# 小贷公司工作作文范文43篇

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-04-18

*小贷公司工作作文范文 第一篇自20xx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...*

**小贷公司工作作文范文 第一篇**

自20xx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20xx年的工作，现将20xx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。20xx年7月至20xx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94。9917万元，已收利息47。0017万元，应收未收利息47。9900万元。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20xx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20xx年的到来，据此作出20xx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。

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。

**小贷公司工作作文范文 第二篇**

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。20xx年我区小贷的情况如下：

>一、20xx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。20xx年我区已开业的小贷公司总资产近12亿元，注册资金亿元，全年共计发放贷款为707笔亿元。其中向区内的“三农”和中小企业的发放贷款分别为亿元和亿元，两者合计占比达57%。至20xx年12月末，新发展、绿地、南郊三家小贷公司分别向银行融资亿元。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

20xx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亿元，比去年同期增加了亿元，增长率为54%，上交税收万元，较上年万元，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20xx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，20xx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20xx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、20xx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20xx年部分小贷公司出现的逾期与贷款诉讼，20xx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。

**小贷公司工作作文范文 第三篇**

20\_年度个人工作总结

我从20\_年5月16日正式到xx小额贷款公司报到，主要工作是接受公司风险总监授权、从事本公司的贷款风险控制，同时也兼做办公室部分工作，开业以来，在公司董事会、公司总经理的正确领导下，在团队同事的配合下，我完成了本年工作任务。现将本人工作情况做如下汇报。

一、业务未动，制度先行，配合做好公司开业准备。 从报到的第一天起，根据公司领导的工作安排，本人首先开始着手公司的开业筹备工作，主要是相关制度的制订和公司基本设施的完善。我参考了其他小贷公司的相关制度，并根据我原来从事信贷工作的经验，制订优化了相关公司制度和流程，特别是信贷操作制度，共起草修订了包括《常州市武进区xx农村小额 贷款股份有限公司贷款管理制度》、《常州市武进区xx农村小额贷款股份有限公司贷款风险分类细则》等十九项制度，同时对公司的基本设施进行完善，包括各项上墙制度、岗位职责、产品宣传手册等等，配合公司领导为公司开业做好准备工作。

二、转变观念，认真学习，尽快适应全新工作岗位。 虽然本人在银行从事信贷工作多年，也从事过银行的风险审核岗位工作，但是由于客户群的不同，银行的信贷风险审核与小额贷款公司的信贷风险审核还是有着明显的区别，对于客户的判断，不能采取原来银行那种主要看报表和资料的相对比较呆板的审核模式，必须通过实地勘查和多方了解，看清客户的风险本质， 1

三、仔细审核，规范操作，强化贷款各种风险控制。

至12月31日，共参与发放xxx笔贷款，放款总额xxxx万元，贷款余额xxxxx万元，目前这些贷款无逾期、无欠息现象产生。我个人一直认为，并不是所有事前发现存在瑕疵的贷款都会在放贷后真的产生风险，但是所有真正产生风险的贷款一定是事先就有明显瑕疵的，所以贷款的事前控制很重要。在贷款发放过程中，我基本上全程参与客户经理的现场调查工作，通过对客户购销合同、出库单以及财务报表上相关数据的调查核实，摸清客户真实的生产经营状况，防范经营风险；从侧面多方了解客户品质，防范道德风险；对客户从事的行业以及国家相关政策进行分析，防范政策风险；在严格审查借款人的前提下，对担保单位认真考察，并坚持双人面签、贷款分级审批制度，防范操作风险。对于个人认为不符合贷款准入条件的或者有疑惑的，我坚持

提出自己的观点和意见，作为总经理以及贷审会的决策参考。规范对贷款档案的管理，对客户档案按放贷和基础进行分类归档，便于业务人员调阅和日常管理，也便于对客户的了解和业务跟踪，到12月31日，共归集客户基础档案xxx户，贷款放贷档案xxx户。同时要求客户经理做好贷后检查和五级分类工作，对相关工作资料进行搜集和归档。

四、服从领导，团结同事，明确自身定位做好工作。

一名好的员工所具备的良好品质之一就是认真执行公司和领导交办的各项工作，多年银行工作培养了我高效的执行力。风险管理岗是公司的中层管理行列，我在工作中对于领导安排的工作，能做到不折不扣地完成，同时发挥自己的工作主动性，提出一些合理化的建议。团队团结合作、协作沟通是公司发展的保证，公司的同事来自各个银行和单位，年龄参差不齐，性格各不相同，半年来，我正在逐步适应各个同事的性格脾气和工作风格，尽最大努力融入到公司团队中。

