

最新贷款业务工作总结(实用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

贷款业务工作总结篇一

自3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3年的工作，现将3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。

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。3年7月至3年12月，华商小额贷款有限责任公司累计发生业务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。

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20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联系方式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；贷中审查；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3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4年的到来，据此作出4年年度的工作计划：

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。

4、3年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的4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4年度目标任务而努力奋斗。

贷款业务工作总结篇二

截止20xx年8月，各项贷款结余92734.05万元，全年净增17335.24万元，其中小额贷款结余35042.32万元，净增1947.47万元；消费贷款结余57691.72万元，净增15407.76万元。不良贷款结余1191.14万元，不良率1.28%。

（一）小额贷款

1、全面对接乡村振兴战略

借助政府乡村振兴战略布局，对接县八大特色产业，积极与重点乡镇及行业协会签订乡村振兴战略合作协议，已与县乡村振兴办、碧里乡政府及罗源县花卉行业协会签订乡村振兴战略合作协议，目前正在与海洋渔业协会对接签订合作协议，打造助力乡村振兴专属信贷产品。同时，参与县创新创业大赛、“科技三下乡”等活动，持续宣传我行产品，提升支行品牌形象。

2、积极推进信用村建设工作

支行积极推进信用村建设工作，将信用村建设作为助力乡村振兴的有力抓手，针对我行5个存量信用村，再次梳理信用户档案，开展新增信用户评定工作。同时，加快新增信用村的建设进度，本年新增评定信用村6个，在建2个。目前信用村贷款结余6363万。

3、搭建平台，深挖优势行业

支行积极对接行业协会及农资公司，抓住行业资金需求旺季，加强走访，开展进村入户活动，通过对接村委、行业协会、种养殖大户等，组织召开座谈会、逐户走访等方式，深挖优质客户。目前针对柑橘类行业推出“柑橘贷”，已受理客户申请22户。

4、积极开展精准扶贫工作

支行主动对接县金融扶贫部门，成为县三家扶贫贷款金融机构之一，通过成立金融精准扶贫领导小组，全面摸清贫困户的金融需求，利用扶贫专属产品，积极扶持贫困户脱贫。截至目前，扶贫贷款结余194户，提供扶贫资金970万元。我行精准扶贫贷款结余占全县发放贷款总额的44%。

5、创业贴息贷款

支行积极对接县就业中心推进创业贴息贷款业务，通过在县电视台投放广告进行宣传，同时制作宣传展架及宣传单投放到各乡镇劳动保障所，指定专人做好创业贴息贷款工作，累计发放创业贴息贷款750万。目前因人社局职责划转，对接部门变更为人才中心，已在对接中。

（二）消费贷款

1、实现生源地助学贷款新突破。支行主动对接生源地助学贷款业务，积极搭建教育局、资助中心、学校、速递平台，通过进校园宣讲、逐笔跟进意向学生、录取通知书夹寄宣传单等方式，实现生源地助学贷款新突破，占全县预申请人数41%。

2、实现住房消费贷款业务稳步增长。结合县域经济特色，抓住住房交易市场旺季，及时调整工作重心，大力发展住房贷款业务，利用信贷工厂上线，审批时限优势，做好县域二手房中介的走访营销工作。全面对接县域一手房开发项目，目前已上报2个项目，储备3个。

3、做好四进工作。开展四进活动，加强营销走访，做大优享贷客群，全面梳理县域优质单位名单及我行存量客户名单，做好已授信单位的再营销。

（一）房产抵押贷款发展乏力。一是近几年县域经济不景气，支柱产业退市，贷款需求减弱；二是罗源房价为全市最低，抵押贷单笔金额小，笔均约35万。

（二）非房业务同业竞争激烈。各大行全面推出信用贷款，利率优、审批快，竞争激烈。

贷款业务工作总结篇三

在我来到这里的一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2011年工作总结汇报如下：

我是今年一月份到公司工作的，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，于是我积极利用业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2011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，离不开总经理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。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。

