

最新信贷工作计划(优秀8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？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。

信贷工作计划篇一

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额万元，比年初增加 万元，增长%，同比多增万元，完成全年各项贷款增量任务 万元的%。其中：农业贷款余额万元，比年初增加万元，增长%，同比多增万元，占比%；农村工商业贷款余额万元，比年初增加 万元，同比多增万元，占比%；其他贷款余额万元，比年初下降万元，同比少增万元，占比%。

2、贷款利息收入稳步增长□xx年末贷款利息收入实现万元，同比增加 万元，完成全年收息任务万元的%。

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，05 年市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区个，已投放万元；今年全县新扩建高温暖棚万余亩，仅青堆子镇就增加亩，其中亩连片高温棚个，每亩棚总投资约 万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款多万元。我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖个信用社有信贷员 人，每个信贷员至少包个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，

转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款 万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到万亩，水果鲜储量达到亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到 万头、万头、万只、万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

(1)粮食作物生产资金需求量约万元；

(2)油料作物生产资金需求量约万元；

(3)经济作物(果树)生产资金需求量约万元；(散文阅读：)

(4)蔬菜生产资金需求量约万元；

(5)其它项目生产资金需求量万元。

在资金总需求量万元中，农民自筹解决万元，其他金融机构贷款万元，信用社投放万元贷款予以支持。

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了等新型农业企业和等农事龙头企业，为农业向洋发展起

到了推动作用;政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持等科技型、创税型企业;政府提出“三产做大”，我们投放万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款 万元，农户联保贷款万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在元至元。全市有户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的%。共评定信用乡镇个，信用村个，信用户户，全市有多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

20xx年,联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点,以防范风险为重点,强化贷款管理,明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力,较好地完成了各项信贷经营指标,信贷资产质量得到了明显提高,促进了各项经营效益稳步增长。

通过不断努力和不断拼搏,在工作上取得了显著的成绩,得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可,但离上级的要求还相差甚远,某些方面还存在着不足,但我会不畏艰难,会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作,克服经济危机给我们带来的困难和压力,知难而上,以维护国家财政大局为己任,创出一条符合国家经济发展的新路子,努力提高信用社信誉,强化管理,为信用社发展和做大做强贡献力量。

信贷工作计划篇二

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。

信贷工作计划篇三

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、性质及资产的实际情况，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；

(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。

信贷工作计划篇四

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。

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、利息是否正确、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。

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升。但在贷款还款方法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。

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、程序认真开始调查、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。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、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押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方法，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。要主动支持中小企业发展，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。

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法方法识别、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。

信贷工作计划篇五

20xx年是三亚小额信贷建设队伍、开辟新点的发展之年。这一年来，在以吴伟雄理事长、操戈政委和陈奎明主任的省联社领导班子亲切关注下，在省联社小额信贷管理处陈金林主任和庄芊芊的悉心代领下，在三亚市联社及各个基层社的大力支持下，在我们三亚18名小额信贷技术员的艰苦奋战下，三亚小额信贷部业务取得了很好的成绩，完成了我们20xx年的工作任务。我们小额信贷不仅仅为三亚的农户的发展带来了帮助，而且也促进了当地的经济的发展，促进了旅游业的发展，真正的为当地的老百姓带来了实际性的利益。20xx年3月初，在省联社领导的大力支持下，我们三亚正式成立小额信贷项目部，并且开始发放小额贷款的业务。直到20xx年年底，我们的队伍力量不断的在强大，我们的工作业绩也不断的在上升；扩展了epos等农村便民金融服务；加大了与市财政、市妇联、市团委等在业务上的合作、并落实了财政贴息、奖励和风险补偿政策的数据上报；创建了属于三亚小额信贷的工作制度和要求条例。

（一）20xx年三亚小额信贷队伍具体的工作情况作详细汇报如下：

20xx年3月初只有4名信贷员，5月份又增加了2个信贷员，直到六月下旬调了11名见习生和1名信贷员并且被分配到各个点进行见习工作，七月下旬再增加了3名海职院的学生过来实习。累计共18名小额信贷技术员。截止到12月底，其中三名见习生离岗，2名见习生为出师，能够放款的小额信贷人员共计16人。在省联社的安排下，我们每个信贷员及其见习生已经量了身材尺寸大小并制作工作服和工作牌。截止到12月底，已经有5名信贷员的工作服和工作牌下发到手中。其他的将在之

后一个月陆续下发。

从20xx年3月一日至20xx年12月31日，三亚小额信贷技术员累计发放了1046户、共30774000元贷款。其中男客户224个，女客户814个，分别占总客户数的21.4%、78.6%。因前期只有5人发放贷款，故平均每人每月发放20.92户。按照总部要求每人每月发放12户的规定，我们三亚小额信贷技术员非常好的完成了今年的发放任务量。此外□20xx年累计回收利息1235500.94元，按照规定划拨到总部的利息为738458.35元，为三亚联社带来了497042.59元的资金收入和30774000元的存款收入。

截止到20xx年12月31日，三亚所有的贷款之中，已经有66户贷款提前结清，结清的贷款额为2255000元。其中结清一小通妇女联保贷款49户、共1965000元；结清工资担保的客户为17户、共290000元。所结清客户数占全年放款客户的6.3%，结清贷款额占全年贷款总额的7.3%。对于已经结清的14户符合贴息标准妇女贷款，（发放贷款为465000元，上报申请贴息资金为18513.30元）我们也及时的上报到了市财政部门，以备做下一步的妇女贴息工作。

