

最新银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划(大全10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇一

全面完成市区下达的招商引资指标任务

1、汇集中小企业、科技、金融、税务、国土、工商、经信、电力等部门的相关优惠、支持政策,在国家法律法规允许的范围内,尽可能多的给予我区招商引资企业优惠、支持。

2、充分开展园区、平台的ppp合作模式,创新建设资金和利益分享机制,拓宽融资渠道,加大园区基础设施配套建设,形成基本完备的基础设施体系。

4、充分利用国家、省、市招商引资平台以及我省驻各地办事处、各地区山西商会,对我区进行推介宣传,让更多的客商了解郊区,到我区投资。

(一)发挥领导带头作用,突出小分队招商。

“抓招商就是抓项目,抓项目就是抓投资,抓投资就是抓经济,抓经济就是抓发展”。充分发挥区委、区政府主要领导的带头作用,推行投资亿元以上项目区委、区政府领导亲自抓、亲自跑、亲自谈、亲自跟踪督促,亲自主持召开项目论证协调会,真正实现项目“引进一个,辐射一片”的整体联动效应,增强客商的投资信心。发挥招商小分队的专业性、持续性、实效性优势,由区领导组成的小分队主动走出去,积极开展有针对

性的项目对接活动。充分运用“会前走出去,会中展形象,会后请进来”的方式,联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察,谋求合作。

(二)发挥企业主体作用,以企招商、以情招商。

企业是经济活动的主体,是实现投资、产生税收、完成项目落地的具体单位,但是我区现有大多数企业的招商引资意识仍然不强,缺乏招商引资的主动意识。充分发挥企业在招商引资中的主力军作用,引导企业积极走出去,靠大联强,深化合作,以招商促发展,以发展促招商。推动我区现有企业去联合上游供应商及下游用户,以及同行业之间的兼并、入股、合作,以解决现有企业在技术引进、产品升级、工艺改造、设备更新、企业管理等方面的困难,激发企业积极参与招商引资的兴趣和热情,并最终形成“政府引导、企业主体、部门服务、整体推进”的企业招商新格局。通过亲情招商,充分利用郊区籍在外人才的优势,鼓励他们多为家乡发展献计出力,引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我区投资置业。同时,搜集我区目前的闲置企业情况,通过招商引资来盘活我区一些停产企业,一是解决我区招商引资项目建设用地紧张,项目选址困难的问题,二是盘活我区的闲置企业,解决企业的债权债务问题以及解决企业周边居民的就业问题,三是加快项目落地的速度。

(三)细分招商引资重点行业和领域,优化产业招商。

产业招商作为符合产业集群的定向招商,是可以引进一个招来一片的裂变式招商,是低成本、高效能的集约式招商。20xx年,我们需要根据我区的区域经济特点,精准定位开展产业招商的产业方向和重点行业,构筑在地理空间上相对集中、产业配套相互关联的企业群体,致力于发展耐火产业、装备制造、新型材料生产加工业、设施农业、养老产业、城市商贸综合体、农产品市场、文化旅游产业、环保产业等重点行业。

(四) 打造园区平台, 增强招商引资项目承载能力。

有大平台才有大项目, 才能推进大建设、大发展, 加快园区建设“筑巢引凤”, 吸引更多的企业、项目入驻园区, 实现园内产业集聚。认真贯彻执行区委、区政府关于园区平台打造的一系列要求, 强化园区特色, 提高招商引资的承载力、吸纳力, 打造投资“洼地”。按照“政府策划、乡镇组织、企业实施、社会参与、多元共建、分步推进”的原则, 创新建设资金和利益分享机制, 拓宽平台建设融资渠道, 应用ppp市场化运作模式, 加大园区基础设施配套建设, 形成基本完备的基础设施体系。

(五) 健全招商引资督办落实和跟踪服务机制, 促进招商引资项目落地。

招商引资是一项系统工程, 项目的洽谈、签约并不是招商引资的终点。我们应坚决杜绝“重招商、轻服务, 重签约, 轻落实”, 采取有效措施, 确保项目“引得进, 留得下, 建得快, 长得大”, 只有项目在我区落地、发展、壮大才能为我区的经济发展做出贡献。一是继续强化区级领导包项目、包重点责任制。实行项目现场办公, 区级领导帮包重点项目, 开辟项目“绿色通道”、“接待通道”、“服务通道”, 通过对已落户企业的扶持, 促其尽快做大做强, 用落户企业的成功和现身说法, 来提高我区招商引资的信誉度和吸引力。二是强化服务功能, 真心诚意, 锲而不舍的与客商交流沟通, 用执着和诚意赢得客商的信赖, 努力为招商项目提供便捷优质服务, 为企业实施“保姆式”、“一站式”、“跟踪式”的服务, 通过组织协调相关单位、人员, 为企业解决好“围墙外”的事情, 让投资者安心在“围墙内”投资、建设、发展。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇二