尽管我做了以上一些工作，但是工作中还有很多地方需要改进：

一、制度流程还需完善。

目前开业时制订的制度流程虽然可以满足业务操作需要，但是如果仔细考量，其中还是有许多需要改进的地方，特别是类似于资料的收集与交接、贷款的面签与发放等细节性的问题，还存在真空地带，需要细化和改进。

二、审核检查还需细致。

贷款资料是逐级上报审核审批，对于到我手中的资料，应最大程度通过审核减少差错，并通过审核提供对员工的考核依据。

三、贷后跟踪还需加强。

无论是五级分类还是贷后检查，在今年的起步阶段其实做的并不到位，做为一名风险经理，有责任也有义务督促并配合业务部客户经理做好该方面工作，并且要求客户经理对该方面所做的工作保留痕迹，做为工作中对客户评价的参考，从而实现将风险消灭在萌芽状态的目的。

四、团队合作还需加深。

工作中我与领导和同事的磨合还需加深，一切应从大局出发，从公司整体利益出发，在不违反公司制度、贷款原则的前提下，换位思考，学会宽容。

以上是本人今年的工作总结，如有不当，敬请批评指正。

风险经理：xxx

20\_年12月31日

**小贷公司工作作文范文 第四篇**

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。20xx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，20xx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20xx年的总结理清自己的得与失，经验与教训，以期对xx年自己的工作有所资意，20xx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20xx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20xx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。

>xx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20xx年的优秀经验和经验教训连着收获可以一并带到新的xx年，对于在20xx年犯的错误让它止步于20xx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。

**小贷公司工作作文范文 第五篇**

正如我日记中所记录的那样，我进入的是公司的业务部，而业务部工作性质的特殊性，自从我进入公司的第一天，几乎就没有在办公室内呆过一整天就可以看出——无休止的奔波于商圈与公司之间，是一种社交角度的忙碌。

在这短短的一个月的实习中，我有幸跟随业务部经理王蕾一起，辅助他的工作。公司主营贷款业务有： 1、农业小额贷款：提供与种植、养殖业以及高效科技农业生产经营相关的贷款服务。 2、个体工商户贷款：满足个体工商户经营过程中的资金周转需要。 3、中小企业贷款：解决中小企业流动资金短缺的燃眉之急。 4、个人消费贷款：面向有固定工作或稳定收入来源的客户，旨在解决上班一族在急需现金周转、投资、子女上学、家居装修、购买大件电器、筹备婚礼等情况下的现金需求。 5、创业贷款：为农村青年、农民及大学生等创业提供资金帮助。公司坚持诚信创新，以一流的管理、一流的品质、一流的效益，为顾客提供一流的服务。三月份刚好是年后的第一个月，一般按往年经验业绩向好，我们所受理的业务中，有4起是中小型企业的企业贷款审核，其中两起贷款成功办理，共计贷款260余万元;有5起个人住房贷款审核，其中3起贷款成功办理，共计50余万元;有7起个人消费贷款审核，其中5起贷款成功办理，共计万元，其余的贷款共计余万元，发放贷款总额余万元。

跟随王哥的实习中，针对中小型企业贷款的审核，因为企业贷款最为高风险业务，公司产生坏帐的原因很大程度上是因为企业贷款。 在日常工作中，我看到，业务部从上至下每一个员工，对于企业贷款都保持着警惕的态度，在接到企业贷款时，都会从基础进行清查，一旦发现不利因素，便立即停止贷款审查，取消贷款资格。从手续上使企业贷款不再畅通无阻。具体审查时，公司对申请贷款企业要进行资产评估，涉及到总资产、总负债、资产负债率等各项考察项目。我们都亲自对贷款企业的生产部门(包括员工精神面貌、生产线完善与否、生产线是否持续生产等)、市场部门(包括市场销售状况、xx市产业份额占有情况、产品消费者满意情况等)和财务部(年度、季度及最新三个月的报表，包括企业资产负债表、企业利润表、企业损益表等)等部门进行相应的检查与资料审核，对于其真实性、合法性、有效性做出审核，最终做出初步审核意见，随后提交我公司风控部进行风险评测、审批意见及风险防范措施设计，所有通过风控部、总经理等部门审核通过最终决定发放贷款之后，我们业务部负责最后的贷款手续办理和贷后定期复查工作。针对个人贷款，我公司主要是进行个人住房贷款和个人消费贷款，因为这两项业务的信贷风险是所有信贷业务中最低的，所以用较低的利率水平以吸引更多的贷款业务，实现创利。再从具体操作方式上看，在利率下调基础上，银行通过贷款中特定的条例，和保险公司合作，对所贷资金进行投保，这样既保证了所贷资金的安全性，又在和保险公司合作中得到利润，作为纯粹企业意义上来说是很好的盈利方式。当然，在具体规则的制定上，都是有利于公司利润的增长，并对个人住房贷款和个人消费贷款还分别做了关于实际贷款金额、最高贷款金额、首付金额、贷款年限、抵押资产内容、抵押方式、资产评估等方面不同的要求。这些要求又为贷款提供了安全性保障，使公司的坏帐率达到最小。 个人信贷业务，风险还是比较小的，利润的多少，仅仅取决于贷款数额的多少。只要根据市场特点制定相对应较低的利率水平，公司是可以从个人信贷上取得固定利润的，这两项贷款业务是可以实现资产增值的。因此，业务部的忙碌是不可避免的，当然这个部门也是最能锻炼人的部门，能很快的帮助一个人提升自己的业务能力和专业涵养!

