

小额贷款公司年度总结

篇1：小额贷款公司年度总结

20**年，合肥供电公司纪检监察工作在市纪委的正确领导下，紧紧围绕公司各项中心工作，结合公司生产、经营实际，克服合肥大建设、大拆违、城乡一体改革等困难，在廉政建设、行风建纠方面进行了源头预防，全年干部、职工未发生有影响的违规违纪案件，未发生媒体曝光与行风责任事件，“一岗双责”机制基本形成常态，群众投诉率下降60%以上，特别是干部员工对廉政、行风工作重要性认识得到普遍提高。公司在今年XX市对公用单位优质服务暗访中位列第二名。具体做法是：

一、主要工作回顾

1、廉政建设重抓“实”字。

年初制定了《廉政教育和廉洁文化建设工作计划》，所属X名中层干部认真撰写了学习省电力公司《领导干部道德规范》、《名人品德言行录》心得体会，X个单位组织制订了岗位“廉洁守则”，X个基层党支部推选出X篇算“五笔帐”心得体会，X名科级干部认真参加了省电力廉政网校学习、考试；邀请检察院为中层干部讲廉洁从业风险课，组织观看警示教育片，设置了廉洁从业风险管理展版等，利用反面典型开展警示教育活动；组织相关人员对可能存在的X个风险进行了评估、分析、处理；编印《警戒》典型案例教育手册和《干部自律风险管理工作手册》，发放基层单位。

定期召开“大监督”工作例会，并加强对招标和非招标物资采购的过程监督，至目前，共参与议标和比价采购监督共X次。

结合实际完善监督网络，定期召开“大监督”会议，主动、规范运用“合理质疑、先期处置”机制，及时分析、处理收集的各类监督信息，实现过程闭环。公司纪委书记4月份根据一起群众信访调查结果，及时组织对一名中层干部实施了诫勉谈话。

制定了廉洁从业行为评价细则，重点突出县级供电公司对所有在职股级人员进行行为评价，把对县级公司廉洁从业行为评价检查结果纳入年度党风廉政建设责任制考核，实现廉洁从业管理关口前移。

市公司多次对所辖三县供电公司党风廉政建设进行指导和监督，并加强考核力度，对县公司“两个标准”落实情况进行季度点评、半年考核、年度排序。县公司能够立足实际，围绕工作重点和难点，扎实开展工作，党风廉政建设水平进步明显。现三县供电公司都被省电力公司评为“一流”县公司。

2、风险管理重抓“细”字。公司扩展思路，采取多种措施推进风险管理工作深入开展。

明确各级责任。实行领导干部责任包干制，强调基层单位领导对日后发生自查以外的重大问题承担责任；业务主管部门对未严格把关或督促不到位而发生的问题负连带责任；市公司领导对做好分管部门廉洁从业风险管理工作负责。

积极营造氛围。开展中层干部廉洁从业风险管理知识培训，编排“廉洁从业风险管理展板”，编发《廉洁从业风险管理手册》等，加强宣传，统一认识。

实行监审联动。建立起监察、审计联动机制，联合制定工作计划、联合开展问卷调查、联合举办“廉政风险工作论坛”等，整体推进两个风险管理工作协调开展。

加大风险处置。成立风险处置督察组，对不能及时处置风险的单位下发督办通知书，督促责任单位及时整改，促进风险管理工作有序推进。截止目前，共自查廉洁从业风险X个，评估风险X个(其中提示性风险X个、预警性风险X个、亮牌性风险X个)，下达建议书X份，化解或降低风险X个，行政处理违纪人员X个。

3、效能监察重抓“严”字。

成立了以行政一把手为组长的组织领导机构和工作机构，行政领导从项目立项到实施过程进行把关，并对实施内容提出要求；分管领导对效能监察的开展积极参与，并到现场进行检查指导和督促；纪委书记及监察部门积极组织、协调和布置有关工作，业务部门能够主动认真落实计划，实施相关工作。