2022年, 我部门将立足自治区和银川市委市政府的十四五规划, 紧密围绕地区特色产业和中小微企业, 以服务地区实体经济为主要目标, 兼顾经济效益提升, 创新业务理念, 争取

保质保量实现业绩目标。

（一）业务定位

我公司作为宁夏规模最大的小额贷款公司，有着政府背景和金控集团多牌照的优势。但同时，作为国有金融机构，不同于民间借贷公司，受到政策和机制的限制，无法完全按照民间信贷市场的模式开展业务。因此，我公司的业务定位很重要。

2022年，业务二部的业务定位和客户选择理念是：

第一，以企业客户为主，个人客户为辅；

第二，选择利润空间较好的企业，尤其是回款或市场稳定的客户；

第三，注重客户的第一还款来源，尽可能设计完整的闭环结构；

第四，以零售的思维开展对公业务；

第五，变被动为主动的营销策略，寻找优质客户。

（二）业务方向

（一）养殖行业

以灵武市白土岗乡和马家滩镇的万亩现代养殖示范基地为依托，通过研究养殖全产业链，寻找适合我公司业务要求的客户，与灵武市担保公司和财政局联动，全面贯彻落实^v^^v^视察宁夏重要讲话精神和自治区“关于加快发展高效种养业”部署要求。

（二）应收账款质押业务

依托部队^{□^v^}等具有专项资金的单位，拓展上游供应商业务，该类单位的采购资金有保证、回款周期稳定、利润空间较大，具有一定的账期，而其客户需要垫资开展业务，我公司可为该类单位的供应商提供流动资金贷款，按照订单和应收账款核定额度，设计可控制的资金监管方案。

（三）金融仓储业务

我部门计划依托二手车开展金融仓储业务，联合仓储监管公司、二手车经销商、保险公司为个人提供二手车消费贷款和经销商经营贷款。主要方式是由经销商提供一定比例保证金，我公司提供一定的敞口资金，让经销商完成二手车的回收，并将二手车质押。仓储监管公司开展现场监管。二手车经销商销售二手车，收取首付后，由其他金融机构或我公司为消费者提供贷款服务，资金回笼后，我公司为客户办理手续。保险公司为车辆提供保险等增值服务。

该业务不同于车辆抵押贷款，消费者一般是缴纳首付，评估自身还款能力后购买，并且风险敞口较小。该模式也可以用于拓展其他具有变现和流通属性的行业。

（四）科技和产业项目

2022年，我部门也会深入研究地区产业和经济政策，紧密围绕政策支持和具有科技创新的产业，联合科技局、园区管委会、各投资机构，持续不断开展市场调研和营销拓展，为公司的业务寻找方向。

以上就是我部门2022年的工作计划，公司的重启启航也是我个人一个新的开始，作为业务二部的负责人，我深感责任重大，面对新的工作内容、未知的困难，我有过压力、有过焦虑，但我相信在公司领导的指导下，在部门成员的共同努力

下，我们有信心做出一定的成绩，不负韶华。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇三

风险控制部是公司风险管理的办事机构，也是公司牵头落实全面风险管理的综合职能部门，风险管理部上半年在上级领导的正确领导下及各部门的大力支持，虽然刚成立仅仅半年，但各项业务也在稳步进行。始终以“慎独、自律，专业、求精”的风险文化理念，贯穿于工作的各个环节，完善的制度体质使贷款质量不断提高，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。现在对上半年贷款风险管理部工作总结作如下简要总结。

一、主要工作内容

（一）项目初审。认真负责做好对业务部报送信贷业务项目进行合法性、安全性、可行性的审查，和对贷款申请人的重要风险点进行识别与分析。并作出详细、客观的初审报告，揭示所有重大风险点及形成该初审意见的理由，不隐瞒和对不符合客观实际的缩小或扩大。

（二）放款审查。对业务部报送的可发放的贷款做进一步的全方面的审查，做到细致周全无遗漏。

（三）贷后监督审查。做好贷款后的继续监督和审查工作，做好后续工作。

二、具体方法

（一）完善制度，做好贷款风险控制工作，加强贷款监督管理，防范好贷款风险。严把贷款质量关，首先认真执行风险管理制度，对贷款人申报的贷款资料进行认真审查，审点涉及基本要素、主体资格、贷款政策及贷款风险等，从而把好贷款审查关，并加强贷后管理督导检查工作。

