

2023年银行信贷工作计划(精选8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

银行信贷工作计划篇一

一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到__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。__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%。

二、信贷工作开展情况

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__年末我们投放禽业贷款万元，其中：支持建设省级高标准养殖小区个，已投放万元;今年全县新建高温暖棚万余亩，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

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照市政府在农业上的部署和安排，以及市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，调查结果：20__年我市春耕生产资金需金量在万元左右。

- (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；
- (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。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。__年，我们争得市人民银行支农再贷款最高额达 万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

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贷款和联保贷款，全年投放农户小额贷款 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。

20__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。

银行信贷工作计划篇二

下面是本站为您提供的是信贷员工作计划，需要的朋友请您对下文进行参考！

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。

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。

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。

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，在以后的办信贷员工作计划贷过程中，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。

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20xx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。信贷员工作计划在新的一年里，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。

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。信贷员工作计划八月份

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□

银行信贷工作计划篇三

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。

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20xx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。信贷员工作计划在新的一年里，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。

银行信贷工作计划篇四

20__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20__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。20__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20__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) 三亚小额信贷队伍具体的工作情况作详细汇报如下:

一、小额信贷员队伍建设情况:

20__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。

二、全年发放及回收情况统计：

从20__年3月一日至20__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8__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，20__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。（散文阅读：）

三、已结清贷款客户及财政贴息情况：

截止到20__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__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。

四、利息拖欠情况：

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。

五、农户信息录入情况：

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。

六、epos机安装和广告牌制作情况：

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。

七、小额信贷队伍制度的建设：

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。

一、小额信贷技术员风险防控能力

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。

二、工作能力和处事能力

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。

三、制度的执行力度不够

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)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。

20__年三亚小额信贷工作的计划和新的安排：

一、信贷员的补充安排

由于我们三亚的市场潜力比较大，而现有的信贷员比较少，面对这一情况，我计划将在下一批的见实习生中调配7名来三亚见习工作。具体分配为：林旺和藤桥3名见实习生，育才2名见实习生，田独1名见实习生，崖城1名见实习生。

二、信贷网点的分配及副队长的安排

林旺和藤桥属于海棠湾镇由康振豪和丰德军来带领和管理见实习生；安排杜春去开发荔枝沟的新点，田独还由陈舒舒、王感孝、蔡丽娟来管理，并且分配一名见实习生去见习。羊栏由钟维健、陈太雷、王晓欣管理。育才由吴小宝来管理并带领一名见实习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见实习生过去实习。保港由麦坚来管理。整体的网点分为5个片区，之后在人员完善后逐渐选出五名信贷员作副队长，管理相应的片区。逐渐的锻炼和提高管理人员的工作能力。

三、放款任务的计划

根据总部的规定，每个信贷员每月必须放款在12户以上，但是为了能够达到我们三亚团队做到全省第一的目标，大家在控制好风险的基础上尽可能多发放贷款。尤其是发放妇女的联保贷款为主。工资担保贷款只是为了增加我们的工资收入。

四、集中处理拖欠利息的客户

集中力量去解决林旺的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

五、epos机安装和广告牌制作

在20__年我们要大力加强epos机的安装，计划是每个信贷员最少安装30台epos机达到遍布每个行政乡村。还未安装广告牌的要根据情况及时的安装。此外，制作小的广告牌悬挂到各个乡村的商户门口，以便跟好的对外宣传小额信贷。每个信贷员要求最少20个小的广告牌。每个信用社最少一个大的宣传广告牌。

六、落实跟进财政贴息、奖励金、利息划拨的工作

20__年度，我们要逐步的为已经归还贷款本息的而且符合贴息的妇女申请财政贴息，并且每月上报市联社资金部奖励金的材料。每月底收完利息时在30号前将本月的利息及时划拨到总部。

