

# 最新贷款调查报告(大全8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 贷款调查报告篇一

\*\*\*公司(厂)在我支行开立基本(一般)存款账户，目前贷款余额\*\*\*万元，贷款方式担保(抵押)，今年第\*\*\*季度贷款五级分类为正常。现因\*\*\*\*\* (写贷款用途)原因，要求新(增)放\*\*\*万元，由\*\*\*\*担保(抵押)。

基本情况：\*\*\*公司(厂)地处\*\*镇\*\*村(\*\*路边)，企业成立于\*\*\*年\*月\*日，营业执照有效期至\*\*年\*月\*日，企业性质\*\*，注册资本\*\*万元，以\*\*\*方式出资(调查营业执照、章程及验资报告)，其中：\*\*\*出资\*\*万元，占注册资本的\*%，\*\*\*出资\*\*万元，占注册资本的\*%，\*\*\*出资\*\*万元，占注册资本的\*%，资本金已全部到位。

该企业现有职工\*\*人，其中工程技术人员\*\*人，管理人员\*\*人，业务人员\*\*人。企业占地\*\*亩，企业厂区面积\*\*平方米，其中已办权证土地面积\*\*亩，房产面积\*\*平方米。

快易贷提醒需要若向银行委托贷款，报表要注意营运资金的流动性、负债程度及长期盈利能力。主要涉及到这几个指标：资产负债率，净资产(长期偿债能力)、流动比率，速动比率(短期偿债能力)、营业收入(判断企业规模的重要指标)、存货周转率，应收帐款周转率(企业管理能力)、现金流(非常重要的指标)。

贷款报告应详细介绍你的企业情况，贷款种类、用途，贷款保证，还款计划与来源等，同时应付上你单位的财务报告，

最好是经过社会中介机构审计过的，可信性较高。

贷款是一种按照利率和归还条件而出借货币的信用形式，出借机构分为银行和各信用机构，贷款类型分为个人贷款，汽车贷款，住房贷款，公积金贷款，消费贷款，信用贷款，无抵押贷款。

20xx年最新的贷款利率具体定位：

一、半年至一年的短期贷款为：

1. 180天以内（含180天）5.6%；2. 180天至365天（含365天）6%。

二、一年至五年以上的中长期贷款利率为：

1. 一至三年（含）6.15%；2. 三至五年（含）6.4%；3. 五年以上 6.55%。

为响应国家对个人征信的号召，快易贷建议用户遵守征信要求和相关法律，以免影响贷款和信用卡申请的信用。

## 贷款调查报告篇二

如果事先缺乏周密的准备，机遇也会毫无用处。当我们面临各种各样的项目建设，我们必须将方案给准备得当，方案中必须妥善安排好我们每个人的行动，什么样的方案比较高质量？下面是小编帮大家编辑的《今日报告推荐：企业贷款调查报告其七》，但愿对您的学习工作带来帮助。

### （一）概况

近年来，面对复杂多变的经济金融形势，我市在上级政府和金融部门的正确领导下，始终坚持把金融产业纳入县域经济

发展大局，努力增加信贷收入，改善金融服务，促进金融改革，实现了金融实力增强和经济社会发展“双赢”的有利局面。

## （二）农业和中小企业在经济发展中的占比和发展情况

改革开放30多年特别是近几年来，龙口走过了波澜壮阔的发展历程，经济社会发生了翻天覆地的巨大变化，实现了从传统农业大县到现代工业强市的宏伟跨越。中小企业的异军突起对促进我市经济快速发展起到了关键的助推作用。可以说中小企业已经成为我市县域经济的主体，成为城乡居民就业和收入的主要渠道，成为地方财政收入的主要来源。

一是有力地拉动了全市国民经济的快速增长。近几年来，全市中小企业为主体的民营经济持续保持了快速增长的态势。上缴地方级税收也逐年增加，占当年财政收入的份额也不断递增，中小企业已成为我市经济发展的主力军和最具活力的新的增长点。

二是有效增加了城乡居民的收入。中小企业的争先发展，勇于创业，提供了大量的就业岗位，安排转移了大量的城乡剩余劳动力。目前，全市绝大多数新增劳动力和下岗失业人员在中小企业企业就业。中小企业、民营经济的迅速崛起，极大增加了城乡居民的收入。特别是近几年来在商贸、餐饮、房地产、交通运输、服务等第三产业领域中小企业快速膨胀，为城乡居民提供的收入也逐年增加。

## （三）三农和中小企业融资需求情况

目前，我市中小企业正处于快速发展和壮大时期，信贷需求趋旺，但银行满足率较低，企业贷款难。经与部分企业和银行机构沟通了解，绝大多数企业表示“有较大资金缺口”，表示“没有资金缺口”的企业占的份额很少。同时有相当一部分企业认为现在贷款“比较难”，突出表现在：一是新上