贷款业务工作总结篇四

小贷公司作为市场经济发展中的重要组成部分，正呈现愈演愈烈的趋势，小贷公司近年来的蓬勃发展不仅为社会创造了经济效益，而且提高了全社会的就业水平，增强了经济的内生发展动力。而致力于自主经营的小贷公司在解决中小微企业融资难问题的同时，其表现出来的相关风险问题自然也会受到广泛关注。

小贷公司在日常经营的过程中，遭受着各种不同性质的金融风险，包括流动性风险、市场风险、操作风险、政策风险等等，在这其中，信用风险已逐渐成为影响小贷公司持续健康发展的关键性因素，小贷公司只贷不存的特点也是给业务发展注入了不稳定性，信用风险对整个经济市场的稳定都形成了威胁之势，这势必要受到社会各主体的关注。

1. 信贷主体的信用意识薄弱

小微贷款公司的主要客户群体是中小微企业，这些小微企业前期就需要相当大的投入水平，没有资金的支持和技术创新的支撑，小微企业难以对市场经济的发展起到一定的推动作用。因此小贷公司的出现一定程度上缓解了这些企业的资金危机，但是同时也为公司的信用风险埋下了巨大的隐患。小微企业前期的发展处于摸索阶段，而且盈利水平存在着很大的变数，整个管理层会专注于实现迫切的经济效益，更着眼于企业的成长性，对企业的风险没有进行足够的重视。

2. 征信机制不健全

中小微企业的信用等级与贷款的清偿能力有着直接的关联性，而目前市场上对这些中小微企业缺少在信用风险评估上的合

理判断，整个社会对这些企业的征信体系建设仍处于滞后状态。另一方面，小贷公司受到本身规模以及地方性的区域限制，无法委派专门的信用评估人员对所有信贷主体进行统一规范性的判断，而且市场本身也不存在可以作为征信评定和具体授信额度参展的标准，间接导致了由于信息不对称造成的逆向选择与道德风险，给市场注入了不稳定性。

3. 内部管理不完善

现今，小额贷款公司存在这管理人员素质低、金融方面专业知识缺乏、风险意识薄弱的问题，相对于传统的商业银行，在各个方面都体现出了经营的不完善。不仅如此，对于小贷公司的员工，管理者始终没有建立起有效的激励与约束机制，没有实行对员工的最大潜力挖掘，也没有实现公司经营效率的最大化。管理者仍然没有破除“重业务、轻管理”的经营理念，片面追求公司利益的最大化。

4. 监管体系的缺失

小贷公司的资金来源渠道比较窄，公司的经营也主要依赖于频繁的贷款发放与收回，后续资金存在着一个严重的缺口，由此引发的流动性风险会诱发更严重的信用风险，这些风险的发生，其实与市场的监管体系有着很大的关系。小贷公司作为非金融机构这样一个特殊身份，逃脱了很多金融法律法规的约束，目前市场上对其风险的监管严重缺乏，小贷公司本以为钻了这个盈利的漏洞，实则增加了公司的风险性。

1. 小贷公司内部自身的角度

(1) 加强内部控制

小贷公司在管理经营机制设立的过程中需要考虑对员工绩效指标的量化，可以考虑将员工的绩效水平与不良贷款相挂钩，在小贷公司内营造出风险防控氛围，建立有效的风险防控体

系，秉承合理分工、权力制衡的原则，建立出一套高效的内部决策程序，有利于规范业务审批的流程，使业务发展更加严格化与标准化。在部门设置方面，可以考虑设置专门的风险管理岗位，由专业的管理人员直接对信贷风险进行评估与控制。

（2）构建征信共享平台

小贷公司的信用风险主要来自于贷款客户的征信情况，只有对于贷款客户的清偿能力以及信用状况体现一定程度的公开透明，这样才能使得小贷公司从源头去把握信用风险。而实现这一目标最有效的方式就是建立一个信息共享平台，极力构建一个完善的征信系统，各个小贷公司之间形成相互之间的合作伙伴关系，加强合作，有效对客户的征信状况进行实时评估，规避过度放贷、重复放贷情况的产生，实现对还款人的约束与限制。

