# 小额贷款公司风险部工作总结

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-07-18

*小额贷款公司风险部工作总结大全9篇公司工作总结是对公司在一段时间内所完成的任务、解决的问题、取得的成果进行梳理、总结和反思的过程。需要全面、客观地评估公司在各项工作和任务中取得的成效，以及达成的目标和进展情况。现在随着小编一起往下看看小额贷...*

小额贷款公司风险部工作总结大全9篇

公司工作总结是对公司在一段时间内所完成的任务、解决的问题、取得的成果进行梳理、总结和反思的过程。需要全面、客观地评估公司在各项工作和任务中取得的成效，以及达成的目标和进展情况。现在随着小编一起往下看看小额贷款公司风险部工作总结，希望你喜欢。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇1**

在市有关部门的指导及区委、区政府的领导下，我区小贷公司在国家货币政策紧缩及银根收紧的局面下，积极发挥拾遗补缺的作用，主动提供金融服务，为陷入困局的“三农”和中小企业构筑了一个有效、良好的融资平台。同时，各家小贷公司自身不断加强内部管理，防范风险，形成特色经营，成为我区一支生机勃勃的金融生力军。20\_\_年我区小贷的情况如下：

一、20\_\_年我区小贷的现状及特点

（一）现状

迄今，我区已有7家小贷公司获批设立，其中开业5家。20\_\_年我区已开业的小贷公司总资产近12亿元，注册资金8.6亿元，全年共计发放贷款为707笔16.89亿元。其中向区内的“三农”和中小企业的发放贷款分别为2.07亿元和7.67亿元，两者合计占比达57%。至20\_\_年12月末，新发展、绿地、南郊三家小贷公司分别向银行融资1.87亿元。各家小贷的营业收入稳步增长，对地方纳税可观，全年缴纳税金达2530万元。

（二）特点

1、小贷规模再上一台阶

20\_\_年，在新发展、绿地、南郊三家小贷公司的基础上，我区又新设了4家小贷公司，其中2家已于年底前开业。各家小贷公司全年合计发放贷款16.89亿元，比去年同期增加了5.89亿元，增长率为54%，上交税收2530.76万元，较上年2127.82万元，增加了19%，

投资回报率平均12%，在规模和数量上进一步增强了我区小贷公司服务“三农”、面向企业、支持经济发展的力度，小贷工作再次取得了阶段性的进展。

2、小贷公司的两个“突破”

（1）全市范围内率先开展小贷公司跨区域经营试点零的突破。在市金融办的精心指导和大力支持下，我区绿地小贷公司在卢湾区设立分公司的申请已于20\_\_年4月7日正式获批，成为全市首家开展跨区域经营试点的小贷公司，有利于小贷公司扩大经营规模，拓展业务范围，目前绿地小贷分公司经过6个月的试运行，累计贷款余额6110万元，累计贷款客户10户，累计收息超过百万元，在中心城区市场树立了一定的形象。

（2）新设小贷公司中发起人持股比例有所突破。在市金融办与区政府的支持下，20\_\_年新设的`4家小贷公司中2家公司的主发起人持股比例突破了相关规定，该2家主发起人均是注册在奉贤的企业综合实力较强，对地方经济发展做出了一定贡献，提高其出资比例可以增强小额贷款公司抗风险能力，同时，能更加充分的调动主发起人的积极性，发挥其资源优势，有利于公司今后发展。

3、小贷积极服务于我区“三农”与小企业

（1）金海小贷服务于我区农业发展。公司依托主发起人农发公司的平台，向上海塞翁福农业发展有限公司、上海海潮农业发展有限公司和上海惠滨农家乐专业合作社分别放贷500万元，合计1500万元。其中向塞翁福发放的500万元，从拉动农产品生产，到加工和及其销售、消费，形成了整个农业产业链带动，其所创造的社会效益值不可估量。

（2）新发展小贷服务于各类小企业。上海灰羽实业有限公司是一个由青浦区迁址到我区的专业生产“处置建筑垃圾设备”的企业，虽该企业规模大，资金实力浓厚，但由于迁址工程中买土地、造厂房、购设备等资金需求量特别大，新发展小贷公司以快捷、灵活的服务，及时向该公司发放贷款500万元，为一个新迁址的企业展现了我区良好的投资环境形象。

（3）绿地小贷公司积极创新服务。公司引入了第三方结合股权和抵押权的新操作方式。如：某客户（甲方）急需资金周转但无法提供有效的担保，经调查发现其拥有较难出售的资产，公司引入第三方公司（丙方）介入设计了可行的融资方案并解决了问题。在经考察甲方资产，小贷公司认定丙方具备对甲方资产进行购买和继续出售回笼现金的能力，丙方也愿意承担相应的操作过程的前提下，由丙方为此贷款作担保并提供股权质押，小贷公司将款项投放给甲方并立即划付丙方，丙方在将资金返还甲方的同时和甲方签署资产转让协议以锁定风险；还款来源则为甲方经营回笼或丙方对资产销售的回笼款。若甲方顺利还款丙方则返还甲方资产，否则由丙方代行还款义务。如此甲方得到流动资金，小贷公司获取利息，丙方获取销售转让利润，实现了多方共赢及风险控制的目标。

