# 担保公司信贷内勤工作总结(必备16篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-12-14

*担保公司信贷内勤工作总结1自20xx年6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...*

**担保公司信贷内勤工作总结1**

自20xx年6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20xx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67笔，累计发放贷款20410万元，累计实现业务收入852 万元，其中：贷款利息收入776万元，其它收入76 万元。上缴各项税费230万元，各项成本费用支出74万元，年末实现净利润 550万元。截至年末贷款余额13460 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》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》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，组织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。

二〇一〇年主要工作思路

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。按照对小额贷款公司客户结构的要求，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。鉴于小额贷款公司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。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx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20xx年度目标任务而努力奋斗。

东营市东营区城发小额贷款股份有限公司

二〇〇九年十二月十八日

**担保公司信贷内勤工作总结2**

从7月初到现在，我已经在公司工作六个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这六个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对六个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

七月八日，我正式成为浪潮XX届新员工，参加了集团组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了浪潮集团的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过这一个月的培训，我们感受到集团对每个员工的关怀，感谢集团领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力。

八月份，我参加了公司安排的新员工培训、各种相关业务的培训和工作技能培训。培训期间，我积极主动地和老同事交流，希望尽快熟悉公司的基本状况和工作环境。培训结束后，我被安排到山东联通项目组。刚到项目时，项目经理周工和我的指导老师王工给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应项目的工作。

从九月份开始，我开始接触山东联通c网的性能维护模块，以后的时间里项目根

据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。

接下来的十月，我开始独立负责c网的维护工作，并开始了解g网的业务与数据库结构。学习同事以前编写的脚本程序，全力准备下个月开始的联通公司性能新指标体系的改造工作。

十一、十二月份，是我们性能模块最重要、最关键的两个月，我们开始了中国联通新指标体系的改造工作，我主要负责日常的维护工作和数据上报、报表呈现脚本的编写。由于我们的客户对这次改造非常看重，我们也加班加点的工作，争取把工作做得最好。最后客户对我们的工作很满意并提出了表扬，我们的工作

得到了肯定。

在这六个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢项目经理周明强和我的入职老师王斐、同事宁海峰对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，

在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢综合管理部各位老师组织的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。公司每月组织的培训对新员工来说很有帮助，我们可以根据自己的实际情况选择培训课程，提高学习效率。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**担保公司信贷内勤工作总结3**

xx年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

>一、学习政治钻理论，提高水平强素质

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事;认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力;认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

>二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

>三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

>四、抓机遇、促营销

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品;三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

>五、存在不足

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期xx银行改革和发展的需要;在严格执行规章制度上，力度不够;有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

**担保公司信贷内勤工作总结4**

>一、20xx年度工作总结

（1）充实和完善各项管理制度、以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的。

（2）、加强学习，努力提高业务水平。担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的.政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作为我所用。

（3）抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续；二是严格按照手续落实反担保做保证。

（4）、以诚为本，努力为企业服务。我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复。

4、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真

做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，预防代偿赔付的发生。

严格按照《性担保各项制度》与《小制度准则》合规合法经营，建立健全各项财务制度。自觉接受监管部门的监督。

>二、20xx年的工作打算

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，为银企合作贡献自己的一份力量。

**担保公司信贷内勤工作总结5**

一、各种档案的建立、整理、完善与录入工作。

二、公司各部门人员要各负其责。(不要互相推，按照公司5s执行)

三、公司生产订单必须落实到项目负责人，负责人必须负责到底直到订单的完成(投标流程、购买标书、中标及未中标情况、按合同订单生产、发货、验收单、回款)。

四、公司器材出厂必须有出库单。

五、公司器材出厂要严格按照出库单上价格回款，项目负责人负责到底。

六、公司管理制度、各个岗位的职责要明确健全。

总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

**担保公司信贷内勤工作总结6**

20xx年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将个人工作总结如下：

>一.虚心的学习

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

>二.努力的工作

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的`每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

>三.存在的问题担

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。

2、对一些事情的处理方法欠妥。

3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。

4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

>四.努力的方向

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作;