通过短短的一个月的实习，准确的说是见习，我确实学到了很多更实用的东西，比课本上的知识显得鲜活很多也实用很多，但通过见到这些从前都不可能见过的贷款公司业务部的工作任务之后，使我更加想要学更多的理论知识来扩充我的知识面，使将来在用到的时候能很随意的拿出结合实践很好的运用，不断学习，不断进步!特别感谢我的直接领导王蕾，作为业务部经理，王哥耐心的带我“感受”到了现在的市场上小额贷款公司的基本业务运营方式，特别是业务部的日常工作，另外感谢贵公司给我实习机会，让我更加真实的感受到我们身边的金融，突然觉得“金融学”并是不我们在课本上所看到的空洞和学术，希望以后的工作生涯依然能够与金融相关，感受其的丰富内涵和特别的精彩!

**小贷公司工作作文范文 第六篇**

20xx年10月25日我正式进入小贷公司学习工作，由于进入时间尚短，那便总结一下2个月来的一些心得体会，为以后更好的工作打下一个坚固的基础。初入公司，一切为零，首先便是要适应这里的工作环境，同事之间的交往和附近地理位置的了解，最主要的是对公司行业状态的一个认知。这里的工作环境已经相当不错，并不需要吹毛求疵，毕竟来这里都不是来享受的。同事之间都给予了我最大的帮助，在此，非常感谢张总以及各位同事关心和教导，在你们身上我学到了很多知识。对于仪征以及周边的地形建筑重要街道通过业余时间也有了一定的掌握，尤其是公司需要经常接触的地方，各个银行，房管局，土地局，客户企业等等。针对于公司行业的现状和本身发展的情况，我也有了一定的了解，所谓知己知彼百战不殆，希望今后的工作当中学有所用。

经过一段时间的适应之后，便是初步的接触一些工作，都是力所能及的事情，并没有对我进行苛酷的要求和让我做一些超出能力之外的事，循循善诱，教之有道，再一次感谢各位的悉心培养和锻炼，我定将以饱满的热情投入工作当中。跟随武川，盛夏出门办事，每次都有新的感悟和发现，作为新人，多看多问多做，才能尽快的融入到集体当中，尽快的发挥自己的能力。

通过2个多月的学习工作，有一些心得体会，下面总结如下。信贷公司的最重要的一个目标便是信贷资金实现良性循环，创造可观的效益。想要做到这一点是每个信贷公司不停努力的方向。个人认为，要实现公司资金的良性循环：

1：必须建立良好的制度管理，确保业务有序发展。建章立制，是公司持续，稳定，长久发展的保障。咱们公司面对成立时间短，人员构成新，磨合程度低等不利局面，坚持业务管理双管齐下，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设，确保小额贷款公司健康发展、稳步前行，公司制定的一系列规章制度法则是公司能够正常有序运营的基石。

2：提高从业人员的素质，狠抓培训。公司刚刚成立一周年，老员工直接有了一定的契合度，而面对将来越来越壮大的队伍，对于新员工的培训工作，愈加的刻不容缓，组织全体人员发挥主动性，加大学习培训力度，以最短的时间里适应工作需要，这也是我作为新人应该努力的方向，具体①抓好职业道德培训，引导大家端正态度，明确方向，找准定位；②学习理解公司各项规章制度，并实用到实际工作当中去；③加强业务学习，有的放矢，对于缺乏相关专业知识和从业经验的同事开展信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使新人在业务操作尽快适应工作需要。

3：努力开拓市场，用足用好信贷资金。好钢用在刀刃上，公司这一年的业绩有目共睹，这跟张庆总经理的努力是分不开的，利用一切关系和方式主动营销，选择了一批批较为理想和相对稳定的客户群，为小额贷款公司的后续发展打下良好基础。在接下来的日子里，全体工作人员必将更加努力的去开拓市场和进行稳定。

4：强化风险防范意识，实现经营资金的良性循环。保障贷款资金安全是首要条件，对每一笔贷款均落实好有效的担保，为贷款的安全提供第二还款来源。同时，要求所有同事，在业务办理过程中严格按照程序来，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法严格执行和落实，可以尽可能最大限度的保障自身资金安全。