项目建设需要大量资金；二是企业在扩大生产规模的同时需要资金进行技术改造和开发新产品；三是企业正常运转需要大量流动资金。这些都造成企业资金缺口依然较大。

### （一）管理制度和监管体制情况

为进一步支持规范本区小额贷款公司经营运行，加强对小额贷款公司监督管理，建立健全监管机制，防范和化解风险，指导小额贷款公司开展业务，促进小额信贷业务规范、健康、可持续发展，充分发挥小额贷款公司为本地“三农”和小企业提供金融服务的作用。根据《山东省人民政府办公厅关于开展小额贷款公司试点工作的意见》（鲁政办发〔20xx〕46号）的要求，我市明确由市金融办作为小额贷款公司职能主管部门，承担日常的管理和监督工作。负责组织现场检查，定期接收小额贷款公司财务、经营、融资等信息，每年度对小额贷款公司经营业绩、内部控制、合规经营等方面进行综合评价，对服务“三农”和小企业情况进行测评等。建立健全贷款管理制度。明确贷前调查、贷中审查和贷后检查，健全金融企业财会制度，真实全面反映企业业务和财务活动，无违规现象发生。

期刊文章分类查询，尽在期刊图书馆

### （二）企业发展、定位及支农支小的做法

自20xx年我市成立首家小额贷款公司以来，市政府及金融办、银监、工商、财税等有关部门，在指导企业开展业务合规经营，维持健康发展、支持三农及小企业等方面做了大量工作。主要特点一是公司治理完善，操作流程简约规范。我市小额贷款公司的主要发起人均是当地实力雄厚、管理规范、信用优良的民营骨干企业，如南山集团、郎源股份有限公司等，小额贷款公司所有权与经营权分离，设立董事会、股东大会、监事会，实行总经理负责制。贷款调查、审查、审批相对分离，操作流程简约、快捷，在放贷效率上远高于其他银行。

二是服务方向正确，社会经济效益初显。小额贷款公司是“正规银行”的补充，其业务发展的基本目标就是为‘三农’和小企业提供量身定做的融资服务。其客户对象主要是县域经济中银行机构不愿提供服务的小客户，如小规模种养殖的农户、农副产品经营（加工）户，有发展潜力的城镇小企业等。

### （三）存在问题。

我市小额贷款公司正处于发展初期，还存在一些制约稳健发展的问题，主要有：

一是后续资金不足，制约功能发挥。银监会规定，小额贷款公司不能吸收公众存款，从其他银行融资的额度不能超过注册资本金的50%。由于受注册资本最高限额以及融资比例的限制，目前，我市已运营的1家小额贷款公司20xx年贷款发放额仅为16909万元，对缓解小企业资金也只是起到杯水车薪的作用。

二是经营范围狭窄，盈利能力受限。目前小额贷款公司业务品种单一，只能从事贷款业务，利息收入是企业的唯一来源，盈利能力十分有限。

三是机构名份尴尬，监管有待完善。小额贷款公司虽然在初期按金融机构的发展模式来规划，但短期内获得“金融机构”名份并不容易，使小额贷款公司处于按金融机构的要求监管，但又享受不到金融机构的优惠政策的尴尬境地。

四是运营成本偏高，扶持力度不一。税收负担较重，管理费用高，使得资金年回报率偏低，在这方面给企业发展造成了一定程度上的负面影响。

小贷公司贷款主要发放方向为农户消费级其他生产经营贷款，农村企业各类组织其他生产贷款，利率按照要求都控制在

基准利率的0.9倍到4倍之间，从前期已发生的款项分析，农户消费级其他生产经营贷款贷款利率水平相对较低，年利率在6—8%之间，而农村企业及各类组织其他生产贷款、小企业贷款利率水平相对较高，年利率基本为20%左右。同时，和普通银行贷款相比较，贷款期限主要集中在6个月以内。

