

贷款的调查报告(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

贷款的调查报告篇一

为了能够更好的了解该企业的人力资源状况，让企业能够长期的在竞争日益激烈的当今社会生存及发展。

调查对象：前湖迎宾馆工作人员

一般情况：这部分人大致在20—30岁之间且为具有较多经验者，大部分为本科在校实习生。

本次调查采取的是随机问卷调查，发放问卷是在南昌前湖迎宾馆随机选择工作人员当场发卷填写，并当场收回的形式。全宾馆共发出调查问卷50份，收回有效问卷46份，回收率达92%。

20xx年9月20日xxx20xx年9月21日

作为20xx中博会主会场之一的前湖迎宾馆，中博会期间将迎来近千名境内外重要来宾，也将承担起中部博览会高峰论坛20xx[]国际金融论坛[]20xx中国·江西（南昌）服务外包产业合作推进会、跨国采购说明与洽谈会等一系列重要会议的接待工作。此次中博会期间，前湖迎宾馆共招募了360名酒店接待工作人员，大部分来自市内的大中专院校。被分配到各接待酒店的前台、总机、大堂、中西餐厅等岗位，开始着正式工服上岗工作。经过近两个月在前湖应宾馆的工作，各员工已基本了解与适应了各自的岗位环境及工作环境。

员工能否胜任宾馆的工作，需要看员工自身是否具有服务工作和管理工作能力，这种能力可以由宾馆酒店对他们加以培训而产生。但是经调查有65%的员工认为在公司获得的培训机会较少。酒店对员工的培训工作是酒店的前期工程，只有通过培训，采取优胜劣汰的措施，才能有效地保证饭店员工素质的不断提高。对员工的培训也是一个企业在竞争中立于不败之地的关键，酒店员工的素质和服务质量，决定了酒店的长远发展。前湖迎宾馆应充分认识到对员工培训的重要性，定期组织员工到各大重点高校进行专业技能和自身素质的培训。

a□绩效考核

为了及时了解员工的思想状况、业务技术水平、工作能力以及工作成果情况，有效地做好培训、定级、晋升、报酬分配工作，前湖迎宾馆对每一位员工进行了考核。普通员工用评定量表进行考核，由主管对员工的仪表仪容、劳动纪律、工作态度、工作质量等项内容进行评估。

b□员工激励

前湖迎宾馆的工资待遇普遍较低，多数人认为如果公司提高工资，提供晋升机会，提供舒适的工作环境的话会为公司尽全力。目前该公司找成员工流失的主要原因也是因为薪资问题，工作辛苦，与上级工作不融洽等方面，且有一半的员工认为该酒店没有发展前景。

图表二员工流失主要原因

有76%的人认为自己的才能在目前的工作岗位上有些方面没得到发挥，有一半以上的人希望且有信心接受难度更大、责任更大，压力更大的工作挑战，并认为自己在工作上的表现优秀且满足要求。

二十一世纪的竞争，是知识的竞争，归根结底是人才的竞争。未来饭店的经营应树立“顾客第一，员工第一。”的经营理念，使饭店成为“宾客之家，员工之家。”酒店要注重员工的培养，为员工创造宽松的人际关系、舒适的工作环境，较多的晋升机遇和较高的工资福利。因为员工是服务的实施者，只有满意的员工才会提供满意的服务。通过赋予员工更大的权力和责任，使被管理者意识到自己也是管理者的一员，进而更好地发挥自己的自觉性、能动性和创造性，充分挖掘自己的潜能，在实现自身的人生价值的同时，为企业作出更大的贡献。总结各优点和缺点，我从中得出了几点有利于其发展的措施。

- 1、“以人为本”为员工创造更好的生活环境。当我们把“以人为本”融入管理时，就已将人力资源作为企业的最大资源和财富。怎样发挥人力资本的最大价值或发挥人的积极因素，“员工第一”做出了答案。另外还应让员工切身感受到我与企业兴衰的紧密关系。换句话说，只有酒店极大的昌盛，员工的个人福利才会大幅地提高，二者成正比关系。
- 2、明确晋升考核制度，让每一个在此长期工作的员工都会放心会有一个良好的待遇。
- 3、管理人员还要不断的学习，不断的增强自身素质。只有这样领导者才能在竞争的浪潮中游刃有余，更好的管理好其他员工。
- 4、加强员工各方面的培训，努力使员工培训成最优秀的员工带给顾客最优秀最满意的服务。员工和管理人员的自我完善势必会大大的促进酒店的发展和壮大。
- 5、企业应建立一套有效的激励竞争机制，增强员工的工作积极性。
- 6、一个明确的战略目标。告诉员工企业未来的发展计划与目