二、监管得力，小贷公司的风险控制不断加强

（一）组织开展了20\_\_年小贷公司年度综合评价工作，各小贷公司运营良好。各家小贷公司都更加注重了加强内部风险控制，健全了贷款风险管理，小额贷款资产质量有了更明显的提高。

（二）做好了小贷公司的日常监管，促进小贷公司经营管理水平不断提高。各小额贷款公司都制订了《工作计划》和《综合考核管理办法》，对目标管理更加全面合理，更有操作性，另外，进一步细化操作流程，加强贷前、贷中、贷后的跟踪调查，通过专人负责，专业化处置，形成了比较有优势的处理方式，不断增强处理贷款风险的能力。

三、扶持与服务到位，小贷公司的综合实力有所提升

（一）积极指导增资扩股

引导我区的绿地、南郊两家小贷公司实施增资扩股，解决后续资金不足问题，提升其综合实力，更好地服务“三农”、中小企业。

（二）全面支持股权变更

为了小贷公司能更加稳健、规范、高效地得到发展，帮助我区的新发展和绿地两家小贷公司对原有的股权结构进行了调整，完成了股权变更，以实现更加严谨的经营管理和更加良好的经营业绩。

四、目前存在的问题

（一）潜在风险的出现

1、逾期。新发展小贷出现2笔逾期，涉及金额250万元；绿地小贷出现3笔逾期，涉及金额390万元。目前，风险尚在可控范围。

2、贷款诉讼案。新发展小贷公司第一次出现贷款诉讼案，虽250万元贷款的抵押物十分充足，而且法院已作出判决，目前正在执行过程之中，一旦执行成功，对贷款不会产生风险和损失。但这毕竟对公司的资产质量和经营管理产生了一定的影响，它为在降低风险与提高效益的有机结合中提出了新的课题，也为小贷公司健康成长和可持续

发展提出了新的课题，有待在新的一年里去探索、去解决。

（二）融资困难

小贷公司不能享受同业拆借利率优惠，不能享受农信社、村镇银行同等待遇，只贷不存和50%的融资比例，自有资本和银行融资很快贷完，总体可用资金规模较小，服务中小企业的能力有限。

（三）税赋较重

目前小贷公司属于一般的工商企业。因此，小贷公司不能享受到国家对农村金融和小企业金融的一系列优惠政策，公司的盈利模式单一，主要靠利息收入，执行的5.65%营业税及附加和25%的所得税对于从事的高风险、又要支持“三农”和中小企业发展的小贷公司而言，在经营上成本负担较重。只要有少许不良资产，就会亏损，难以实现可持续发展。我区已经出台扶持政策，对纳税的地方留成部分，三年内予以补助，并给予各小贷公司一次性开办费补贴。

五、20\_\_年小贷工作的计划与设想

（一）进一步加大对小贷公司的监管力度

针对20\_\_年部分小贷公司出现的逾期与贷款诉讼，20\_\_年将进一步深入细化有关监管制度，防范系统性金融风险，并加强督促各小贷公司经营规模适当、利率合适、行业分散，以实现小额贷款资产安全性、流动性、效益型和社会性的有机统一，使我区小贷真正步入可持续发展的健康轨道，实现其可持续发展。

（二）持续加强对小贷公司的扶持与服务

1、进一步扩大跨区域经营的范围，鼓励、协助绿地小设第二家分公司。

2、搭建更多小贷公司与企业、银行及担保机构的合作桥梁，加强合作交流，营造良好发展环境。

（三）鼓励小贷公司创新更多金融产品

鼓励我区各小贷公司根据不同行业、不同需求，积极创新，提供更多产品，提高服务品质。

（四）引导小贷公司更多的服务于实体经济

引导我区小贷主动对接我区的“6+8”重点产业，优先满足我区的实体经济企业的融资需求，推动区域经济发展。

（五）未来设想

1、实现小贷公司与征信系统对接。利于小贷公司防范经营风险。

2、政策机制的不断完善。针对运营好的小贷公司，给予适当的税收优惠政策，对于运营不好的小贷公司，建立退出机制。

3、资本准入政策的逐步松绑。酌情拓宽融资渠道，放宽准入，鼓励引进规范外资、民间资本，以增加小贷公司的资金规模。

4、小贷今后的三种定位。在小贷公司未来的定位方面，可以借鉴浙江省小贷公司的发展模式：一部分小贷公司能转制为村镇银行；一部分小贷公司逐步发展可以吸收大额存款的专业化贷款公司；还有部分小贷公司组建跨区域的小额贷款集团。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇2**

