

2023年贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划(通用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划篇一

为深入贯彻《_中央 _关于加快推进生态文明建设的意见》《_中央 _关于实施乡村振兴战略的意见》《_中央 _生态文明体制改革总体方案》《_中央 _乡村振兴战略规划（2018—2022年）》，落实《关于金融服务乡村振兴的指导意见》《关于构建绿色金融体系的指导意见》《安徽省绿色金融体系实施方案》和《六安市绿色金融体系工作方案》等相关文件精神，发挥绿色信贷在推进乡村振兴中的导向作用，推动乡村绿色发展转型升级，制定本方案。

(一) 指导思想

以_新时代中国特色社会主义思想为指导，紧紧围绕__关于实施乡村振兴战略总体部署和推进生态文明建设总体要求，探索构建绿色信贷支持乡村振兴综合金融服务体系，推动供给侧结构性改革，把有限信贷资源科学配置到乡村绿色发展的项目与领域，最大限度满足生态发展与乡村振兴金融需求，形成可复制、可推广的绿色信贷支持乡村振兴“霍山经验”。

(二) 基本原则

坚持生态优先、绿色发展。推动霍山县信贷支持农业农村绿色项目与领域创新升级，构建支持乡村绿色发展综合信贷服务体系，按照绿色发展总体要求，推动霍山银行业金融机构把有限信贷资源更多投向实体经济、实体产业，基本扭转信

贷资金脱实向虚被动局面，探索出一条绿色信贷支持乡村振兴的良性发展道路。

坚持统筹协调、重点推进。建立跨部门、跨机构协同工作机制和信息共享机制，加强金融、发改、财政、税务、生态环境、农业、林业、自然资源、水务等部门的协调配合，创新设计合理高效的绿色信贷产品与服务流程，有效开展对农业农村的“三品一标”（有机、绿色、无公害和地理标志）农产品及林产品加工、环境保护、节水、节能、新能源与可再生能源、清洁能源、绿色交通、绿色建筑等领域信贷支持。

坚持政府引导、市场运作。既要兼顾环境、社会和经济效益，又要统筹好短期和中长期效益关系，使金融业自身发展和乡村绿色发展相互促进、相得益彰。在政策扶持基础上，引导商业性金融机构以市场化方式，创新绿色信贷产品与服务方式。科学设计绿色信贷产品，确保新产品简约明快易于操作，合理减少企业或农户融资成本。鼓励金融机构在绿色信贷支持乡村振兴中主动承担更多社会责任。健全和完善激励约束机制，使金融机构主动融入霍山县乡村绿色发展进程。强化过程监督，防止绿色信贷资金投向与绿色发展无关的项目和领域。

坚持稳步有序、风险可控。牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险底线。按照“规划先行、先易后难、成熟一项、推进一项”思路，把握积极稳妥、有力有序、精准务实工作总基调，稳步推进组织体系、产品工具、机制体制和配套措施等各项创新，强化风险意识，提高绿色信贷领域新发风险识别能力，同时做好风险预警、防范、化解和处置工作，确保绿色信贷支持乡村振兴试点工作稳步、安全、有序推进。

（三）主要目标

确保霍山县绿色融资规模年增长率不低于20%，绿色贷款不良率低于小微企业贷款平均不良率个百分点，贫困乡村绿色贷

款增速高于全县贷款平均增速。通过5至6年努力，建成组织体系完备、产品服务丰富、政策协调顺畅、基础设施完善、稳健安全运行的绿色信贷体系，绿色信贷在优化农业产业结构、改善农村生态环境、促进县域生态文明建设和经济社会发展作用明显，形成服务乡村振兴主体有力、路径特色鲜明的绿色信贷发展可复制、可推广经验，基本实现绿色信贷支持乡村振兴总体工作目标。

（一）构建绿色信贷组织体系。制定《霍山县银行业金融机构绿色信贷业绩评价实施方案》，每半年组织开展银行业金融机构绿色信贷支持乡村振兴工作情况评价，评价结果作为“绿色银行”评选重要依据。把绿色信贷开展情况纳入对银行业金融机构年度综合评价考核范围。要求银行业金融机构充分把握试点工作的政策机遇，设立或争取设立绿色信贷业务部（业务中心），配备专门的绿色信贷产品经理（岗位可兼职，部门可合署办公）。通过改进绿色信贷审批流程，提高绿色信贷审批效率，加大绿色贷款投放力度。银行业金融机构可依据《霍山县银行业金融机构绿色信贷业绩评价实施方案》，制定本单位业绩考核实施细则，并据此开展自评。（责任单位：县人行、银保监组，各银行业金融机构）

