# 新手车贷工作总结简短(共13篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-04-23

*新手车贷工作总结简短1车贷收入证明格式车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清...*

**新手车贷工作总结简短1**

车贷收入证明格式

车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清楚之前银行是不会提供车贷的。

炒金如何赚钱专家免费指导

银行黄金白银TD开户指南

银行黄金白银模拟交易软件

集金号桌面行情报价工具

车贷收入证明格式需要注意：第一：开收入证明要注意必须的格式。第二：开收入证明必须要盖“鲜章”，也就是收入证明复印是无效的。第三：盖的章必须是单位的财务章或则是单位的公章。而且必须是圆章。

**新手车贷工作总结简短2**

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20\_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20\_年\_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，同一借款人限额控制在100万元以内;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。20\_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20\_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\_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，取得较好的经营效益。

三、贷款担保比例：

1、信用贷款\_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，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。

(五)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20\_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，同时还要有清晰的危机感，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。

**新手车贷工作总结简短3**

A.要素完整，(要素包括：姓名、年龄、曾用名、工作起止年月、曾任职位、现任职位、简要职责介绍、收入构成、收入金额、财务部和人事部电话、工作时间段、主管上级签名、公司网站)

B.高收入者尽量分别叙述各种收入的明细。如有大额年终奖或分红收入请提供公司证明或银行记录，分红证明应该明细列出公司利润，分红比例，分红金额。

C.父母单位不同者提供的收入证明格式不要完全相同。

D.父母共同经营个体企业者，收入证明可开在一起,并详细叙述企业经营状况和盈利状况。

**新手车贷工作总结简短4**

依稀记得是20\*\*年2月份年终聚会的时候融入我陕西广汇担保有限公司这个大集体。那天晚上看到了很多以前从未接触到的快乐及氛围，也在我心头也留下了很深的念想。

很多时候人们都在不经意间错过了时间，就像我们每天的生活起居，无形中学会了很多很多。从起初的懵懂到现在的游刃有余，经历过很多坎坷，也是在这一次次碰壁中逐渐生辉，淡淡成长。一年过去了，虽没有什么大得成就，也算来得深刻，在此，我对一年以来的工作做以总结：

一：电话通知客户

包括向客户通知还款计划书已到;通知客户私家车行驶证、保单、税本、车牌等已经到我公司，需及时带走;通知客户保险到期，是否按时续保;通知逾期客户未按时还款，是否忘记还是蓄意拒还，并且随时做好记录，以第一时间做出应对，严防风险的发生。在通话中，不能意气用事，情绪跌宕，应始终以平常心应对，客户至上，灵活应对各种客户，切勿与发生争执。

二：提车

从第一次的盲目前行而且每次外出必须查西安地图，到现在的准备东西直接出公司，中间也有不少磕绊。回想起来，也吃了不少苦头，当然也尝了不少甜头。提车：也就是公司垫款一部分，客户交一部分款，从4S店把车提走。我们所做的不仅是交款，更是要灵活回答客户的问题，引导客户如何如何做，如何如何配合我们工作进行且方便客户。提车需要注意很多，比如避免4S店销售正面深入接触，因为很多4S店比较避讳外围担保公司，可能会有意妨碍我们工作正常进行。再就是临时突发问题，客户与销售的争执、对车辆的意见、对费用的追问等等，我们都应第一时间圆滑应对，避免问题出现。

三：做批单

做汽车分期，肯定是贷银行的钱，所以第一受益人必须批改为银行的名称。去保险公司分店做批改，批改受益人。此种情况只发生在自己买保险的客户身上，也就是4S店强制型买保险或者客户自愿自己买保险。保险公司不同，或者经办人不同，光一家保险公司就有不下4个营销点，必须要提前规划好目的地，以免跑冤枉路。针对外地保险客户，如若不能第一时间送至公司，需要网络传送或传真，而后在相对应保险公司想办法盖章。

四：送公证，取公证

银行抽公证，分编好之后我送到区公证处。公证处做好之后我再拿到银行。在送取中，一定要保管好所行资料，并且在银行加急的客户公证中，需要抓紧第一时间送至银行。

五：办理公司手续等

变更贷款卡、变更营业执照、基本户一般户开户、基本户一般户销户每一环节虽然只有四、五个字。可是这每一项目，几个字足足够一个新手跑上三、四次。在这些业务办理中，每次外出基本上都需要带公章、财务章、营业执照正本副本、组织机构代码证正本副本、国税证等一系列公司的重要文件。按照常理来说这沉重如千斤，做事一定要严谨认真，不能出现过任何纰漏。

