

信贷投放工作计划和目标(优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。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。

信贷投放工作计划和目标篇一

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于刚刚走出校园的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，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新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提

高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，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给予信贷支持。

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发展大计，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、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，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；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，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、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期农户贷款，详实调查农户当年的经营情况，了解农户2011的收入情况，确保

我行到期贷款的及时收回。三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，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。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷投放工作计划和目标篇二

自今年某月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们信贷营销团队这个优秀的工作团队。进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的责任。

在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，以下就是来年20__年的工作思路安排。

20__年第一季度，将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。20__年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

一是提高抵质押贷款比重，降低风险资产。

二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。

三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷款的投放。

四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。

当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。

一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。

二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。

三是全面掌握客户的支付结算、贷款使用以及货款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。

四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷款风险程度。

五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四) 强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。

人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。20__年，着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容。认真学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

信贷投放工作计划和目标篇三

倡导合规文化 构建和谐信贷 美国一位著名经济学家曾精辟论断，在经营成功的企业里，居第一位的并不是严格的规章

制度或利润指标，更不是计算机或任何一种管理工具、方法、手段，而是企业文化。

信贷文化，是银行企业文化的重要组成部分，指在信贷实践活动中形成的能够体现信贷价值观的信贷基本理念、形象气质和行为方式的总和。

构建和谐信贷，既需要宏观层面的大手笔，也需要微观层面的小制作，这样才能形成如乐之和，无所不谐的生动局面。和谐意味着秩序，秩序制约着风险，在和谐的信贷环境下，业务发展才更加有序和均衡。

在过去相当长时期内，银行业乱象丛生，合规的信贷文化更是无从谈起。一种不健康的信贷文化，或者根本没有信贷文化，极有可能助长借款人赖账风气的滋生和蔓延，使银行的资金和信誉蒙受损失。因此，只有培养健康的信贷文化，银行才能从内部增强生存竞争能力，真正消除不良资产的成因。

泉州市分行积极倡导合规文化，努力构建和谐信贷，进行有益的尝试。信贷管理工作力争四好：即把信贷业务做好，把信贷资产管好，把信贷队伍带好，把信贷科技用好。

1、把信贷业务做好

首先是加强服务与管理。积极配合营销，打开思路，拓宽门路，强化资本约束理念，在加快有效发展的过程中正确处理规模、质量、速度的关系，合理把握信贷投放进度，主动对接海峡西岸经济区建设，坚持大中选强、小中选优的原则，坚持三个有利于（即信贷管理要有利于促进经济的发展，有利于促进银行经营效益的提高，有利于加强信贷风险的防范）。拓展重点项目、低风险业务和综合效益好的客户，对已经授信的客户及时跟进、尽早投放。把握经济脉搏，严把信贷准入关，防范经济增长中潜在的周期性风险；严格客户准入标准，坚持好中选优，不盲目冒进，注意从贷款主体、

行业配置、贷款担保、业务品种、资金价格等方面优选项目，对一般公司法人信贷项目从严把关，坚持以借款人的还款能力作为贷款审批与发放的基本依据，对借款人第一还款来源不足的坚持不予介入。

其次是坚持提高效能和风险防范并重，提高信贷审查的质量和效率，加强信贷审查的标准化、规范化，加强报备业务管理，提高报备的效能，审查人员要求做到专业化、精细化、全面化。主要抓好三个重点：一是抓好限制性条款的落实，强化限制性条款的执行力；二是全面推行民营企业股东连带责任；三是对集团性客户防止过度授信、减少关联担保。

第三是继续优化业务结构，加快橄榄型格局向圆柱型转变的进程。按照大中选强、小中选优的原则，积极营销大客户、优质中小客户和中高端个人客户。确定200x年信贷准入的重点是：低风险信贷业务；个人信贷业务；小企业信贷业务：综合效益好、还贷有保证的市级以上重点项目；有大量稳定的收入来源、还贷有保证、在同业中处于领先水平的优良事业法人；优质的企业法人。个贷审查审批中心不断规范个贷审查审批流程，实现专业化经营，提高个贷业务的运作效率，抢占个贷业务的市场。利用总行确定的小企业贷款试点行的有利时机，大力拓展小企业贷款，设计小企业贷款新品，最大限度满足泉州小企业的信贷需求。

2、把信贷资产管好

首先是全面推进贷后管理工程。尤其是强化贷后管理的意识，加强贷后管理工作的检查，并准备与基础管理办公室联系，进行必要的奖惩。要求各行采取有效措施，认真落实经营主责任人的规定，按照规定频次进行贷后检查，风险经理要对辖内所有信贷客户风险状况实施监控，对客户部门贷后管理情况进行监督检查，同时要求严格执行贷后报告制度。加强信贷在线监控中心建设，全面实施信贷风险在线监控，及时发现和化解了潜在的信贷风险，充分发挥在线监控、预警作