相比较传统的银行贷款，小额贷款公司一般具有以下特点：放款时间较银行快，放款的门槛也较银行低，要求贷款者提供的手续相比较银行来说较为简易。他的出现，对改进农村金融服务、解决微小企业融资困难、促进“三农”经济发展、培育竞争性农村金融市场发挥了积极作用。至于小额贷款公司和村镇银行比较，二者既有相同之处，也存在巨大差异，首先是经营宗旨和市场定位基本相同，都是服务于微小企业与“三农”经济体。但由于两类机构在股权结构、法律地位和企业性质的不同，使其在经营模式、经营理念、服务意识、客户群体、人力资源配置等方面存在较大区别。从经营模式上看，村镇银行的主发起人必须为银行业金融机构，其高管人员和业务骨干均由发起银行派遣，经营方式、操作流程、内部管理制度沿用主发起银行的业务模式，可以说是大银行“克隆”一个小银行，由于股权结构所限，村镇银行是在主发起银行完全控制下经营，很难改变主发起银行固有的经营模式。小额贷款公司由民间资本组建的股份企业，最高权力完全归属于全体股东，董事会、监事会、经营团队分工明确，实行总经理负责制的所有权和经营权两权分离的经营模式，公司法人治理结构相对独立，在运营上存在一定的灵活性。从服务模式上看，（村镇银行在客户服务上借鉴主发起银行的一整套规范化的服务体系，在受理贷款的过程中相较小额贷款公司更为专业化、流程化、职业化。小额贷款公司在服务方面更能体现人性化、平等化特性，作为扎根于农村的新型金融服务机构，面对广大乡镇居民和村民，在服务过程中更直接、手续更简单。从服务对象看，村镇银行与小额贷款公司的客户的市场定为小额、分散，服务对象为微小企业和“三农”经济，但是由于经营模式和经营理念的差异，具体的客户群体也有较大区别。小额贷款公司在利率定价方

面也比村镇银行高出很多，客户群体主要是短期急需资金周转或者新创办的微小企业，贷款风险相对大，相比传统商业银行，“小额、分散、灵活”是其业务经营活动的主要特征。

## 贷款调查报告篇三

支行营业部：

镇村三组村民因建房资金不足，向我部申请贷款5万元，期限二年，由村一组村民担保，经客户经理实地调查，具体情况报告如下：

### 一、借款人基本情况：

在外打工，儿子平，现年14岁，在中学上中学。

### 二、借款事由及还款资金来源：

在村一组修建三间一层砖木结构平房，现已完工，投资约15万元，现付工人工资及材料款尚差资金5万元，向我部申请贷款伍万元，因在内蒙古煤矿打工，年工资约1.5万元，妻子在家务农及养猪，年收入5000元，其女儿在外打工，年工资收入3万元，全家年收入约5万元。还款资金来源是家庭收入。在外无负债，也从未给他人做任何经济担保。

### 三、担保人基本情况□XXXX

### 四、调查结论：

综上所述，借款人长年在外打工，吃苦耐劳，其妻在家务农及照顾学生，其女琴在外打工，现房已完工，借款用途真实，全家年收入约5万元，还款资金有保障，担保人有资产，具备担保资格，故同意贷给建房贷款5万元，期限二年，由提供担保，第一年月利率执行，第二年按人民币利率管理规定执行。

以上意见妥否，请批示。

## 贷款调查报告篇四

为了xxxx小额贷款股份有限公司（以下简称xx小贷）更好更加全面的发展，我们信贷部用最严谨、审慎的工作态度来完成本次调查工作。对贷款情况中出现各种的安全隐患、风险进行筛选和评价。近期，我们对分析了此贷款申请的可行性。现将有关情况报告如下：

本次调查的目的，确定 信用贷款申请是否批准。

采用当面访谈、当面核查、实际考察三种方式，已确认其提供材料原件与复印件相符，真实有效。

于 年 月 日至 年月日完成本次调查。

1、贷款人实际情况的核查。身份证、个体工商户营业执照等原件与复印件相符合，真实有效。（请参阅附件）

人信誉良好，无逾期记录。（请参阅附件）

3、贷款人的实际用途的核查。已由调查人xx□xx前往贷款人经营场所实地考察，店铺经营状况良好，贷款人为了补充货源缺少流动资金特向启程小贷申请此次贷款。已确认此贷款用途真实。

4、贷款人偿债能力的核查。贷款人有稳定的收入来源，已提供收入证明，真实有效。已确定贷款人具有偿债能力，且信誉佳。（请参阅附件）

5、贷款人的负债情况的核查。关于贷款人在生活及工作中负债情况已核实，贷款人无借款无其他负债。



6、贷款人生活习性的核查。贷款人没有涉及黄、赌、毒相关活动，且无不良嗜好。

7、已告知贷款人按季提供财务报表、水电费报表情况。

本次调查较好的反映了贷款人信用贷款申请的真实情况，且具有稳定的经济来源，无负债无不良记录，不参与涉及违法活动。贷款意愿强烈，对贷款情况了解细致、清晰。综合以上情况，信贷部批准贷款人信用贷款的申请。