总体来看，三亚的每月的利息回收还是比较正常的。田独、羊栏、崖城、育才等点的回收非常好。唯独林旺的回收不是太好，由于之前放款未能考虑到风险的重要性，直接导致了现在以周德楷等个别客户不及时缴纳利息的严重情况，这些拖欠情况直接影响到了我们三亚整个团队的业绩的提高。对此，我们也作出〔〕了相应的措施去极力解决拖欠的问题。

农户信息的录入对我们信贷员的调查情况作出了汇总，也便于我们在之后的工作中及时的查看信息。根据要求，每月每人必须最少录入22户，共需要录入891户信息，实际录入的只有629户。据统计我们有个别人员录入的数量还不达标。望之后继续努力按时上传录入的数据。

根据省联社要求，我们对每个乡镇的行政村进行了epos机的推广和安装。三亚全年度累计成功推广了112台epos机，其中已有28台epos机成功安装到农户家并开始使用，另外84台还未下发。安装数量少的主要原因有两个，其一，大部分的农户家中没有固定的电话，有电话的也有许多不能用，电缆被盗的情况也很多；其二，农户就根本不愿意安装。针对以上情况我们也作出了相应的工作。目前广告牌的张贴情况为：林旺、崖城、天涯已经安装完毕，田独、羊栏、育才正在装修信用社未能安装。此外，还制作了部分小的广告牌悬挂到了各个村的商户门口。

根据省联社领导提出的若干规定，我们三亚小额信贷项目部作出了一个符合自己实际情况的规章制度。其中包括：小额信贷技术员在下乡开展业务时不得骑摩托车，必须穿工作服、配戴工作牌、佩戴团徽、佩戴水壶；上班期间不得在办公室逗留，每天下乡7个小时；上班期间不得关闭手机；每周末召开周例会，不得迟到，背诵企业文化；工作期间如需要请假的要求向省联社陈金林主任申请并批复后方可离开工作岗位等等。所有的制度需要每个信贷员来严格的执行并互相监督，如有出错需及时的向负责人说明情况。

三亚小额信贷技术员队伍建立还不到一年的时间，小额信贷技术员对于贷款风险的防控能力还是不足，在管理贷户和预防的方面还有比较大的差距。尤其是刚刚出师的信贷员，应该在发放每一笔贷款时严格按照规章制度去办理，不得偷工减料。只有在按照原则的基础上工作我们才能不断的提高自己判别是非的能力，才能更好的去预防风险。

我们小额信贷技术员虽然算不上技术型的工作。但是个人的工作能力决定了你是否能将信贷工作做到更好。我们应该将自己放置在领导人的角度去要求自己，不断的提高工作水平和工作质量。在对客户交流的过程中也要学会怎么去沟通、怎么去办事。

我们的小额信贷员在工作中不能够完全按照我们的企业文化和规章制度来执行。出现了问题了未能及时的反应情况。出现了这样的情况，我们应仔细的考量自己到底该怎么去做这份工作。我们的企业文化和制度是用来认真执行的而不是用来不管不顾的。所以，希望大家在今后的工作中能够严格的执行我们的制度，出现问题及时解决。

（三）20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。

信贷工作计划篇六

回首20xx年5个月的历程，辛苦着快乐，很荣幸在公司度过一年的时光，从员工到经理，我特别感谢这一年来对我耳提面命的王光泽总监，还有公司其它领导，更要感谢这一年默默支持我的六位业务精英，正是因为他们的支持才让我20xx年更加充实。

5个月共完成业绩209251元，月均4.1万，12个买卖单，4个租单，1个二级市场单，占金地区5个月总业绩13.2%，占龙坂片区5个月总业绩1.24%，情况很不乐观，我深感抱歉。

20xx年年度目标是142万（1、2月份6万/月；3月份10万；4、5、6月15万/月；7、8、9月10万/月；10、11、12月15万/月），具体从人员管理、业绩管理、日常工作管理三个方面着手。

2、培养1到2个商铺豪宅专家，做为月度或季度的业绩增长点；

3、二级市场每个楼盘必须亲自带领业务员去看；

4、对月度、季度、年度业绩优秀的员工进行奖励；

1、配合部门秘书完成公司各项任务；

2、每个入职人员必须有网络端口；

3、每天下班前检查客源□id等基础工作数据；

4、坚持每天开早会并由秘书监督；

5、控制佣金打折比例；

6、严格把关合同，注意风险控制，正确处理投诉；

7、及时解读国家政策、公司发文，及时发喜报；

市场分析：

20xx年龙华坂田的二手房地产市场必将火爆

龙华的地理优势决定了价值取向，今年6月地铁4号线开通必将迎来楼市的小高潮，投资客会更多关注二线拓展区，年初银行信贷宽松(北京部分银行又出现七折利率)，福田、罗湖等区没有新盘出现，而今年龙华大概有五个新楼盘开盘且价格不菲，高价的一手房必将带动二手房的成交，金地上塘道、水榭春天、金域华府、新华城将陆续出证，这些一手单价超过2万的物业入市其二手价会更高，今年龙华会陆续出现商业地产，又将成为投资者的青睐，第三季度市场可能会有所下调，但不会影响整个市场的火爆！

20xx年是我发展的一年，我满怀信心和激情去开拓！

信贷工作计划篇七

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、性质及资产的实际情况，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：

(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。

信贷工作计划篇八

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。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，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，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zhi押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押□zhi押贷款，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

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。、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。