标，并让员工和企业共同为之奋斗。

注：调查问卷各题统计数据请参考图表四、图表五

图表四（多项选择题）

图表五（单项选择题）

贷款的调查报告篇二

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。

贷款的调查报告篇三

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。

贷款的调查报告篇四

为了进一步优化贷款结构，努力提高信贷质量，最近对银行信贷业务进行了研究，现将研究情况报告如下。

今年，工行认真落实信贷政策，不断优化贷款结构，努力提高信贷质量，减少不良贷款。截至6月底，不良贷款余额为4549.1亿元，比年初下降425.2亿元，不良贷款率为1.30%，比年初下降0.28个百分点。同时，商业银行拨备覆盖率进一步提高，达到186.0%。从不良贷款结构来看，亏损贷款余额649.1亿元，可疑贷款余额2226.7亿元，次贷余额1673.3亿

元；分支机构类型方面，主要商业银行不良贷款余额3839.8亿元，比年初下降424.7亿元，不良贷款率1.30%，比年初下降0.29个百分点。充足的信贷供应有力地促进了经济升温和复苏。在外需萎缩、消费需求不足的情况下，信贷资金带动投资快速增长，固定资产投资大幅上升。基础设施建设已经成为地方政府投资项目的主体。在新一轮大规模项目建设的带动下，企业投资信心正在恢复，民间投资热情逐渐激发。然而，在信贷总额大幅增长的背后，信贷资金的结构值得特别关注。在信贷供给上，大部分资金用于支持地方政府融资平台项目建设，这些项目多为铁路、公路、机场等大型项目。大量信贷资金涌入政府融资平台，既保证了当地经济恢复增长，也积累了一定的信贷风险。大型企业和项目资金很多，但大量中小企业面临着技术改造和生产线升级的关键期或寻找新项目的建设期，却苦于资金不足。银行内控合规建设仍存在一些不容忽视的问题：如部分制度运行存在缺陷，上下沟通不畅，制度相关规定和要求落实到岗位环节不协调，导致岗位职责不明确、职责模糊，部分缺乏必要和经常性的检查，难以有效落实一些基本约束条件；有些员工纪律制度观念淡薄，在业务操作中不能严格按照规章制度和流程操作，而不是习惯性地遵守制度。“三查”制度流于形式，人贷、关系贷屡禁不止。屡查屡禁不止，越权贷款时有发生，有的甚至对严重违规行为视而不见或不报，客观上助长了一部分人肆无忌惮地违规违纪，导致不良贷款不断出现。

(1) 基层银行授信权限的征集

近几年来，由于辖区内银行金融资产质量差、不良贷款高，上级行建立了严格的授权和信用管理制度，加强信用风险管理，贷款审批权限逐步提高。大量基层银行特别是县级支行不再享有实质性的贷款审批权限，相对制约了银行的信贷投入。

(2) 信贷准入标准不断提高，信贷投资定位趋于集中

(三) 社会信用环境不理想，银行债权实施不到位

几年来，一些企业在重组过程中未能有效落实银行债权，极大地挫伤了银行贷款的积极性。重组后，企业自然难以获得信贷再支持。此外，一些企业信用意识薄弱，恶意逃废银行和信贷机构债务的现象时有发生。信用环境的缺失使银行和企业失去了相互信任的基础，促使银行在贷款时更加谨慎。很大程度上限制了银行业务范围的拓展和业务品种的创新。此外，诉讼执行难、赔偿率低的问题也在一定程度上影响了银行向中小企业放贷的积极性。

(4) 银行内部控制制度存在缺陷。内部控制制度缺乏部门之间的责任制约关系，部门之间对内部控制制度建设实施标准的掌握不统一。由于各职能部门对内部控制制度制定的理解不同，各基层单位的执行程度和效果也有较大差异；一些基层农村合作银行仍然违规经营，信任代替管理、习惯代替制度、善良代替纪律的问题仍然突出。有些协会即使违规操作较少，也处于“被动合规”状态。

(一) 进一步优化贷款行业结构

严格按照“差别待遇、保护和压力”的原则，不断优化信贷结构，促进产业结构调整，大力推进经济发展方式转变。严格控制对钢铁、水泥、平板玻璃等高能耗、高排放、产能过剩行业的贷款，确保三个“统一”：除国家4万亿元经济刺激计划确定、国务院或国家发改委批准的中央投资项目外，其他所有国家级项目不再授信。除多晶硅外产能过剩的五大行业，除国家发改委批准的新建项目外，其他新建项目不发放贷款。对于继续建设的项目，不符合规定标准和程序的，不得发放贷款。