## 贷款调查报告篇五

在大学校园里，各种校园贷的广告无处不在。收入有限却充满消费欲的大学生群体成了业内争夺的阵地。目前行业正处在野蛮生长期。然而由于政府对网络贷款缺乏管理制度，监管力度不够，校园贷存在着无经营许可、利息过高、涉嫌诈骗、泄露个人信息等各种乱象。再加上学生的自制力不足，往往在购买欲的推动下欠下一笔又一笔贷款。我就这一问题，对在校大学生进行了一次关于校园贷的问卷调查，希望能了解在校大学生对校园贷的认识和看法。

调查目的：近年，校园贷导致大学生自杀事件频发。本次调查希望可以给大学生们就校园贷款问题提出实质性的建议，并减少校园贷的悲剧事件。

调查内容：主要分为大学生生活费来源和花费情况以及大学生对校园贷的了解和使用情况两个部分。

调查时间：12月6日11时—12月7日21时

调查对象：在校大学生，其中主要为大二学生，占48.3%，其次为大三学生，占31.7%，大一、大四学生较少。大部分为山东大学生。

调查方法：在腾讯问卷上发出问卷调查，并在网络上公开。鼓励身边的同学和其他学校的同学在qq等软件进行填写。

题目设计思路：首先，了解大学生的生活费来源和多少，再分析大学生生活费的花销方向。了解大学生生活费短缺时，如何解决。并引入校园贷的相关问题，例如，听说过的校园贷平台、使用校园贷的途径、风险、性质，最后了解大学生一旦超额消费后，无力偿还校园贷的解决方法和看法。

问卷发放和回收情况：一共有132访问量，问卷回收量是60，平均完成时间为1分4秒。

调查结果统计及分析：（问卷上部分问题未具体显示）

### 1、生活费来源情况

家庭提供，49人，占 81.7% 大部分的学生的生活费都是靠家庭提供，少部分是勤工俭学和奖助学金。基本没有人用校园贷款。

### 2、生活费数量情况

600——1000，32人，占53.3% 1000——1500，14人，占23.3% 生活费处于600-1000元的学生占大部分，其次是1000-1500元。1500元以上的学生稍微比600元以下的多些，可见大学生的生活费还是相对较多的。

### 3、生活费花费方向（多选）

伙食，54人，占90%

书籍，22人，占36.7%

化妆品，22人，占36.7%

服饰，33人，占55%

聚餐、请同学吃饭，28人，占46.7%

娱乐（看电影、唱k□网吧等），33人，占55%

基本所有同学的生活费都会花在伙食上，而用在娱乐和服饰上的也过半。用在聚餐、化妆品和书籍上的也有很多。娱乐、服饰、化妆品以及聚餐上的花费价格较高，相信这也是大学生使用校园贷的原因之一。

#### 4、生活费短缺时解决方法

向父母要，37人，占61.7% 打工赚钱，19人，占31.7% 大部分学生生活费短缺时都会再向家里索要，有部分去打工赚钱，更少一部分会跟同学朋友借钱。基本没有人用校园贷。

#### 5、是否使用过校园贷

是，15人，占25%

否，45人，占75% 有三分之一的大学生是使用过校园贷的。

#### 6、是否了解风险

是，32人，占53.3%

否，28人，占46.7% 了解与不了解风险的大学生比例差不多，说明还是有相当一部分大学生是不了解校园贷的风险的。

#### 7、超额消费后，无力偿还的解决方式

问家长要，42人，占70%

勤工俭学，24人，占40%

借新还旧，9人，占15%

逾期有钱再还，6人，占10%

大部分的学生都是会和家长索要来偿还，也有学生会勤工俭学。但也有一部分会借新还旧、逾期。

## 8、对校园贷使用的支持与否

经济允许的情况下支持，22人，占36.7% 无所谓，6人，占10%

支持与不支持的观点基本各占一半，有极少部分觉得无所谓，与自己无关。

由此可见，大学生生活费来源较单一，大部分来源于父母，且生活费不算高，只能维持基本的生活支出，不能任意消费。多数同学都听说过校园贷，很大一部分同学不清楚校园贷的高风险，而且未使用过校园贷，也有一些同学使用过校园贷。还款基本还是靠父母，也有少数自己打工还款。我们身边的大学生基本懂得理性贷款和消费，不会因为一时的冲动而消费，并且贷款基本不会超过自己的承担范围，往往可以合理安排自己的贷款费用，不会因为还不上贷款而出现极端事件。

### 发现问题与解决方法：

1、大学生每月的生活费基本都可以维持生活，但是维持不了持久的娱乐。大学生本人应该积极增强远离校园贷的意识。作为在校学生来说，学习才是第一要务，其次就是就业，学生应该明确自己的理想和信念，少一些攀比，少一些对物质的需求，少一些享受。还应该学习理财，掌握好每月的开销。