制定年度效能监察工作计划，明确监察类型，实行分级、分项、分重点布置，做到任务分解明确，重点内容突出，务求实效。

对“废旧物资管理”欠规范7个单位下达效能监察建议14条，限期整改落实。对废旧变压器、废旧电表开展了专项效能监察，基层单位上交及清理废旧物资折合人民币约X多万元。

自主立项对“客户业扩报装管理”实施效能监察，取得了一定成效。

对“市政道路改造配网工程和客户业扩工程”建立了常态效能监察工作机制，建立工作信息常态报告机制，及时编发“两项工程”工作简报，随时掌握工程进展。还开展了三个季度营销常态监察工作。

加强对招标和非招标物资采购的过程监督，至目前，共参与议标和比价采购监督X次。参加营销稽查百日反窃电专项行动，抽查X户稽查资料，自10月7日至11月14日，营销稽查人员共查处窃电及违约用电共计X户，追补电费及违约金共计X元；发现计量故障X户，共计追补电量X，为企业挽回了经济损失。

10月份对效能监察的成效认真开展情况进行了评估，并形成评估意见，做到客观、真实和准确；各类效能监察基本达到年初工作计划中所规定的要求，效果明显。

4、行风建纠重抓“合”字。继续巩固完善行风“建纠并举、建纠一体”领导体制和工作机制，坚持每月召开由公司主要领导主持召开的供电服务质量分析会，公司各有关分管领导以及职能部室、基层窗口单位负责人参加会议，营销服务、农电窗口、纠风工作、公共关系等建纠专门工作办公室分别汇报分析上月供电服务和行风投诉处理情况，研究问题，提出改进措施，布置下一步工作任务，并要求各相关单位在下月工作例会上汇报对存在问题的落实整改情况。此举进一步增强了各部门的工作责任心，也加强了部门之间的协调与信息沟通，较好地形成了公司齐抓共管的合力，对推动公司行风建纠和优质服务工作稳步向前发展。

20**年，公司监察部共受理了各类行风投诉14件，按时办结率、署名投诉回复和回访率均达100%，投诉量比去年同期下降了60%以上，未出现行风责任事件。

二、反腐倡廉建设管理创新情况

1、创新教育内容，增强教育效果。一是自编《警戒》典型案例教育手册。公司将近年来发生在员工身边的典型案例成册，作为廉政警示教材书发放给干部员工，人财物等重点岗位人员及营销口各班组成员是重点学习对象，同时还将省、市公司有关廉政制度、廉洁文化“六进”、算好清廉“五笔帐”等内容相互融合，增强了廉政教育的针对性和实效性。通过以例说事，用身边的事教育身边的人，引以为戒，吸取教训，员工普遍反映良好。二是《廉洁从业风险管理手册》。将公司存在的各类风险以及对查找危险环节的分析原因、采取的措施等汇编成册，发放给干部员工进行系统学习，通过对风险识别、分析评估和处置等流程的管理，进一步了提高干部员工廉洁从业风险意识和风险控制能力，规范业务流程，强化内部控制，为制度健全、执行等方提供帮助和指导。

2、创新工作机制。为严肃财经纪律，加强资金规范化管理，源头预防和惩治职务犯罪，公司制订并实行了《党政工“联签”报帐制度》，要求各基层单位自由资金管理严格执行党、政、工、核算员联合签名报批办法，并设置备查簿，做到自有资金规范，操作透明。公司按照决策、执行、监督相协调的要求，加大督查力度，做到每季上报一次落实情况，半年反馈一次检查结果，不断推动制度的落实。此举大大减少了基层事务性开支，效果十分明显。

三、20**年主要工作打算

1、坚持以身边事教育身边人，提倡以人为本开展廉政建设和警示教育工作。

2、全年紧紧围绕生产、经营开展效能监察，特别是要在我公司线损居高不下问题上上下功夫，客户业扩报装工程上流程与验收质量上进行监察。

3、坚持实施“阳光办案”，力争多深入一线解决群众投诉反映的问题。少谈空话，多干实际工作。

回顾全年工作，虽然取得了一定成效，但还存在许多不足之处，如：“一岗双责”有待进一步提高、融入erp建设不深入等，离上级领导的要求还有差距，我们将在来年工作

中，以新的思路、新的姿态认真做好各项工作，为确保企业健康、和谐、稳步发展提供坚强有力的纪律保证。

20**年，在省、市金融办XX县委、县政府的正确领导下，在全体小贷人的共同努力下，XX县小贷公司规范运行，稳步发展，在服务“三农”XX县域小企业、中小型科技型企业发展中发挥了积极作用，获得经济效益和社会效益双丰收。现将今年来我县在开展小额贷款公司发展工作情况总结如下：