上海松江骏合小额贷款股份有限公司于20\_\_年2月28日开业，公司注册资金5000万元，截止20\_\_年8月，我公司已累计放贷9039万元，贷款余额为7249万元，平均利率为17.30%，平均期限在8.83个月。开业至今我公司运营状况良好、业务规模不断扩大、风险措施到位，已经显现了服务“三农”和小企业的基本作用，现就我公司基本工作情况总结如下：

一、感想和体会

小额贷款公司对支持当地小企业的发展起到了重要的作用，现松江区各类民营企业达三万多家，而真正得到银行支持的只有30%左右，大部分企业得不到信贷支持是由于

（1）尚处在创业成长阶段不符合银行准入条件而无法获得贷款

（2）部分小企业由于信息不对称，对金融产品缺乏了解，无法获得与其经营特点相对应信贷产品

（3）大部分小企业由于缺少符合银行条件的担保资源，从而无法获得贷款。

所以小额贷款公司的出现给他们带来了希望，小额贷款公司虽然利率比较高，但相比民间典当行业又低的多，同时小额贷款公司具有银行没有的优势，如：准入门槛低，担保措施灵活多样注重实效，决策效率高等诸多特点，从而深受企业的欢迎。因此自开业以来客户络绎不绝，市场需求较大。

2.小额贷款公司面临的客户群体总量大且风险度高，由于大部分借款企业处在“种子期”，企业本身所面临的各类风险较大如市场风险，政策风险，管理风险，汇率风险等，企业管理人员管理能力弱会直接将经营风险转嫁给小额贷款公司，所以小额贷款公司必须创新贷款管理方法，要对这部分客户群体采取与银行目前操作有所不同的管理和操作办法，来控制风险，既要有效地支持微小企业资金的需求同时又能控制好小额贷款的风险。行业协会有必要广泛收集各小额贷款公司的良好经验，对经营中的好的经验要及时推广，对经营中存在的风险要及时提示。

3.小额贷款公司经营成本高，收益差，一定程度上会影响小额贷款公司再度增资扩股的积极性，按照5000万注册资本测算年净资产收益率仅在3%左右，主要体现在无规模效益，而固定成本相对偏高，首先小额贷款公司是准金融机构，先期投入比较高，再次是小额贷款公司目前参照企业的税率征税，税负比例过高，一般在收入的25%左而小额贷款公司是依靠自有资本加政策规定的50%的融资进行放贷，这么高的税负明显增加企业负担，一定程度上影响投资者、经营者的积极性。

二、经验做法

1.打造一支专家顾问式的`业务团队

按照高起点，长远发展的经营思路，我公司在员工队伍的投入上比较大，目前我们有正式员工20名，其中业务团队12人，后勤部门6人，风险控制部门2人。对业务人员除了参加市金融办组织的小额贷款业务培训外，公司每个星期花上两个小时进行内训，培训涉及到国家宏观经济形势和经济政策、公司贷款操作流程和风险控制办法等，同时对新进员工及时进行金融从业人员职业道德教育和企业文化教育。此外我们还邀请了合作银行的专家进行信贷产品培训和信贷风险方面的业务培训。近期公司还为了提高营销团队的营销能力，将引进外培机构有针对性的进行顾问式营销的专业培训。以进一步提升业务水平，加大营销力度，拓展市场。将客户服务层次从仅仅提供短期和阶段性的小额贷款支持，上升为成为企业在经营过程中值得信赖的金融顾问，长期地为企业提供金融咨询服务。

2．建立针对微小企业贷款的风险评价体系

我们在借鉴浙江等地小贷公司对小企业风险控制经验的基础上结合商业银行对小企业分类评级办法，自行研究出台了适合微型企业贷款准入的标准，对微型企业严格进行信用评级的基础上进行分类筛选，具体表现在一重视经营者的品质，弱化经营规模。二重视产品品质和未来市场前景，弱化盈利规模。三重经营管理团队，弱化个人在企业中的作用。四重企业实际经营现金流量和下游客户分析，弱化小企业财务报表分析。通过一段时间的试运作基本具备一定的可操作性，对信用评级数据采集原来通过小企业提供的报表上采集，现改为通过核查后实际数据作参考。

3.灵活多样的组合担保模式

针对大部分企业和企业主缺少有效抵押物的实际情况，我们采取了灵活多样的担保方式，如接受企业两次抵押并结合股东保证责任的方式，如采取联保的担保形式等等，这些担保方式的整合也一定程度上解决了担保难的问题，对小额贷款公司而言基本上实现担保的实际有效性。

4.高效快捷的贷款决策体系

效率高，放贷快，是小额贷款公司的优势之一，虽然小额贷款公司操作一笔贷款程序比较规范，但是决策效率高是我们优势，我们尽最大的努力做到把麻烦留给自己，把时间留给客户，每笔贷款操作都要有规定的时间节点，不能出现压单的情况。因为一般小企业用款都很急，在风险把握的前提下，尽快时间放款，这对小企业掌握时机扩大生产提高效益很有必要。