（二）切实抓好贷款风险防范，确保贷款资产由“量”到“质”的飞跃。一是规范岗位操作，人尽其职，解决贷款营销过程中审、贷、管和保全等环节岗位责任不清问题，提高工作人员的工作积极性，对提高贷款资产质量起到了积极的促进作用。二是剖析过往发生的案件，查找管理薄弱点，针对具体问题做出具体的解决方案，“对症下药，药到病除”。

（三）加强培训，不断提高信贷人员的业务素质。为了适应不断深化改革的需要，提高工作人员的业务素质是当务之急。通过培训使全体人员进一步明确了贷款法律审查中应注意的操作要素和信贷管理工作的规章制度、法律法规，提高了信贷人员的法律法规意识和风险防范意识。

三、下半年工作计划

（一）加强培训和引导，提高总体队伍素质。加强员工队伍的综合素质教育和培训及全体员工团队合作和奉献精神的培养，尤其是对在岗大学生、竞聘上岗的客户经理的综合素质教育和培训。

（二）创新岗位引入和退出机制。下半年将对客户经理结合其业绩、表现进行综合考评，对最后一名客户经理实行末位淘汰。对客户经理将进行单独考核，结合业务状况、资产质量，按质按量分配效益工资。

（三）加大管理和督促力度，最大限度地降低贷款风险。一是继续加大对存量贷款的管理，严格控制不良贷款的反弹；二是加大贷款五级分类后续管理，规范贷款五级分类操作程序；三是进一步清理规范农户小额信用贷款，积极和保险机构开展贷款保险业务，在做好服务“三农”的前提下做到风险可控。四是对新增贷款按风险认定原则，确保新增贷款率不高于2%，加大考核力度，严格落实“谁放款，谁负责，谁收回”，工效挂钩，从源头上控制新增贷款的风险。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇四

(一)重点支持小微企业。我行秉承“和谐共生、诚信共赢”的理念，以“广携小微企业、致力经济民生”为使命，从健全营销机制、优化授信流程、完善考核激励及实施风险管控等方面入手，全力支持小微企业上规模、拓市场、增效益。截止2012年10月末，我行小微企业贷款余额亿元，较年初净增亿元，增速，高出本行各项贷款平均增速 14个百分点。

(二)保证农户春耕生产。我行树立服务“三农”的宗旨，优先保证抗旱资金，优先发放种植产业贷款，充分调动农民发展特色农业和设施农业的积极性，增加农产品附加值。同时，信贷人员实行跟踪服务，实现了信贷资金发放和农用物资下摆的有效对接，发挥了不误农时保春耕的助推器作用。截止2012年6月末，我行累计投放农户春耕备耕贷款亿元，完成全年投放计划的102%。

二、贷款投放难点

(一)农户贷款下降。近3年来，我行农户贷款呈下降态势，其中：农户小额信用贷款连续3年下降，农户联保贷款连续2年下降，甚至一般农户贷款今年1季度也下降。截止2012年10月末，我行农户贷款余额亿元，较年初下降亿元。农户贷款下降的主要原因如下：一是受产业结构调整、县域经济全面发展、小城市化建设步伐加快及农业增收等因素影响，不少农户已从事非农产业，或以在企业从事劳务为主业，或已转化为城市居民，手头资金充足，没有申请贷款的意向；二是我行前几年农户贷款投放势头猛、增量大的，农户贷款几乎相当于外县两家银行的总量，已呈饱和状态；三是农户贷款不良占多且有部分顶名贷款，我行对农户贷款严控并加大清收力度，影响了农户贷款的增加；四是__市现有县域银行业金融机构9家，今年又引入跨域机构3家，我行信贷支农的市场份额被挤占。

2 贷款需求旺盛。我行今年前6个月的贷款投量很适度，但到7月份时由于加工企业融资需求旺盛，造成非涉农贷款增量过大。今年，__市现代产业园区在市委、市政府领导下，重点项目快速推进，产业化形成规模，园区建设和企业发展同步加快，并向省政府申报省级开发区。因此，根据__市现代产业园区建设规划，为满足小微企业贷款短、频、快的需求，我行全力助推园区的加工企业发展。这部分贷款期限为半年，是企业的生产性流动资金贷款，明年1月份到期。

三、下一步工作措施

(一)大力扶持小微企业。一是发挥专业机构+专职团队+专门流程的优势，继续完善相对独立的营销及评级授信体系，练好信贷服务小微企业的“内功”；二是注重对企业信誉程度、产品寿命、市场前景等非财务信息的收集和分析，实现“数字化硬信息”与“社会化软信息”的有机结合；三是注重从非财务因素出发进行风险评估，不拘泥于保证担保及抵、质押担保的设定，遵循“效益型、安全性、流动性”相结合的原则，科学测算小微企业贷款需求额。