要积极实施行业聚焦、客户细分、专业化管理战略，积极开展绿色金融业务，进一步优化企业贷款行业结构。要加大对交通、能源和电力(特别是新能源)、钢铁、城市基础设施、

环保、高新技术产业等优质产业的支持力度。国家、省、市高新技术项目和自主创新产品出口所需的流动资金贷款，要按照信贷原则优先安排，重点支持；信誉良好的自主创新产品出口企业，可以及时审批一定的授信额度，提供各种金融服务；完善中小企业科技创新金融服务，与科技企业建立稳定的银企关系。继续加大对园区经济、重点企业、重点项目和农村经济的支持力度。抓住建设社会主义新农村机遇，积极支持农业产业化龙头企业发展，订单农业和科技农业发展，加大农村基础设施建设信贷投入。

(2) 进一步优化贷款利率结构

贷款利率是一个重要的政策工具。相对来说，存款利率处于从属地位。主要是根据贷款利率进行调整，并不是货币政策传导到整个经济的唯一途径。央行在六次加息、开放市场、提高存款准备金率后，成功降低了信贷增速，减缓了银行向企业和投资的资金流动。信贷对投资和通货膨胀的影响已经减弱，不可能通过控制信贷来完全控制投资和通货膨胀。过去，流动性主要是通过银行体系和信贷产生的，但现在企业和居民都有大量存款，金融市场也初步发展起来。流动性可以通过各种渠道和方式产生。即使信贷增长放缓，流动性也可以通过其他渠道快速增长。即使没有宽松的银行贷款，固定资产投资也可以在自筹资金的推动下快速增长；居民存款通过证券公司和基金公司流入股市，推高股指。

为了使加息起到对症下药的作用，需要改变货币政策的传导路径，不仅仅是控制银行信贷，而是要全面控制流动性状况，这对产生流动性的各种途径和方式都有影响。实现这一目标的关键是建立合理的利率结构，使所有的利率都能反映出各自领域流动性的稀缺性，并且相互之间具有良好的相关性和联动性。央行只需要掌握基准利率，基准利率可以对所有市场利率产生影响，从而充分控制流动性状况。为此，央行采取了不对称的加息方式，存款利率的调整幅度大于贷款利率的调整幅度。央行的非对称加息会使利率结构更加合理。当

然，合理利率结构的形成最终取决于市场的力量，需要促进多层次资本市场的形成和发展。在此基础上，央行放松利率管制，赋予金融机构更大的自主权，金融机构有能力在市场竞争中形成合理的定价。

(3) 进一步优化贷款期限结构

在稳步推进利率市场化的同时，进一步优化利率期限结构，充分发挥利率杠杆在优化资源配置中的作用，巩固宏观调控成果。要充分利用浮动利率政策，进一步建立和完善风险定价体系，根据货币政策导向和贷款风险合理确定贷款利率，提高信贷资源配置效率。要加强积极的债务管理，发行长期债务工具增加长期资金来源，推进中长期贷款证券化试点，改善资产负债期限错配，优化利率期限结构，提高货币政策传导效率。要灵活运用多种货币政策工具，保持货币信贷合理增长，引导银行重点优化信贷结构，加快金融企业改革，增强竞争力，进一步促进金融市场发展，优化资源配置，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

(4) 进一步优化贷款客户结构

要牢固树立“以市场为导向、以客户为中心、以效益为导向”的经营理念，努力拓展优秀客户和低风险贷款市场。

1. 要抓住黄金客户，必须把扩大、培育和巩固优秀客户作为信贷管理的基本原则。在严格信用评级的基础上，选择一批优秀客户实施公开统一授信。对于已建立现代企业制度、市场前景良好的重点骨干企业，要加大贷款投入，积极渗透，争取“银团贷款”，使其成为优秀客户。

2. 为确保信贷资源的优化配置，借鉴以往超负荷经营的经验，立足客户配置信贷资源，在符合信贷条件、资金需求量大、信贷环境好的领域，充分发挥系统调控优势，重点建立“高效安全的信贷领域”，重点抓好重点领域。