2、大多数学生知道校园贷款，也有部分人使用，但是绝大部分都不知道校园贷的风险。学校应该普及校园贷风险知识，

对于学生的学习和生活的监护，学校无疑在学生在校期间负有主要责任。学校也应该多开设个人理财的课程，实时掌握学生的生活动态，避免学生跳入校园带的圈套。

本次调查旨在了解在校大学生对校园贷款的基本看法，并提出我们自己的想法和思路。不足的是：问卷回收量不多，在反映问题中难免有误差。也有些问题。

这次的问卷调查让我收获颇多，这是我第一次设计问卷。让我也自己了解到了校园贷这种平台，在实践中开拓了视野。我们要在大学学到知识的同时，多接触一些社会上实际的东西，而不能停留在自我的，纯粹的理论中，尽可能拓展自己的知识面，为以后自己的迈向社会做好准备。

## 贷款调查报告篇六

### （一）学校类贷款概况

截止年 月末，我支行各类学校贷款14户，共计贷款余额 万元，比年初增加 万元，占各项贷款总额万元的 %。按学校等级性质划分，大学 户，贷款余额 万元；普通中学 户，贷款余额万元；职业中学 户，贷款余额 万元。

经调查，经支行最大一户院校贷款为\*\*，其贷款余额为8000万元，占学校贷款总额的43.92%，占各项贷款总额的2.05%。\*\*由\*\*\*公司全额投资与\*\*大学联合办学，属教育部审批同意的民办高等学校，目前设有经济学院、管理学院、数学与计算机科学院、中文学院、外国语学院、艺术学院等个6个院、系，32个本专科专业。截止\*\*年\*\*月\*\*日，该学院共有在校学生11154人，其中本科学生7048人，专科学 生4106人。教职工521人（外聘教师133人）。\*\*\*年学院收入12358万元，\*\*\*年学院收入15692万元。该公司资产负债结构较为合理，且作为高等学院，其生源较为稳定，第一还款来源较有保障。

## （二）医院类贷款概况

截止20xx年11月末，我支行医院类贷款 户，共计贷款余额 万元，比年初增加 万元。其中按医院等级分，二级乙等医院 户，贷款余额 万元，二级甲等医院 户，贷款余额 万元。

### （一）学校贷款风险点

1、政策风险。\*\*年我市已全部免除学生的义务教育学费。我支行贷款支持的学校中，\*\*\*户属于实行义务教育的学校，贷款余额\*\*\*万元，经费来源全部为财政拨款。从国家政策因素来看，其计划用于还款的收入受到影响，贷款的第一还款来源难以保障。

2、市场风险。各类学校近几年基本建设投入较大，若遇学生减少或收费标准降低等异常情况，其收入将达不到预测收入，难以承受较大的负债。因近几年系学生入学高峰期，以后的生源和借读费收费标准是否稳定难以估计，各学校的竞争日趋激烈，其收入的稳定性受到影响，存在一定的市场风险。

3、担保风险。目前学校贷款的第二还款来源为主要为学校贷款的第二还款来源变现受法律等影响有一定的风险，保障度较低，且所提供的贷款担保难以取得合法的登记手续。一是学校的教育设施或非教育设施作为国家公益设施，属担保物明文规定不得作为贷款担保物的资产（高等学校的非教育设施例外）；二是收费权质押难以实现。

### （二）医院贷款风险点

1、医院行业投资回报周期长，形成品牌的周期长，其收入能否

达到预期效果具有一些不确定的因素，因此以其主营收入归还贷款具有一些不确定的因素。

2、医疗工作存在一些潜在的风险，如管理流程出现漏洞，造成医疗事故，将会使企业在形象及经济方面造成巨大损失。

3、医院房地产和收费权质押作为第二还款来源有较大的法律瑕疵和变现风险；

5、我支行医院贷款客户中，\*\*\*\*医院主体为全民所有制的法人，这类医院客户，其法人变更受政府及主管部门影响较大，单位发展与债务的偿还受法人及政府影响较大，不确定性风险也较大。

（一）选准对象，适当介入。学校贷款的对象限于高等学校或省级重点中级学校，这部分学校生源稳定，绝大部分收费不属于义务教育收费，其用于偿还贷款的收入较有保障。医院贷款的对象限于等级在二级甲等及以上的医院，提高医院贷款的准入门槛，降低贷款风险。

（二）严格设置贷款担保。严格按照《担保法》规定设置贷款的有效担保，对《担保法》明文规定不得作为担保物的坚决不纳入有效担保范围，从源头上杜绝第二还款来源难以实现的现象。