2. 外部监管的角度

（1）完善信用法律体系

小贷公司作为新型的机构参与到现有的市场经济中后，一方面给市场提供了新的活力，另一方面给经济发展也注入了不稳定性，目前法律法规在小贷公司层面缺少严格的限制，对小贷公司的经营风险缺少保障，因此政府及相关部门要加紧对法律法规的完善，从主体自身以及外部强制性方面对小贷公司信用风险的控制进行联合约束，进一步加强客户对信用风险的认识。

（2）提供良好的发展环境

小贷公司的发展处于初级阶段，政府需要对小贷公司的性质、准入、服务对象等等实行明确的规定，可以利用相关手段对小贷公司实行业务上的优先发展以及相关扶持，同时也可以

利用政府的相关信息平台给小贷公司提供重要的客户资源，还可以在市场允许接受的能力下对小贷公司实现差异化利率的政策，体现出政府对小贷公司发展的有力扶持。

贷款业务工作总结篇五

大学生助学贷款得到了各级地方政府的大力提倡和推广，但在金融机构却勉为其难，实践中进展缓慢。造成的原因复杂多样，涉及到行政体制、金融体制、教育体制深层次矛盾和利益分配格局以及社会信用环境建设等各个领域。主要表现在：

1、政府对助学贷款协调督促难以到位。我国金融管理体制在98年实施了重大改革，金融机构（农村信用社除外）实行垂直领导和管理，造成政府协调督促难以落实。

2、金融机构对助学贷款缺乏兴趣。助学贷款是一现政策性业务，与金融机构的经营目标和网点现状存在着矛盾。助学贷款业务具有单笔金额少、涉及环节多，回收期长，利率低，管理成本高的特点，经办每一笔业务所花费投入的人力、财力、物力成本，加上各项费用，使该项贷款收益少甚至亏本。并且助学贷款利息50%部分需要财政补贴解决，而财政补贴部分须经教育、财政部门层层审核审批，往往难以在较短的时间内落实到位，影响了金融机构当期利息收益。

3、助学贷款制度设计和职业道德建设滞后。各金融机构没有制定相应的助学贷款操作办法，对助学贷款的开办机构、申请条件、发放程序、会计核算办法等缺乏具体的制度设计。部分学生家长错误地认为助学贷款也属于“国家福利”性质，可无偿使用。更有人认为助学贷款只怕贷不到，不怕还不掉，到期自有国家会想办法核销。部分信用社在把助学贷款作为一种稀缺资源，加以感情化、权力化的运用，大大提高了助学贷款的门槛，使处于社会弱势群体的贫困家庭可望而不可及。助学贷款逐渐演变成了一种人情贷款、权力贷款。

助学贷款工作开展的好坏，直接关系到国家和人民的福祉。根据xx县助学贷款工作实际，为此建议：

1、加大宣传力度，提高对助学贷款的认识。各职能部门要充分提高思想认识和政治觉悟，进一步全面贯彻落实已出台的相关政策和措施，不断改进和完善助学贷款的方式方法。金融、教育部门和新闻媒体要向学生和全社会作好政策宣传工作，让每位学生、家长及社会各界都能了解助学贷款的相关内容和相关政策。教育部门应督促学生、家长配合金融部门做好助学贷款的管理、情况反馈和毕业后的跟踪工作。

2、政府应指定金融机构办理大学生助学贷款业务。农村信用社办理助学贷款业务具有不可替代的优势和理由。农村信用社点多面广，机构网点遍布全县各乡镇，符合贫困学生分布状况，能更近更快地解决城镇农村贫困学生助学贷款的需求。同时，政府应出台相关优惠扶持政策，对信用社开办此项业务增加的成本支出，应给予一定方式的弥补，对有关税费，给予适当的减免。

3、尽快制定xx县财政贴息助学贷款实施办法，弥补制度设计缺陷。制度设计力求做到内容具体明确，程序规范、结构严密，可操作性强，具有前瞻性、科学性和后续可升级性。

4、建立助学贷款举报查处制度和政府救助制度。县政府应统一设立举报电话，专人负责。对有举报经查实违规的人和事要坚决查处。并对家庭特殊困难的学生实行政府救助，政府应设立助学救助基金，每年经特别程序核定一批特殊贫困学生，由基金代其偿还部分助学贷款本金利息。