以上是我对于公司一些小小的心得体会，公司取得的成绩有目共睹，但是不可忽视的是，信贷行业的风险永远存在而且严峻，这是我们万万不可忽视的问题，风险预警机制的建立迫在眉睫，我们应该不断的强化自我，不断的完善制度，增强抗风险的砝码，才能在仪征乃至扬州区域同行业中立于不败之地。

新的一年到来，我们将以最饱满的热血和昂扬的斗志来迎接新一轮的挑战，让公司更上一个台阶，为20xx年目标奋力前行，fighting！

**小贷公司工作作文范文 第七篇**

光阴似箭，日月如梭。我在小额贷款公司已经工作了两个月，在这两个月里，结合自身实际始终用“以诚实守信为荣、以见利忘义为耻”作为行为准则，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为“三农”服务的宗旨。由于我刚刚走出校门，经验过于肤浅，工作中出现的一些误差，两个月来，我认真学习业务知识，积极履行工作职责。在困难中前进，在压力中奋起，创造性地开展各项业务。两个月的工作总结如下：

1.认真学习，提高自身的综合素质。坚持把学习当作提高自己的保障，遵纪守法，忠于职守，实事求是。坚持“发展是第一要务”的理念。坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作期间，我认真学习有关金融法律法规，学习有关小额贷款业务规章和业务知识，提高自己的业务素质，学以致用，在各方面都有较大的提高。

2.立足本职，积极主动地开展业务工作。根据本小额贷款公司区域的经济特点，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想。坚持“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。我在工作中能够积极进取，认真遵守各项规章制度。在工作中，我应该不断的提高和加强自己自身的业务理论能力，进一步提高业务水平，增强自身能力，努力提高经营效益，尽快降低和化解风险。

3.团结守纪，认真履行职责。严肃劳动纪律，遵守各种规章制度，遵纪守法，积极进取，两个月来，我于同时团结互助，一起完成贷款和贷款业务，并服从领导的安排，积极主动的做好各项工作。

回顾两个月以来的工作，感觉到自己有很多的不足，有很的东西还需要学习和完善。在之后工作的日子里，我应该服从领导的安排，认真学习，努力提高自己的自身素质，积极进取，认真履行工作职责，与全体同事一起，团结一致，为我小额贷款公司经营效益的提高，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献，我相信，我们小额贷款公司的明天会更好。

**小贷公司工作作文范文 第八篇**

作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。跟公司同事一样上下班，和小组的同事一齐完成相关工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作潜力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。透过实习，使我对安卓应用程序开发工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在小组我主要的工作任务是做软件界面，做软件的ui，也对功能的实现有必须的了解。我在实习期间做ui花了很多的时光走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们老师很鼓励我，让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作潜力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的潜力，如何学以至用，给我们1次将自我在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进中兴软件公司开始我本着用心肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，用心主动的完成相关工作，以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自我以最快的速度融入公司，发挥自我特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈状况证明，在实习期间反映出我具有较强的适应潜力，具备了必须的组织潜力和沟通潜力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

1、透过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

透过实习，我对我国安卓应用开发发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时光，学习更多相关的理论知识，提高自我的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是透过自我的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。透过这次实习，让我受益非浅，如此感慨万分!

**小贷公司工作作文范文 第九篇**

岁月如梭，如同白驹过隙，时间就这样悄无声息的从我身边走过。回顾这一个月的工作，感触很深，收获颇丰。在领导和同事的悉心关怀和指导下，同时通过我自身的不懈努力，对小额贷款公司的运作和风险管理等有了初步的了解。俗话说“隔行如隔山”，以前在金融方面我就是一门外汉，但是通过这一个月的学习和了解，对金融方面的知识有了些初步的认识。下面我将从以下几个方面总结我的实习感受。

一、工作收获 1、业务内容 通过学习，了解了汇恒小额贷款公司的各种贷款品种，作为“微贷”团队的成员，我们主要负责的产品是“三农”贷款，小额贷款这两种，所面向的客户为农户、个体工商户和中小型企业，主要的抵押方式为动产抵押、房产抵押、土地抵押和保证抵押等。作为一名刚入门的客户经理实习生，熟悉业务是必须要过的关卡，经过公司培训，学习到很多。其营销流程主要分为5步：初次认识、再次邀约、深入了解、成功合作、长久伙伴，每一个过程都是环环相扣的，同时在这里面又有很多营销技巧以及需要把握的地方。 2、风险控制 对于小额贷款公司来讲风险种类繁多，而实际中我们主要面临的风险是信用风险和操作风险。控制信用风险的主要手段具体体现在与借款客户除了签订借款合同外，还需要签订抵押合同，保证合同以及家庭财产联保，股东会决议等。落实到细节就体现在借款申请时，客户要提供近期财务报表，收入证明，企业或个人基本资料等，而且我们还会用客户签订的授权书去人行征信系统查询客户的征信报告，分析报告内容得出客户征信状况。 控制操作风险的主要手段具体体现在贷款申请到借出再到收回的流程上。