## 贷款调查报告篇七

我社收悉xxxx向我社申请贷款500万元用于酒店装饰装修及设施购置的申请材料后，依据信贷相关规定要求，经我社社务会研究决定，由xxxxxx四同志负责调查，对xxx实际情况进行了实地初步调查，现将有关情况汇报如下：

一：借款人基本情况、信用等级：

二：贷款种类、用途、期限、利率：

该贷款为短期贷款，用途：酒店装饰装修及设施购置，贷款

金额500万元，期限24个月，年利率11.97%。

三：借款人经营项目背景及基本情况、资金状况、用款计划、还款来源及计划：

该借款人近几年主要从事住宿、餐饮业、房屋租赁。在多年的经营中，该借款人诚信守信，在同行业中获得了较高的信誉，自己也在不断的经营发展中壮大了自己的资金和资产实力。今年由于酒店装饰装潢及设施购置，经预算缺部分流动资金，特向我社申请贷款500万元，借款期限24个月，还款来源为客房和酒店收入□xxxx市场租赁收入，借款人计划于20xx年3月前归还清全部借款本息。

四：借款人经营预测及分析经调查了解，借款人近几年主要从事住宿餐饮业、房屋租赁和市场开发，在经营中积累了较丰富的经验，社会人脉关系较好，市场洞察力敏锐，近三年年收入均在300万元以上，目前从事的住宿餐饮业、房屋租赁盈利水平较好，具有一定的抗风险能力。由此分析，借款人完全有能力在贷款期限内还清借款本息。

五：担保、抵押情况：

该笔贷款属于抵押贷款：

1、抵押物为位于北关十字东南角综合楼一座、该大楼坐落面积及大楼周边占地面积。

2、抵押土地的土地使用权证号：武国用xxxx第xxxx号；抵押土地范围和面积：包括大楼面积1753平方米，和大楼门前广场占地1536平方米，抵押土地的总面积为3289平方米。

3、抵押大楼的房屋产权证号：046132；抵押大楼的范围及面积：包括大楼门前广场面积1536平方米、大楼负一层面积664平方米、一层营业大厅面积169平方米、二层、三层、四层、



五层、六层、七层、八层面积为4217平方米、抵押总面积为5922平方米。抵押物价值约为1800万元。

4、抵押物状况良好，充足有效。

六：借款人、担保人与信用社合作关系、贷款情况及对外融资、担保情况：

借款人xxxxx信用度较高，诚实守信，无不良记录。对外再无担保及投融资行为。抵押人xxxxx在我社无贷款，无担保，无对外投融资行为及不良信用记录。

七：收入来源和还款来源分析

收入来源：

- 1、借款人住宿餐饮业年收入240余万元：
- 2、借款人房屋租赁收入约60万元。

八：贷款风险评价及防范措施该借款人经济实力较强，有多渠道的收入来源，现所从事的行业发展前景看较好，盈利较高、具有一定抗风险能力，能实现按时偿还借款本息的能力。  
风险防范措施：

- 1、贷款时，办妥借款人意外伤害保险，
- 2、严格坚持贷款的“三查制度”加强对借款人、担保人资产、资金的有效监管。
- 3、抵押物充足，变现能力强，发现信贷风险，能及时处置抵押品收回贷款，
- 4、加强贷后管理，随时提示借款人谨慎经营。及时掌握借款

人经营状况，确保我社信贷资金绝对安全。

## 九：贷款结论

通过调查，借款人经济实力较强，诚信状况良好，经信用社贷审小组审查，该户从事行业明确，借款用途真实、经营项目发展前景态势良好，符合产业政策及贷款管理的有关规定，同意贷款500万元，借款期限24个月，年利率11.97%，按季清息，办理借款人意外伤害保险，报请联社审批。

调查人：

xxxxxx信用社

## 贷款调查报告篇八

20xx年揭阳市社会经济运行呈良好态势：国内生产总值达到541亿元，较去年同期增长7.2；全市金融机构储蓄存款余额达到369.9亿元，比年初增长20.1；城镇居民人均可支配收入8737元，比增9.7；城镇居民人均消费7267元，比增12.1。

20xx年全市商品房成交面积为39.05万平方米、交易额为73359万元，分别比去年同期增长10.2和11个百分点，商品房成交价格均出现不同程度的回升。全市城镇人均住宅建筑面积为21.43平方米；城镇户均住宅约75平方米（3.5人/户），住宅平均售价是1314元/平方米，价值是98550元，是同期城镇户均可支配收入3.22倍。揭阳市房价仍在合理区位，居民购房仍有一定潜力。

有关专家认为，城镇居民在达到人均住房面积35平方米之前，将保持对住房的旺盛需求。揭阳建市至今已有13年，建市之初大量居民居住在原有的房改房普遍质量比较低，功能不全，设计陈旧，环境不佳，与新开发的住宅区相形见绌，通过二次置业来改善居住条件是居民的必然要求。可见，揭阳市房