（一）完善体系，提升监管团队业务水平

一是完善监管体系。我县不断建立健全完善的运行管理体系，形成了以金融办为主体，县财政局、发改委、人行XX县支行齐抓共管的监管局面。二是定期组织学习交流。担负监管职责的各单位和部门分别落实相关专业业务人员为小贷公司的监管员，定期组织培训教育，全面提高监管人员业务水平和能力。三是因地制宜，制定符合如东实际的监管办法。根据《江苏省小额贷款公司监管员工作规则》，结合如东实际，制定出我县小额贷款公司的一套监管规则，并对照执行。

（二）加强监管，促进小贷公司规范运作

一是规范程序，严把市场准入关。今年我县新发展的平安农贷，在申报之初，便对主发起人资质、董事和高级管理人员进行了资格审查，并全程跟踪督查，目前正在有序筹建。二是常态化监管。我办坚持每周三次通过小贷公司监管系统，实时掌握小贷公司信贷业务开展情况，发现问题，及时约谈，要求整改；按月收集小贷公司业务经营主要数据，适时开展现场检查；每季度一次组织人行、财政、审计等部门的相关人员，到小贷公司进行现场检查，检查、指导公司执行法律法规及合规经营情况，及时传达省、市金融办最新文件精神 and 政策要点，并听取小贷公司的意见和建议，形成巡查台账。三是认真规范做好小贷公司评级工作。四是加强小贷公司日常考核。严格执行《XX市农村小额贷款公司年度考核评价办法》，组织指导小贷公司按季做好自评，有序开展年度考核考评工作。

（三）优化服务，力促小贷公司更好更快发展

在小贷公司监管工作中，我们始终坚持“监管与服务为一体”的理念，坚持做好小贷公司的日常监管和服务工作，促进全县小贷公司更好更快发展。一是加强宣传推广。小贷公司作为新生事物，针对有资金需求的农户和中小企业对农村小额贷款公司的认识不够，对其业务和经营模式还不了解的实际情况，通过网站、《如东快讯》、电视台等媒体，多渠道、多形式宣传推广，提高社会认知度。二是主动提供服务。我们致力于探索由被动服务向主动提供服务的转变途径，积极为小贷公司搭建平台扩展潜在客户群；为小贷公司之间搭建交流平台，形成行业合力，规避潜在风险；开展中小企业融资洽谈会等活动，主动把小贷公司推荐给有融资需求的企业，发放宣传材料，挖掘潜在客户群。

当前存在问题

我县小贷公司发展虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足。一是创新发展动力不强。贷款品种的开发、中间业务的开拓还有待于进一步思考和实践。二是合规经营仍有不足。小贷公司在合规经营有关的细节方面仍有提升空间。三是资金存在瓶颈。事实上，许多金融机构由于一些原因，对小贷公司的融资不支持，造成小贷公司融资渠道不通畅。四是经营风险有所增加。小贷公司对贷款人信用记录掌握不全面，在一定程度上增加了其风险控制难度，增加了不良贷款的发生几率。

20**年截至目前，我县三家小贷公司发展情况总体良好，达到了预期发展的要求。接下来，我们将坚持“强化监管、防范风险、服务三农、客信立身、联网运行、创新驱动”的发展方针，进一步强化监管，优化服务，力促小贷公司进一步重视社会责任，立足服务“三农”，坚持多元化经营，促进小贷公司长远发展。

篇2：小额贷款公司年度总结

自XX年X月X日公司正式对外营业以来，在董事长和各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务已逐步步入正轨，现将XX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，确保各项指标达到市、区金融局（办）的要求，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X%以上；同一借款人最高限额控制在X万元以内；账面利率控制在基准利率X—X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。XX年X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