5.适合微型企业经营特征的还本付息方式

对微型企业发放小额贷款，必须要了解微型企业的经营特点，还本付息方式也要根据企业的实际情况，所以我们对小企业还款要尽可能采取等额本息还款方式，和企业的实际现金流结合起来，比如原来放一年的贷款，我放一年半时间，前半年我们按月只收息不还款，第七个月开始按月等额本息还款，这样的方式深受微型企业的欢迎。

6.创建良好的信用环境

我们所面临的小企业客户，向金融机构融资比较少，所以信用记录相对较少，所以我们在每笔贷款之前都会给他们作一些守信意识的教育和引导，信用对一个人和一个企业对外融资很重要，不要轻易认为破坏，生意可以有损失，但信用不能破坏，生意损失了一笔可以再做，但信用记录有污点，那影响一辈子的事业发展。经过信用引导和教育，所有的企业主都能明白信用的重要性，企业可能会面临资金困难，但是他们会积极去面对和妥善处理好。为了进一步弘扬诚实守信的良好风气，创建良好的小额贷款信用环境，经过一个阶段，我公司还将向企业发放诚信企业的称号，对这些企业除了精神鼓励外还将给与授信优先、利率优惠的政策。

三、存在的主要问题和建议

1.小额贷款公司本身按照规定向银行融资存在融资难担保难的问题

现在按照市政府39号文件明确小额贷款公司可向两家金融机构取得不超过资本金50%的银行融资，由于各大银行对小额贷款公司的贷款接受程度不一致，表现为操作标准不统一，担保要求不统一，利率水平执行不一致，使得部分小额贷款公司无法及时取得优惠的银行贷款。

同时，按照小额贷款公司的长远发展考虑50%的融资比率过于保守，一家小额贷款公司理想状态的规模应在注册资本2亿元，运行资金规模要达到5亿元，才能发挥最佳的社会效益和经济效益。关于融资杠杆比例的放大问题需要相关政府部门进行协调，争取政策上的放宽。

2.小额贷款公司运行成本高，税负较高，净收益低。建议地方政府出台相应的扶持政策，采取补贴和税收优惠的政策来给予支持。从而保证小额贷款有必要的赢利能力，从而保证股东基本收益，促进小额贷款公司的发展。

3.要加强小额贷款公司的业务创新能力，尽快就行业间的资金拆借、资产管理、委托贷款等方面出台实施意见，以确保小贷公司长期、有续的发展。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇3**

尊敬的各位领导：

大家好！

我是小贷部担任内勤柴莹芝，首先感谢在过去的20\_\_年里，各位领导在工作上给予自己的极大支持、理解、关怀和帮助；在此，我将自己一年的工作情况向大家予以汇报，恳请各位领导、批评指正，谢谢！

作为一名内勤人员，我将从以下几个方面来总结。

第一．内勤人员基本情况：

我自20\_\_年4月很荣幸来到贵公司，在小贷部担任内勤以来，勤勤恳恳地工作，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。

第二．日常工作开展情况：

首先，信用业务下柜是我这个岗位的工作重点，是优先要保障的。我们公司的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进；费用报销也是一项重要的工作，需 要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交；还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作；关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

第三.不足之处需要以后尽快改进的

1、内勤人员和客户经理之间的业务交流不多，导致工作进度很慢以及出错率大大提高;

2、没有组织部门培训，业务员与业务员，业务员与部门主管、业务员与内勤之间的职务规划不明显;

3、公司员工职务职务不明显，前台应该有专门的人员负责，随

着公司的逐步发展，业务量也随之增加，若还是业务内勤轮流值班，可能会引起;

以上是作为一名内勤人员，我在本年度的工作总结，一年来，我们秉着团结协作、为公司着想的原则努力工作，尽管困难重重，我的相关工作还是得以顺利开展。

时光荏苒，20\_\_年过去了，回顾一年的工作，觉得充实而忙碌。在工作中，当繁重的工作让自己倍感疲惫时有过抱怨，当偶尔得不到领导认可时有过委屈，当有时得不到同事理解时想过放弃，但是，伴随着完成工作的喜悦，伴随着公司的点滴成长，还有领导和同事对自己的那份关心与支持，这些抱怨、委屈、放弃都抛掷脑后，不值一提。一年来，在工作上我始终兢兢业业，不敢有丝毫松懈，在领导和同事的帮助下，取得了一定的进步和成绩。但是，仍然有很多不足的地方，仍然需要在工作中学会更冷静、更全面分析，更理智地处理各种问题。真心希望在新的一年，在领导和同事的帮助下，我能克服自身的缺点，能在工作中取得更大的进步！

最后，再次感谢大家对我的工作进行批评指导！祝各位领导工作顺利，阖家幸福！

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇4**

小贷公司风控工作经验的分享

1、之前公司介绍

之前在一家投资公司担任销售主管，公司主要从事与上海多家银行合作的中介业务，主要负责客户银行房屋抵押的消费贷款与个人经营性贷款，还有按揭贷款，偶尔做一些小贷公司合作的无抵押信用贷款。包括平安，宜信等小贷。