2、完成20xx年抵押注销业务;

3、做好20xx年逾期贷款催收业务;

4、完成领导交办的其他工作;

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**担保公司信贷内勤工作总结7**

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**担保公司信贷内勤工作总结8**

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20xx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20xx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；第三、客户塞选；自20xx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20xx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。20xx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20xx年遗留的问题。

二0xx年主要工作思路

一、努力完成20xx年的考核指标。20xx年全年考核指标有未达标的，争取在今年能够补上，并将20xx年的业务考核指标完成。

二、努力将工作由细做精。20xx年年终会时对20xx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。20xx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。

20xx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx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20xx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

**担保公司信贷内勤工作总结9**

xx年——由于银行数字的保密性,被星号所代替

xx年，在县联社党委的正确领导下，在各级党委政府的关心支持，在联社信贷部等各部门的指导，在全体同事的帮助下，我认真学习银行业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。本年度,个人工作总结如下：

一、理清工作思路，一项工作首先要有一个工作计划，今年初，我计划在工作和学习上两不误，学习方面，我加强金融理论的学习，学习现代银行经营之道，学习银行管理模式，在信贷上尤其学习贷款新规。在工作方面，年初我就将存款、贷款、四五级不良贷款、财务收入、110和108科目等各项指标任务认真分析。通过分析，针对性地作出一些决策，例如在不良贷款方面，我将全年的到期贷款和不良贷款以表的形式列出来，然后按时间顺序排列出来，再合规合理地降低不良贷款。又如将所有欠息大户导出来，在平时的工作中有所重点地盘活信贷资金，同时也增加财务收入。

二、服从社主任的\'安排、团结同事。一年来我服从社主任的工作安排，团结同事，同时为社主任积极计谋献策，配合同事积极完成各项日常工作，我想以自己的工作责任感来获得领导和同事的认可，所以我努力培养自己的耐心、责任心、所以也从来没有向上级领导唠叨过，也没有议论是是非非，我觉得作好自己，让别人去说吧。

三、爱岗敬业，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，信贷工作一年来，我能够认真的去对待每一笔贷款，我能够态度温和地对待每一个客户，对于贷款条件不符合客户、不良贷款户和欠息户，我也能和气的作出解释和劝说，所以我得到每个客户的尊重和好评。在信贷工作方面，我认为信贷工作的最高境界是“莫愁前路无知己，天下谁人不识君”，一年来，我在信贷工作上的深入，在我社贷款管辖区域内的市场有了很深的了解。

一年以来，在社主任的带领下，通过各位同事自觉努力，我们较好的完成如下经营指标任务，

（一）存款稳步增长，截止20xx年12月31日，各项存款达\*\*\*万元，比xx年年末存款余额\*\*\*万元，净增\*\*\*万元，平均每月净增\*\*\*万元，本年存款任务计划净增\*\*\*万元，较任务数超额完成\*\*\*万元，其中储蓄存款余额为\*\*\*万元，占比各项存款余额\*\*\*%。

（二）贷款平稳完成任务，支农力度不断加大。截止20xx年12月31日,我社各项贷款余额达\*\*\*万元，比xx年末贷款余额\*\*\*万元，净增加\*\*\*万元，本年计划任务净增\*\*\*万元，完成联社下达的任务数。

（三）信贷资产有效改善，不良贷款得到有效控制。截止xx年12月31日，四级不良贷款余额\*\*\*万元，其中，逾期贷款\*\*\*万元，呆滞贷款\*\*\*万元，不良贷占比各项贷款\*\*\*%，比年初下降\*\*\*万元，本年计划任务下降\*\*\*万元，超额完成\*\*\*万元。

（四）财务收入有所增加。各项业务收入\*\*\*万元，较xx年各项业务收入\*\*\*万元，净增\*\*\*万元,较年初以\*\*\*%的速度增长，本年计划收入\*\*\*万元，超额完成\*\*\*万元。其中：贷款利息收入\*\*\*万元,中间业务收入\*\*\*万元。