公司目前正式员工共计X人。其中业务部X人，行政部X人，财务部X人，监X人。XX年X月，公司员工岗位发生过一次变动，原总经理离职，公司任命了新的代总经理，并根据员工工作能力和实际需要，提拔了一名行政副总经理和一名业务副总经理。

三、业务经营指标情况

XX年X月至X月，公司累计发生业务X笔，累计发放贷款*****万元，累计利息收入X万元。在公司员工的共同努力下，公司XX年度实现了到期贷款收回率X%，利息收回率X%。公司XX年度的支出包括：营业税金X万元，所得税X万元，管理费用X万元。公司XX年度实际净利润为X万元，扣除坏账计提X万元，资本公积X万元，盈余公积X万元，公司最终实现可供股东分红资金为X万元。

（四）截止XX年X月X日，公司已收回贷款X笔，金额X万元。年底存量贷款X笔，金额X万元，其中保证担保贷款X笔，金额X万元，占比X%；抵押担保贷款X笔，金额X万元，占比X%；质押担保贷款X笔，金额X万元，占比6%；信用贷款3笔，金额X万元，占比4%。

四、存在的问题

回顾XX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，公司员工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，员工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。另外，公司员工结构也存在一定问题，缺少具备专业知识和业务渠道的客户经理。

（二）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管理，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

篇3：小额贷款公司年度总结

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。这五年里，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2014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2015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2015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。2015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2015年遗留的问题。

二0XX年主要工作思路

一、努力完成XX年的考核指标。XX年全年考核指标有未达标的，争取在今年能够补上，并将2016年的业务考核指标完成。

二、努力将工作由细做精。XX年年终会时对XX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。2016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，做到有问题能答，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。

2015年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的2016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2016年度目标任务而努力奋斗，并祝大家猴年大吉。

谢谢！

篇4：小额贷款公司年度总结

在我来到这里的一年时间中我通过努力的工作，也有了收获，有必要对自己的工作做下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对2023年工作总结汇报如下：

我是今年一月份到公司工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷阅历缺乏，几乎为零，仅凭对信贷工作的热忱，而又缺乏信贷阅历和行业学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开头，一边学习专业学问，一边实际操作，取得了良好的效果。通过实践中的阅历积存、专业化的培训和自学，我渐渐地把握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析力量、协调办事力量、文字语言表达力量等方面，都有了很大的提高。面对信贷员这个岗位，开头我还有些可怕。三天两头跟客户联系，实地了解客户的根本状况、经营信息，调查把握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款力量等等，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，假设自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟阅历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，与他们沟通心中的疑心，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的生疏，也增加了自己的信念。

同时，我深深感觉到自己在这方面的缺乏，只从实践中学习是不够的，还需要理论学问的补充，于是我乐观利用业余时间加强金融理论及业务学问的学习，不断充实自己。对行里供给的各种培训，乐观参与，对公司里下发的各种学习资料能够融会贯穿，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

我宠爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策敏捷表达在工作中。认真遵守规章制度，能够准时完成领导交给的各项任务，乐观主动地开展业务，回忆这一年，辛勤的汗水最终换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结全都，听从领导的安排，乐观主动地做好本职工作。

2、强化意识，乐观主动营销贷款。渐渐接触信贷工作后，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、讲信用的个体工商户赐予信贷支持。

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行经营进展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，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、信用状况、生产经营工程的现状与前景、还款力量，到保证人的资格、保证力量，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；从资产负债状况的计算、产销量和利润的分析到经营工程现金净流量的争论、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是认真调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必需”，即贷款条件必需符合政策、贷款证件必需是合法原件、贷款人

与保证人必需到场核实签字，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、强化治理，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状况，了解客户2023的收入状况，确保我公司到期贷款的准时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开总经理和各位同事的大力支持。本人深知，自己仍有很多缺乏之处，通过一年的磨砺与熬炼，自己学会了很多学问以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在的一年里，我将努力抑制自身的缺乏，认真学习，努力提高自身素养，乐观开拓，履行工作职责，听从领导。当好参谋助手，与全体同事一起，团结全都，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各工程标任务作出自己应有的奉献。

篇5：小额贷款公司年度总结

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款合同和决议、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。

四、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，时刻以一名中国共产党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。