贷款客户首先需要填写贷款申请表，并根据我们的要求提供资料，我们客户经理会同时进行双人行调查，收集齐资料，然后撰写调查报告，实际情况实际分析。完成后给相关风险审查员审批，并回复一份风险审查报告，如通过则开展风险审查大会，会上必须要4位风险审查员参加，如果审批通过就与客户签订各相关借贷合同和决议、承诺书等。把签订完成的文件交风险部审查，如无问题交财务部最后审批，通过就按照合同规定日期放款。放款后做好贷后管理，直到贷款本息收回。 3、业务拓展 客户资源的优劣决定了小额贷款公司的业务结构、盈利状况和竞争力水平。汇恒小贷公司与国家开发银行，以及华夏银行都有密切的合作，并得到他们的大力支持。公司通过农户贷款，提高公司信誉，同时也通过不断摸索和创新金融服务来满足客户的需求，如开发顾问式营销模式等。

二、工作中自身存在的诸多不足和问题 1、理论水平有待提高 大学里我学习的专业为电子信息工程，而现在从事金融行业，作为客户经理，有时候会遇到各种问题，由于受理论知识的限制，无法及时做出准确的判断，给发展客户带来一定麻烦。 2、自我约束力不够强 刚到公司我给自己安排了很多学习计划，但由于受到周边事情的影响和诱惑，便失去了给自己充电的恒心，总是想着还有明日，这样日积月累，是我浪费了很多提升自己的机会。 3、对事情的轻重能力把握不够强4、考虑问题不够周全 任何贷款都有一定的风险，但我们应尽量降低其风险的发生，所以我们会与客户签订各种合同，有时候我不能从多角度去思考问题，考虑事情欠周全。针对以上的不足和问题，在以后的工作中我将打算做好以下几点来弥补工作中的不足： 1、做好每天。每月、每年的工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，坐到全面深入的了解公司的各种制度和业务，深入的学习营销方法及技巧。 2、以理论带实践全方位提高自己的工作能力。在注重理论知识学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识指导实践，并常常虚心请教各位老师。对于营销过程中的问题，学会举一反三，以不变应万变。 3、培养自己办事果断的能力以及发现事物的敏锐洞察力。在多次访问客户，与客户的交谈中，积累经验的前提下，迅速准确及时的处理各种突发问题。同时多关注时事政策，及时更新大脑信息，培养

自己的洞察力，贯彻到工作中，帮助自己做出正确、果断的判断。

总结体会在汇恒实习一个月，我深刻体会到工作要细致进行的重要性，因为每一个细节都将影响到这笔贷款的风险程度。在工作的时候，必须具备强烈的责任心，对于客户资料的调查要具备针对性和真实性。同时，还需要培养好的工作习惯和良好的学习方法，要多虚心向他人学习请教，和同事培养团队合作精神，和客户交流时注意培养“商业感情”，给客户留下一个好的印象，为以后的工作打下伏笔。学会用专业知识武装自己,专业态度面对工作，专业精神勉励生活，专业素质服务客户。 以上是我对自己一个月工作的总结与回顾，在今后的工作中，我将继续发扬好的习惯和方法，扬长避短，查漏补缺，再接再厉，时刻以一名中国xxx党员的身份要求自己，切实为公司谋效益，从各个角度提高自己。

**小贷公司工作作文范文 第十篇**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的一名信贷员，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银

行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

四、下年计划

我会在20\_\_年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。

在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

**小贷公司工作作文范文 第十一篇**

实习目的

面临毕业，这次的实习对我有很大的意义。首先，毕业生面临寻找工作的压力，为了在即将到来的社会工作中能够尽快适应，必须掌握更多的实践知识和社会经验，而这次的实习就提供了一个绝佳的机会;其次，大学三年以来，这次是自己学找实习工作，也能从侧面反映什么样的工作更适合自己，为自己定下所找工作性质，也能借大学最后一学期好好学习自己所欠缺的知识，为将来的工作打下基础。其次初步认识社会，进一步了解证券投资与管理的相关知识，把从学校学到的理论知识与实际工作联系起来。通过本次实习在以后从业打下坚实的基础，利于以后职业生涯的发展。

公司简介

国元证券股份有限公司是由原安徽省国际信托投资公司和原安徽省信托投资公司作为主发起人，于\_\_年10月成立。20nn年10月30日以股权分置改革为契机，公司借壳北京化二 成功在深圳证券交易所上市，注册资本近20亿元。