3 产销两旺和经营效益稳步提高；三是围绕强民生保稳定的服务宗旨，支持涉农企业走“公司+基地+农户”的发展新路。

(三)逐步压缩非涉农贷款。我行将树立科学管控的理念，对涉农贷款实行动态监测和科学调度。一是控制农户贷款下降的趋势，使其少托涉农贷款的后腿；二是逐步压缩非涉农贷款规模，把握好涉农贷款增量在各项贷款增量中的合理配比。预计到年末时，我行涉农贷款能够完成“两个不低于”的目标。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇五

20__年以来，__支行党委在__农商银行总行党委和区委、区

政府的正确领导下，积极贯彻落实科学发展观，深入学习党的十八届三中、四中全会会议精神，积极响应总行党委号召，以创建一流金融机构为工作目标，凝心聚力，真抓实干，始终坚持“稳健经营，稳步发展”的经营理念，以“金纽带”春天行动为契机，以全市银行化改革为目标，积极落实各项惠农惠民政策，全面履行社会责任，持续推动农商银行改革不断深入，实现了党建工作与业务发展的有机结合，持续推进全区业务不断向前发展，实现了各项业务持续健康发展。

一、坚持党建工作与业务经营密切结合，围绕经营抓党建，抓好党建促经营

一年来，我行在业务工作发展的同时，积极发挥党组织的作用，不断加强思想政治工作和精神文明建设工作。坚持“围绕业务抓党建，抓好党建促发展”的思路，突出了党组织政治上核心作用和业务上保障作用的发挥，各项工作和业务经营指标都取得了骄人的成绩。

二、坚持做好新形势下党的思想建设

(一)我行积极扎实推进学习型党组织建设，结合党的群众路线教育实践活动，不断通过学习教育提高党员干部党性修养和工作能力。有组织有计划的学习马克思主义、邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观，不断提高党员干部思想政治理论水平。根据省联社及总行活动指导意见和实施方案要求，全区积极下发了学习教育材料，并配发了详细的学习配档表，明确学习要求和目标，保证了学习教育活动有效开展。一方面组织班子成员集中学习，安排了不少于3天学习时间；一方面组织各党支部每周两天进行集中学习，支部成员相互交流心得体会，分享学习所得。全区以党章和党的十八届三中全会精神、习总书记一系列重要讲话和视察山东重要讲话精神、省联社规定内容和指定材料为重点，组织党员认真学习中国特色社会主义理论。为进一步落实好学习教育阶段工作要求和目标，总行多次组织全区中层以上领导干部进行了

专项集中学习，并对全区活动开展情况作了进一步强调，督促全区党员干部认真落实好集中学习和自学要求，保质保量完成好学习教育阶段工作；二是坚持理论学习和实践教育相结合，全面打造党的群众路线教育实践活动多种学习教育的平台。按照区委工作部署，于201x年4月4日上午，我行部分干部职工代表手持扫帚、铁锹等卫生清扫工具，走上街头，充分发扬不怕脏、不怕累的精神，对负责的路段进行了集中清扫，对进一步改善城市环境、提升城市形象起到了积极的作用。清明节当天下午，我行党委积极组织全体中层党员干部前往__烈士陵园进行清明祭扫活动，通过向先烈敬献花篮、参观纪念馆、瞻仰烈士陵墓、重温入党誓词等形式，深切缅怀革命先烈的丰功伟绩，对党员进行深刻的爱国主义教育。同时，我行还积极利用多媒体及网络，组织广大党员干部和职工参加学习党的群众路线教育实践活动专题视频讲座，观看了《焦裕禄》等多部影视片，有效的促进了我行党的群众路线教育实践活动深入开展。

(二)坚持“三会一课”制度不断加强政治业务学习。党员组织生活会，支部委员会，均以集体学习与自学、思想回顾和工作小结、批评与自我批评等形式认真开展。将好的做法、好的想法、好的风气及时给予肯定和表扬，对不成熟的做法、不良的倾向和歪风及时予以批评和制止。同时将我行的当前任务、业务经营情况、面临的困难及时向全区党员通报，培养全区职工的主人翁精神，从而在全行内部营造了一种积极向上的良好氛围，增强员工的凝聚力，进而保障全社各项工作的顺利开展。

三、坚持做好新形势下党的组织建设

(一)加强组织建设。结合支部党员的变动情况，对全行党委个别党支部进行了改选。通过对党支部的人员调整和改选，进一步充实了各组的力量。

(二)新党员的发展严格按照“坚持标准、保证质量、改善结

构、慎重发展”的十六字方针，坚持高质量、高标准的原则，成熟一个发展一个。从员工队伍中注意培养年青有为，综合素质较高的积极分子，加强对这些人的培养，提高入党积极分子的整体素质。