贷款业务工作总结篇六

近年来，农村信用社根据农村的特点和经济发展的需要，通过信用贷款和联保贷款的方式推广小额农贷业务，为支持“三农”、促进地方经济发展和自身经营状况的改善做出

了积极的尝试，取得了明显成效。但由于多种因素的影响，小额农贷在支持“三农”的过程中也出现了一些新情况、新问题，从xx监管办近期对xx县农村信用社小额农贷调查情况看，小额农贷的风险状况不容乐观：

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。

贷款业务工作总结篇七

xx农村信用社营业部坐落于地段，有营业面积平方米，员工名，平均年龄周岁，其中35周岁以下职工名，占职工总数的%，营业部负责人周岁，是一支年富力强，朝气蓬勃的先进青年团体。营业部下设三组对外营业柜台，实行综合柜员制管理。以热忱的服务，先进的设施，高素质的人员，科学的管理，充满青春气息的氛围，领先于当地各级金融部门，深受各层次顾客的好评。在竞争日趋激烈的金融环境中，如何充分调动青年职工的积极心，稳步向上的抢占市场，拓宽自己的市场份额成了都塘信用社全社各项工作的重中之重。

推行优质服务，争创青年文明示范岗，是信用社加强自身实力积极参与市场竞争的首要条件和重要保证。年初，联社领导、团支部、工会再次号召全体青年员工推行“微笑服务、站立服务”等优质服务活动。改善服务质量，争创青年文明示范岗。并通过开展形式多样的服务来加强服务质量，改进

服务态度，切实为农村信用社改革发展创造了一个良好的环境。并通过联社主任办公会议，确定了“文明创市级，经营出效益”的工作目标，并制定了相应的工作计划，由营业部负责人和联社团支部指导实施，通过上下齐心，一致努力，营业部干部职工的精神面貌，工作干劲，业务绩效均有了进一步的提高。都塘信用社营业部自创建“区级青年文明号”三年以来，广大青年员工在联社党支部的直接领导下，在团支部、工会的大力支持下，把创建“青年文明号”的精神深入到每个柜台，也深入到每个青年员工的思想里。大家以社为家，以苦为荣，以高标准、严要求投身到这次活动中来；同时把“青年文明号”这个口号作为我们立足本职，服务社会的根本点来抓。自觉遵守有关法规制度和操作规程，做到服务规范、素质过硬，365天如一日热情对待客户，用年轻的热情带给客户青春的气息。真正意识到客户对于信用社业务发展的重要性，因地制宜创造服务条件，使客户高兴而来，满意而归，在平凡的工作中做出不平凡的成绩。近三年来，上下齐心，干群协力，营业部的各项工作都有了长足的进步。不管是员工自身素质的发展，还是内部管理的完善都有了相当的提高，可以说今年是我们共创“市级青年文明号”硕果累累的一年，也是满载希望的一年。

我们以社主任为组长，副主任为副组长，其它部门负责人等几个青年代表为组员成立了创建青年文明号领导小组，小组充分发扬了历年的优良作风，对去年的工作从新进行了梳理，肯定了去年的成绩，找出了不足，针对这些情况，再认真学习关于创建“青年文明号”的一系列标准和相关制度，重新制订了明确的创建目标与标准，并召开动员大会。为了迎接这个活动，团支部在全体青年员工中开展了“职责与青春，我在团体中能干什么”——争创“青年文明号”民主生活会，会中，全体职工纷纷发言，以自己的长处来给自己定位，联社领导把这次民主生活会做为今年定岗定员的依据来实施。联社领导在工作繁忙的情况下，始终不忘把争创“青年文明号”这个活动作为全社工作的一个重要中心点，时刻关心进度，关心青年员工，使这次活动顺利地开展了有了坚实的保障。