用。

其次加强贷款风险分类的指导和管理，确保资产质量的真实体现，逐步规范贷款风险分类操作。加强潜在风险客户的退出管理，倡导有效压缩风险就是新增效益。针对存量贷款逾期率上升的苗头，表外业务风险有所显现的现象，信贷部门要求严格信贷准入、加强贷后管理、防范和化解信贷风险，对逾期贷款逐笔核查，按户制定清收盘活措施。200x年到期现金回收率要比上年明显提高。同时加大潜在风险客户的退出，提高存量贷款的质量。

第三是抓检查整改。200x年开春就进行的信贷规范化交叉检查和信贷档案专项检查。此次检查适应三个需要：一是配合银监局现场操作风险检查前进行自我检查、自我完善的需要；二是配合全行的基础管理月开展查缺补漏、整改提高、防范案件的需要；三是建设合规文化、保证持续合规经营的需要。此次检查采用支行抽调精干人员交叉检查、分行派驻联络员的方式进行，检查取得明显效果。

此外，还在全省率先实行信贷管理重点联系行制度，将历次检查以及日常工作中暴露问题较多、信贷基础管理相对落后的支行确定为信贷管理重点联系行，确定四个支行作为首批重点联系行，由市分行信贷管理部业务骨干作为挂钩联络员，重点夯基础、抓整改、促提高，摸清四个行信贷管理的基本状况和存在的薄弱点，明确加强信贷管理的工作思路和序时工作计划，要求在规定的时间内达到预期的效果。在完成预期目的之后，在选择第二批重点联系行，如此螺旋式提高上升，达到全行合规文化建设蔚然成风、全面提高信贷管理水平的目的。

3、把信贷队伍带好

信贷业务的快速发展需要高素质的信贷队伍，坚持把业务素质好、责任心强、敢抓敢管的信贷业务骨干调整到信贷部门。

加大信贷基础知识的学习和培训，计划于第三季度组织全市信贷管理人员的信贷基础知识竞赛和各支行客户经理的信贷基础知识考试。

在提高全行信贷从业人员的信贷业务素质方面，强调信贷人员要树立正确的人生观，价值观，培育信贷人员的归属感和团队意识，强化服务意识，要有高尚的职业道德，常在河边走就是不湿鞋。从纵深两个层面健全学习、教育培训机制，提高全体信贷从业人员的业务能力和专业化程度。

4、把信贷科技用好

提高信贷管理系统cms和web查询系统以及个人征信系统的实际操作水平，充分发挥信贷在线监测的实时监测、提示、反馈作用。不断加强对重点客户、市辖范围内跨区贷款客户、集团性客户、不良贷款大户的在线监控。

试运行信贷决策子系统。实现从业务受理、调查、审查、贷审会审议、自动投票计票、审批、报备到下达执行等业务环节的电子化处理，实现信贷管理信息、决策信息、客户信息的全行共享和远程调阅，用机器制约和技术手段倡导合规文化，提高信贷管理电子化水平。

总之，在构建信贷合规文化上，坚持管理不能有敞口，原则不能有松口，违规不能有借口，倡导合规文化，屏弃违规文化。针对新政策新流程新情况，有针对性地开展信贷管理工作，进一步促进全行信贷业务健康、稳定、有效发展，为进一步提升综合竞争力做出努力。

信贷投放工作计划和目标篇四

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资

产良性循环。

1、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

我认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其责利得以统一。

4、强化管理，加强指导，进一步提高信贷部门履职水平。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

信贷投放工作计划和目标篇五

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的责任。

20xx年第一季度，我部将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构[]20xx年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高贷款比重，降低风险资产。二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，

增加对消费贷款的投放。四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。三是全面掌握客户的支付结算、贷款使用以及贷款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷款风险程度。五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四)强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容。认真学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心

态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

信贷投放工作计划和目标篇六

针对今年信贷工作中存在的问题，我社将继续围绕改革工作重点，从信贷管理入手，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，大力清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

“六个”严格定规范。即：严格贷款程序，杜绝逆向操作；严格贷款条件，把好贷户准入关；严格贷前调查，摸清贷户底数；严格贷款责任，实行终身负责；严格贷款审批，确保科学决策；严格贷款手续，把好资金“闸门”。

五个”坚持清思路。即：坚持正确投向，合理发放贷款；坚持立足社区，支持县域经济；坚持小额分散，扩大农户贷款面，弱化风险、站稳农村市场；坚持放开质押、提倡抵押、控制保证，优化贷款结构；坚持效益第一，加大营销力度。

“八个”加强促效益。即：加强贷后管理，防范资金风险；加强档案管理，为业务发展服务；加强贷款考核，提高管理效果；加强队伍建设，提高整体素质；加强制度建设，规范管理行为；加强社政协调，优化管理环境；加强手段创新，提高管理效率；加强稽核监督，保障管理规范。

