小额贷款公司总结（精选4篇）

篇1：小额贷款公司总结

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2014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2014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。

篇2：小额贷款公司总结

（一）完善体系，提升监管团队业务水平

一是完善监管体系。我县不断建立健全完善的运行管理体系，形成了以金融办为主体，县财政局、发改委、人行XX县支行齐抓共管的监管局面。二是定期组织学习交流。担负监管职责的各单位和部门分别落实相关专业业务人员为小贷公司的监管员，定期组织培训教育，全面提高监管人员业务水平和能力。三是因地制宜，制定符合如东实际的监管方法。根据《江苏省小额贷款公司监管员工作规则》，结合如东实际，制定出我县小额贷款公司的一套监管规则，并对照执行。

（二）加强监管，促进小贷公司规范运作

一是规范程序，严把市场准入关。今年我县新发展的平安农贷，在申报之初，便对主发起人资质、董事和高级管理人员开展了资格审查，并全程跟踪督查，目前正在有序筹建。二是常态化监管。我办坚持每周三次通过小贷公司监管系统，实时掌握小贷公司信贷业务开展情况，发现问题，及时约谈，要求整改；按月收集小贷公司业务经营主要数据，适时开展现场检查；每季度一次组织人行、财政、审计等部门的相关人员，到小贷公司开展现场检查，检查、指导公司执行法律法规及合规经营情况，及时传达省、市金融办最新文件精神和政策要点，并听取小贷公司的意见和建议，形成巡查台账。三是认真规范做好小贷公司评级工作。四是加强小贷公司日常考核。严格执行《XX市农村小额贷款公司年度考核评价方法》，组织指导小贷公司按季做好自评，有序开展年度考核考评工作。

（三）优化服务，力促小贷公司更好更快发展

在小贷公司监管工作中，我们始终坚持“监管与服务为一体”的理念，坚持

做好小贷公司的.日常监管和服务工作，促进全县小贷公司更好更快发展。一是加强宣传推广。小贷公司作为新生事物，针对有资金需求的农户和中小企业对农村小额贷款公司的认识不够，对其业务和经营模式还不了解的实际，通过网站、《如东快讯》、电视台等媒体，多渠道、多形式宣传推广，提高社会认知度。二是主动提供服务。我们致力于探索由被动服务向主动提供服务的转变途径，积极为小贷公司搭建平台扩展潜在客户群；为小贷公司之间搭建交流平台，形成行业合力，规避潜在风险；开展中小企业融资洽谈会等活动，主动把小贷公司推介给有融资需求的企业，发放宣传材料，挖掘潜在客户群。

当前存在问题

我县小贷公司发展虽然取得了一定的成绩，但也存在一些缺陷。一是创新发展动力不强。贷款品种的开发、中间业务的开拓还有待于进一步思考和实践。二是合规经营仍有缺陷。小贷公司在合规经营有关的细节方面仍有提升空间。三是资金来源存在瓶颈。事实上，许多金融机构由于一些原因，对小贷公司的融资不支持，造成小贷公司融资渠道不通畅。四是经营风险有所增加。小贷公司对贷款人信用记录掌握不全面，在一定程度上增加了其风险控制难度，增加了不良贷款的发生几率。

20**年截至目前，我县三家小贷公司发展情况总体良好，到达了预期发展的要求。接下来，我们将坚持“强化监管、防范风险、服务三农、客信立身、联网运行、创新驱动”的发展方针，进一步强化监管，优化服务，力促小贷公司进一步重视社会责任，立足服务“三农”，坚持多元化经营，促进小贷公司长远发展。

篇3：小额贷款公司总结

自XX年X月X日公司正式对外营业以来，在董事长和各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务已逐步步入正轨，现将XX年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

一、经营管理情况

（一）严格执行国家政策，确保各项指标达到市、区金融局（办）的要求，公司严格按照服务“三农”的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向“三农”发放的贷款占贷款总额的90%以上；同一借款人最高限额控制在X万元以内；账面利率控制在基准利率0.9.—4倍之间；无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

（二）积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。XX年X月份以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。（三）以效益为核心,完善工作效率，提高服务质量。公司在不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培

养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率，提升了公司的对外形象。

二、人事变动情况

公司目前正式员工共计X人。其中业务部X人，行政部X人，财务部X人，监理X人。XX年X月，公司员工岗位发生过一次变动，原总经理离职，公司任命了新的代总经理，并根据员工工作能力和实际需要，提拔了一名行政副总经理和一名业务副总经理。

三、业务经营指标情况

XX年X月至X月，公司累计发生业务X笔，累计发放贷款X万元，累计利息收入X万元。在公司员工的共同努力下，公司XX年度实现了到期贷款收回率X%，利息收回率X%。公司XX年度的支出包括：营业税金X万元，所得税X万元，管理费用X万元。