3. 要坚决减少劣质客户的增量投资。提前研究行业、行业、企业、产品的发展趋势，把握退出的主动性和预见性，建立和完善信贷退出机制，努力压缩和淘汰劣质客户，主动防范和化解现有贷款的实际和潜在风险，是调整和优化银行信贷结构的关键。对于高风险客户，要采取果断压缩的政策。对已列入产业指导目录禁止投资的项目和企业，要彻底清理，坚决压缩贷款；对于地方保护主义严重、社会信用环境较差的地区，特别是在企业转制改制过程中大量逃废银行债务的地区，在严格控制新增信贷的同时，采取各种措施对现有贷款进行催收和压缩；对于那些业务正常但发展前景黯淡的客户，一定要主动出击，趁早退出；对于表面“红火”但潜在风险较大的企业，要主动退出；受经济政策影响较大，改制后前途未卜的企业不予支持，有贷款的要主动退出。

4. 要以支持微型企业贷款为重点，更新观念，消除偏见，不分“来源”看效益，加大支持个人和民营经济的信贷市场发展力度，特别是对产权清晰、机制活跃、负债低、效益好的微型企业，要建立“绿色通道”体系，落实优惠政策和特殊服务，使其成为新的优质客户群体和信贷高效低风险的“保护区”。要研究制定扶持小企业的具体措施，建立梯形客户结构，重点扶持有市场、有信誉、技术含量高的小企业。国家、省、市高新技术项目和自主创新产品出口所需的流动资金贷款，要按照信贷原则优先安排，重点支持；信誉良好的自主创新产品出口企业，可以及时审批一定的授信额度，提供各种金融服务；完善小企业科技创新金融服务，与科技企业建立稳定的银企关系。此外，要加强金融创新，建立适合微型企业特点的贷款审查、信用评级、抵押担保、贷后管理等运营管理体系，灵活运用贷款利率政策，提高资金定价水平，满足微型企业贷款需求。

目前，国民经济正处于结构调整时期，以企业产权制度和内部结构为主要内容的改革将逐步深化。优胜劣汰的市场经济规律在调节经济发展中的特殊作用越来越突出。经济结构调整步伐加快，产业升级周期缩短，企业间竞争明显加剧。市

场经济的这些动态特征使银行业进一步扩大了选择和发展空间，信贷结构的调整既是机遇也是挑战。银行要想在这个“阶段”发挥更大的作用，就要顺应这种必然的竞争态势，积极利用自身独特的金融监管功能和作为现代经济核心的作用，引导和推动经济发展变化，通过调整信贷结构促进贷款质量的提高，从而实现自身利益的最大化。

贷款的调查报告篇五

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修及设施购置，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

贷款的调查报告篇六

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□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10025.640.623.49.7

20xx年市场占比10020.434.423.122

（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□2xx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□24.3□□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。

贷款的调查报告篇七

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。

贷款的调查报告篇八

1、基本情况：企业名称、地址、企业性质、注册资本、法人执照、法人代表姓名、性别、年龄、职称、学历、专业年限、诚信程度、领导成员名称、技术人员和员工人数、生产的产品，注册商标。

2、财务状况：

（1）资产负债：固定资产分为办公管理类的固定资产，用于生产方面的固定资产，如厂房、设备；流动资产分为原材料、产成品、应收货款、现金（含周转金）逐项写清；无形资产包括土地、商标等；递延资产、不能变现的待摊费用、租金、装修费。负债包括银行借款、民间筹资、应付货款分项写清、银行借款写清所属行社、贷款金额、贷款形态、欠息情况。所有者权益，资产负债比率。

（2）生产经营状况、生产规模包括设计规模和实际规模、产值、产品的生产与销售周期、产品销售形势和市场的适应前景。成本计算分别计算出生产平均成本和综合平均成本、销售平均价、产品利润、实现税利和纯利润。

3、企业贷款的可行性分析：

- (1) 资产负债分析；
- (2) 生产周期与流动资金分析；
- (3) 现金流量分析；
- (4) 生产与销售分析；

4、资信状况：要写清贷款户是否有不良信用记录，打印企业信用报告。

5、贷款用途：要写明贷款户申请贷款的真实用途，并测算其贷款金额需求量是否符合实际。

6、第一还款来源：要预测企业在未来贷款期限内的收入能否用于偿还贷款本息

7、贷款方式：属于保证方式的贷款，写清担保人基本情况与资产负债状态、分析评估担保资格，属于抵押贷款，要写清抵押物的名称，存放具体地点、数量、（房产写明结构座落位置、间数、层数、平方面积写清占地和建筑面积、附简易平面图）估价、还款的来源等。