（二）创新绿色信贷产品和服务方式。探索排污权、水权、林权、节能环保保护项目特许经营权、黑臭水体整治、政府与社会资本合作(ppp)项目收益权、绿色工程项目收费权和收益权等抵质押融资模式创新，加大对大气污染、土壤污染和水污染防治等信贷支持力度。鼓励银行业金融机构将企业排污权、未来收益权等作为合格抵质押物，创新针对“三品一标”农产品及其产业链的信贷品种和服务方式，保证具有广阔市场前景的特色农产品及时有效得到绿色信贷资金支持。（责任单位：县银保监组、生态环境分局、自然资源局、水务局、各银行业金融机构）

（三）重点做好新型农业经营主体和小农户的绿色信贷服务。针对不同主体特点，建立分层分类的农业、林业经营主体绿

色信贷支持体系。通过信贷资金投入，鼓励家庭农场、农民合作社、农业社会化服务组织、林（竹）木加工龙头企业等新型农林经营主体实现规模经营、绿色发展。鼓励发展绿色农（林）业供应链金融，将小农户个体经营纳入绿色农（林）业生产体系，依托核心企业提高小农户和新型农业经营主体融资可得性，形成金融服务体系化联结链条。（责任单位：县人行、农业农村局、林业局、各银行业金融机构）

（四）通过绿色信贷促进一二三产融合发展。通过绿色信贷支持乡村人居环境整治、节能低碳环保基础设施建设、节能及绿色建筑项目建设、污水处理设施建设、黑臭水体整治及厕所革命，优化乡村生产、生活和生态功能。通过绿色信贷资金撬动，吸引更多社会资本投向我县全域茶谷、西山药库、江淮果岭、特色小镇、田园综合体等绿色发展和乡村振兴产业，进一步做大做强本地特色产品。支持现代农业产业园区绿色低碳循环发展，推进园区实施绿色生态循环化改造。充分发掘县域特色资源，支持绿色文旅、康养产业融合发展，推动休闲农业、乡村旅游、特色民宿和农村康养业绿色发展。（责任单位：各乡镇人民政府、经济开发区、县农业农村局、生态环境分局、住建局、文旅局、各银行业金融机构）

（五）拓宽农业农村抵质押物范围。将企业厂房、大型农机具、圈舍及活体畜禽、仓单、应收账款、农业保单和其他动产作为抵质押品融资，扩大绿色信贷业务抵质押品范围。创新农村资产抵质押融资模式，推动绿色信贷支持农业农村全方位、多元化发展。推进林业资源评估机构建设，积极稳妥开展林权抵押贷款。鼓励企业和农户通过融资租赁，解决绿色农业发展中的大型机械、生产设备、加工设备购置资金不足问题。（责任单位：县银保监组、农业农村局、林业局、自然资源局、农机中心、各银行业金融机构）

（六）实施绿色贷款贴息制度。因生产经营“三品一标”农产品或其他绿色环保低碳项目申请的绿色贷款，由银行业金融机构初审并提交，县人行会同相关部门认定并经财政部门

审核确定，给予适当利息补贴，进一步降低生产经营“三品一标”农产品、其他绿色环保低碳产品或项目融资成本。

（责任单位：县财政局、农业农村局、生态环境分局、人行）

（七）兑现绿色贷款税收优惠。银行业金融机构发放的绿色贷款，涉及农业农村环境治理、美丽乡村建设、文旅康养产业、节能减排项目、绿色融资租赁、碳金融产品、排污权和林权抵质押、绿色装备供应链融资、可再生能源融资等，形成的各项税负由贷款主体按季度集中提交，由县人行、生态环境、农业农村、林业等部门审核后提交税务部门，由税务部门依据现行税收法律法规给予一定程度减免。（责任单位：县税务局、生态环境分局、农业农村局、林业局、人行）

（八）建立健全绿色贷款担保体系。开办绿色贷款融资担保业务，由省银政担体系成员或大别山担保公司为我县绿色信贷业务提供担保，积极与安徽省农业担保公司合作开办绿色农业融资担保业务。对符合条件的信贷对象，担保机构提供融资担保，以缓解绿色贷款抵押难、担保难问题。（责任单位：县农业农村局、县林业局、金融服务中心、各担保公司）

（九）开办绿色贷款保险业务。国元农业保险公司霍山支公司开办绿色农业保险业务，设计符合实际的绿色农业保险品种，有效分担绿色农业项目贷款风险。鼓励商业性保险公司开展绿色贷款保险业务。（责任单位：县银保监组、国元农业保险公司、各商业性保险公司）

（十）实施绿色贷款信息披露制度。及时发布银行业金融机构绿色贷款统计数据信息，对绿色信贷业务开展较好的给予表彰，对工作推进不力进展缓慢的单位要限时整改，相关情况列入绿色信贷工作评价和年度综合评价。同时，绿色信贷工作开展情况作为重要内容列入县政府对金融机构年度业绩考核。开展绿色信贷业务工作检查，发现问题及时纠正，指导银行业金融机构严格标准、规范流程，防范和化解可能出现的风险，保障绿色信贷业务有序稳健推进。（责任单位：

