

2023年贷款工作心得(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

贷款工作心得篇一

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。

至12月末，个人累计完成存款xxx多万元，完成全年日均xxx余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。

20xx年，累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xxx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，

夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

贷款工作心得篇二

20xx年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现xx集团客户业务又好又快的发展客户经理工作总结工作总结。

在服务方面的主要工作如下：

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对xx家省级集团客户单位，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动

业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级),建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上,提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求,整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线,加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实;要进一步加深集团客户的服务深度和广度,增强客户感知,体现服务差异化,提升集团客户的满意度和忠诚度,最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台,加强对各类集团客户关键人物的通信外服务,特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动,达到持续提高大客户满意度的目的;面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作,以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

完善行业客户的服务体系,加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实;客户需求结合为客户提供不同等级的服务,加深集团客户的服务深度,体现不同类别客户的服务差异化,增强客户感知,提升集团客户的满意度和忠诚度,最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上,对存量的行业客户进行深度开发,通过行业解决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

贷款工作心得篇三

小贷公司年终总结自xx年xx月xx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的大力协助下,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。

现将xx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xxx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□xx年xx月至xx年xx月，华商小额贷款有限责任公司累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计利息收入xxx万元，已收利息xxx万元，应收未收利息xxx万元。到期贷款收回率xxx%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xx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xxx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xxx□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。

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。

贷款工作心得篇四

- 2、负责个人及小微企业房屋、汽车抵押类产品营销推广；
- 3、完成公司及部门经理分配的销售任务；
- 4、完成销售报告，并向公司及部门负责人做工作汇报；
- 6、负责客户的贷后管理工作，维护客户关系；
- 7、领导交办的其他工作。

贷款工作心得篇五

大家好

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天，公司物流招商运营部经理述职报告。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述

职如下，请各位领导评议。

一、一年来主要工作回顾

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力，述职报告《公司物流招商运营部经理述职报告》。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期 of 冬休结束后的3月

份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。