2、之前公司的作用

工作内容是连接客户与银行和小贷公司之间的中介服务，有些同事可能会想到客户直接找银行好了为什么找你们中介公司，其一：现在是信息时代。每家银行的贷款产品与贷款政策不同，客户不可能清楚自己是不是符合每家银行的贷款要求，中介公司是汇总了所有的信息为客户提供便利，帮助客户选择贷款平台。第二点：比较关键了，不是所有客户都是世界500强企业的员工或者优质企业，大部分客户停留在中小微企业，贷款条件或多或少还是不满足银行的贷款政策的，就需要贷款中介来包装客户。包装银行所需要的贷款材料，放款的用途。包装的材料包括有流水、房产证、户口本、结婚证离婚证、单身证明、收入证明、企业照片、还款凭证、结清证明、

下面我简单的介绍一下之前中介包装的.一些情况。一共有6点：

我先申明下，上述所说的这些贷款包装的材料我是没有直接参与的，以前公司是由贷款部后台人员负责的，我还没有这么坏。大家不要误会，我只是负责带领团队开发客户。

之前做的抵押贷款比较多，流水如果不符合银行还贷比的话，流水包装还是比较常见的，流水认定的一般计算方法是计算客户的这次银行贷款月还款金额大于客户每月净收入的2倍。比如说客户这次申请贷款的月还款是2万，那客户每月净收入要4万才能符合银行要求。如果客户不符合要求就需要包装。主要是问客户要一张除了4大行之外的流水，最好是当地的商业银行流水作为模板，然后做一份专业的符合银行要求的流水。然后我看了下新新贷大纲上面签约材料需要客户签约时携带对账单U盾，当面查询客户流水真实性，我认为新新贷对于流水这块的风控要求还是做得挺好的。

因为之前做的银行抵押贷款不需要面签时流水的证实，所以说流水只能凭借银行信贷员肉眼分辨。举个辨别真假的例子：银行资深信贷员如果觉得流水有问题，会往客户账户打1块钱，然后让客户重新去拉一份截止当天的流水，核实下有没有1块钱的转账记录。

3、第二点：房产证

之前从事抵押行业接触到的上海本地产证较多，因为抵押贷款客户需要备用房，所以会为客户包装个外地产证或者

宅基地证。上海房产抵押信息产证无法查看，需要看产调。

我们初审只能是看图片或者复印件，大大的增加房产证鉴别的难度，只能通过反欺诈仔细的交叉验证核实。

之前的中介公司，如果客户贷款房产的户口里有老人或小孩，是不能审批的，所以会PS修改或者重新做一本。还有之前按揭贷款做得比较多，二套房按揭做成首套贷7成的客户也是需要改户口本的。现在大纲是不强求提供户口本的，这块的话大家了解一下就可以了。

4、第四点：结婚证离婚证、单身证明

之前的中介公司，如果抵押客户要包装婚姻的有以下三种情况1。房产证上没有配偶名字情况下，不想让配偶知道客户贷款的。2按揭房找个假配偶结婚的。3配偶征信差，且房产证没有配偶名字。

5、第五点：征信

之前的中介公司因为大部分都是银行的贷款产品，客户所提供的征信报告都是只能作为参考，最终银行审批人员都是会让会客户签一份银行版的征信查询授权书，所以之前征信这块不能包装。但是，我想请问下领导，我们新新贷新推出的公司版征信授权书是和银行合作的吗，审批的时候公司自己渠道拉取征信吗还是客户自己拉取的征信也行？

目前我了解的公司征信系统是客户可以自己拉取征信报告上交和鹏元征信查询，新版大纲面签不需要征信。如果

公司没有自己的征信系统的话很容易让客户伪造征信，导致公司存在巨大风险。

6、第六点：我对于申请表、委托书、授权书签名的建议

之前我也和许多小贷公司业务员接触过，许多业务员由于客户漏签或

者业务员事后发现信息填错不愿多跑一次让客户重签再或者其他原因导致申请表、委托书、授权书其中之一忘记签名，业务员会自己重叠描写客户签字，所以初审要看清签字是否一致，如果字迹大小一模一样就要注意了。会导致贷后管理出现问题。

今天的工作分享完了，因为我是新人，所以今天有点紧张，大家见谅下，谢谢大家。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇5**