（五）股本金保持稳定，金碧卡发行进展顺利。股金余额\*\*\*万元,全年分红利\*\*\*万元；金碧卡发行\*\*\*张，本年计划发行\*\*\*张,完成计划数的\*\*\*%。金碧惠农卡发行\*\*\*张，本年计划发行\*\*\*张,完成率为\*\*\*%。

（六）加大了表外科目的清收力度，全年收回108科目\*\*\*万元，完成了全年任务的100%，全年收回110科目\*\*\*万元。

（七）农户建档授信工作已基本完成。至xx年12月31日，共建档\*\*\*个社区,\*\*\*个村委会,\*\*\*个自然村,\*\*\*户农户，建档面达100%的任务，超额完成\*\*\*户,（系统录入工作已全面完成）。

（八）注重安全经营，我坚持值班守库制度，确保各项业务健康稳定发展。全年无发生任何经营安全事故，取得了安全出效益，作保障的良好态势。

（九）加大了新农村建设及移民搬迁投放力度,全年共投放资金\*\*\*万元,受益农户达\*\*\*户

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓力与创新力不够。

2、业务素质提高不快，对银行业工作的认识还处在较肤浅的阶段，对各类报表的来龙去脉，对银行业的数字分析能力还不够。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在县联社党委的正确领导下，在自己的本职岗位上，一定爱岗敬业，开拓创新，为完成将来一年的各项目标任务作出自己积极的努力。

**担保公司信贷内勤工作总结10**

在匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。在这过去的一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请。xxx再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”：

（1）贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

（2）贷款人与保证人必须到场签字；

（3）并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金万元，但没有出现过一笔差错。

回首过去的一年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。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，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上是我的述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指证。

**担保公司信贷内勤工作总结11**

xx中小企业信用担保有限公司是政府投资成立的专业性担保机构，注册资本金3．8亿元。公司从1999年成立以来，以服务地方经济，支持地方中小企业发展为宗旨，坚持政策性导向、公司化管理、市场化运作，累计为地方中小企业提供担保73亿元，累计支持企业1800多户。20xx年公司被中国联合资信评估公司评为AA+级信用，被国家发改委主持的全国担保机构联席会议评为全国十大最具影响力的担保机构。

中小企业融资难是个普遍性的问题，正如全国各地一样，xx地方中小企业的快速发展也受到资金问题的困扰。多年来，xx市委、市政府一直高度重视中小企业发展问题，先后出台一系列重大举措，包括中小企业融资试点工作、信用体系和担保体系建设、做大作强起龙头带动作用的政策性担保机构等。国家开发银行四川省分行主动服务地方经济，发挥开发性金融在解决地方经济“难点”、“热点”方面的作用，大胆探索创新，在银行界率先与当地政府合作，开展中小企业贷款业务，促进信用体系和融资担保体系建设。这一举措为解决xx当地中小企业融资难问题开辟了新的途径，对xx地方经济尤其是县域经济的发展具有重要意义。xx中小企业担保公司作为当地最大的政策性担保机构，在市委、市政府的关心支持下，在市中小企业局的指导和帮助下，公司密切与开发银行四川省分行、各区县政府和平台公司合作，抓住机遇，求实创新，发挥市级平台公司的龙头作用，充分利用好开发性金融资源，支持地方中小企业发展，使开发性金融支持xx中小企业融资担保工作取得显著成效。

>一、基本情况

xx中小企业担保公司与开发银行四川省分行合作开展中小企业融资担保工作正式起步于20xx年10月，新津县作为首批试点县与开发银行签订合作协议，获得授信5000万元。20xx年12月，第一批10户企业共1200万贷款得到落实。经过近一年的试点，20xx年初开始向其他区县全力推进。截至20xx年底，全市20个区市县与开发银行签订合作协议，协议贷款总金额22亿元。其中新津、高新区、金牛区、双流等14个区县已正常开展业务，另有3个区县的首批贷款正在落实。另外，开发银行四川省分行、xx中小企业担保公司分别与高新区天府软件园、双流蛟龙工业港、青羊区工业集中发展区(西区)签订了融资担保合作协议，协议金额4亿元。同时，xx中小企业担保公司通过开发银行一亿元的软贷款支持，增加了注册资本，担保资金实力进一步夯实。经两年左右的运达作，开发银行中小企业融资工作累计发放贷款6亿多元，其中，仅20xx年新增客户177户，贷款规模亿元。