(三)积极开展民主生活会、组织生活会。在会上，我支部全体党员围绕会议主题对自己在思想状况、工作作风、服务态度、办事效率及业务能力等方面进行了深刻的反省和剖析，发现了自己在工作中存在的问题与不足，并制定了整改措施：一是要深入学习省联社及总行的各项规章制度，努力学习金融业务知识和银行财会制度，在日常工作中认真细致，谨慎小心，避免错误，减少误差；二是改进应对突发事件的能力，对日常工作应有一定的预见性和必要的计划性；当日事、当日毕，避免工作拖沓，提高工作效率；三是牢固树立风险意识、危机意识、竞争意识，全心全意抓业务，一心一意求发展，在竞争日益激烈的金融行业中不断发展壮大，团结协作，埋头苦干，开拓创新；四是要更加牢固树立服务三农的意识，进一步改进工作作风、改善服务态度，提高工作效率，扮演好自己作为农村金融主力军的角色，为广大农民朋友努力创造良好的服务环境，打造优质的服务品牌。

四、以转变作风为工作重心，不断提高党风廉政水平

一是认真落实党风廉政建设责任制，扎实推进惩治和预防_体系建设。年初，我行与中层干部签订了《201x年党风廉政建设责任书》50份，通过党风廉政建设责任制，抓好领导干部廉洁自律，促进我行作风纪律长效机制建设。制定《党的群众路线教育实践活动学习教育配档表》和《作风建设巩固提升年学习计划表》，为全面落实党的群众路线教育实践活动和作风建设巩固提升，我行认真制定实施方案，并配置切实可行的活动配档表，确保活动取得实效。

二是以“抓优质服务，创优良环境，全力提升农村金融服务水平”为主题，不断强化内部管理，提高服务质量，全面提

高柜台服务质量，为客户提供优质便捷的窗口服务，组织全区规范化服务评比活动，设立了“党员先锋岗”、“党员示范窗口”，形成优质服务红旗流动机制，在工作中亮出身份，自觉接受群众的监督，组织开展“青年文明号”“巾帼示范岗”等文明创建活动，进一步提高了自身的服务质量和文明服务水平。

五、以落实党建制度为着力点，不断提升党建工作水平

认真贯彻党内政治生活准则，特别是民主生活会制度、党员领导干部述职述廉制度，抓好活动阵地建设。按照总行工作要求，年初及时开展领导班子述职述廉工作，客观全面详实的对当前工作的开展进行了述职，述职中体现了成绩，认识到了不足，对于今后的方向有了更加明确的认识。同时，紧密结合群众路线活动要求，根据省联社《关于做好全省农村信用社第二批教育实践活动查摆问题、开展批评环节工作的通知》(x农信联党办[201x]8号)和__办事处《关于开展谈心交心活动的通知》要求，为更好推动全区谈心交心活动有效深入开展，为开好专题民主生活会和组织生活会打下基础，我行于201x年6月6日、7日在全区开展谈心交心活动，主要负责同志与班子每个成员谈话、班子成员相互之间谈话、班子成员与分管部室、基层营业机构主要负责同志之间谈话。领导班子和中层人员积极按照衡量尺子严、查摆问题准、原因分析深、整改措施实的要求，一丝不苟地完成对照检查材料的撰写。同时，积极落实领导班子成员与网点联系制度，深入一线，开展调查研究工作，一方面注意掌握党员干部的思想作风，一方面积极指导和帮助基层业务发展，深入基层，联系职工，有效提高了领导班子的创新能力和决策水平。

六、创新党建工作载体，不断提高金融服务水平和层次

一是坚持创新服务方式，不断拓宽农村商业银行服务范围。按照信用工程建设工作要求，全区广泛发动，扎实推进信用工程建设，将信用工程作为夯实信贷管理基础的重要抓手，

不断提高支农服务水平。全面实现客户贷款上柜台，大大解决了农民贷款难问题，有力改善了农村信用环境。大力普及银行卡□pos机具，全面实现电子机具全覆盖，积极宣传推广个人、企业网上银行、手机银行等新的结算方式，通过强有力的措施，使农村支付结算环境大为改善，进一步提升农村金融服务水平。