地产业具有比较大的市场潜力，为商业银行有效营销个人住房贷款业务提供广泛的市场基础。

（一）贷款余额和占比情况。截至20xx年12月30日，全市四大国有商业银行个人住房贷款余额共92612万元。其中工行31900万元，占比34.4%，排名第一；农行21400万元，占比23.1%，排名第二；中行20385万元，占比22%，排名第三；xx银行18927万元，占比20.4%，排名第四。

表一 20xx年揭阳市个人住房贷款变化情况表

报告期 20xx年12月31日 单位：万元

单位余额合计 xx银行 工行 农行 中行

20xx年市场占比 100 25.64 0.62 3.49 7

20xx年市场占比 100 20.43 4.42 3.12 2

（二）新发放贷款情况。全市四大国有商业银行个人住房贷款全年新发放额约13000万元，但余额却比年初减少2700万元。其中工行基本无新发放，余额比年初减少5300万元；xx银行新发放1330万元，余额比年初减少4600万元；农行新发放额约1670万元，余额比年初减少600万元；中行新发放约10000万元，余额比年初增加7800万元，占有绝对优势。

表二 20xx年揭阳市金融机构个人住房贷款新增图表（单位：万元）

（三）贷款质量情况。全市四大国有商业银行个人住房贷款不良额约16900万元，不良率19.2%，资产质量较差。其中工行不良贷款额约9000万元，不良率28.2%；农行不良贷款额约5200万元；xx银行不良贷款额2693万元，不良

率14.2%；中行的资产质量最好，不良额只有约20万元。

## 1、同业营销手法多样，市场竞争激烈

近年来，当地多家金融机构纷纷将个人住房贷款列为一项首要业务加以重点营销，并在信贷资源、人力资源和财务资源等方面给予大力倾斜，其中以中行力度最大：

(1) 中行与当地第一大开发商乐万邦公司建立了稳固的合作关系。乐万邦公司近几年的开发量在市区占据主导地位，市区的按揭贷款基本都是乐万邦公司开发的房产，乐万邦公司去年开发的站前中心花园、锦绣家园、城市家园和骏景花园等市区几个较为大型的项目，按揭业务都由中行独家承办。

(2) 上级行对中行揭阳市分行按揭业务转授权限比较大。零售业务部经理具备40万元以内的审批权，市分行行长具备80万元以内得审批权。中行楼盘准入政策宽松，存量楼盘不需年审。

(3) 中行服务手段贴近市场、效率高。业务流程简单、环节少，从贷款受理、审批到发放在分行零售业务部“一站式”就可完成。在还款能力的分析方面，中行比较注重以实际调查为准；引进律师见证签字服务，客户只需跑一次银行；与房管局协调好关系，抵押登记时间较短。

2、部分商业银行则不惜代价争夺或扩充“阵地”，甚至敢冒“风险”。工行和农行为了抢占市场份额而降低准入门槛，采取不规范的竞争手段，虽然提高了市场份额占比，但贷款不良率高，付出沉重代价，也扰乱了整个信用环境和市场竞争秩序。据了解，工行和农行开始觉醒，逐步提高个人住房贷款的准入门槛，谨慎发放，工行去年基本无发放，农行去年发放也大大减少。

由于同业竞争手法多种多样，致使揭阳市分行未能对当地较

大规模的按揭贷款楼盘实施有效营销，这是该行市场份额下滑的一个重要因素。

1、还款压力大。当地按揭业务量只占交易额的17.7，市场总量偏小。揭阳市分行是全市最早开办按揭业务的金融机构，供楼贷款的本金回收已进入高峰期，每月正常回收额约在500万元以上，个贷发放额小于回收额。去年以来，受人民币升息预期及社会整体经营利润下降的影响，借款人提前归还个贷现象频繁发生，仅去年上半年，揭阳市分行提前还清按揭贷款客户达127户，金额780万元，占全部个人住房贷款回收总额的28。

2、开发贷款投放减少对个人住房贷款业务的影响在近两年内逐渐显现。近几年，由于受地方经济环境、信用环境的影响，揭阳市分行对于房地产金融业务的开展较为稳健，谨慎投入，造成楼盘项目储备数量下降，个人住房贷款业务的发展后劲不足。