七、制度的完善和坚持实行

新的一年，我们也将继续根据我们队伍中存在的问题相继增加一些新的规章制度。并且要完善落实，让每个小额信贷技术员真正的做到根据我们的企业文化和制度来工作。

八、配合好上级部门的工作

认真负责的完成上级领导提出的工作，并且加强对外的联系。主要是市镇级的团委、妇联以及市财政等部门。其次，将与市联社的关系处理到最好，便于我们的工作。配合市联社各个部门的工作，按时提交相关的资料。

九、将日常的工作合理的分配到每个人，争取每个人都能够去多多的锻炼，学会更多的东西。

20__年是我们三亚小额信贷队伍的建设之年，在这一年来，我们稳定队伍、加强建设、保证任务的完成。三亚小额信贷

项目部是属于我们每个人的，通过我们共同的努力和奋斗，取得了良好的成绩。今天，我们回首过去展望未来稳抓建设再创佳绩，在省联社及市联社的各级领导下，我们继续努力奋斗、我们争取创造更好的业绩！

银行信贷工作计划篇五

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

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，降低风险资产。城区社在发放贷款

时，应多办理抵押，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。

银行信贷工作计划篇六

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下

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。

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。

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。

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。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。

银行信贷工作计划篇七

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。

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，准确预测贷款户收益，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。

银行信贷工作计划篇八

2005年是农村信用社全面改革的关键一年，是各项新政策的落实年。为配合改革，有效促进农村信用社信贷工作及各项业务的稳步发展。特制定新一年以强化信贷管理为主导的工作计划。

一、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

我们将在市联社的宏观调控下，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，坚持以支持“三农”为重点，把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

1、进一步支持农村产业结构调整，扶持和发展特色农业、区域主导产业。按照“水乡、耕养为主导”的特点，重点支持品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。如我镇早年先后建立的“长乐围”、“大埠围”、“独江围‘、”新星’、和“上升”低改塘示范区，以桂花鱼、甲鱼养殖等为特色的主导产业已初步形成，2005年我社适度加大这方面资金的投入，创造效益的同时促进了农村经济发展。

2、是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。2005年，针对镇政府继续加大招商引资力度的举措，制定大额贷款投向目标，加强与镇政府有关职能部门的密切配合、信息互换，在原有贷款客户的基础上寻找新的资金出路，一方出政策、一方出资金，三方合作三方共赢。

3集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。因地制宜合理调整信贷资金投向，突出投放重点，大胆支持已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展，如雅图化工、德骏纺织、恒达鞋业、东古调味等。同时对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目继续积极资金支持。

二、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

1. 完善分社资料管理，要求及时上报相关报表。首先明确填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为大社信贷决策提供了依据。第二完善个体私企业档案制度，降低贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三对分社进一步强调按时装订各类档案和报表的重要性，制定处罚制

度，及时归档方便查阅。

2、进一步完善信贷管理制度，使信贷工作有法可依，有章可循。奖罚分明充分调动了信贷人员工作的积极性。

3、加大信贷检查力度.定期和不定期相结合对全辖网点进行信贷检查，发现问题绝不护短，检查后要形成书面报告，要求被查网点限期整改。

4、坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水。今年为更好的做好有关信贷工作，计划增加一名信贷外勤人员。

5、加强信贷宣传工作。有关制度未上墙的尽早完善，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

三、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险。

1、结合实际，合理下达任务，实行奖励办法.让各分社社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力、有动力。

2、抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。切实按照“ww市贷款业务规范操作细则”加强贷款的“三查”，实行“四岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，杜绝贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

3、加大依法清收的力度，严厉打击逃废债行为。积极与公检法部门沟通，落实执行措施，加大执行力度，以求改变前期效果不理想的被动局面。

[人人软件站] [人人软件站] [人人软件站]

4、完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧

迫感和责任心。明确岗位第一责任人制度。加强清收旧贷的源动力。

以上几点是我社今年信贷工作的重点。05年我们将围绕这几方面的内容，加强管理积极清收，为我社业务的发展、完成上级的盈亏任务作贡献。

[人人软件站] [人人软件站] [人人软件站]