公司经营范围：证券经纪;证券投资咨询;与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问;证券承销与保荐等业务。自\_\_年成立以来，连续九年在全国证券市场经纪业务行业排名第一，多次荣获年度中国内地最佳经纪业务机构 中国内地最佳债券承销机构 最具影响力投行 等殊荣。

国元太原营业部成立于20nn年3月，位于新建南路127号，营业面积1200平米证券公司毕业实习报告(3篇)证券公司毕业实习报告(3篇)。营业部秉承诚信为本 规范运作 客户至上 优质高效 的经营理念竭诚为三晋客户提供全方位个性化的服务。

实习过程

岗前培训

培训内容主要包括：证券基础知识的培训;理财投资分析;营销培训;法律法规以及银行驻点经验等等。比如在基础知识培训过程中主要温习所学的知识，对股票，基金，债券更为具体了解，同时穿插了一些分析以及讲师的营销经验，使之帮助我们在营销过程中对客户讲解证券具有较强的专业术语，从而取得客户的信赖等。

咨询岗

客户经理岗

作为一个实习期间的客户经理每天行基本业务的学习，接银行的客户群，了解客户的投资意向以及风险承受能力，通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和开发。比如，通过问题式询问客户，从中得出客户属于保守型，稳健型还是激进型客户，可以据此给予客户推荐不同的投资品种，针对保守型客户可以建议买国债，银行存款等;稳健性客户可以买保本型基金，货币型基金等;对于激进型客户可以买股票，股票型基金等。

通过在国元证券营业部为期三个多月的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，同时巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为自己能顺利与社会环境接轨做好准备。

以下是我的实习总结和体会：

证券公司应该加强证券经纪人的分工与合作

(1)明确定位与分工。证券公司应定位在交易支持、专业培训到信息咨询等多方面，并以此来支持与配合证券经纪人;而将展业等逐步由证券经纪人逐步取代。

证券经纪人应准确定位于有专长、有特色的专业技术服务，加强新业务的拓展，尤其在为客户提供合理财富管理方面。在专业化分工的业务流程中，证券经纪人承担前端的客户开发、理财方案制作和平时的日常服务损等。在市场开发中，证券经纪人应借鉴国外先进经验，采用市场导向型的开发模式，力争在传统中求创新，充分尊重并理解客户需求，提供量身定做的个性化服务。

证券公司与证券经纪人通过准确的市场定位与合理的专业分工，两者形成一种既联系紧密又相互独立、相互制约的关系。证券公司与证券经纪人两者良性互动，共同推动证券市场的繁荣。

(2)信息技术与资源共享。加强证券经纪人与证券公司的合作是一项系统工程，涉及到证券产业发展水平。证券公司应该适当考虑开放电子信息平台权限，让经纪人主动参与到客户的维护当中去。

客户经理应该扩宽营销思路，把握未来的营销趋势

客户不再主动踏入公司的大门，而是需要客户经理来挖掘潜在的客户群。这时就是客户经理实现自我价值的时候营销。对于客户经理来说，一定要不断的更新自己的头脑，否则就会落伍，跟不上客户的需求所在。现在的客户不仅仅只是满足于前台礼貌的服务，更希望有后续跟进的服务，例如，有价值的新闻短信，而不是仅仅只有每天的大盘走势和成交量;再如，客户经理对客户操作思路的引导，进而建立正确的投资理念，而不是为了自己当前的蝇头小利让客户频繁操作，只有设身处地的为客户着想才能获得最忠诚的客户群。

证券公司要向理财方向发展，这是今后的必然趋势，客户需要的不仅仅是单一的股票、债券、基金而需要一种适合自己收入水平和风险承受能力的个性化的理财。无论是富人还是穷人都需要把自己有限的资源进行整合，然后创造价值，使其最大化。

在现在的证券公司中，理财只能是客户经理的私人行为，只有建立在与客户之间充分的信任和了解的基础上，客户经理根据情况为客户指定理财规划，进行各种金融资产和固定资产的配置，达到客户收益最大化。所以，客户经理首要要做的就是充实自己，不论是在证券公司能接触到的金融产品，还是驻点银行的理财产品，更需要了解保险公司的保单品种及适合人群。

与此同时，要在证券公司里生存下去，必须要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所以必须要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。比如说现在佣金战激烈的时代，我们必须靠自己比别人更专业来赢取客户的信赖,这样我们需要非常专业的知识和业务技能。

同时，在证券公司工作我们必须保持着不断学习的习惯。我们公司每天下午举行讲课，从最基础股票债券基金到技术分析的k线形态等。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，所以要保持不断的学习习惯，才能更加的值得客户的认可，同时使自己更能适合以后时代发展的步伐。