两年来，在开发银行四川省分行、xx中小企业担保公司、区县政府平台公司和中小企业的共同努力下，开发性金融支持中小企业贷款工作取得了显著成效。获得贷款支持的中小企业整体上销售规模、利税、劳动就业水平都有明显增长，促进了中小企业成长，推动了县域经济发展。以新津县为例，获得贷款支持的18家企业营业收入平均增长18％，总入库税金比上年同期增加1200万元，安置农村劳动力和城镇下岗人员1200名。18户获得贷款企业中，新培育上百万税收企业2家，新培育规模以上企业3家。20xx年双流县获得开行贷款支持的29家企业，入库税金比往年平均增加54．48％，高出全县平均水平32个百分点。受金融生态恶化影响，经济发展水平相对落后的金堂、蒲江县，金融机构已多年没有在当地新增贷款规模，中小企业发展受到资金短缺严重制约。通过开发银行中小企业融资平台，金堂有6家，浦江有5家企业获得开行贷款，实现了担保公司在这两个区县融资担保业务“零”的突破。

目前，开发银行中小企业融资担保的市县两级构成的中小企业融资平台和网络体系已搭建起来，体系和运作机制已基本建立并初步完善。两年来运作正常，无一笔贷款逾期现象。许多企业获得贷款支持的同时，管理规范程度和水平有所提高，诚信意识明显增强。开发性金融支持中小企业贷款在金融界起到示范和带动作用，许多银行分支机构受其带动，开始把新的业务增长点放在中小企业项目上。多家金融分支机构正在与我公司接触，商讨如何借鉴开发性金融支持中小企业的经验和运作模式，与我公司建立起长期稳定的合作关系。

>二、运作模式

1、开发银行中小企业融资平台组织及贷款模式

首先，各区县成立开发银行中小企业融资领导小组，并出资组建政府投资的平台公司，同时在当地选定一家金融分支机构作为委托贷款银行。区县平台公司在当地融资领导小组指导下开展工作，负责融资企业的初选、推荐，作为借款主体向开发银行贷款并作为委托人通过委托银行将贷款转贷给中小企业，负责贷后管理和本息回收。xx中小企业担保公司作为市级平台公司，负责对区县推荐的企业进行调查评估，作为保证人为区县平台公司在开发银行贷款提供担保，同时为区县平台公司向企业发放委托贷款提供担保。

贷款模式主要有平台公司统贷借款，担保公司担保；企业直接借款，担保公司担保；平台公司借款，借款企业联保三种方式。基本模式为平台公司统贷借款，担保公司担保。

目前，开发银行贷款利率在基准利率上浮10％，担保公司担保费按每年担保额1．5％收取。区县平台公司和委托银行的手续费合计0．4％——1％。

2、开发银行合作中小企业贷款业务运作机制

开发银行中小企业贷款主要建立了三个运作机制，即民主评议机制、风险分担机制、风险控制机制。

民主评议机制：各区县成立贷款企业民主评议小组，选择熟悉企业或行业的民主评议人员对区县推荐的企业进行评议，提高审查决策的公正性和效率。通过民主评议的企业再向担保公司和开发银行推荐。

风险分担机制：对于借款平台打捆贷款的项目，如出现损失，xx中小企业担保公司承担贷款损失的70％，开发银行承担损失的18％，区县平台公司承担损失的12％。开发银行要求各区县平台公司在开发银行存入打捆贷款10％--12％的风险保证金。对于企业直接贷款，担保公司提供担保的项目，开发银行暂不实行风险分担。

风险控制机制：构建开发银行、担保公司、当地政府和平台公司、委托放款银行、中小企业信用促进会共同参与的风险控制机制。不单就某个企业或某个环节来控制风险，主要通过各方联动、组织优势和制度建设来落实风险管理。例如，开发银行不对具体企业进行调查，主要以民主评议结论、担保公司审保调查和企业财务审计结果作为评审依据。