六 催收 清收

我们之所以称担保公司，就是给客户做担保，为银行降低风险。当然，如果客户不按时还款的话，这些任务也当然由我们优先处理。催收较简单，只是根据银行出的逾期单对客户进行提示，必要情况时亦可变化语气，已达到更好的催款效果。在催收过程中，我着实学习到了很多东西，如何与人更好的洽谈，如何恰到其处的点到为止以及如何更好的跟一个人沟通。

清收，是个很沉重的话题，也就是上门收账。这个可没有黑\*\*收账那么严重。我们合法公正，只会针对恶意欠款或者制造虚假文件来欺瞒银行审批的客户。清收很难，也许你根本找不到地方，也许找到了地方也根本找不到人，也许找到人了你也根本收不到账。很多人都很强势，之所以没有还款肯定是钱不多，你再从他手里要出来那其实很难。所以我们要讲究方法，讲究谋略，讲究处理。可能会在一个地方守上一整天或者一整晚，可能很多人赶你走，围殴不是不可能发生，我们会合理、合法、公证的去。也可能会强势、有魄力、有气势的去。目的很简单，我们是银行的，我们来清收。

这一年里，我学到了以前根本学不到的知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的外勤上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人伤愁，有多少次在压力中磨牙坚持;可是第二天又早早的打起精神，认真投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。把工作当成是一种生活。

就这样，这么一年过去了，如今的我已经变的相当老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决。在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了汽车信贷给我带来的乐趣。

在工作中，我总结了几点经验：

第一、要善于寻找业务市场机会。寻找业务市场机会有很多种方法,而最终只会有一种方法最有效,就是要去市场不停的跑、去市场不停的转，总有机会等着有准备的人。

第二、业务员绝对是勤快人做的业务，如果你很懒，不喜欢挑战自我，那你最好别选择业务员，业务是很锻炼人，却也是最辛苦的活，风光是汗水堆积出来的。

第三、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个4S店，每一个销售顾问都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。

第四、要主动，业务是自己学好机会，不是坐等市场机会。你必须主动出击，主动找客户，去满大街的找，满市场的挑，总有客户等你去发现，总有机会让你去表现。

作为一个业务外勤人员,最基本的是要了解自己的流程。业务员应该清楚我们公司主要流程和分先管控，了解并熟知业务、费用政策,是推荐我公司担保的保证。客户选择我们来做分期要考虑多方面的因素,而价位和服务是企业主关注的重要的因素之一。相信自己公司的熟练度是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的公司没有信心，你的能力没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

没有拜访就没有业务,但不等于业务人员去拜访客户就一定能实现业务达成。业务人员每次拜访客户的任务包括五个方面：

1、推荐公司。这是拜访客户的主要任务。

2、售后承诺。没有维护的公司是昙花一现。业务人员要处理好汽车手续运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保车管所的稳定。

3、建设客情。业务人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。业务人员要随时了解市场情况，监控市场动态。

5、指导客户。业务人员分为两种类型：一是只会向客户要单子的人，二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得单子的道路将会很漫长，后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

在进行拜访之前,准备工作和计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好自信心，开场白，该问的问题，该说的话以及可能的回答。事前的充分准备与现场的灵感所综合出来的`力量，往往很容易瓦解客户抵抗心理而获得成功。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下,必须还要多读些有关经济，各行业方面的书籍，杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家，社会信息，新闻大事，拜访客户时，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻，见识浅薄。记得有一次我去拜访客户的时候，很少谈及汽车性能，却谈了好多品茶、品酒的内容。

业务是要一个团队共同努力,一起拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的,还需要公司售后部支持,内勤的保驾护航......