**小贷公司工作作文范文 第十二篇**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

借款人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

贷款人：中国\*\*\*\*\*\*\*\*银行

借款人因\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_需要，向贷款人申请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_借款，贷款人同意向借款人发放上述贷款。经双方协商一致，根据有关法律法规和银行贷款管理规定，签订本合同，共同遵守。

主要借款内容

借款金额、用途、种类、利率、期限

金额(大写)

期限\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_个月(自 年 月 日起至 年 月 日止)

2.本合同项下借款按日计息，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_结息。在本合同有效期内，如遇利率调整，按中国人民银行有关规定执行。

第二条 提款和还款

1.分期提款、还款计划。

2.借款人在提款前应向贷款人递交具体的提款计划，并提供表明借款合理用途的书面文件。

3.贷款人按提款计划办理借款凭证手续，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日内将贷款放出。

分期提款计划

分期还款计划

年 月 日 金 额

年 月 日 金 额

在本合同期限内，实际放款日、还款日和实际借款额以借款凭证为准。

4.借款人应主动按本合同约定的期限内归还全部借款本息，并按双方约定的分期还款计划还款;不主动归还的，贷款人可直接从借款入帐户中扣收。

第三条 还款资金来源

借款人应用下列资金，但不仅限于下列资金，归还本合同项下借款本息。

第四条 双方权利、义务及违约责任

1.借款人必须遵守中国人民银行和中国农业发展银行关于政策性贷款帐户管理及资金结算管理的规定;否则，贷款人有权停止发放尚未发放的贷款，并可提前收回已发放的部分或全部贷款。

2.借款人必须严格按本合同约定的用途使用贷款;否则，贷款人有权停止发放尚未发放的贷款，并可提前收回已发放的部分或全部贷款。同时，对违约使用部分，按日利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计收利息。

3.借款逾期而又未签订延期还款协议，贷款人对借款逾期部分按日利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计收利息。

4.借款人应及时向贷款人提供真实完整的财会报表和统计报表等资料，配合贷款人的调查、审查、检查;否则，贷款人有权采取包括停止发放贷款、提前收回已发放贷款等相应的信贷制裁措施。

5.借款人有承包、租赁、合并、分立、联营等改变经营方式行为，均应最迟于变更前30天书面通知贷款人，并积极落实债务;否则，贷款人有权采取相应的制裁措施和使贷款免受损失的防范措施。

6.借款人不得擅自对他人债务提供担保，以保证政策性贷款得安全。借款人对外任何担保均应提前30天通知贷款人，并以不超过其净资产总额为限。否则，贷款人有权采取相应的制裁措施和使贷款免受损失的防范措施。

7.借款人发现有危及贷款人债权安全的情况时，应及时通知贷款人，并应及时采取保全措施。

**小贷公司工作作文范文 第十三篇**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为\_\_银行\_\_支行的一名信贷员感触甚多，回顾20\_\_年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作，较好的完成了本的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高业务技能。

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了\_\_银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

二、认真仔细，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工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关\_\_银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，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，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

三、积极主动，完成总行下发任务。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**小贷公司工作作文范文 第十四篇**

20\_\_年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

一、不断完善自我，提高综合素质。

为适应新形势下\_\_银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位臵，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习xxx理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

二、注重业务创新，提高工作效率。

因信贷管理部人员配臵发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与\_\_同志本着为\_\_银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

三、切实履行职责，当好决策参谋。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措施，全年审查及打印审查材料3，000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《\_\_农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

四、开展征信宣传，改善融资环境。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“20\_\_年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了\_\_银行在\_\_满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”—征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

五、认真服务基层，确保管理到位。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为\_\_银行的可持续性发展再立新功。

**小贷公司工作作文范文 第十五篇**

一、实习说明

(1)实习时间：20\_\_年2月17日至20\_\_年5月31日

(2)实习地点：广东深圳阳光保险电销公司

(3)实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以20\_\_年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;20\_\_年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;20\_\_年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;20\_\_年1月23日经中国xxx、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20\_\_中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

**小贷公司工作作文范文 第十六篇**

回顾和总结xx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 1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。

xx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。

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

**小贷公司工作作文范文 第十七篇**

自20xx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\*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\*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，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200万元以内；账面利率控制在基准利率倍之间；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。\*年\*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。

截止\*年\*月\*日，公司正式员工共计\*人。其中客户部\*人，风险管理部\*人，财务部\*人，副总经理\*人。

>三、业务经营指标情况

（一）全年数据。

\*年\*月至\*月，公司累计发生业务\*笔，截止\*年\*月\*日贷款余额为\*万元，累计发放贷款\*万元，日均贷款余额\*万元，累计利息收入\*万元，已收利息\*万元，应收未收利息\*万元；累计费用收入\*万元，已收取费用\*万元，应收未收费用\*万元。