>三、主要做法

>1，强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

xx中小企业担保公司在推进开行合作中小企业融资担保工作中，强化服务意识和风险防范意识，结合开行中小企业融资工作特点，积极探索和创新担保工作的新方法、新措施。根据各区县中小企业的基本情况和开行统贷业务特点，公司专门对融资企业制定出评价标准和评价方法，设计了快捷高效又尽可能控制风险的操作流程，创新出一些风险控制的措施和手段，并对开行贷款企业担保收费给予优惠。例如，我们在各区县对企业民主评议阶段就提前介入进行定性初查，提高了区县推荐项目的审保通过率和效率；在审查软件企业、高新技术创业企业、农业产业化企业时，我们根据各自行业的特点，在调查重点、评价方式、评价指标方面予以适当调整，通过授信额度控制、设定技术准入条件、网络公示等方法探索，公司对高科技企业的担保扶持方法渐趋完善；针对许多中小企业没有物的反担保措施情况，我们发挥风险控制的联动机制优势，和当地政府配合，对其尚未取得土地证的土地、在建工程、企业存货等资产进行监管，创新反担保措施。公司以平台公司统贷方式为主，加大对中小企业融资服务整体覆盖面，同时对个别具有重点产业示范带动作用的优秀项目，努力争取直贷，采取点面结合，多种方式支持企业。

>2，结合区市县区域经济和产业集群特点，优化担保资源配置

我们在推进开发性金融中小企业融资担保工作的同时，密切与开行的配合，结合各地县域经济和优势产业特点，着力对重点产业和特色产业提供支持，力求开发性金融资源支持中小企业的效用最大化，实现信用资源的优化配置。我们在高新区和青羊区，就重点支持了电子信息和软件企业、精密模具制造企业、生物医药企业；郫县和都江堰，我们分别重点支持了豆瓣生产企业和农家乐项目。而在蒲江和金堂，我们把支持重点放在农业产业化龙头企业项目上。在武侯和崇州，则结合区域内皮鞋、皮革、家具产业集群的特点对企业提供支持。另外，我们还根据各区县政府和开行各阶段的`工作重点，对台资企业、留学归国创业企业、微小型企业提供支持。随着工业向园区集中，各地工业园区蓬勃发展，优势产业和优质客户更多在园区聚集。我们及时调整工作思路，拓宽寻找优质客户的视野，把开发性金融中小企业融资担保服务体系延伸到工业园区。20xx年4月以来，开行、担保公司陆续与蛟龙工业港、天府软件产业园、青羊工业集中发展区签订了合作协议，目前，园区推荐的许多项目已得到开行贷款支持。

>3、树立“大担保”理念，发挥市级平台公司龙头作用，积极促进信用担保体系建设

在大力推进开行合作中小企业融资担保工作中，xx中小企业担保公司始终树立“大担保”的理念，充分发挥公司作为市级平台公司的龙头带动作用，积极促进开发性金融中小企业融资担保体系的建设。一方面，我们在项目开发、风险控制、对外合作中是把“大担保”思路运用到解决具体问题上，通过体系、制度、和联动机制优势把握风险、推动工作；另一方面，担保业的持续健康发展也依赖于信用担保体系的完善以及长效机制的建立。我们要以“大担保”的观念，促进开发性金融中小企业融资担保体系的建设。

我们与市、各区县融资领导小组密切配合，通过信用促进会、民主评议会、各种座谈和培训会等渠道，加强与企业、政府、委托贷款银行的沟通，向企业宣传诚信意识，向开行中小企业贷款工作的联动各方介绍我们的理念，标准和流程，提高联动效率。为了提高效率，防范风险，公司还与开发银行四川省分行建立了定期工作交流和沟通机制。为了使公司工作更好的与各区县对接，20xx年起，公司按区县对业务部门作了责任分工，并确定了各区县对口的联络人员。我们通过业务培训等方式，加强与各区县平台公司的交流，经常同各区县平台公司工作人员一起调查项目，交流讨论对工作的建议。通过培训、交流和实践，许多区县平台公司整体工作质量和效率都有很大提高。促进了开行中小企业融资担保整体工作的发展。目前，经过各方密切配合，共同努力，一个政府，银行、担保公司和中小企业“四方联动”的开发性金融中小企业融资担保体系已初步形成，有效缓解我市中小企业融资难矛盾，促进中小企业和地方经济的发展。