工作中,不但学到了汽车上的知识,提高了自身能力,我也在工作中发现了一些问题:

第一、很多企业主反映售后服务不及时。这令车主们很失望和气愤,以致有些车主对我们公司完全失去信心。这是我们需要改善的问题。

第二、他们购买了汽车，出险之后，银行不能及时开委托书，这是客户无法及时办好理赔。这就是我们系统化服务没有到位，售后服务要完善。

第三、一些企业主认为我们的担保费用和其他费用太高,其实汽车信贷这东西，都是因人而异，我们业务也是根据情况出单子算费用，所以我们销售员要给他们灌输我们的管理思路，并改变他们的观念。

第四、市场上竞争对手的航标的价位太低，服务不好，我们要随时了解竞争对手的动态，掌握他们促销手段和促销策略。

在工作的同时，我也在考虑如何改进工作,通过不断的观察和思考,我想到了几点建议:

首先,作为业务人员要勤,要热情,要懂得坚持。勤快的人总是会得到更多的回报的,作为业务人员更是如此,只有勤跑勤联系,才会更好地建立客情,有利于日常工作。销售人员要热情,无论是对待谁,人们都很难拒绝一个对他笑脸相迎的人，伸手不打笑脸人。当然,业务人员会经常遭到拒绝,然而只要坚持住,最终是会成功的。

其次,我们的服务种类多，业务员对所有系统化服务很难全部掌握，业务员必须随身携带其他手续办理的相关资料。在与客户洽谈,尤其是在承诺上,会更加形象生动,有利于谈判的成功。

此外,由于我们产品利润空间大,有些人随意出费用单。从规范业务的角度看,规范报价,规定最低销售价，减少恶性竞争报价,这样利润就会增加,对销售有很大的帮助。

以前,就那样从学校出来了;现在，我工作的很快乐，留给我的是更多思考。在汽车信贷的路上，我一路走来，还很弱小，许多的知识和经验，我还没有像大我十几岁的人掌握的多。当然，在以后的路上，我会一直努力，更勤快的跑业务，争取早点出更大更多的业绩。提升自己的综合能力。

**新手车贷工作总结简短5**

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案 》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款0笔，金额0万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象;

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元，

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元;定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

时光荏苒，转眼间，我进入中国农业银行工作已经一年了。从学校到社会，从盛夏到寒冬，在这短短的一年时间里，我学到了很多，感悟到了很多。下面我就将自己入行以来见习期的工作总结一下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

我于今年年初进入的我们商场，这点我是十分自豪的，我们商场规模之大，是我之前从未接触过的，商场的领导当初愿意给我这份工作我十分的感激，我毕竟是一个没有任何工作经验的素人，您纯粹是相信我，想着给商场带来新鲜年轻的血液，不负众望，我在年末给了您一份满意的答卷。刚开始在前台客服这个岗位上做的时候，难免会有羞涩的感情在里面，一个女孩子每天面对那么多形形色色的人来向我咨询，我有时候还会紧张到说不出话来，或者说话声音就跟蚊子大小一样，有时候还会因为觉得自己不能胜任这份工作而暗自哭泣，觉得会对不起领导的信任。我很高兴我当时并没有就此放弃，而是选择逼自己一把，不然我现在就不会在这了，早就辞职了。事实证明我不差!很好的适应了工作，连常来的顾客都怀疑是不是换人了。

伴随着20xx年7月的悄悄接近，我到业务部参加试用工作已经3个多月了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，真的是受益匪浅。回顾这三个月的工作，在支行领导的关心及部门同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，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。

现将这三个月的经历与体会总结如下：

一、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。面对业务员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结，让我对放款业务工作有了新的认识，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，各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看规章制度，参考支行其他同事的信贷档案，不断充实自己。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、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。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。慢慢接触居间借款工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的客户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好客户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的优质客户给予借款支持。

3、坚持借款原则，做好借款调查。我深知：信贷资产的质量事关支行经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。坚持对每一笔借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、借款风险度的测定，直至提出放与不放的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在放款前调查时，我做到了“三个必须”，即借款条件必须符合政策、借款证件必须是合法原件、借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，保证了借款发放的合规、合法。

4、强化管理，善于总结，优化效率。在业务部工作期间，结合本人以往在电脑方面的认识，我积极优化各类EXCEL和WORD文档资料的录入和数据整理，将多种数据汇总到同一表格，减少重复数据录入，优化客户资料的调用，现已制作完成“个人汽车贷款”、“个人按揭贷款”、“个人消费性贷款”、“企业流动性贷款”、“小企业联保贷款”等数据处理系统，有效提高工作效率。

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细.每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同.所以，很快我就适应了这里的工作 流程 ，尽量配合大家的工作.虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯.所以，很快的，我就融入了沁园这个大家庭，并认真做好自己的本职工作.我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献. 对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中.这是作为一个员工基本的原则.团队精神是每个公司都倡导的美德.我认为，公司要发展， 彼此的合作协调是很重要的.没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损.这样对公司和个人都无益处.

