# 2024年小贷公司个人工作总结(8篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-28

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**小贷公司个人工作总结篇一**

自20xx年7月6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。

回顾和总结20xx年的工作，现将20xx年有关工作总结汇报如下：

一、取得的成绩：

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，我公司就组织制定了《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。

业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入94。9917万元，已收利息47。0017万元，应收未收利息47。9900万元。到期贷款收回率90%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。

二、存在的不足及改进措施：

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。

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。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。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。

**小贷公司个人工作总结篇二**

（一）现状

迄今，我区已有7家小贷公司获批设立，其中开业5家。20xx年我区已开业的小贷公司总资产近12亿元，注册资金8.6亿元，全年共计发放贷款为707笔16.89亿元。其中向区内的“三农”和中小企业的发放贷款分别为2.07亿元和7.67亿元，两者合计占比达57%。至20xx年12月末，新发展、绿地、南郊三家小贷公司分别向银行融资1.87亿元。各家小贷的营业收入稳步增长，对地方纳税可观，全年缴纳税金达2530万元。

（二）特点

1、小贷规模再上一台阶

投资回报率平均12%，在规模和数量上进一步增强了我区小贷公司服务“三农”、面向企业、支持经济发展的力度，小贷工作再次取得了阶段性的进展。

（1）全市范围内率先开展小贷公司跨区域经营试点零的突破。在市金融办的精心指导和大力支持下，我区绿地小贷公司在卢湾区设立分公司的申请已于20xx年4月7日正式获批，成为全市首家开展跨区域经营试点的小贷公司，有利于小贷公司扩大经营规模，拓展业务范围，目前绿地小贷分公司经过6个月的试运行，累计贷款余额6110万元，累计贷款客户10户，累计收息超过百万元，在中心城区市场树立了一定的形象。

（2）新设小贷公司中发起人持股比例有所突破。在市金融办与区政府的支持下，20xx年新设的4家小贷公司中2家公司的主发起人持股比例突破了相关规定，该2家主发起人均是注册在奉贤的企业综合实力较强，对地方经济发展做出了一定贡献，提高其出资比例可以增强小额贷款公司抗风险能力，同时，能更加充分的调动主发起人的积极性，发挥其资源优势，有利于公司今后发展。

3、小贷积极服务于我区“三农”与小企业

（1）金海小贷服务于我区农业发展。公司依托主发起人农发公司的平台，向上海塞翁福农业发展有限公司、上海海潮农业发展有限公司和上海惠滨农家乐专业合作社分别放贷500万元，合计1500万元。其中向塞翁福发放的500万元，从拉动农产品生产，到加工和及其销售、消费，形成了整个农业产业链带动，其所创造的社会效益值不可估量。

（2）新发展小贷服务于各类小企业。上海灰羽实业有限公司是一个由青浦区迁址到我区的专业生产“处置建筑垃圾设备”的企业，虽该企业规模大，资金实力浓厚，但由于迁址工程中买土地、造厂房、购设备等资金需求量特别大，新发展小贷公司以快捷、灵活的服务，及时向该公司发放贷款500万元，为一个新迁址的企业展现了我区良好的投资环境形象。

（3）绿地小贷公司积极创新服务。公司引入了第三方结合股权和抵押权的新操作方式。如：某客户（甲方）急需资金周转但无法提供有效的担保，经调查发现其拥有较难出售的资产，公司引入第三方公司（丙方）介入设计了可行的融资方案并解决了问题。在经考察甲方资产，小贷公司认定丙方具备对甲方资产进行购买和继续出售回笼现金的能力，丙方也愿意承担相应的操作过程的前提下，由丙方为此贷款作担保并提供股权质押，小贷公司将款项投放给甲方并立即划付丙方，丙方在将资金返还甲方的同时和甲方签署资产转让协议以锁定风险；还款来源则为甲方经营回笼或丙方对资产销售的回笼款。若甲方顺利还款丙方则返还甲方资产，否则由丙方代行还款义务。如此甲方得到流动资金，小贷公司获取利息，丙方获取销售转让利润，实现了多方共赢及风险控制的目标。

（一）组织开展了20xx年小贷公司年度综合评价工作，各小贷公司运营良好。各家小贷公司都更加注重了加强内部风险控制，健全了贷款风险管理，小额贷款资产质量有了更明显的提高。