二是全力助推第一书记工作，不断创新支农服务方式。我行党委多次到张庄社区开展走访调研工作，调研方面包括社区人员结构、信用情况、产业结构、资金需求等方面，对于张庄社区目前的状况、需要解决的问题、今后发展的重要方向，都有较全面深入的掌握，总行党委对于第一书记工作给予充分支持和关心，对其工作中存在的难处，在程度上给予落实和满足，截至目前总行帮助第一书记筹集资金8.5万元，主要用于社区办公场所整修改造、完善社区基础设施建设等，该社区耕地面积970亩，河岸荒滩150亩，水利条件优于，结合该社区现有产业和自然资源，总行帮助第一书记，积极引导村民发展种植业、养殖业，做好荒滩承包、手工艺品加工等，不断优化该社区产业结构，有效促进了社区增收增效。

三是是深入开展公益性活动，积极打造公益文化。积极组织员工进行义务献血、结队帮扶、捐资助学、慈心一日捐等活动。为社会奉献一份爱心，发挥党员先锋模范带头作用。在今年5月我行组织开展的慈心一日捐活动中，党员干部带头捐款，全区干部职工捐款26700元□201x年11月积极响应区委区政府“慈心一日捐”活动，全区党员干部向区慈善总工会捐款合计28900元。通过开展公益性活动，加强了党员党性教育，使全区精神文明建设和信合文化建设得到进一步加强。

七、以科学发展观为指导，不断推进员工队伍建设

一是加强培训，不断提高员工业务素质□201x年我行结合省联社及总行视频培训进行了高管、综合、财务、信贷、安保等方面各类培训共10余场次；参加人数达400多人次，二是积极

鼓励干部员工在岗自学，使员工综合素质得到进一步提高。三是以考促学，倡导科学规划。按照总行有关工作要求，总行党委高度重视[201x年6月7日，区人行五楼南会议室，积极组织全区开展教育实践活动统一测试，参加考试人员44人，考试人员为党委班子成员以及中层以上党员领导干部。80-90分11人，90-100分33人，本次考试平均92分，通过统一测试，进一步检验了全区群众路线教育实践活动学习教育实际效果，为不断改进工作方法，完善学习教育机制，创造了良好条件，也为引导全区中层党员干部发现自身不足，为下一步强化学习教育奠定了基础。

1、加强政治理论学习活动。

我支部坚持以保持党的先进性教育活动为契机，加强党性教育，时刻牢记党的宗旨，思想上、认识上始终与党中央保持一致为教育思路，紧紧围绕支行党委的工作部署，积极组织党员学习理论知识。在党员教育内容方面的创新，一年来支部经常组织党员学习保持共产党员先进性教育读本及党的章程、党的“十六”大报告、党内两个条例以及其它党的方针政策，根据“十六”大精神和“三个代表”的重要思想，重点教育党员必须成为先进生产力的勤奋学习者；先进文化的积极弘扬者；为人民服务的身体力行者。使每一个党员和入党积极分子都清楚地认识到，作为农行的一名党员，在工作中必须任劳任怨、廉洁自律；在思想上必须起到模范带头作用；在生活中必须保持和发扬艰苦朴素的优良传统。

2、加强支部党的建设。

坚持“三会一课”制度，过好支部生活，积极参加支行党委组织的政治活动。一年来支部活动开展次，其中：支委会活动次，党员大会次，党员活动次。年初根据支行党委的工作安排，积极组织党员参加支行党委的活动；根据人事变动，梅家彪同志调离我支部，我支部及时改选了黄群雄同志为支部书记；为加强支部的组织建设，我支部一直把党员发展作为一

项加强支部党建的重要工作来抓，年初就制定了培养计划，本着积极慎重的态度，挑选出王伦平同志作为重点发展对象。

3、实践“三个代表”，争做工作先锋。

在党支部的工作中，我支部始终把学习贯彻“三个代表”的重要思想，作为教育党员，提高队伍战斗力的工作思路，在支部书记黄群雄的带领下，全体党员开拓创新圆满地完成了支行下达的各项任务，存款提前300天完成全年任务，创历史新高。一年来，水西党支部在各项工作中取得了一些成绩，这是在支行党委的正确导，全体党员和职工的共同努力的结果，但离先进党支部的标准还有很大的差距，在今后的日子里，我们将总结成绩，改进不足之处，为进一步提高支部工作建设，争创先进支部而努力。

201x年，我支部将在中支党委的领导下，认真学习贯彻“三个代表”重要思想，认真领会十x大x中全会精神，把握精髓，结合实际，转变观念，不断增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，发挥党支部的战斗堡垒作用，以崭新的精神面貌、饱满的工作热情、高度的政治责任感做好各项工作。使党支部工作进一步走向科学化、制度化、规范化。

一、加强学习，增强责任意识和创新意识

1、进一步完善学习制度，为学习活动的开展提供有力的保证。制定学习规划，系统地选定学习内容，认真安排好学习活动。进一步提高学习能力，将支部学习与自学有机结合，力争拿出1-两篇有较高质量的学习心得。

