

小额贷款公司个人总结

篇1：小额贷款公司个人总结

公司自*年*月*日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将2013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，确保各项指标达到省金融办的要求。截止2013年大月*日，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，同一借款人最高限额控制在XX万元以内；账面利率控制在基准利率09。-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。2013年以来，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。

二、业务经营指标情况

截止2013年末累计发生业务大笔，累计发放贷款大万元，累计实现业务收入大万元。上缴各项税费*万元。截至年末贷款余额大万元，到期贷款和利息收回率均为大%，信贷资金实现了良性循环，取得较好的经营效益。

三、贷款担保比例：

- 1、信用贷款大笔，累计金额*万元，占比*%；
- 2、抵押贷款*笔，累计金额*万元，占比*%；

四、存在的问题。

1、公司从正式运行以来，客户的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人员、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理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。

2、公司融资难、融资能力有限。除股东资本金外，公司不能从金融机构或社会公众获得资金，无法满足中小企业、“三农”对资金的需求，制约了公司的发展。

3、公司客户数据未纳入人民银行征信系统管理，无法对客户申请贷款和不良信息进行有效识别，对拖欠公司贷款本息的客户没有“不良记录”的制约作用，增大了公司的经营风险。

4、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，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

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、招贤纳士，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，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题；对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

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。

4、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。

3、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。

(四) 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。

篇2：小额贷款公司个人总结

我公司是经四川省人民政府金融办20xx年x月x日批准筹建, 20xx年x月x日正式开业。开业以来, 公司严格按照有关规定积极开展业务, 在市、县人民政府金融办、人民银行的关心和指导下, 在公司领导的正确领导下, 在公司各位股东的鼎力支持下, 全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标, 同心同德, 开拓创新, 取得了较好的经营业绩, 在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作, 主要有以下几个方面:

一、业务发展平稳, 经营效益实现稳定。开业以来, 经过公司上下一致的努力, 业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔, 累计发放贷款xxx万元, 累计实现业务收入xxx万元。上缴各项税费X万元, 各项成本费用支出X万元, 年末实现净利润X万元。截至年末贷款余额XXXX万元, 到期贷款和利息收回率均为100%, 信贷资金实现了良性循环, 经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲路。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

五、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做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

篇3：小额贷款公司个人总结

一、工作内容

1.2011年7月份在公司的领导下分别完成了****的合同调整、员工之间互评活

动以及*****的事后监督工作。

2.2011年8月份在公司的领导下分别完成了*****的诉前准备和*****的事后监督工作。

3.2011年9月份在公司的领导下对*****进行全面摸底清查工作并建立货物流水台账且对其有效资产进行登记。

二、工作体会

入职以来经历了自身工作内容的不断变化和涉足业务的方方面面，让我对整个公司，甚至是整个行业都有了一定了解。结合自身的经历，我对于公司和小贷行业有以下新的认识。

1.自身关于金融投资、风险把握等相关专业知识的匮乏，对当前各个行业的发展情况及不同行业的具体运作模式了解甚少，导致在判断事物上存在误差，处理问题上过于思考简单。

2.自身的社会经验太少，缺乏主动与人沟通的技巧和保持一种平等、自信和果断的心态，以致自己在处理问题上还显得稚嫩。

3.自从参与放宽项目业务以后，明显发现自身的可利用资源过少，在交际方面建立有效的人脉资源是自身在以后工作中应该着重去弥补的一点。

三、工作建议

鉴于上述的工作体会，特此对以后的工作给予以下意见。

1.充分利用闲散时间学习、弥补自身的知识缺陷，每天关注当前的时政要闻，尤其是针对金融行业的相关内容。

2.利用行业平台，多结交行业精英，积累人脉资源，观摩其他成熟的公司，相互学习彼此的优势，吸纳优秀公司的管理模式和创新思路，并结合本公司的特点，创新本公司的特色。

3.结合法律和相关银行的零售贷款及公司贷款的规定，创新小贷行业的贷款产品，开展业务范围，研究新贷款产品的风险管理。

四、工作计划

鉴于上述第三季度的工作总结和感悟，也结合自身的发展趣向和性格特征，我期待我的青春可以与*****的成长和发展一同并进。对此，我就下一步的工作做以下计划。

1.结合个人能力和对未来发展的需求，我倾向于挑战公司的任何复杂且繁琐的一线工作，古训道“成人不自在，自在不成人”。

2.增强自我学习的能力，尤其是金融投资风险把控和理财规划方面的认知能力，为考取风险管理师和理财规划师等金融资格证书做准备。

3.增强大局观念，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们，把工作做得更好，在努力锻炼提高自己的同时，为我们****美好的明天尽我绵薄之力！

业务部：*****

2011.10.24