职业道德素质是我们立足本职，服务社会的根本所在，它的好坏直接关系到我们的信用合作社事业的兴衰荣辱。今年5月，我们营业部安排半年时间在全体员工中开展“保持共产党先进性教育”专项学习活动。广大青年员工克服家庭困难，抛下幼小子女，有的带病坚持参加，这充分体现了广大青年员工遵纪守法，热爱本职的道德情操和思想境界。在这期间，我们等每个青年员工参加了“敬业爱岗、遵纪守法”的民主生活会，其内容主要是大家的心得体会和个人总结经验材料。近几年来，利用职务之便进行金融犯罪的案件时有发生，这完全是由部分人职业道德丧失，崇尚拜金主义，贪图安逸享乐所致。因而在广大青年员工中时时敲警钟，处处抓教育，重预防，防患未然，增强青年员工的防腐拒变能力，认真开展法制宣传教育，组织青年员工学习法律法规和财经纪律等有关文件，选择有教育意义的案件进行剖析学习，对照检查，分析犯罪根源，真正从思想上清除拜金主义，培养奉献精神，积极鼓励青年员工在岗深造，自学成才。青年中，员工有1%达到大中专以上文凭，全体青年员工经常利用业余时间，苦练业务技术，争当业务能手，经常开展一系列的业务技能比赛、业务技能练兵活动，利用传、帮、带的传统作风训练青年员工，做到分工不分家、团结友爱、同心同德、同舟共济、不让一个青年员工掉队，以提高整年员工的整体素质。在几次区农村信用社系统开展的业务技能达标活动中，我信用社青年员工次次都能名列前茅，合格率达100%，涌现出一大批能手青年，营业部名员工中，能手级珠算高手名，其中。另外，有不少员工利用空余时间经常向党报和金融报投稿，并多次被录用。

在同业竞争如此激烈的今天，加强内部管理，建立激烈，约束并举的运行机制尤为重要。我们知道自己的硬件，结算渠道等比不上人家，但在软件上决不能落后。如果不创建“青年文明号”，也要达到“青年文明号”的要求，因此，制订了一系列的规章制度。在平常的工作中加强宣传，上门公关，上门收款，上门放贷，优质，诚实信用，在营业厅了一系列的便民工具；利用业余时间上门收款，共收款累计万元，临

柜收款中退还客户现金长款多笔，金额千多元，调换大小票币金额万余元，加强临柜宣传，耐心为客户解答各类金融知识，信贷人员上门办公，联络感情，组织存款累计多万元，对效益好，信用好，符合条件的黄金客户上门放贷，共为客户办理贷款笔，累计金额万元。经过我们的不懈努力，到目前，各项存款余额万元，比去年同期增加了375万元；贷款余额万元，新增贷款万元。营业部在当地的知名度大大提高，有了一大批信用度高，有知名度的黄金客户，在巩固老客户的同时，也带来了一大批新客户，我们的成绩不但受到上级领导的肯定，受到了客户的赞誉，和政府的肯定。

农村信用社，面对的是广大的农村客户，业务十分分散。多年的工作滚打，我社摸索出了一套行之有效的工作和管理方法，那就是：立足创新，从大处着手，小处着眼。注重一个“情”字，立足一个“农”字，抓好一个“稳”字，突出一个“严”字，体现一个“俭”字。

注重一个“情”字，就是培养职工的高尚情操，养成良好的职业道德，激发工作热情。同时还要把“真情”带给客户，做到文明、礼貌、准确。在工作中，我们时刻关心同事的温暖，谁有病、谁生日、谁心情不佳，都挂在心上。如，一位职工因身体不好，上班时突然昏倒在地，主任得知后马上自己掏钱安排职工送她进医院治疗，然后再安排职工给她代班，让他们感到集体的温暖。对困难客户，我们经常带信贷员上门服务，送去计策，送去资金，帮助他们解决困难度过难关，赢得他们的信任和支持。

