

# 2023年贷款审批人员工作计划(实用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 贷款审批人员工作计划篇一

贷款业务员的工作计划一

各位领导，同志们：

大家好！时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我积极参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律己，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社提升效益，做大规模的思想，在全社积极倡导、精心培育了以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标的经营理念。20xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取以存定贷，以贷引存和巩固老客户，发展新客户的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行量入为出，厉行节约的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社20xx年度增效奖。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。

今年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循公开、公正、公平、择优宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观

大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。

一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

#### 四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。

坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按照操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础

上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

六、工作中坚持两手抓，两手都要硬的方针，加强了党风廉政建设和精神文明建设。

在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进职工思想政治工作，加强了对班子成员和身边工作人员的管理和监督。20xx年，沙湖信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的`工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

## 贷款业务员的工作计划二

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，×××对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

## 一、积极学习，尽快进入工作角色

由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

## 二、提高认识，积极营销贷款和存款

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

## 三是加大有贷客户的资金“入社率”

通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

### 三、勤调查重实际，保证新增贷款质量客观的看

贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

### 四、尽己所能，积极收回不良贷款

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

## 贷款审批人员工作计划篇二

根据对我村上半年税收完成情况的综合分析，由于受大环境影响，造成房地产项目实现纳税推迟，而去年华中汽配城项目已无新税收，使得我村在地税总量上将大幅度的减少，下降幅度超过50%，这将直接影响到可用财力的完成情况；再加上下半年国家调整增值税简易计税的税率(由6%调整到3%)，其中包括了混凝土企业，混凝土企业在我村税收总量中比重超过了50%，我们通过去年混凝土企业下半年完成税收量相比较，今年调整后，下半年将直接减少700万元左右的税收量，这些不利因素对我村下半年的税收任务完成带来了非常大的困难，不过我们通过具体问题具体分析，将采取以下一些措

施及早开展工作，保证协护税任务能够顺利完成。

三、针对个人房产税代征工作，要采取查征结合、内外兼得的工作思路，拓宽村级收入；

四、要多方位招大引强，为企业做好各项服务，从而增加我村新税源。

平塘王村委会

## 贷款审批人员工作计划篇三

根据街道党工委关于抓好协税护税工作的精神，街道、社区两级经济管理部门认真重视税收征管，抓好协税护税工作。现将这项工作开展的基本情况汇报如下：

一、加强领导，开创协税护税新局面。

开展协税护税工作，实行税收专业管理和社会管理的有机结合，符合地方税收征管规律，因此，街道党工委、办事处予以高度重视。一是积极调动社会各界力量参与税收征管，提高群众的纳税、护税意识，努力形成政府管税、社会协税、群众护税的新局面，为加强街道财政建设打好基础。

二是加强联合执法。为了切实加强各级对协税护税工作的领导，街道成立由政府分管领导牵头，财政、税务、工商、公安等部门参加的领导小组，组织、协调、解决协税护税工作出现的各种问题。

以规模骨干企业为重点，对在本街道范围内、但未进入街道税库内的企业，做好清查工作，对税收明显下降和有异常情况的企业，及时进行沟通，帮助企业解决实际问题；对有偷税漏税行为的企业，及时与有关部门沟通给予查处。

## 二、注重研究，提高征管护税水平。

当前，各地小规模纳税人的数量正突飞猛进的发展，不按规定建立帐、表，不按规定使用发票，不按规定申报缴税，以及偷逃国家税款等现象已成为小规模纳税人存在的突出问题。如何堵塞税收征管漏洞，加强对小规模纳税人的征收管理，已成为协税护税工作必须重点研究的课题。

以经常性开展税务通报会的形式，研究动向，研究加强了对小规模纳税人的征收管理：一是实行专业化管理。指定专人负责，并明确其管理内容和责任。二是实行分类管理。根据生产经营情况、财务管理水平、申报质量、税款入库情况和纳税意识等，实施不同的管理方法。三是加强业务培训。制定切实可行措施，限制兼职会计的兼职数量，以提高企业办税能力和办税质量。四是健全协税护税网络。小规模纳税人具有投资渠道广，行业类型多，经营规模小等特点，将全街道各类企业统一纳入到协税护税网络之中。五是明确工作职责。如对租赁标房、销售经营长期不开工、不开票的，有关部门对此类情况既要进行调查，又要对存在漏税的纳税人进行补税罚款，还要追究一定的责任，以提高工作的责任感。

## 三、积极沟通，激发企业纳税积极性。

以人为本，以服务为宗旨，逐步搭建起民营企业与政府间的桥梁。针对民营经济点多、面广的特殊情况，我们突出抓“留、引、促”三个环节，即留住现有企业、引进新的企业、促进企业发展壮大，重点抓了搞好服务、加强联系两项工作，将企业发展中遇到的困难、问题及时向上反馈，力求为企业发展提供优质的服务，创造良好的环境。

今年初，街道党政领导和相关部门组织了对31家规模骨干企业的走访，对工业税收超50万元、三产税收超30万元企业重点关注，积极沟通、扶持、协调，加强企业服务工作，激发纳税人的积极性。同时抓好企业管理，做好统计数据分析，



有计划地对各级统计人员进行业务培训。我们还制定对税收较大贡献企业实行奖励的有关规定，积极鼓励企业申报纳税。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 贷款审批人员工作计划篇四

自20xx年7月6日小额贷款有限责任公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，公司制度与管理体在逐步完善健全的过程中，经受市场考验、抵御风险的能力得到了进一步的增强。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20xx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20xx年12月31日，公司严格按照省金融办的要求，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；同一借款人最高限额控制在150万元以内；账面利率

控制在基准利率0.9—4倍之间□20xx年7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，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，为今后的业务发展打下了基础。

## （二）业务经营指标情况

20xx年7月至20xx年12月，公司累计发生业务40笔，累计发放贷款20xx万元，累计利息收入65万元，已收利息1万元，应收未收利息万元。

## 二、存在的问题

回顾20xx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：

1、员工队伍专业化水平不理想。公司正式运行半年以来，信贷员的培养取得了一定的成效，但还不能独挡一面，相比其他同业对手，信贷员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。

2、营销范围未达到预期构想。在营销网络的构建上，公司已在酒嘉地区建立了营销网络，由于信息不对称，信息获取渠道尚未完全打通，虽然公司已建立了一定的稳定客户群体，但由于一些客观因素的存在，本地区的营销网络推进范围仍然收效甚微。

以上为20xx年的工作总结，在辛勤、忙碌中，我们送走了收获的20xx年，迎来了全新的20xx年。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，据此作出20xx年年2度的工作计划：

在20xx年的工作中，针对20xx年度经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

1、立足岗位，建立人才激励机制。根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际状况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

20xx年度公司的经营目标初步规划是：

(1) 全年抵押贷款有效规模达到500万元，利息收入达到18万；

(2) 全年担保贷款额度达到200万元，利息收入达到13.5万元；

(3) 总计完成利息收入232.5万元。

20xx年已经悄然远去了，让我们信心百倍，满怀豪情的迎接崭新的20xx年，迎接公司美好的明天。

## 贷款审批人员工作计划篇五

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看□xx对xx联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给xx信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任信贷员，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，

虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

由于换岗为信贷员，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事信贷员岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位信贷员学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个信贷员，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，尤其是大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（质）押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。