下面就是要提高自己的电话销售技巧和话术了。这个时候，即使我们打电话没有像以前那种胆怯的心理了，但是由于业务不熟练，经常会被客户的各种各样的问题给问倒。

其实也没关系，这很正常，如果你待的公司是正规的电话销售公司，公司会主动积极的组织这批员工进行话术培训和技巧训练的，你需要做的，就是在每次培训时用点心，把讲师布置的作业都给完成，那基本问题就不大了。如果你待的公司没有类似的专业培训，那也没关系，我们可以找前辈讨教经验，整理他们的客户疑异处理话术，自己熟记于心，那多实战几次这些话术就是你的了，时间一长，自己的打电话技巧也是会提高很多的。

电话只是一个工具，如果你觉得你和你的客户发展的不错了，那完全可以面谈，即使你能在电话里把客户搞定，让其下单了，那你总要去给客户送发票送合同吧？这个时候就需要我们能很好的和客户面对面沟通了。

东西卖好了，不是说就没事了，经常打打电话拜访一下，问

问对方东西用的怎么样？隔的时间稍微一长，可以再登门拜访一下，经常维护感情，为客户转介绍再做好铺垫。当然了，如果你和这个客户已经成为好朋友了。

## 贷款工作总结篇六

保康县扶贫办姜春阳

近日，从保康扶贫办了解到，今年保康的扶贫到户贴息贷款工作取得了可喜成绩。全年共累计提供小额贴息贷款1041万元，发放贴息资金35.01万元，其中发放种植业贷款330万元，养殖业贷款289万元，加工业贷款422万元，扶持42个村15960户60648人，新建和改造各类特色产业基地2.7万亩，发展畜禽养殖108万头（只），使一大批贫困村农民生产生活条件得到了很大改善，化解了部分群众发展缺资金，致富无项目的问题。

强领导，明职责，完善制度严把关。该县严格按照国务院扶贫办、财政部关于开展扶贫到户贴息贷款工作的相关精神和要求，认真遵照《保康县扶贫到户贴息贷款管理使用办法》对贷款贴息对象、范围及标准作出明确的规定。为了使工作井然有序开展，县扶贫开发工作领导小组对相关单位工作做了明确分工，扶贫办主要负责贴息的组织、协调、监督和监测，编制和提供贫困户备选名册，做好相关指导和贴息确认工作。财政部门主要负责扶贫贷款贴息资金的审核与拨付。金融机构在扶贫部门认定的贫困户中自主放款。各乡镇成立了扶贫到户贷款贴息领导小组，确定有分管领导和具体的工作人员，专职负责组织实施贷款贴息工作。扶贫、财政和金融单位建立健全了扶贫到户贷款贴息的管理办法和实施细则。加强贷款贫困户跟踪监测，确保信贷资金“放得出，收得回，有效益”。实行公示公告制，在确认贴息对象时，各乡镇和扶贫办实行“阳光操作”，接受村民监督。

搞调查，详摸底，瞄准贫困扶真贫。2009年，为了全面掌握



扶贫到户贷款贴息对象情况，该县对全县贫困现状进行了再次全面、细致地调查摸底，重点摸清了农民人均纯收入在1196元以下的贫困户、贫困人口，及时掌握了贫困户现状，通过各种方式帮助农户分析贫困现状、查找贫困成因，并针对贫困成因，帮助寻求致富项目，培植贫困农户自我发展能力。组织县、乡、村都建立贫困户档案，并建立扶贫到户贷款贴息档案，达到了“五个明白”，即户有明白卡和明白项目，村有明白帐，乡有明白册，县有明白档案。对贫困户明白卡实行动态式管理，实行半年一抽查，年终一检查，脱贫一户，注销一卡，基础工作清楚明白。

资金19万元，全村累计发展畜禽养殖两万头（只），38户144名贫困人口已顺利实现脱贫。这几年，累计向贫困户发放贴息贷款101.2万元，有效解决了贫困农户发展缺资金的问题。另外，还大力培植全县主导产业。在贴息资金投入上，尽量与全县的农业产业化规划相衔接，80%的贴息贷款都投向了烟、茶、菜、桑、畜、菌等主导产业发展，累计支持农户发展烟叶2.8万亩、茶叶8200亩、反季菜15000亩、袋料食用菌120万袋，生猪循环养殖10万头，从而壮大了我县主导产业的发展规模。