>四、存在的问题和建议

总结和回顾两年来与开发银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

1、一些区县工作推动力度不够，推荐项目质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于开行人员精干，人手少，任务重，开行统贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。

3、由于融资担保各个环节的原因，中小企业融资成本仍相对偏高。

4、开发银行贷款期限、品种单一，尚不能满足中小企业融资的多样化需求。

建议开发银行今后能推出更多贷款品种，充分发挥开发性金融支持中小企业的资金成本优势对中小企业给予更优惠的利率支持。

中小企业融资难题的解决任重而道远。xx中小企业担保公司将一如既往，牢记服务中小企业的宗旨，发挥市级政府平台公司的龙头作用，密切与开发银行四川省分行以及各区县政府中小企业管理部门和平台公司的配合，共同开创开发性金融支持中小企业融资担保工作的新局面。

**担保公司信贷内勤工作总结12**

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

>一、加强学习，提高自身素质。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

>二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

>三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的.技巧、处理拒绝的技巧等。

职位描述：

1．负责私人银行部客户产品的设计和开发，监察营销推广项目的进度；

2．运用各项分析技术，洞悉客户分层的购买行为、服务与产品需求；

3．根据私人银行客户的需求，为客户提供全方位的理财策划和服务；

4．负责高端客户的营销、维护和服务工作；

5．搜集及评估客户意见，制订及改进品牌服务内容及水平；

6．负责私人银行业务市场的推广和客户关系管理工作；

7．发掘客户需要及业务机会，进行交叉销售，确保完成销售指标；

8．负责向客户提供专业化服务、风险防范和反馈信息。

任职要求：

1．具备多年银行工作经验、销售财富管理产品及客户管理经验；

2．熟悉内地个人金融服务的一般运作及产品，熟悉各种金融工具的投资技巧；

3．具有广泛的社会关系和客户资源，具备较强的商务谈判力及客户拓展能力；

4．熟练掌握财务、金融和相关法律知识；

5．在证券、基金、外汇、期货、税务、收藏等专业领域有一定的专长和研究；

6．具有强烈的责任感及客户服务意识，富有团队管理及协作精神；

7．具有良好的交流沟通能力，英文程度良好；

8．具备CFP、CFA、注册会计师等执业资格者优先。

入职门槛：

在客户的心目中，理财经理应该是能够为他们解决一切问题的专家，所以你不仅要精通包括信用卡、个人贷款、信托投资等多种业务品种，又要熟悉证券市场、外汇市场和黄金投资市场。因此，充分了解理财产品，时刻汲取金融知识并且保持对金融市场的敏锐度是成为一个合格理财经理的重要前提。

职业晋升通道：

理财顾问—理财经理—高级理财经理

快速成长秘籍：

职业道德不可丢：客户与理财经理之间的不信任是工作中最大的困难之一，造成这个问题的原因在于有些理财经理只为完成业务指标，而不顾客户的真实需求胡乱推荐理财产品。这不仅可能造成客户投资损失，同是也破坏了理财经理及其所在银行的品牌信誉，进一步会造成客户流失业绩下滑，是谁也不愿意看到的双输结果。因此理财经理应该持有的理念是：为客户服务，客观地帮助客户分析其财务状况，了解客户的需求后再给予具备针对性的专业建议。

产品信息要抓牢：市场蕴含的理财需求非常庞大，以往银行的存、取、贷等传统业务范畴已经不能满足如今客户的要求。现在客户都需要更为个性化的服务，要为每一个情况不同的客户“量体裁衣”，量身定做适合他们的理财投资计划。这就要求理财经理对市场上的理财产品非常熟悉，这样才不至于在接受业务咨询时出洋相，而这一方面，实践的经验是最重要的.。