（二）做好了小贷公司的日常监管，促进小贷公司经营管理水平不断提高。各小额贷款公司都制订了《工作计划》和《综合考核管理办法》，对目标管理更加全面合理，更有操作性，另外，进一步细化操作流程，加强贷前、贷中、贷后的跟踪调查，通过专人负责，专业化处置，形成了比较有优势的处理方式，不断增强处理贷款风险的能力。

（一）积极指导增资扩股

引导我区的绿地、南郊两家小贷公司实施增资扩股，解决后续资金不足问题，提升其综合实力，更好地服务“三农”、中小企业。

（二）全面支持股权变更

为了小贷公司能更加稳健、规范、高效地得到发展，帮助我区的新发展和绿地两家小贷公司对原有的股权结构进行了调整，完成了股权变更，以实现更加严谨的经营管理和更加良好的经营业绩。

（一）潜在风险的出现

1、逾期。新发展小贷出现2笔逾期，涉及金额250万元；绿地小贷出现3笔逾期，涉及金额390万元。目前，风险尚在可控范围。

发展提出了新的课题，有待在新的一年里去探索、去解决。

（二）融资困难

小贷公司不能享受同业拆借利率优惠，不能享受农信社、村镇银行同等待遇，只贷不存和50%的融资比例，自有资本和银行融资很快贷完，总体可用资金规模较小，服务中小企业的能力有限。

（三）税赋较重

目前小贷公司属于一般的工商企业。因此，小贷公司不能享受到国家对农村金融和小企业金融的一系列优惠政策，公司的盈利模式单一，主要靠利息收入，执行的5.65%营业税及附加和25%的所得税对于从事的高风险、又要支持“三农”和中小企业发展的小贷公司而言，在经营上成本负担较重。只要有少许不良资产，就会亏损，难以实现可持续发展。我区已经出台扶持政策，对纳税的地方留成部分，三年内予以补助，并给予各小贷公司一次性开办费补贴。

（一）进一步加大对小贷公司的监管力度

针对20xx年部分小贷公司出现的逾期与贷款诉讼，20xx年将进一步深入细化有关监管制度，防范系统性金融风险，并加强督促各小贷公司经营规模适当、利率合适、行业分散，以实现小额贷款资产安全性、流动性、效益型和社会性的有机统一，使我区小贷真正步入可持续发展的健康轨道，实现其可持续发展。

（二）持续加强对小贷公司的扶持与服务

1、进一步扩大跨区域经营的范围，鼓励、协助绿地小设第二家分公司。

2、搭建更多小贷公司与企业、银行及担保机构的合作桥梁，加强合作交流，营造良好发展环境。

（三）鼓励小贷公司创新更多金融产品

鼓励我区各小贷公司根据不同行业、不同需求，积极创新，提供更多产品，提高服务品质。

（四）引导小贷公司更多的服务于实体经济

引导我区小贷主动对接我区的“6+8”重点产业，优先满足我区的实体经济企业的融资需求，推动区域经济发展。

（五）未来设想

1、实现小贷公司与征信系统对接。利于小贷公司防范经营风险。

2、政策机制的不断完善。针对运营好的小贷公司，给予适当的税收优惠政策，对于运营不好的小贷公司，建立退出机制。

3、资本准入政策的逐步松绑。酌情拓宽融资渠道，放宽准入，鼓励引进规范外资、民间资本，以增加小贷公司的资金规模。

4、小贷今后的三种定位。在小贷公司未来的定位方面，可以借鉴浙江省小贷公司的发展模式：一部分小贷公司能转制为村镇银行；一部分小贷公司逐步发展可以吸收大额存款的专业化贷款公司；还有部分小贷公司组建跨区域的小额贷款集团。

**小贷公司个人工作总结篇三**

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务笔，累计发放贷款x万元，累计实现业务收入x万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额x万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

五、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做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

二0xx年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。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。

**小贷公司个人工作总结篇四**

（一）现状

迄今，我区已有7家小贷公司获批设立，其中开业5家。20xx年我区已开业的小贷公司总资产近12亿元，注册资金8.6亿元，全年共计发放贷款为707笔16.89亿元。其中向区内的“三农”和中小企业的发放贷款分别为2.07亿元和7.67亿元，两者合计占比达57%。至20xx年12月末，新发展、绿地、南郊三家小贷公司分别向银行融资1.87亿元。各家小贷的营业收入稳步增长，对地方纳税可观，全年缴纳税金达2530万元。