在沁园，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来.”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功.不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。

在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。

首先，先总结一下我半年来的工作情况。

其次是对产品的了解。

记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。

半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。

我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。

都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在b2b上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。

这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

**新手车贷工作总结简短6**

兹证明\_\_\_\_身份证号（ ）为本公司职员，在本公司\_\_\_\_岗位工作，并已经在本公司任职\_\_\_\_年\_\_\_\_月，年收入为\_\_\_\_\_\_元；此证明只作为员工申办车贷专用，不做其他用途。

特此证明。附注：单位全称：   公司电话总机：   地址：

公司签章：

年 月 日

篇二：车贷收入证明范本

兹证明 （李强）先生为本单位职工，已连续在我单位工作（10）年，学历为（本科）毕业，目前在我单位平均年/月收入为（税后） 4500元，（大写： 万 （肆）仟 （伍）佰 拾 元整）。

特此证明。

单位名称：xxxxx

xxxx年 xxx月xx日

相关说明：

车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清楚之前银行是不会提供车贷的.。

车贷收入证明格式需要注意：第一：开收入证明要注意必须的格式。第二：开收入证明必须要盖“鲜章”，也就是收入证明复印是无效的。第三：盖的章必须是单位的财务章或则是单位的公章。而且必须是圆章。

车贷收入证明的范本小窍门

A.要素完整，（要素包括：姓名、年龄、曾用名、工作起止年月、曾任职位、现任职位、简要职责介绍、收入构成、收入金额、财务部和人事部电话、工作时间段、主管上级签名、公司网站）

B.高收入者尽量分别叙述各种收入的明细。如有大额年终奖或分红收入请提供公司证明或银行记录，分红证明应该明细列出公司利润，分红比例，分红金额。

C.父母单位不同者提供的收入证明格式不要完全相同。

D.父母共同经营个体企业者，收入证明可开在一起，并详细叙述企业经营状况和盈利状况。

**新手车贷工作总结简短7**

兹证明 (李强)先生为本单位职工，已连续在我单位工作(10)年，学历为(本科)毕业，目前在我单位平均年/月收入为(税后) 4500元，(大写： 万 (肆)仟 (伍)佰 拾 元整)。

特此证明。

单位名称：xx-xxx

xx-xx年 xx-x月xx日

这个只是一个通常的.车贷收入证明范本，各大银行具体车贷收入证明范本可以在其官方网站上查到，或者咨询相关业务人员即可。

车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清楚之前银行是不会提供车贷的。

车贷收入证明格式需要注意：第一：开收入证明要注意必须的格式。第二：开收入证明必须要盖“鲜章”，也就是收入证明复印是无效的。第三：盖的章必须是单位的财务章或则是单位的公章。而且必须是圆章。

**新手车贷工作总结简短8**

兹证明 (李强)先生为本单位职工，已连续在我单位工作(10)年，学历为(本科)毕业，目前在我单位平均年/月收入为(税后) 4500元，(大写： 万 (肆)仟 (伍)佰 拾 元整)。

特此证明。

单位名称：xx-xxx

xx-xx年 xx-x月xx日

这个只是一个通常的车贷收入证明范本，各大银行具体车贷收入证明范本可以在其官方网站上查到，或者咨询相关业务人员即可。

无担保无抵押贷款首选新一贷，立即申请

**新手车贷工作总结简短9**

车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的`对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清楚之前银行是不会提供车贷的。

车贷收入证明格式需要注意：第一：开收入证明要注意必须的格式。第二：开收入证明必须要盖“鲜章”，也就是收入证明复印是无效的。第三：盖的章必须是单位的财务章或则是单位的公章，收入证明《车贷收入证明范本》。而且必须是圆章。

**新手车贷工作总结简短10**

自20\*\*年7月6日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力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20\*\*年的工作，现将20\*\*年有关工作总结汇报如下：

一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩—业务发展平稳，经营效益实现稳定。20\*\*年7月至20\*\*年12月，华商小额贷款有限责任公司累计发生

业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入万元，已收利息万元，应收未收利息万元。到期贷款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、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强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

二、存在的不足及改进措施：

1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中审查；贷后监查，做好对贷款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于20\*\*年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接20\*\*年的到来，据此作出20\*\*年年度的工作计划：