时光荏苒，自己加入公司大家庭已经两年多时间了，在这两年中，有新的同事家不断加入，也有老的同事离开，自己不觉已经成为了的老员工。对于领导和比自己更有经验的同事自己还要不断学习，对于新来的同事自己也负有“传帮带”的责任。20\_\_年是中国经济的宏观调控年，中国经济面临转型升级，下行压力加大，对于而言，未能幸免，贸易公司大量停止经营，房产市场长期低迷，对市场冲击比较大，而对于而言，受到的影响也不言而喻，具体到自己手头的业务，与往年相比还款以及清收都比较困难，到期及时还款客户与往年相比大幅下降，在大的环境下，自己做业务的思路及风险把控也都想相应做了调整，总体而言，20\_\_年是希望的一年也是收获的一年，人贵而思以弥不足，希望通过自己对20\_\_年的总结理清自己的得与失，经验与教训，以期对\_\_年自己的工作有所资意，20\_\_年所犯之错误毋再犯，有益之经验得以延续。

经验总结

1、借款用途、还款来源与资产并重

客户借款来源直接决定还款来源，银行过桥贷款借款用途比较明确，还款来源也比较明确，而对于流资贷款或者购房贷款的客户还款来源一般较难考察，所在此种贷款一定要结合客户自己所说还款来源和其经营情况综合考虑，客户经营状况的好坏直接决定客户的还款能力，也是客户的第一还款来源，所以在考察客户的时候一定要仔细考

察客户的经营情况，结合客户所属行业的\'整体大环境，对客户上下游客户，进货情况库存情况，预付款情况，资金链情况做详细的了解，确保客户经营正常，回款有续。经营状况良好，客户资金也会随之充裕，客户还款轻松，公司催款也会比较轻松，是双赢。

一旦客户所说的还款来源未能实现，客户出现逾期，此笔业务客户资产情况是公司业务的最后保障，也是客户的最后还款来源，往往是公司业务的风险可控点，一旦客户第一还款来源难以偿还借款，处置资产将成为公司的选择，按照20\_\_年的经验，无论是流动资金贷款还是银行过桥贷款，都要考虑其风险把控点，尤其是要改变银行过桥贷款对其资产不如流资贷款着重考虑的思维，使劲已经证明即使是银行过桥贷款也存在银行不予放贷及放款过程中出现差池的风险，所以以后业务要将银行过桥贷款与普通流动资金贷款一样把控风险。

2、注重企业及企业经营者的信誉

一个企业管理者的品格直接关系到一个企业的经营情况，关系到企业的盈利情况，关系到企业的还款能力，是一个企业的灵魂所在，所以在调查企业的时候，在与企业的经营者的沟通中，通过其谈吐对企业经营者品格有一个判断，从而对这个企业有个判断，对本笔业务有一个判断。

现在公司很多客户都是公司的老客户，一般都在公司做过多笔业务，对其企业经营情况以及公司经营者个人比较了解，而对于新的业务，在业务考察的时候，也要通过多种渠道了解企业以及企业经营者的信誉，对于在社会上信誉比较差的企业和个人，在做业务的时候一

定要慎之又慎，比一般业务风险控制要更加严格。

3、注重业务的每一个细节

在每一笔业务中，无论是考察还是收集资料，都要注重每一个细节，尽可能对一个企业和个人信息收集全面，对于企业的开户银行账户情况，一般户及基本户以及主要常用账户，抵押土地目前状态，房产销售情况，个人家庭住址情况，抵押房产目前状态，土地证、房产证的证号都要了解详细，对于客户的关联企业以及股东、实际控制人、家属等能签字的都要尽可能签字，万一到客户逾期迟迟不还款的情况出现，在移交资产保全的时候能给资产保全部提供全面的信息。

自身存在的不足

在取得一点点成绩同时，我也看到自身存在一些问题，与老的客户经理，优秀的客户经理之间还有一定差距，自身还需要加强学习，不断改进。

1、金融专业知识有待进一步加强。

面对20\_\_年变化多样的市场形势和宏观经济环境，作为金融行业的一名从业人员，应具备丰富的经济知识和金融知识，以对客户和业务做出一个明确的判断，在自己的金融知识还有很大欠缺，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平;

2、克服性格中存缺陷，对待工作不够仔细认真严肃。

自身还需要进一步克服做事毛毛糙糙的毛病，做到脚踏实地，提高工作主动性，对待工作严肃认真，尽职尽责，在点滴实践中完善提

高自己，决不能做事马马马虎虎，认真对待每一个细节，尽可能做到尽善尽美，不出现低级纰漏。

3、做事不够雷厉风行，执行力不到位。

金融行业，高收益面对的也是高风险，这就需要做平时工作中做事雷厉风行，领导吩咐的事情马上去执行，执行要有结果，结果要有反馈，而自己在这方面有时会出现拖拉的情况，在自身执行力方面有待进一步提高。

\_\_年愿景

去年的工作已渐渐落下帷幕，新的一年正徐徐而来，新的一年万象更新，对于在20\_\_年的优秀经验和经验教训连着收获可以一并带到新的\_\_年，对于在20\_\_年犯的错误让它止步于20\_\_年，新的一年要有新的开始，新的气象。

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，对老的优秀的客户经理见贤思齐，不断学习，对新进客户经理以身作则做好榜样，并耐心指导，起到“传帮带”的作用，无论在业务技能方面还是为人处世方面更上一层楼。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇6**