（二）特点

1、小贷规模再上一台阶

投资回报率平均12%，在规模和数量上进一步增强了我区小贷公司服务“三农”、面向企业、支持经济发展的力度，小贷工作再次取得了阶段性的进展。

（1）全市范围内率先开展小贷公司跨区域经营试点零的突破。在市金融办的精心指导和大力支持下，我区绿地小贷公司在卢湾区设立分公司的申请已于20xx年4月7日正式获批，成为全市首家开展跨区域经营试点的小贷公司，有利于小贷公司扩大经营规模，拓展业务范围，目前绿地小贷分公司经过6个月的试运行，累计贷款余额6110万元，累计贷款客户10户，累计收息超过百万元，在中心城区市场树立了一定的形象。

（2）新设小贷公司中发起人持股比例有所突破。在市金融办与区政府的支持下，20xx年新设的4家小贷公司中2家公司的主发起人持股比例突破了相关规定，该2家主发起人均是注册在奉贤的企业综合实力较强，对地方经济发展做出了一定贡献，提高其出资比例可以增强小额贷款公司抗风险能力，同时，能更加充分的调动主发起人的积极性，发挥其资源优势，有利于公司今后发展。

3、小贷积极服务于我区“三农”与小企业

（1）金海小贷服务于我区农业发展。公司依托主发起人农发公司的平台，向上海塞翁福农业发展有限公司、上海海潮农业发展有限公司和上海惠滨农家乐专业合作社分别放贷500万元，合计1500万元。其中向塞翁福发放的500万元，从拉动农产品生产，到加工和及其销售、消费，形成了整个农业产业链带动，其所创造的社会效益值不可估量。

（2）新发展小贷服务于各类小企业。上海灰羽实业有限公司是一个由青浦区迁址到我区的专业生产“处置建筑垃圾设备”的企业，虽该企业规模大，资金实力浓厚，但由于迁址工程中买土地、造厂房、购设备等资金需求量特别大，新发展小贷公司以快捷、灵活的服务，及时向该公司发放贷款500万元，为一个新迁址的企业展现了我区良好的投资环境形象。

（3）绿地小贷公司积极创新服务。公司引入了第三方结合股权和抵押权的新操作方式。如：某客户（甲方）急需资金周转但无法提供有效的担保，经调查发现其拥有较难出售的资产，公司引入第三方公司（丙方）介入设计了可行的融资方案并解决了问题。在经考察甲方资产，小贷公司认定丙方具备对甲方资产进行购买和继续出售回笼现金的能力，丙方也愿意承担相应的操作过程的前提下，由丙方为此贷款作担保并提供股权质押，小贷公司将款项投放给甲方并立即划付丙方，丙方在将资金返还甲方的同时和甲方签署资产转让协议以锁定风险；还款来源则为甲方经营回笼或丙方对资产销售的回笼款。若甲方顺利还款丙方则返还甲方资产，否则由丙方代行还款义务。如此甲方得到流动资金，小贷公司获取利息，丙方获取销售转让利润，实现了多方共赢及风险控制的目标。

（一）组织开展了20xx年小贷公司年度综合评价工作，各小贷公司运营良好。各家小贷公司都更加注重了加强内部风险控制，健全了贷款风险管理，小额贷款资产质量有了更明显的提高。

（二）做好了小贷公司的日常监管，促进小贷公司经营管理水平不断提高。各小额贷款公司都制订了《工作计划》和《综合考核管理办法》，对目标管理更加全面合理，更有操作性，另外，进一步细化操作流程，加强贷前、贷中、贷后的跟踪调查，通过专人负责，专业化处置，形成了比较有优势的处理方式，不断增强处理贷款风险的能力。

（一）积极指导增资扩股

引导我区的绿地、南郊两家小贷公司实施增资扩股，解决后续资金不足问题，提升其综合实力，更好地服务“三农”、中小企业。

（二）全面支持股权变更

为了小贷公司能更加稳健、规范、高效地得到发展，帮助我区的新发展和绿地两家小贷公司对原有的股权结构进行了调整，完成了股权变更，以实现更加严谨的经营管理和更加良好的经营业绩。