个人品牌要重视：要记得你是一个理财经理，而不是一个销售，不要被真金白银的.业绩数字套牢，这只会让你在这个变化多端的市场更为浮躁。除了日常工作外，为了提升个人的职业素养，要能够潜心做些金融问题研究和市场分析，对金融环境的起伏总结自己的看法，切忌随波逐流。

客户误区要帮助：理财经理是专家，所以客户才会求教于你。因此，如果客户有些不切实际的收益构想，理财经理要坦白告知，不能因为害怕失去这个客户而给他造一个美好的空想。要告诉客户：理财不是一夜暴富，理财也会有风险。帮助客户进行观念的转变，让他们真正了解理财，信任理财，当然也更信任你。

**担保公司信贷内勤工作总结13**

这一年多来，我们“防范风险为根本，以优质服务为中心，支持服务中小企业，提高效益为目的，努力打造信用形象”的理念。全体员工努力工作，齐心协力，共办理担保业务488笔，担保金额27960万元，累计担保金额47792万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

>一、20xx年主要工作

1、严把风险关，加强保前调查核实。对每一笔担保，我们都严把风险关，认真做好客户外部信用信息的调查，对企业的财务状况、生产经营情况、还款能力进行认真评估，毕竟担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。

2、以诚为本。我们以“及时、高效、热情、双赢”作为公司的服务理念，在实际只要企业找到我们，需要我们的\'担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

3、加强学习，努力提高业务水平。对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。另一方面从书本上学，认真学习财政金融相关政策，及时掌握经济领域的新动向。

4、加强内部管理。作为新组建的公司，加强内部管理，建章立制，是公司稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是参照其他优秀担保机构的经验，制定了各类业务资料;二是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员;三是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施，明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况;四是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责。

>二、心得体会

1、防范风险，讲求真实有效。防范和控制风险是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求真实有效，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、服务企业，讲求诚心诚意。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，就要讲求诚心诚意的为中小企业服务，想企业所想，要急企业所急，努力为他们排扰解难，只有这样才能达到双赢的目的。

3、开拓业务，讲求稳步向前。由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，必须讲究稳健经营，才能可持续发展。

>三、建议和畅想

同公司共同奋斗了一年，通过担保公司年终工作总结，我提出几点问题，有待讨论解决：

1、企业没有权证的反担保资产到政府有关部门登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护;

2、对担保企业要加强培训，特别是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

通过工作总结，对于未来，我们要：

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水平。

**担保公司信贷内勤工作总结14**

时光荏苒，我来到XXXXXXXXXXX担保有限公司已经5个月了，在这期间，我受到了来自公司领导的亲切关怀和同事的大力帮助。通过半年来的学习与工作，自己切身感受到自己在新的环境下自身工作方式的转变和能力的提高。我现将自己试用期间完成的工作做以下总结。

>1、学习公司各项规章制度和业务流程

在进入公司的第一天，公司领导就将制度学习做为对我的首项要求，担保行业有着严谨的业务流程和风控措施，严格遵守制度和规则是开展业务的必要基础，这期间我认真地学习了公司的业务流程和规章制度，改进了原有工作方法中的不足，用制度规范我的工作，目前我已经能严格的按照公司规章制度行事。

>2、整理客户档案，熟悉企业情况

区担保公司是一个有着6年经营时间的公司，并且在业内口碑非常良好，公司积累了大量的企业档案，这里包含着过去和目前许多重要的企业经营信息。在我的试用期间，我按照公司要求，按时上报了近60家企业客户的贷款数据，并且熟悉了公司新老客户的.基本情况，为下一步更好开展业务做好了充分准备。