自\_\_年\_\_月开业以来，东营市东营区城发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，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。

回顾和总结年的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。半年来，经过公司上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务\_\_笔，累计发放贷款\_\_万元，累计实现业务收入\_\_万元，其中：贷款利息收入\_\_万元，其它收入\_\_万元。上缴各项税费\_\_万元，各项成本费用支出\_\_万元，年末实现净利润\_\_万元。截至年末贷款余额\_\_万元，到期贷款和利息收回率均为\_\_%，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、业务处理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\_\_健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就\_\_制定了《贷款管理办法》、《财1务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款\_\_委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为\_\_的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

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，\_\_全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，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及从业经验，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。半年来，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\_\_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，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

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。

回顾过去的一年，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，但存在的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。

\_\_年主要工作思路：

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对\_\_客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于\_\_经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常运营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

\_\_年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的\_\_年正向我们走来。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\_\_年度目标任务而努力奋斗。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇7**

伴随着\_\_年尾声的悄悄临近，我从\_\_年9月16日进入公司工作三个多月了，从刚开始对小额贷款工作的不熟悉，到平稳地度过试用期，最终开始了在公司做正式信贷员的工作。

回顾这三个多月的工作，在公司领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。

现将这三个多月的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对小额贷款公司信贷员这个岗位，开始我还有些不懂。

要去到客户那里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，这些对于刚刚接触小额贷款公司的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，公司领导会不会对我的以后工作能力怀疑？于是在跟经验丰富的领导陈总出去调查时，总是格外留心陈总对问题的分析，对真假信息的识别，与陈总交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中的学习，让我对小额贷款公司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。对公司里提供的各种培训，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，翻看金融书籍和了解国家发布的金融政策，参考成功信贷案例。

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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花。

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，回顾这三个多月，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。三个多月来，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，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、讲信用的客户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的\'质量事关我司经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。三个多月来，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\_\_的收入情况，确保我司到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

20\_\_年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开上级正确领导和大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过三个多月的磨砺与锻炼，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。

\_\_年12月31日

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇8**

我公司是经四川省人民政府金融办20\_\_年x月x日批准筹建，20\_\_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\_\_笔，累计发放贷款\_\_万元，累计实现业务收入\_\_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\_\_\_\_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及从业经验，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，尽可能降低资金闲置。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。

**小额贷款公司风险部工作总结精选篇9**

一、20\_\_年的工作简结

20\_\_年我部门工作的指导思想是：全面贯彻落实内蒙古精储小额贷款公司第一届三次股东大会的会议精神和董事长(总经理)的经营思路，围绕“提高信贷资产质量，提高综合效益”的总目标，坚持全面、协调、可持续的发展观，坚持以清收盘活为重点，以增加收入为核心，以体制创新为动力，加大贷款投放，奋力推进业务发展进入快车道。为此，风险管理部紧紧围绕公司工作重心，以业务发展为主线，以服务“几大市场”为宗旨，以增效为中心，以强化管理、注重投放、不断优化信贷结构、防范风险为重点，以清收盘活不良贷款为突破口，加强制度建设，认真、细致的做好每个客户、每笔贷款的审查。

每个客户都建立和完善了纸质信贷档案和电子信贷档案，对公司所有的信贷客户建立起余额、形态、期限等内容的管理表。每个客户的信息，在电脑中可随时查阅。对业务部已经到期的贷款及时发出上报逾期客户情况说明及风险分析的通知书，督促业务部及时催收。从小贷公司的实际出发既要发展业务又要尽可能的降低风险，真抓实干，取得了一定成果。总体情况是：贷审会逐步规范，资料的审查较以前细致、完整，贷款质量不断提高，档案管理、合同制作等逐步走向规范，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。

二、20\_\_年的工作计划

在新的一年里，从“内控防范优先，加强制度落实”的角度加强部门队伍建设。

(一)着重抓好部门人员的培训，计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行学习培训，在较短时间内培养品质优良、业务素质高、能适应公司改革步伐的员工队伍。定期组织学习内蒙金融办下发的有关金融方针政策及董事会的文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

(二)、加强贷款管理、完善规章制度、规范业务操作、提高信贷资产质量，公司的风险管理高低，主要表现在风险的识别、控制、管理能力上。探索先进的风险管理模式，制定严格的风险管理制度，做到风险控制抓一线，风险鉴别抓真实，风险管理抓制度，努力将新增贷款风险控制在最低限度。

一是制定出五级分类管理办法;

二是制定出信贷资料档案管理办法等信贷管理办法;

三是加强对业务部提交的客户资料，严格按照公司的\'管理制度针对每一笔新业务，对业务部送上来的书面材料，都要做到认真、仔细、全面的审查，对有问题的地方，要求业务部提供书面说明，并对每一次发现的问题都进行登记。对达不到上会标准但业务部坚持要求上贷审会的业务，要求业务部提供贷审会副主任委员以上成员签字的同意书，做到责任到人，做好贷前的风险审查，使贷款手续合规、合法，严把贷时审查关，严禁发放超权限贷款;

