贷款公司客服工作总结

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积 极主动的做好工作，后线虽然工作人员少，但是在领导的带 领下，大家团结一致取得了一定的成绩。以下是小编为大家 整理分享的贷款公司客服工作总结，欢迎阅读参考。

贷款公司客服工作总结1 不知不觉中，一年过去

了，我在客服的岗位已经工作一年多，虽然工作的任务和目 标我一直记在心中，可是自己还是有很多地方学习的不够， 还需要更加的努力才能胜任好这份工作。在过去的一年中， 我经受住了一些考验，也不断的努力提升着自己的业务水平 和工作技能，现将本年度个人工作总结如下，请领导审阅。

一、 精诚团结

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排， 积极主动的做好工作，后线虽然工作人员少，但是在领导的 带领下，大家团结一致取得了一定的成绩。

1、 勤勤恳恳的完成领导交办的工作；

2、 在领导的指导下，和其他同事一起钻研业务，摸 索好的工作方式和方法；

3、 在领导的指导下，树立大局观，踏实工作。

二、 加强学习，努力提高业务水平

一年来，我能够认真学习公司相关政策和规定，合规 工作。除了日常的审、录单，客户签约等工作，在催收、温 馨提醒及追加贷款的工作中努力学习好的方式方法，在领导 的指导和同事的帮助下，逐渐有了一套行之有效的工作方 法。

三、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 项工作任务。

1、 提高工作质量，及时准确的做好资料的管理。如 资料的交接、登记、管理，坚持做到了当天工作当天处理完 毕。

2、 严格规章制度，把好资料审核的第一道关口。作 为一名客服，我深感自己肩上的责任重大，稍有疏忽就有可 能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责 任心。

3、 坚持工作原则，做好签约核实。我深知：客户的 签约审核，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持 执行公司的相关制度，在领导的指导下，对每一个客户认真 核实，从客户的主体资质、信用情况、生产经营项目的现状 与前景到还款能力，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝 一毫的懈怠。

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，工作不灵活；

2、 业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不 够;3、本职工作与其他同行相比还有差距。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导的 指导下，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。与全体同事一起，团结一致，为完成公 司新年度的各项目标任务作出自己应有的贡献。

贷款公司客服工作总结2 要想做一名优秀的信贷

员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做？如何 去做？我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任， 经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信 贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、 称职的、优秀的、与“三农"满意的、贴心的信贷员，我曾 走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过 与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀 信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干 好十件事情

一、牢记十大戒律增强遵纪守法意识

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母 之错"。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理 解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年 来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非 常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻 落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事, 摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者， 自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之， 制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章 不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自 己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为 何不可为，只要我们心中有一道制度“高

压线”；只要我们视制度如神圣;只要我们两袖清风一 尘不染;只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就 能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策, 懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会 管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯 彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着 社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、 一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然 办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习 提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争 日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳 公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操 作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格 在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极 扶持;不是自己的服务对象，婉言谢绝;是自己的权限额度， 主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报， 切不可盲目许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上, 给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲 目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目 办理担保抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资 制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极 性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推 动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是 要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多 放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在 安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我 们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个 人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险, 同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合， 保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包"责任 制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责 任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信 贷管理工作步入一个良性循环轨道。