3、楼盘准入比他行严格、工作效率和服务质量有待提高等因素也一定程度影响业务发展。我行要求开发商提供的资料比较多，有关要求较其他银行严格。前后台分离实施办法尚处于“磨合期”，经办行尚未在新的运作框架内制订既能有效防范信贷风险、又能提高工作效率和服务质量的细化流程，没有充分体现贴近市场、方便客户。例如，每笔业务开发商需多次往返陪借款人前来我行办理有关手续，给开发商和借款人带来诸多不便；每笔业务从申请到发放我行平均需要1个月时间，而中行只需20天，工作效率相对低。开发商普遍认为我行按揭贷款手续多、程序复杂，在当前不规范的市场环境中，我行不但难以争取新的按揭市场份额，就连一些存量楼盘按揭业务也在不断流失。

面对个人住房贷款市场日趋激烈的竞争，揭阳市分行只有坚持走发展之路，逐步理顺管理机制，加大市场投放力度，才能促进个人住房贷款持续健康快速发展。

## （一）增强市场意识，切实把个人住房贷款作为重要业务来抓

提高市场敏感度，加强与当地国土、建设规划、房管等部门的联系，掌握新开工楼盘情况，善于捕捉市场信息，抓住源头；对优质楼盘、优质开发商，在风险可控前提下，可积极营销房地产开发贷款，逐步形成了一条从生产到消费领域良性循环的房地产金融链，为个人住房贷款的持续发展增强了后劲；要抓住大型企业集团办理职工集资建房的契机，争取实行批量营销；要积极采取措施，加强对无开发贷款投入楼盘的“渗透”，争取按揭贷款份额，并高度重视客户服务维护工作，密切与开发商、售楼人员的联系，增强对开发商的吸引力；要丰富营销手段，大力营销个人住房转让贷款、个人住房再交易贷款、个人住房组合贷款等新产品，开拓市场，丰富“乐得家”品牌内涵。

## （二）加强财务资源配置，体现与个人住房贷款发展目标相匹配的政策倾斜

优化个人住房贷款及其关联产品的经济资本分配系数，加大对住房楼盘项目营销和个人客户营销的费用投入，制订适应市场竞争形势的灵活营销激励政策，在业务考核中提高对个人住房贷款业务发展的考核权重，强化和完善对客户经理营销住房楼盘项目和个人客户的激励机制。

## （三）操作流程的设计要体现方便客户和提高服务质量

要根据市场和客户需求变化，研究和借鉴同业竞争策略，分析影响我行竞争能力的因素，定期、不定期地对现有业务流程进行检查，对流程中与内控关系不大，但对效率影响较大的环节和重复劳动要及时加以改进，对系统性效率问题，要进行优化或再造。

在具体操作上，前台部门和客户经理无论是从客户需求的采

集、分析，还是到具体业务的受理、申报、抵押登记、发放的每一个环节都要进行效率检查，严格规定时限，明晰责任，千方百计缩短业务办理时间，减少客户往返办理次数，提高客户办理业务的便利程度。前台部门在审批前要加强与后台的会商和沟通，准确把握营销方向，甚至后台部门可提前介入，提高营销的成功率。

#### （四）推广个人住房贷款中心，为客户提供多层次、全方位的服务

个贷笔数多、金额小、面对千家万户，便捷、安全、高效办理有关手续是首要工作，建议在市场资源和业务量相对集中的地区，积极实践专业化经营模式，建立个人贷款中心，通过整合经营机构、再造业务流程，实现个人信贷业务流程标准化、管理规范、经营规模化、业务批量化、程序自动化、风控集中化，为客户提供一站式服务。

个客中心可以采取代办或将中介机构、保险公司、公证部门请进场的方式，为客户提供贷款、办理抵押登记、保险、公证等一条龙服务，客户到中心不超过两次就能办妥所有的贷款手续，促进业务流程全面提速，最大限度地消除“手续繁琐、程序多、时间长”等现象。

#### （五）量化考核，实施长效的激励约束措施，保持个人客户经理队伍的活力

要按照业务规模和发展要求合理、充分配备个人住房贷款业务各经营管理环节的人员，保证个人贷款业务经营管理人员的数量和质量。建立合理有效的激励约束和考核机制，对各项个贷指标实施细化、量化，实行综合考核，绩效挂钩，多劳多得，奖优罚劣，充分调动个贷从业人员的积极性、主动性和创造性，树立高度责任感。从客观实际出发，推行贷款责任制，将客户经理的收入和等级晋升与个人业绩联系在一起，奖惩兑现，优胜劣汰，保持客户经理队伍的活力。

## （六）正确处理市场营销与风险控制的关系

当前重要的任务是加大市场营销，在具体办理业务的过程中，要严格执行操作规程，执行客户经理与借款人面谈制度，有效甄别、规避风险，确保购房背景的真实性。要多方考察借款人的资信情况，把握还款支出与收入的适当比例，不能因营销而放松对风险的防范，确保业务的高质量发展。