立足一个“农”字，就是要立足服务宗旨，面向农村、农业、农民。通过资金渠道，积极帮助农民进行产业结构调整，支持农民进行多种经营。“信用社就是要为农业生产服务”，这是我的工作准则，也是我的服务宗旨。年夏，等村连续两次遭受特大洪水的袭击，村落稻田成了沙滩。洪水过后，我们抽了两天的时间，走访了3余家重灾户，预计需要3多万资金才能使他们从困境中走出，于是我们积极组织3余万资金及

时发放到灾民手中，引导他们把眼光看远些，开展多种经营生产自救。灾民在我们的扶持下，很快办起了养猪场，当年就获利1.5万元。

在信贷管理上，我们抓好了一个“稳”字。信贷资产质量是信用社日常管理中十分重要的一环。多年来，我们在审批、发放贷款时，坚决按原则办事，坚持“三查”制度，明确责权，对数额较大的贷款，坚决进行评估，集体讨论，计划放款。坚持做到不看是谁的条子，而要看他的经营路子。20xx年4月5日，县政府一位领导没有抵押物强烈要求我部借款叁拾万元，当时我们看了之后，为了资金的安全，为给联社领导挑担子，减轻领导压力，我们主动与县政府领导解释，一万元以上必须要有抵押物，而且还要有足额的抵押物，你没有抵押物按上级规定确实不能发放贷款。就这样婉言拒绝了该笔贷款的发放。

在内部管理上，我们重点突出一个“严”字。二十多年的工作经验告诉我：严格的管理是企业的生命，而制度是管理的依据。每年初，我们针对职工们的各种思想，进行一次全面的政治思想教育、团结纪律教育和职业道德教育，要求爱岗敬业，廉洁奉公。同时还建立健全了各项规章制度，确定了每个岗位的目标任务，并实行月月考评，多劳多得，不劳不得，绩效挂钩，拉开了距离和档次，做到了要求明确，奖罚分明。让职工们在工作中有压力，变压力为动力。还重点加强了财会工作的管理，经常在内部开展不定期检查，对财会人员严格要求。

在增收节支上，我们着力体现一个“俭”字。我们信用社每年都取得良好的经营效益，但我们没有因此而大手大脚，而是严格控制费用开支，做到用钱必有计划。对招待费用实行三签制度，确定限额使用，严禁超标。

青年团员是营业部的主力队员，也是联社党委的助手和后备力量。要想创建一支年青的技术骨干队伍，人才的辈出无疑

是从青年团员中走出来的，不管是我们的技术力量，还是政治理论力量，青年团员在这次活动中都是独挡一面的。如何培养人材，如何丰富青年团员的业余生活，如何让青年团员的精神世界有一个健康的环境，成了联社领导和营业部领导首要考虑的问题。首先，在年初聘用工作中将一部分高学历的青年职工推荐为网点负责人，通过一年的工作，其实绩直接反映了工作能力，为信用社培养后备干部打下了基础。每月一次对各网点进行“五好”信用社考评，考评结果与职工见面，奖罚挂钩，使我社的整体形象达到了“四规范”的要求，即“设施规范、服务规范、制度规范、管理规范”。全年组织义务献血一次，凡体检合格者均献血200ml。分工会和团支部合作与白牙市镇两名贫困学生结对助学，捐款元。联社建立了乒乓球场地，购买了卡拉ok设施，以及羽毛球和棋类等健康运动器具，时不时小范围内举行卡拉ok比赛、乒乓球比赛，既杜绝了社会上不良风气对广大青年团员的侵蚀，又提高了青年团员的身体素质和道德情操。为加强爱国主义教育，加强廉政教育，联社和营业部多次组织员工观看爱国主义和廉政教育题材的影片，为防腐拒变打下了坚实的思想基础。

都塘信用社营业部在创建市级青年文明号进程中虽然迈出稳健的一步，但曙光在前，其路漫漫，作为营业部的全体职工，都知道自己肩上的担子任重而道远。只有上下同心，不懈努力，才能更高标准，更高层次的要求自己。通过本次活动，我们深信，即将展现的是一支青春富有活力，严谨而有朝气的青年生力军团队。我们将自始至终参照青年文明号的要求，保持严谨，认真，负责的工作态度，将我们的营业部建设成誉满东安的精品网点。