公司XX年度实际净利润为X万元，扣除坏账计提X万元，资本公积X万元，盈余公积X万元，公司最终实现可供股东分红资金为X万元。

截止XX年X月X日，公司已收回贷款X笔，金额X万元。年底存量贷款X笔，金额X万元，其中保证担保贷款X笔，金额X万元，占比X%；抵押担保贷款X笔，金额X万元，占比X%；质押担保贷款X笔，金额X万元，占比X%；信用贷款X笔，金额X万元，占比4%。

四、存在的问题

回顾XX年以来的工作，公司虽然取得了一定的成绩，但与股东及董事的要求还有很大的差距，主要表现在：

（一）员工队伍专业化水平不理想。

公司正式运行半年以来，公司员工的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，员工队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。另外，公司员工结构也存在一定问题，缺少具备专业知识和业务渠道的客户经理。

（二）内部管理力度不够。

公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量管理，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

（三）业务集中度较高，业务来源渠道单一。

自公司正式营业以来，公司业务主要来源于首创担保及其他几家同行业公司

，业务来源渠道比较单一，对公司未来业务发展不利。

（四）其他

近年来北京市加快了小贷公司审批步伐，由原定全市60家增加到100家，这样造成同业竞争越来越激烈。另外，预计XX年度国家货币政策仍然会是适度宽松，利率走向仍处于降息通道，存在两到三次降息的可能，这些对我公司的经营都会造成不利影响。

五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

（一）实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”

1、招贤纳才，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理；敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

（二）统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

（三）建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大贷款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新增不良贷款。严格考核，将贷款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化贷款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

（四）调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高贷款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。最后，在XX年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还有清晰的危机感，以及高度的使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

篇4：小额贷款公司总结

各位领导、同事：

不知不觉中，XXXXX已经在这个充满挑战的行业中走过了五个春秋。这五年来，细细品味，颇多感慨。开业时，我们骄傲的说，我们是荆门城区第一家小贷公司；今天，我们又能自豪的说，我们是荆门城区依旧坚守阵地仍旧开展业务的最后一家小贷公司。我们经历了国家经济环境的跌宕起伏，但我们依然的脚步未停。

回顾和总结公司2015年的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展虽不能说取得大的进步，但总体来说还算平稳。在其他小额贷款公司接连出现清算关门的时刻，我们在2014年公司领导定下的决议下，有效的抵抗了风险，领先了其他同行一步。全体业务部员工对此原因总结有三：第一、降息；就目前的同行业利率对比来看，我们公司应该在荆门来说是最低的；第二、增加足额抵押担保物或增加担保人，增加客户的违约成本；第??、客户塞选；自2015年以来，公司对贷款客户进行了逐个塞选，尽管仍有逾期未付息的现象，但客户跑路现象未发生，基本都在正常经营，但这一点做得还不够好。

二、建章立制，确保业务有序发展。我们在2015年年初的时候公司对客户申请贷款前要求的三个查询，就是一个非常好的制度。每一笔业务在签约前，都必须一、在最高人民法院开设的裁判文书网确定该客户是否涉及诉讼及诉讼内容；二、在湖北省工商局信息中心查询该客户提供的公司经营情况是否属实有无行政处罚、有无股权质押、股权结构是否真实；三、最高院的被执行人查询系统查询是否有被法院强制执行财产的情况；上述制度虽然不能全部规避风险，但也在放贷过程中做到了该规避的应该规避。

三、迎接评级考核，全面清查信贷业务。2015年十月份在王总和周总的组织下，由他们带头对过去存量贷款客户进行了细致划分清查，并为每位业务部员工分配了具体回收贷款的客户名单。有已经起诉的，有已经收回来的，但未收回的依然任重道远，还需投入更多精力，下定决心迎难而上，解决2015年遗留的问题。

二0一六年主要工作思路

一、努力完成2016年的考核指标。2015年全年考核指标有未达标的，争取在今年能够补上，并将2016年的业务考核指标完成。

二、努力将工作由细做精。2014年年终会时对2015年的业务操作提出了细致要求，在考察企业过程中将各项指标进行了量化，做到按照调查表上所载量化后的指标内容进行询问了解。虽然较之以前有了进步，对企业了解度尽管细却还未达到精。2016年我们业务部在日常调查流程中，将着重的要求对企业数据做到精准明白，并能与前次调查进行对比，做到有问能答，回答要准。

三、群策群力努力完善现有的业务制度。立足于过去一年的工作经验，在业务开展开展中出现的很多弊端及问题，今年希望能将遇到的漏洞及问题解决好，建立更详细的标准来应对全行业效益不景气带来的经营风险。

2015年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的2016年已经向我们走来。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2016年度目标任务而努力奋斗，并祝大家猴年大吉。

谢谢！

二〇一六年一月

文书吧
WENSHUBA.COM