1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。

2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。

3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

4、20\*\*年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\*\*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20\*\*年度目标任务而努力奋斗。

**新手车贷工作总结简短11**

致\*\*银行行长：

兹证明\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_先生/女士(已婚未婚离婚)系我单位(正式临时兼职)在职员工，其现在我单位担任\_\_\_\_\_\_\_职务，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职称;已在我单位工作\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，我单位性质为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

其月均总收入为人民币\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整(小写￥\_\_\_\_)。

身份证号为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

对以上所提供资料的真实性我单位负法律责任。

特此证明。

单位地址：

人事劳资部门联系人：

单位盖章：

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**新手车贷工作总结简短12**

一、加强政策业务学习，不断提高自身政治、业务素质。

过去的一年，自己利用中心每周一次的例会和学习时间加强政治学习，认真学习了中国\_十七会议精神。以\_员标准严格要求自己，在思想上与\_保持高度一致，积极参加党组织的各项活动。

不断加强自身业务素质的学习。我自从进入农行工作后一直从事财务会计工作，我到个贷中心前在川大脱产学习两年，这期间银行的许多操作系统和流程都改变。到个贷中心对于我来说完全是一个新的岗位、新的环境。因此我自加压力多学多看多动手，认真学习银行各项规章制度，虚心向同志们学习业务知识，在较短时间内具备了独立完成工作的能力。认真学习了《银行从业人员基础课程》和《个人理财专业》课程，并通过了资格考试。利用工作之余根据自己所学专业和单位所需努力自学，通过了20\*\*年的国家司法考试。

二、工作方面

1、20\*\*年一月从xx大学毕业后于三月份调入市分行个人贷款中心，一年来的工作主要负责个贷中心的贷款业务受理。在工作中能认真搞好个人贷款资料受理的收集和初审工作，并及时传递贷款资料，并做好贷款受理的登记工作，能认真仔细的做好对客户的`咨询解释。

2、服从组织的工作安排，为配合xx银行改革，从五月到七月底抽调进行了不良资产责任认定工作。在受理工作繁忙的情况下毫无怨言的兼职做好了八月份到十二月份的法律审查工作

三、认真做好廉洁自律

去年以来，我不断加强对法律、法规和农业银行各项规章制度以及信贷新规则的学习，并自觉履行和遵守，同时严格按照党员的标准来要求自己。在对待客户上没高低之分，做到一视同仁。不做有损党员形象、农行形象的事，能自觉接受群众的监督，没有任何违法违纪行为。

四、严格遵守劳动纪律

本人严格遵守农行制定各项劳动纪律，不迟到、早退，做到有事请假，积极参加各项集体活动，能团结同志，尊重领导和同志。

20\*\*年已经过去，我在领导的指导下、在同志们的帮助下取得一些进步。

认真地履行了自己的职责，做了应做的工作，为农业银行的发展和股改做了一定的努力，也取得了一定的成效。但与单位、领导的要求还有一定的差距。在新的一年里，我决心认真学习努力实践，提高自己的理论知识和操作能力，为xx的发展做出更大的努力。

20\*\*年个人贷款业务年终总结相关：

·20\*\*年教师年终工作总结 ·环保局干部个人年终工作总结 ·20\*\*年团支部书记年终工作总结 ·20\*\*年医院年终工作总结 ·20\*\*年车间职工年终工作总结 ·中学20\*\*年年年终工作总结 ·20\*\*年开发商年终工作总结 ·20\*\*年服装商场年终工作总结

**新手车贷工作总结简短13**

兹证明\_\_\_\_身份证号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为本公司职员，在本公司\_\_\_\_岗位工作，并已经在本公司任职\_\_\_\_年\_\_\_\_月，年收入为\_\_\_\_\_\_元;此证明只作为员工申办车贷专用，不做其他用途。

特此证明。

公司签章:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

附注：

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司电话总机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

相关说明：

车贷收入证明，是我国公民在日常生产生活经营活动中，所需要的对经济收入的一种证明，一般在办理车贷等会被要求由当事人单位出具的对经济收入的证明。银行让客户提供收入证明就是为了弄清客户的偿还能力，偿还能力不清楚之前银行是不会提供车贷的。车贷收入证明格式需要注意：第一：开收入证明要注意必须的`格式。第二：开收入证明必须要盖“鲜章”，也就是收入证明复印是无效的。第三：盖的章必须是单位的财务章或则是单位的公章。而且必须是圆章。

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！