（一）潜在风险的出现

1、逾期。新发展小贷出现2笔逾期，涉及金额250万元；绿地小贷出现3笔逾期，涉及金额390万元。目前，风险尚在可控范围。

发展提出了新的课题，有待在新的一年里去探索、去解决。

（二）融资困难

小贷公司不能享受同业拆借利率优惠，不能享受农信社、村镇银行同等待遇，只贷不存和50%的融资比例，自有资本和银行融资很快贷完，总体可用资金规模较小，服务中小企业的能力有限。

（三）税赋较重

目前小贷公司属于一般的工商企业。因此，小贷公司不能享受到国家对农村金融和小企业金融的一系列优惠政策，公司的盈利模式单一，主要靠利息收入，执行的5.65%营业税及附加和25%的所得税对于从事的高风险、又要支持“三农”和中小企业发展的小贷公司而言，在经营上成本负担较重。只要有少许不良资产，就会亏损，难以实现可持续发展。我区已经出台扶持政策，对纳税的地方留成部分，三年内予以补助，并给予各小贷公司一次性开办费补贴。

（一）进一步加大对小贷公司的监管力度

针对20xx年部分小贷公司出现的逾期与贷款诉讼，20xx年将进一步深入细化有关监管制度，防范系统性金融风险，并加强督促各小贷公司经营规模适当、利率合适、行业分散，以实现小额贷款资产安全性、流动性、效益型和社会性的有机统一，使我区小贷真正步入可持续发展的健康轨道，实现其可持续发展。

（二）持续加强对小贷公司的扶持与服务

1、进一步扩大跨区域经营的范围，鼓励、协助绿地小设第二家分公司。

2、搭建更多小贷公司与企业、银行及担保机构的合作桥梁，加强合作交流，营造良好发展环境。

（三）鼓励小贷公司创新更多金融产品

鼓励我区各小贷公司根据不同行业、不同需求，积极创新，提供更多产品，提高服务品质。

（四）引导小贷公司更多的服务于实体经济

引导我区小贷主动对接我区的“6+8”重点产业，优先满足我区的实体经济企业的融资需求，推动区域经济发展。

（五）未来设想

1、实现小贷公司与征信系统对接。利于小贷公司防范经营风险。

2、政策机制的不断完善。针对运营好的小贷公司，给予适当的税收优惠政策，对于运营不好的小贷公司，建立退出机制。

3、资本准入政策的逐步松绑。酌情拓宽融资渠道，放宽准入，鼓励引进规范外资、民间资本，以增加小贷公司的资金规模。

4、小贷今后的三种定位。在小贷公司未来的定位方面，可以借鉴浙江省小贷公司的发展模式：一部分小贷公司能转制为村镇银行；一部分小贷公司逐步发展可以吸收大额存款的专业化贷款公司；还有部分小贷公司组建跨区域的小额贷款集团。

**小贷公司个人工作总结篇五**

在我来到小贷的两年时间中我通过努力的工作，也有了收获，有必要对自己的工作做下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。

下面我对xx年上半年工作总结汇报如下：我是xx年到公司工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷经验不足，几乎为零，仅凭对信贷工作的热情，而又缺乏信贷经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了良好的效果。通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。

三天两头跟客户联系，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于刚刚进入小贷公司的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟经验丰富的同事出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对公司里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。

慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。

我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。

催收到期客户贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户xx年的收入情况，确保我公司到期贷款的及时收回。一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开公司领导和各位同事的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在xx年下半年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体同事一起，团结一致，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**小贷公司个人工作总结篇六**

时光荏苒，自己加入公司大家庭已经两年多时间了，在这两年中，有新的同事家不断加入，也有老的同事离开，自己不觉已经成为了的老员工。对于领导和比自己更有经验的同事自己还要不断学习，对于新来的同事自己也负有“传帮带”的责任。2\*\*5年是中国经济的宏观调控年，中国经济面临转型升级，下行压力加大，对于而言，未能幸免，贸易公司大量停止经营，房产市场长期低迷，对市场冲击比较大，而对于而言，受到的影响也不言而喻，具体到自己手头的业务，与往年相比还款以及清收都比较困难，到期及时还款客户与往年相比大幅下降，在大的环境下，自己做业务的思路及风险把控也都想相应做了调整，总体而言，2\*\*5年是希望的一年也是收获的一年，人贵而思以弥不足，希望通过自己对2\*\*5年的总结理清自己的得与失，经验与教训，以期对2\*\*6年自己的工作有所资意，2\*\*5年所犯之错误毋再犯，有益之经验得以延续。