四是在开贷审会时，严格按照公司要求，保证每笔业务都有足够的贷审会成员参加，并在待审会上提出风险部意见，认真做好贷审会记录，及时出具贷审会会议纪要;

五是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的监督力度;

六是认真开展监督业务部贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回;

七是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、担保物是否真实、合法，保证人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高;

八是全面进行信贷档案统一模式化、规范化、标准化管理，实行归档专人保管，并建立调用档案登记制度，保证档案的完整性;

九是合同的制作，严格按照《合同签订审批表》中的信息，准确、快速的制作合同，并辅助业务员校对合同中客户信息、相关数据，确认无误后，由业务员在合同背面签字;

十是客户已签订合同、资料齐全后，贷款档案应办理移交手续，由移交人、接交人共同在移交清单上签字;

十一是贷款结束后，由业务员引领客户到我部门领取抵(质)押物原件，并办理领取手续。如领取人不是借款人本人，应由业务员签字确认由领取人代为领取相关资料原件;

十二是部内人员调整或换人，所保管的资料应办理移交手续，由移交人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，正在办理中的工作由接交人继续办理。

(三)、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对部内员工素质加以培训，使每个员工在公司制度规定的基础上按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，我部门除督促业务部门做好贷前调查、贷时审查、贷后检查外。从一季度开始对100万元以上的客户尽可能做到跟踪回访一次，检查贷款客户贷款的使用情况、经营情况、还本付息情况，并填写“三查”记录簿，严格考核。审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和贷审会记录、纪要。

(四)、明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20\_\_年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。建议：

一是提高抵押比重，降低风险资产。在发放贷款时，应多办理抵押、保证担保、除公司领导和董事长对借款人的人品、为人了解、确有把握外尽可能少发放信用贷款;为优化信贷结构，降低风险资产，尽可能多发放房地产抵押贷款，提高抵比重。要合理调整贷款担保方式，对新增个体户贷款，要最大限度地办理商业用房抵押贷款、个人住房抵押贷款，除公司认可的几大市场客户外，其它客户暂不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款;

二是要按照“小额、分散、流动”的原则，积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业和个体工商户，要给予重点支持。

(五)推进贷款五级分类管理，提升分类水平和技能

加强贷款五级分类管理工作是今年信贷管理中的重要工作之一，今年在五级分类管理工作中主要采取了以下措施：

1.组织学习，加强对部内人员的培训，重点学习贷款风险分类相关知识，使部内人员认识到贷款风险五级分类的必要性、重要性及重要意义;

2.注重质量，准确分类，按季调整;3.部内人员认真细致地做好外调工作，全面掌握借款人的真实财务状况和影响贷款偿还的非财务因素，确保分类结果定性的准确。积极、实时地做好季度的分类调整工作。

(六)利用科技手段，对信贷资产进行管理

1.组织培训，全员参与，扎实做好公司信贷系统上线工作;2.为充分利用科技手段，有效控制信贷风险，提高信贷管理水平。统一思想、提高认识，组织部内员工，认真学习，强化岗位练兵等手段，提高信贷管理水平。开展对不良信贷客户信息的广泛采集工作，“信贷风险堤坝”和规范20\_\_年信贷管理工作的顺利开展奠定基础。

(七)加强新发放贷款管理，提高资产质量。

继续实行到期贷款收回月报制度。为保证到期贷款及时收回，由部长带头并督促业务员到期收回，按月如实上报当月到期和收回的情况月报，对增量贷款到期未收回的个人，责令停止放款权，并对相关责任人限期收回到期贷款。

(八)加大清收力度，促进清收盘活

1.加大清收盘活，扎实做好不良贷款双降工作

从年初开始，我部门对现已形成的如：马月平、周福柱、罗永胜、左颉等不良贷款进行梳理，并积极配合业务部大力清收。对已形成具有风险的贷款笔数、金额，根据统计的笔数、金额情况与有关责任人签定清收计划。

2.对贷款进行清理统计，对其中逾期部分逐笔进行统计，主要检查其抵押担保手续是否有效，抵押物变动情况，应如何清收盘活，对确实无力偿还的应依法或协商收回所抵押的资产并进行处置。

3.与信贷人员见面落实排查清收盘活不良贷款计划和措施，对不良贷款余额、占比较高的业务部，重点关注，督促清收贷款，严重者停止发放贷款，重点清收，严格防控新增贷款风险，确保新增贷款逾期率不超过2%，年末总逾期占比不超过5%、不良贷款占比不超过2%.从而加大清收盘活力度，保证新增贷款质量。

4.对已形成逾期的贷款经常关注不能失去诉讼时效期，组织业务部上门签订还款协议书。对暂时签订有困难的客户要设法采取措施联系。没有办法签订还款协议的客户，及时上报总经理和董事会，研究采取可行措施。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找