县人行、金融服务中心)

(十一) 加快建立环境权益交易市场。设立排污权、水权、用能权交易平台，完善定价机制和交易规则，营造公开公平的交易市场环境。通过市场化手段，支持减排项目，降低减排成本，提高减排效率。(责任单位：公共资源交易中心、县生态环境分局、科技经信局)

贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划篇二

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，再做好准备工作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。

贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划篇三

催收欠款难，这是公认不争的事实。现在就货款催收的相关经验分享给大家，对于小额贷款公司等民间借贷机构的逾期不良贷款催收也有一定的借鉴意义。

1. 要想取得良好催收效果，自己就必须摆正自己的架势。所以见到欠款客户的第一句话就得确立你的优势心态。通常应当强调是我支持了你，而且我付出了一定的代价。如：“你老兄这倒做成无本生意了，我费了多少口舌才说服财务部哟！”，尤其是对于付款情况不佳的客户，一碰面不必跟他寒暄太久，应赶在他向你表功或诉苦之前，直截了当地告诉他，你来的目的不是求他跟自己下订单，而是他该付你一笔货款，且是专程前来。

2、坚定信心，让欠款客户打消掉任何拖、赖、推、躲的思想。鉴于银行贷款的苛刻条件限制，融资是相当困难的事，于是很多客户或许做梦都想空手套白狼，认为欠帐是一种本事，是融资能力超强的一种表现形式。面对这种情况，不下狠心是收不回来欠帐的。所以，在向客户初次催款时，我们应当将公司对于欠款管理的高度重视及催收手段的多样化等强势的展现出来，以坚定的口气告诉对方：宁可花两万也要收回欠款一万。

、根据欠款客户偿还欠款的积极性高低，把握好催收时机。对于付款准时的客户，约定的时间必须前去，且时间一定要提早，这是收款的一个诀窍。否则客户有时还会反咬一口，说：“我等了你好久，你没来。”，还有可能致使原本该支

付给我们的货款，被客户挪作他用。

事前上门催收时要先在公司内部做足功课，与财务部门、物控部门等对于发货、退货、开发票等数额都一一明确，确认对方所欠货款的确切金额，了解对方货款拖欠的具体时间。

如果对方总是说没钱，你就要想法安插“内线”，必要时还可花点小钱让对方的人员为我所用。在发现对方手头有现金时，或对方帐户上刚好进一笔款项时，即刻赶去，逮个正着。

4、到客户公司登门催收欠款时，不要看到客户有另外的客人就走开。

贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划篇四

xx银行是由原x市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制□xx银行实行跨区域发展战略，着手xx分行筹建，发起设立x村镇银行□x村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

经营目标是利益化，支持中小企业必须与此目标保持一致。银行的经营原则一般有三条，即盈利性、流动性、安全性。依法制定和执行货币政策。会同有关部门制定支付结算规则，维护支付、清算系统的正常运行。推动建立社会信用体系。按照有关规定从事金融业务活动经营的目标：坚持“立足地方、面向中小、服务市民”的市场定位，以打造“有价值的优良商业银行”为战略目标，强化管理，稳健经营，锐意改革，开拓创新，在促进地方经济建设的同时实现全行综合实力的不断提升。面对新的形势，深化市场定位认识，进一步抓住机遇，乘势而上，练好内功，做大做强。

首先，商业银行要改变过去在计划经济时代经营网点遍布城

乡、规模过大、战线过长、力量分散的状况，确立以“城市”为目标市场的营销策略，坚持适度规模原则，改变规模求大、范围求广的粗放经营模式，走一条以城市行处为龙头、县市支行为依托、有效集中经营要求的内涵式发展之路，这样可以凝聚和培育出更多的经济效益增长点。其次，在选准了目标市场后，要改变网点设置的布局，可以提升二级分行的经营地位，而且要增加重点城市行处的经营权限，形成以大行处为主导的业务区域。在县市支行收缩阵地，走一条压贷、减人、增存的发展之路。同时通过城市、县区之间的跨城乡交流解决城市行处人员相对不足的问题，把本行特有的优势发挥出来。商业银行应坚持以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行合理的市场细分。

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是的一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规

模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场和客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

7. 重视客户细分，加大产品创新力度我的对策：随着客户需求的多样化，金融技术的提高，信用卡功能创新在信用卡营销及品牌推广中的地位日益重要。纵观国内信用卡市场现状，信用卡产品功能发挥的并不充分，大量睡眠卡、低效卡的存在，严重影响了信用卡市场的进一步发展。

贷审会工作总结 绿色金融贷款工作计划篇五

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好” 集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在 50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。