1、借款用途、还款来源与资产并重

察客户的经营情况，结合客户所属行业的整体大环境，对客户上下游客户，进货情况库存情况，预付款情况，资金链情况做详细的了解，确保客户经营正常，回款有续。经营状况良好，客户资金也会随之充裕，客户还款轻松，公司催款也会比较轻松，是双赢。

一旦客户所说的还款来源未能实现，客户出现逾期，此笔业务客户资产情况是公司业务的最后保障，也是客户的最后还款来源，往往是公司业务的风险可控点，一旦客户第一还款来源难以偿还借款，处置资产将成为公司的选择，按照2\*\*5年的经验，无论是流动资金贷款还是银行过桥贷款，都要考虑其风险把控点，尤其是要改变银行过桥贷款对其资产不如流资贷款着重考虑的思维，使劲已经证明即使是银行过桥贷款也存在银行不予放贷及放款过程中出现差池的风险，所以以后业务要将银行过桥贷款与普通流动资金贷款一样把控风险。

2、注重企业及企业经营者的信誉

一个企业管理者的品格直接关系到一个企业的经营情况，关系到企业的盈利情况，关系到企业的还款能力，是一个企业的灵魂所在，所以在调查企业的时候，在与企业的经营者的沟通中，通过其谈吐对企业经营者品格有一个判断，从而对这个企业有个判断，对本笔业务有一个判断。

现在公司很多客户都是公司的老客户，一般都在公司做过多笔业务，对其企业经营情况以及公司经营者个人比较了解，而对于新的业务，在业务考察的时候，也要通过多种渠道了解企业以及企业经营者的信誉，对于在社会上信誉比较差的企业和个人，在做业务的时候一定要慎之又慎，比一般业务风险控制要更加严格。

3、注重业务的每一个细节

在每一笔业务中，无论是考察还是收集资料，都要注重每一个细节，尽可能对一个企业和个人信息收集全面，对于企业的开户银行账户情况，一般户及基本户以及主要常用账户，抵押土地目前状态，房产销售情况，个人家庭住址情况，抵押房产目前状态，土地证、房产证的证号都要了解详细，对于客户的关联企业以及股东、实际控制人、家属等能签字的都要尽可能签字，万一到客户逾期迟迟不还款的情况出现，在移交资产保全的时候能给资产保全部提供全面的信息。

在取得一点点成绩同时，我也看到自身存在一些问题，与老的客户经理，优秀的客户经理之间还有一定差距，自身还需要加强学习，不断改进。

1、金融专业知识有待进一步加强。

2、克服性格中存缺陷，对待工作不够仔细认真严肃。

自身还需要进一步克服做事毛毛糙糙的毛病，做到脚踏实地，提高工作主动性，对待工作严肃认真，尽职尽责，在点滴实践中完善提高自己，决不能做事马马马虎虎，认真对待每一个细节，尽可能做到尽善尽美，不出现低级纰漏。

3、做事不够雷厉风行，执行力不到位。

金融行业，高收益面对的也是高风险，这就需要做平时工作中做事雷厉风行，领导吩咐的事情马上去执行，执行要有结果，结果要有反馈，而自己在这方面有时会出现拖拉的情况，在自身执行力方面有待进一步提高。

去年的工作已渐渐落下帷幕，新的一年正徐徐而来，新的一年万象更新，对于在2\*\*5年的优秀经验和经验教训连着收获可以一并带到新的2\*\*6年，对于在2\*\*5年犯的错误让它止步于2\*\*5年，新的一年要有新的开始，新的气象。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，对老的优秀的客户经理见贤思齐，不断学习，对新进客户经理以身作则做好榜样，并耐心指导，起到“传帮带”的作用，无论在业务技能方面还是为人处世方面更上一层楼。

**小贷公司个人工作总结篇七**

（1）尚处在创业成长阶段不符合银行准入条件而无法获得贷款

（3）大部分小企业由于缺少符合银行条件的担保资源，从而无法获得贷款。

所以小额贷款公司的出现给他们带来了希望，小额贷款公司虽然利率比较高，但相比民间典当行业又低的多，同时小额贷款公司具有银行没有的优势，如：准入门槛低，担保措施灵活多样注重实效，决策效率高等诸多特点，从而深受企业的欢迎。因此自开业以来客户络绎不绝，市场需求较大。