一是继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、助学贷款，逐步尝试开办商品房按揭贷款，切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。

二是紧抓沿江开发的契机，重点支持个私经济发展。对产品适销对路、经济效益好、保全措施到位的私营企业，特别是

一些新入工业园区的个私企业，只要其产权明晰，手续齐全，我们将集中信贷资金，为其提供各类信贷服务，促使其上规模、上档次，将企业做大做强。

三是加大对优良客户的授权授信额度。在xx年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对xx年度企业授信额度和信用社权限进行合理的调整，确保企业正常经营。同时，对符合授信条件的在农业贷款科目管理的个私企业，也给予一定贷款授信额度，视同授信企业管理，减少审批环节，提高办事效率。

一是积极开展信用村（镇）创建活动。把信用村（镇）创建工作紧紧与创建金融安全区和诚信社会环境结合在一起，通过创建活动的不断深入，逐步提高社会信用观念，感受诚信带来的好处，减少逃债、赖债行为，化解信用社不良贷款。

二是解放思想，积极探索清收盘活新思路。我们将改变以往的不良贷款清收盘活思路，针对不同借款人或企业形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，最大限度减少贷款损失。

三是加大贷款三查力度。明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，同时改变以往那种重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生，联社将加大对责任人员的处罚、赔偿力度，确保新放贷款的安全。

四是严格考核。将清收盘活不良贷款与信贷人员工资收入直接挂钩，通过清收盘活不良贷款的绝对额来兑现收入，改变以往那种按任务完成比例兑现收入的方法，从而突出了信贷人员对清收盘活工作的贡献。

一是进一步扩大农户经济档案的建立面。在确保存量贷款户

的经济档案建立完善的基础上，有计划、有步骤对辖区内有关贷款需求和可能有贷款需求的农户进行测评，收集农户信息，掌握农户经济需求真实情况，做认真细致的贷前调查，及时投放贷款并建立一整套经济档案。

二是对照银监部门的具体要求，制定和完善信贷管理制度，做到有章可循、违章必究。同时，逐步改变信贷部的工作模式，加大信贷检查、管理力度，把信贷检查、辅导贯穿到日常工作中去，并组织1到2次信贷大检查，对全市信贷工作全面检查，上门核对，发现问题及时查处，把问题消灭在萌芽状态。

三是加强对重点企业及项目贷款的监控。信用社应明确专人管理，监督企业资金使用，定期进行调查分析，发现问题及时汇报。联社将组织信贷人员对重点企业进行全面调查，掌握企业运行质态，分析信贷资产风险度，为信贷决策提供依据；严格控制向集体企业及产权不明晰企业投放贷款，对风险较高的存量贷款，要逐步退出，保证信贷资金安全。

一是每季度进行一次全面的贷款五级分类。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。

二是执行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，教育信贷人员要不断用知识来充实自己，学习兄弟社先进管理，找出存在的差距，纠正不足。

三是强化教育培训。聘请法律、会计、审计等专业人员定期对全市信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

总之，二xxx年的信贷工作，我们将紧紧围绕信贷支农的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对不良贷款的监控，有

效化解信贷资产风险，促使全市信贷工作迈上新台阶。

信贷投放工作计划和目标篇七

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和xx比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押□xx□少发放保证担保贷款，以优

化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题□20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

信贷投放工作计划和目标篇八

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。2009年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优

良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于2007年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于2009年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

2009年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵1押和质1押及贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵1押、质1押及贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵1押贷款，提高抵1押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵1押贷款、个人住房抵1押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自2006年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基

本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，2009年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

信贷投放工作计划和目标篇九

二月份

制定年度工作计划。

三月份

做好家庭贫困学生的统计、调查、上报工作，完善我乡贫困生数据库。

四至六月份

按照国家相关资助方针及政策，努力做好生源地助学贷款宣传工作。

七月份

准备生源地助学贷款办理工作。

八月份

办理生源地助学贷款，完成各类资助档案的收集整理工作。

九、十月份

配合县资助中心完成生源地助学贷款合同审核工作。

十一月份

高效完成生源地助学贷款本息催缴工作。

十二、元月

年度工作总结。

信贷投放工作计划和目标篇十

从交易形式来看，公众号投放最大的特点就是自由。

腾讯官方不会去干涉广告主和之间的合作，广告主和kol的交易完全在私下进行，投放前分析kol需要借助第三方工具。

而投放抖音kol[]抖音官方有专门用来交易的广告平台——巨量星图。

从寻找kol[]分析数据到交易下单，和抖音kol合作的整个流程，都可以通过巨量星图完成。

投放的产品和视频素材，不仅要和kol协商，抖音官方也需要进行二次审核。

而且抖音对广告内容的审核比较严苛，在公众号还可能偶尔看到不合规的广告，但在抖音几乎很难刷到违反广告法的商业视频。