2、以保持党员先进性教育为重点，注重政治理论学习的针对性和实效性。在学习过程中，要体现学习形式的多样性。结合各项专题教育，积极开展内容丰富，形式多样，生动活泼的学习活动。充分利用党建例会、组织生活，结合行内工作和思想实际，有重点地开展学习教育。

加强党组织和党员的思想、组织、作风建设，发挥好党支部的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用和保证监督作用，将职业道德教育和员工素质教育与创先建优工作有机结合起来，进一步推动基层央行建设工作。

三、确保在保证质量的前提下，做好新党员的发展工作

将支部现有党员及预备党员划分为2个党小组；由组长担任入党积极分子的入党联系人和培养人，明确入党联系人对重点培养对象的考察内容，主要包括本人的思想作风、工作作风、生活作风以及综合能力等方面，并将重点培养对象的名单、发展计划及其在培养过程的表现，及时提交支部例会讨论。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇六

新学期的到来，助学贷款部作为一个新成立的部门，为了更好地更顺利地完成本部门的工作，结合往年常规工作方法上，结合我院我系工作实际情况，制定了我部门的具体工作计划。

助学贷款部的主要职责：调查经济上有困难的学生的情况，及时向有关机关反映；负责学生助学贷款，帮助他们顺利完成学业；负责催交学费、学生保险工作；负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

6、11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行、学校与同学工作的顺利进行。

311月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

2协助02、03、04级的学生投保工作，统一统计存档。

6身作为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极、认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

经济管理系学生团总支社会助学贷款部

20xx年xx月xx日

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇七

xxx年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

一、指导思想

xxx年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《xxx省人民政府办公厅关于扩大小额贷款公司试点工作》的通知要求和《xxx省小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展。xxx年度，公司拟向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业等累计发放贷款笔，

万元，年末贷款余额达到万元，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内不发生差错及案件事故。

二、具体工作

(一)做细工作，促进信贷业务健康发展

一是各信贷业务人员要进一步收集整理国家、省、市信贷政策、制度、办法及行业指导意见，进一步加强信贷人员业务培训，切实结合公司发展实际拟定年度信贷业务发展规划，真正做到目标明确，责任到人。二是要认真做好贷款业务发展市场调查，切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

(二)强化监管，努力降低贷款风险

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考

核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

(三) 加强监督，实现财务管理规范化

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

(四) 加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。三是加强对外宣传工作力

度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，为企业发展创造条件。四是严格按照要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理等工作。五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

三、总体要求

一是各部门要以年度工作目标和计划统揽全局，进一步细化工作，分解任务确定指标，落实责任。二是各部门要结合实际，加大培训力度，让本部门员工进一步加强学习，熟悉政策，不断增强和树立服务借款人的意识和本领。三是各部门员工要切实按公司制度规定在岗在位，规范言行，确保工作推进有力。四是对目标任务完成较好的部门或个人，公司将给予一定的奖励，对工作不力，完成任务滞后，影响工作大局的，将严格按制度规定逗硬惩处。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇八

主责任人制，即第一责任人制，是适应农村信用社信贷业务发展需要，在实行审贷分离、明确岗位职责和部门职责的基础上，针对有权决策人在决策各环节中的作用及行为而承担责任的管理制度。主责任人制的建立，是对信贷决策各环节有权决策人管理责任的进一步明确，有利于规范信贷决策行为，有利于克服多年来信贷业务逐级报批而由一人承担责任或名为集体承担责任而实际无人承担责任的弊端，是信贷管理制度的又一个创新。通过建立主责任人制，进一步强化责任人的责任意识，确保责任人严格认真履行职责，共同为信贷业务的稳健发展负责，共同为提高信贷资产质量负责，共同为防范和化解贷款风险负责，建立有效的信贷风险监管机制。

冷静分析多年来信贷管理不规范和“三违”现象屡禁不止的原因，除信贷管理制度本身不完善的原因外，还有一个比较突出的原因，那就是有章不循，违章不究或追究不严，使信贷人员存有侥幸心理和依赖思想，养成了一边纠改一边违章或只查违章不认真纠正的不良习惯，信贷业务处于一种放任发展的态势，可以说已经给我们带来了沉痛的教训。为了确保信贷业务的健康快速发展，尽快改变信贷人员的惰性思维，必须通过制度建设，进一步明确调查、审查、审批各决策环节有关人员的责任，规范主责任人的行为。