2.小额贷款公司面临的客户群体总量大且风险度高，由于大部分借款企业处在“种子期”，企业本身所面临的各类风险较大如市场风险，政策风险，管理风险，汇率风险等，企业管理人员管理能力弱会直接将经营风险转嫁给小额贷款公司，所以小额贷款公司必须创新贷款管理方法，要对这部分客户群体采取与银行目前操作有所不同的管理和操作办法，来控制风险，既要有效地支持微小企业资金的需求同时又能控制好小额贷款的风险。行业协会有必要广泛收集各小额贷款公司的良好经验，对经营中的好的经验要及时推广，对经营中存在的风险要及时提示。

3.小额贷款公司经营成本高，收益差，一定程度上会影响小额贷款公司再度增资扩股的积极性，按照5000万注册资本测算年净资产收益率仅在3%左右，主要体现在无规模效益，而固定成本相对偏高，首先小额贷款公司是准金融机构，先期投入比较高，再次是小额贷款公司目前参照企业的税率征税，税负比例过高，一般在收入的25%左而小额贷款公司是依靠自有资本加政策规定的50%的融资进行放贷，这么高的税负明显增加企业负担，一定程度上影响投资者、经营者的积极性。

1.打造一支专家顾问式的业务团队

按照高起点，长远发展的经营思路，我公司在员工队伍的投入上比较大，目前我们有正式员工20名，其中业务团队12人，后勤部门6人，风险控制部门2人。对业务人员除了参加市金融办组织的小额贷款业务培训外，公司每个星期花上两个小时进行内训，培训涉及到国家宏观经济形势和经济政策、公司贷款操作流程和风险控制办法等，同时对新进员工及时进行金融从业人员职业道德教育和企业文化教育。此外我们还邀请了合作银行的专家进行信贷产品培训和信贷风险方面的业务培训。近期公司还为了提高营销团队的营销能力，将引进外培机构有针对性的进行顾问式营销的专业培训。以进一步提升业务水平，加大营销力度，拓展市场。将客户服务层次从仅仅提供短期和阶段性的小额贷款支持，上升为成为企业在经营过程中值得信赖的金融顾问，长期地为企业提供金融咨询服务。

2．建立针对微小企业贷款的风险评价体系

我们在借鉴浙江等地小贷公司对小企业风险控制经验的基础上结合商业银行对小企业分类评级办法，自行研究出台了适合微型企业贷款准入的标准，对微型企业严格进行信用评级的基础上进行分类筛选，具体表现在一重视经营者的品质，弱化经营规模。二重视产品品质和未来市场前景，弱化盈利规模。三重经营管理团队，弱化个人在企业中的作用。四重企业实际经营现金流量和下游客户分析，弱化小企业财务报表分析。通过一段时间的试运作基本具备一定的可操作性，对信用评级数据采集原来通过小企业提供的报表上采集，现改为通过核查后实际数据作参考。

3.灵活多样的组合担保模式

针对大部分企业和企业主缺少有效抵押物的实际情况，我们采取了灵活多样的担保方式，如接受企业两次抵押并结合股东保证责任的方式，如采取联保的担保形式等等，这些担保方式的整合也一定程度上解决了担保难的问题，对小额贷款公司而言基本上实现担保的实际有效性。

4.高效快捷的贷款决策体系

效率高，放贷快，是小额贷款公司的优势之一，虽然小额贷款公司操作一笔贷款程序比较规范，但是决策效率高是我们优势，我们尽最大的努力做到把麻烦留给自己，把时间留给客户，每笔贷款操作都要有规定的时间节点，不能出现压单的情况。因为一般小企业用款都很急，在风险把握的前提下，尽快时间放款，这对小企业掌握时机扩大生产提高效益很有必要。

5.适合微型企业经营特征的还本付息方式

对微型企业发放小额贷款，必须要了解微型企业的经营特点，还本付息方式也要根据企业的实际情况，所以我们对小企业还款要尽可能采取等额本息还款方式，和企业的实际现金流结合起来，比如原来放一年的贷款，我放一年半时间，前半年我们按月只收息不还款，第七个月开始按月等额本息还款，这样的方式深受微型企业的欢迎。