>3、全力尽到调查职责，认真撰写调查报告

贷前调查是担保贷款的重要步骤，直接关系到贷款的安全性，在这6个月中，我一共调查了24家企业，并对企业的经营、财务进行

了尽职调查和分析，同时撰写了调查报告17份，为科学决策提供依据，尽到调查员应尽的岗位职责。

>4、认真做到文件收发和汇报工作

在这段时间内，我按照集团和上级部门的要求，按时汇报公司的各项情况和活动总结，共写工作总结4篇、工作计划4篇、信息8篇、学习心得3篇、各项活动总结10篇，公司年鉴一套等。在这期间，我受到了公司领导和同事的很多帮助，指出了我很多不足，我也切实感受到了自己文字能力的提高。

>5、认真学习金融办会议，做好会议学习和纪要

自治区金融办为了规范担保公司发展多次组织疆内融资性担保公司开展学习座谈会，我代表区担保公司参加会议，在会议上我认真学习听取金融办的会议精神，认真做好会议纪要，为区担保公司领导做好汇报工作，同时通过对会议的学习，也让我了解到了担保行业的很多信息动态，丰富了自己的视野。

>6、学习适应企业文化，全方位提高自身素质

进入新的环境以后，感受到和以往工作单位最大的不同就是机关文化，在这里不仅有着自己本职工作，还有着各项学习任务和活动，不但要加强自身的业务素质，还要加强文化学习和提高觉悟。在试用期内，我学习并参与了许多机关文化建设活动，极大的丰富了视野，提高了觉悟和内涵。

在这5个月的工作期间，我感受到自己最需要改进的还是工作方式方法问题，区担保公司讲究严谨科学的工作方法，对轻重缓急，先后顺序有着较高的要求，在这方面我受到了公司领导的多次指点，受益良多，在今后的工作中，我要不断的加深专业知识，不断强化工作方式方法，提高工作效率。

最后，我想表达的是在这5个月的试用期期间，公司的领导给予了我很多关照和指点，同事也给予了我很多帮助，使我真正感受到了担保公司的温暖，让我真正从心里愿意加入这支充满着“家文化”的团队，我愿意为了公司发展壮大拼出我最大的努力来回报公司，也请领导和同事能对我的缺点提出批评和指正。我会以更积极，更饱满的热情完成好每一项工作。

**担保公司信贷内勤工作总结15**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年月日来公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处现将近期工作总结如下：

>一、主要工作内容

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

1.跟随部门经理及同事，对一些项目进行保前调查核实，对企业的基本情况、经营情况、财务状况、还款来源等进行综合评估；

2.在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；

3.出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有\*\*等企业；

4.负责借款方，出借方在合同，相关文件上签本资料来自及相关手续的完善，在大厅参与办理过几次对接业务；5.跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

>二、工作总结

1.在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2.在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3.在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的.顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！

希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

**担保公司信贷内勤工作总结16**

紧张忙碌的20xx年已经过去，对于这过去的一年，每个人的情绪都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。以下是我一年来的工作总结。

>一、工作经验的积累

进入xx参加工作以来，我遵照xx的安排，在xx参与了一年的xx工作。xx的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到之后的从容，这个过程中并没有个性惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的职责。后来我有幸来到xx公司业务部参加工作，并加入了xx这个优秀的工作团队。刚来的那段时刻，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事xx的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时刻，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。

>二、理论知识的学习

在各位优秀的客户经理的帮忙下，我逐渐对xx的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作状况有了进一步的规划，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关状况有了系统性的认识，之前难以明白的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的明白。

>三、实际操作

具备了理论知识就要走向实际操作了，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的`基本操作流程。并实际操作了公司短期贷款、xx承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，xx的核心是盈利，而信贷员的首要工作就是营销。

丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，应对各种不一样行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时刻的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的信贷员，为xx的发展进献自己微薄的助力。

>四、存在不足

我犯过不少业务上的错误，但让我十分感谢的是我们这个热情而又团结的群众，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮忙，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的不熟练是我的致命伤，在今后的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的群众贡献自己的力量。

新的一年已经开始，我们应对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加发奋的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和用心的心态去应对工作的困难和艰辛。我坚信，新的一年，在大家的共同发奋下，我们这个伟大的群众必须会取得更加辉煌的成绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！