贷款本金在合同约定期限内必须全额收回，到期未能及时回笼应查明原因，依据实际情况确认各自责任，不可抗力因素造成不能收回的贷款可进行延期，如是人为因素造成的，不良贷款则要进行追究，出现一笔到期未收回贷款，信贷员承担80%的赔偿责任，信用社主管信贷的副主任负10%的赔偿责任，信用社主任负10%的赔偿责任（可从每月工资中扣发，或让信贷员交一定的保证金）。出现两笔到期未收回贷款除承担以上赔偿外，信贷员要停职清收，停职期间内只发生活费，三个月内如收不回，进行下岗清收。出现三笔以上到期未收回贷款，除进行经济赔偿外，解除劳动合同，同时信用社正、副主任要给予记过处分。

信用社在进行审批超授权范围内的贷款，要经过的岗位有信贷员岗、审查岗、审批岗，如出现贷款未收回（除去不可抗力因素），信贷员负70%收回责任，审查岗负10%收回责任（审查主责任人负5%责任，其余负5%责任），审批岗负20%收回责任（审批主责任人负10%责任，其余负10%责任），如出现一笔贷款未收回，根据以上责任划分各自承担相应责任，至贷款收回；如出现两笔贷款未收回，信贷员要停职清收，停职期间内只发生活费，三个月内如收不回，进行下岗清收；出现三笔以上到期未收回贷款，除进行经济赔偿外，解除劳动合同，同时信用社正、副主任要给予记过处分，联社有关人员也要得到处分。

对收回1978年以前的不良贷款按收回利息的xx计发；对收回1979年—1985年以前的不良贷款按收回利息的x0%计发；对收回1986年—1996年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回1997年—20xx年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回20xx—20xx年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回呆帐贷款、已置换的不良贷款、抵债资产处置后剩余部分的贷款按收回本息的x计发。上述奖励由信用社按月统计上报收回信息单，经县联社稽核部门审查，直接发给清收人。在清收过程中因贷户当时资金不到位，暂无法收回，但能于贷户签发催收通书并制定还款计划的每户奖励信贷员1元。

“黑名单”制裁制度的建立，对于改善农村信用社的信用环境，增强贷款客户的信用意识，有着至关重要的意义。对有不能按期还贷款、不及时结息、擅自改变贷款用途等不良行为的客户要全部用“黑名单”制度进行制裁。建议和专业银行及邮政储蓄强化沟通，建立网络互通、信息共享的信用平台，对有不良记录的客户不但要上农村信用社的“黑名单”，而且还要上到所有金融机构的“黑名单”。同样，对于一些在其他金融机构有不良记录的，我们农村信用社也对其以“黑名单”制度进行制裁，形成对不讲信用、恶意逃废债务的借款人“金融封杀”的强大态势，由此逐步改善金融系统的“信用环境”。

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇九

2. 组织开展国家奖助学金政策宣传咨询活动；
3. 建立并不断完善国家助学档案及贫困生管理数据库；
4. 协助资助中心做好特困生学费缓交的相关工作；
5. 协助学生工作部（处）做好特困补助及寒衣的发放工作；

6. 负责部门各类资料的收集、整理及归档工作；

可以看出，以上工作对word以及excel等办公室软件操作能力有所要求。由于我以深入学习过这两种软件，所以在正式开展工作前，再将这些软件熟悉熟悉是很有必要的。其次是对认真细心的工作态度要求很高，所以在工作态度方面，我会做到严谨，耐心。

1、部门内部交流

助学贷款部共有八名成员，在工作中精诚合作，在生活中互帮互助，工作之余多多组织活动加强成员间的感情交流，不仅有利于日后工作的开展，更能把我们部门打造成为一个具有高度凝聚力的大家庭。

2、部门间交流

由于院学生资助中心各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组、织活动时给予大力配合。方便部门之间的合作，使学生资助中心正常运行。共同把资助中心办大办强！

作为一名大三的学生，把自己的专业基础打扎实是第一要务，我会在学习和工作中找到平衡点，做到学习工作两不误。同时帮助中心里的学弟学妹摆脱学习中的种种困惑，督促他们提高学习成绩，端正学习态度。

加入学生资助中心贷款部，我就不仅仅代表我个人了，作为资助中心的一名成员，我会时刻以中心的集体荣誉为重，尽自己所能，为中心增光添彩。

贷款部□ XXXX

银行个人贷款工作计划 汽车贷款工作计划篇十

1、努力使散客的入住率上一个台阶

2、加强与各大旅行社间联系

5月营销部拟定利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

5月营销部会根据五一小长假制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万。

【篇二】

一、市场方面：

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

- 1、五月份起“xx酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“xx酒业有限公司”各部门的相对印章。
- 2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。
- 3、细化出货流程，确保商品的出货质量。
- 4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如□xx商行和xx酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、五月份的工作重点：

1、市场开发：

(1)展示与我公司合作的优势。

(2)阐述公司的经营理念。

(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：

(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

五、五月份对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。