6.创建良好的信用环境

我们所面临的小企业客户，向金融机构融资比较少，所以信用记录相对较少，所以我们在每笔贷款之前都会给他们作一些守信意识的教育和引导，信用对一个人和一个企业对外融资很重要，不要轻易认为破坏，生意可以有损失，但信用不能破坏，生意损失了一笔可以再做，但信用记录有污点，那影响一辈子的事业发展。经过信用引导和教育，所有的企业主都能明白信用的重要性，企业可能会面临资金困难，但是他们会积极去面对和妥善处理好。为了进一步弘扬诚实守信的良好风气，创建良好的小额贷款信用环境，经过一个阶段，我公司还将向企业发放诚信企业的称号，对这些企业除了精神鼓励外还将给与授信优先、利率优惠的政策。

1.小额贷款公司本身按照规定向银行融资存在融资难担保难的问题

现在按照市政府39号文件明确小额贷款公司可向两家金融机构取得不超过资本金50%的银行融资，由于各大银行对小额贷款公司的贷款接受程度不一致，表现为操作标准不统一，担保要求不统一，利率水平执行不一致，使得部分小额贷款公司无法及时取得优惠的银行贷款。

同时，按照小额贷款公司的长远发展考虑50%的融资比率过于保守，一家小额贷款公司理想状态的规模应在注册资本2亿元，运行资金规模要达到5亿元，才能发挥最佳的社会效益和经济效益。关于融资杠杆比例的放大问题需要相关政府部门进行协调，争取政策上的放宽。

2.小额贷款公司运行成本高，税负较高，净收益低。建议地方政府出台相应的扶持政策，采取补贴和税收优惠的政策来给予支持。从而保证小额贷款有必要的赢利能力，从而保证股东基本收益，促进小额贷款公司的发展。

3.要加强小额贷款公司的业务创新能力，尽快就行业间的资金拆借、资产管理、委托贷款等方面出台实施意见，以确保小贷公司长期、有续的发展。

**小贷公司个人工作总结篇八**

客服部作为公司的重要部门，其服务态度的好坏，直接影响客户的购买欲望，间接体现公司品牌、形象、员工素质等综合服务水平。客服是公司对客户在购买产品时的服务总称，其目的在于完善服务质量，提高客户满意度，建立客户忠诚。

根据客服部2月工作制定如下工作计划：

一、客户服务

1、维护好企业与客户的关系，尤其是与大客户的关系，不断提高企业的服务水平。

2、不断地为企业收集最新、最全的客户信息并对之进行详细分析和加工，增强企业对信息的管理能力。

3、运用客户投诉处理技巧，消除企业与客户之间的误会，达到相互谅解为企业营造最佳的运营环境。

4、做好服务质量管理工作，提升客户忠诚度，赢得客户的信赖和支持，为销售活动打下良好的基础。

5、通过建立新进的呼叫中心系统，有效地为客户提供高质量、高效率、全方位的服务，同时也进一步协调企业内部管理，提高服务工作效率。

6、积极的配合企业的销售和售后服务管理，提高客户的满意度、忠诚度。

二、客服部的内部管理与监督

考勤管理：

1、员工须严格按照公司作息时间进行签到，不得迟到、早退。

2、任何类别的请假都须按照公司的请假流程提前申请，紧急情况必须由总经理特批。

客服服务要求的管理：

1、在为客户服务时，谨记自己代表公司形象，应注意个人言行举止，担负建立、维护公司品牌形象的重要职责，友好热情的为客户服务。

2、随时做好客户意见记录并及时反馈给部门领导。

3、上班时间保持电话震动或静音状态。

4、专业回答并解决客户的问题。

三、客服部培训计划

1、新进员工的培训工作：公司对新进员工进行统一的岗前培训，主要目的是为了使新进员工尽快熟悉公司概况，了解公司企业文化及管理规章制度。

2、相关岗位知识的培训：为了能够提供完善、优质的服务，客服部就必须让每位新进员工了解相关岗位知识和工作技能。

3、客服人员在岗培训：主要采取内部员工工作经验交流和专业讲师讲座的方式进行培训，把一些好的方法通过交流传授给每一位员工。同时公司也会邀请一些专业人士为客服人员进行培训指导。

4、老员工指导新员工，共同进步。

5、客服例会：客服部的例会每周一次，主要会议内容是对周工作计划的制定、工作经验的总结。

四、工作重点

1、客服部在所有部门中属于人员数量较多的部门，对于办公用品的消耗量也相对较大，所以节约成为了我们工作的重点之一。

2、招聘、培训工作，客服部属于公司与客户直接交流的重要部门，所以员工素质和业务水平成为了我们首要工作。

3、对于员工的业务水平进行不定期考核。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找