\*年利息及咨询费收入

项目一、利息收入其中：已收利息应收未收利息二、咨询费用收入三、利息及费用收入总计金额（万元）

（二）\*年第\*季度数据

\*年\*月至\*月，累计新发生业务\*笔，同比第\*季度新增贷款\*万元，新增利息收入\*万元，新增费用收入\*万元。

\*年第四季度数据

季度第3季度第4季度利息收入咨询费收入

（三）\*年以后预计利息及费用收入

已签订借款合同并发放的贷款中\*年\*月\*日以后预计利息收入为\*万元，，费用收入为\*5万元。

20xx年以后预计利息及费用收入项目利息收入费用收入利息收入（万元）

（四）贷款质量

截止\*年\*月\*日，累计发放贷款\*笔。其中到期收回\*笔，逾期\*笔，金额\*万元，目前已经与客户达成协议，客户承诺于\*年\*月偿付本息。

（五）贷款担保比例：

1、保证担保贷款\*笔，累计金额\*万元，占比\*%；2、抵押担保贷款\*笔，累计金额\*万元，占比\*%；3：质押担保贷款\*笔，累计金额\*万元，占比\*7%；

>四、存在的问题。

回顾\*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，客户经理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，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。

（二）营销范围未达到预期构想。

**小贷公司工作作文范文 第十八篇**

故事始于九月的一场校园招聘会，一眼望去操场乌压压的一片人，我被舍长拉着一起去看校招的企业，此前我并不是很清楚自己的职业规划到底是什么，直到走到公司的海报面前，看着陌生的hr在耐心的讲解，驻足听后似乎还挺合适的，于是投递了简历进行了紧张的海选面试，所幸我过了英语六级，于是被安排去做阿里巴巴国际站的实习生，由业务主管带领学习。

在实习的四个月期间，刚开始的两个月让曾经习惯了平淡学习生活的我有了些不习惯，我也开始像电视里看到的白领一样，每天提前订好闹钟，第二天的早上要算好公交车到站的日子，有的时候错过一辆我还会驻足狂奔，希望可以追上公交车的末尾，早出晚归的生活也让我感受到了不一样的工作生活，成长好像真的不容易，终于我也成为了上班族的一员。

一开始我很不适应这样的生活节奏，想着熬过这两个月实习了或许就可以换一份工作了?但是实习的这段期间Jessica对我真的很有耐心，在这个过程中我遇到了很多问题，她会很耐心的给我讲怎么解决，遇到不懂的问题问部门的其他同事他们也会很乐意的帮我解决。随着工作时间的增长，自己的心态慢慢发生改变了，我对现在的工作越来越感兴趣了，刚开始工作的时候，害怕自己不能胜任这个工作，害怕自己的词汇量不够，沟通能力达不到要求,但是经理会在我每次犯错的时候指出来，及时改正，这个过程中我在不断学习，不断成长。

RFQ报价和询盘对店铺订单的成交至关重要，经理也会教我如何去跟客人进行沟通，如何发现优质的RFQ。年后来的这段时间开始铺货，过程中遇到了很多问题，也向其他部门的同事咨询了如何快速美化图片、查找产品信息等，她们也很热情地帮我解决了。前几天第一次跟一个外国客人深入沟通了，发现也并没有想象中的那么困难，因为之前都是比较格式的回复客人，效果并不是很明显。但是能做到很流利的跟他聊天，回复他遇到的问题，给自己增添了很多自信。

这些实习时光是由很多细碎的片段组合而成的，也许以后的我会忘记是如何在询盘店铺时窘迫的摸索学习，但我一定不会忘记在工作遇到困难时同事领导耐心教导我的声音，不会忘记寒冬时分大家一起穿上厚厚的外套在明亮灯光照射下的办公室里敲击键盘的声音，也不会忘记订单成交时大家兴奋鼓励我的声音，这些声音汇聚成永恒的财富，无论我走到哪里都会给予我温暖。

**小贷公司工作作文范文 第十九篇**

自20xx年7月6日华商小额借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20xx年的工作，现将20xx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、借款政策及借款利息政策等。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《华商小额借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。20xx年7月至20xx年12月，华商小额借款有限责任公司累计发生

业务40笔，累计发放借款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。到期借款收回率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借款相关工作，遇到办理房产抵押借款的客户，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，对每笔借款，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借款客户的真实情况，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，以便上级对借款客户作以初步了解。在借款中期做好借款资料，在借款后期做好对借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、部分借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，借款客户康英借款壹拾万元，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，针对此类类似借款客户，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

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！