

# 2023年不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共(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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇一

贯彻执行国家法律、法规及上级主管部门和公司规章制度，参与编制清欠计划、清欠实施方案。

参与制定有关清欠工作管理制度、工作方针和实施细则，协助清欠部主任做好清欠管理工作。

协助清欠部主任对有关清欠工作的紧急情况采取有效的应急措施。

负责清欠信息的收集、整理、处理、传递工作。

对公司所属各单位上报的债权难易程度分类情况进行审核；

负责向上级部门报送清欠报告、清欠报表、清欠信息等相关材料，撰写清欠工作总结。

负责清欠资料的整理、移交、档案工作。

1. 10对本部室的相关资料、信息等负责保密工作。

负责开展公司所属企业的年终业绩审核工作。

负责完成领导交办的其他工作。

提出清欠报表、清欠实施方案的草案，公\*合理准确，能及时正式编制。

制定的工作管理制度和有关实施细则草案，符合上级部门、公司及本部门要求。

清欠信息的收集要有重点、有出处，及时整理，保质、迅速地向上级部门报送。

向上级部门及时、准确地报送清欠资料，全面、细致地撰写清欠工作总结。

清欠项目存档的资料齐全、内容完整、存档及时、方便调阅。

严格执行保密制度和清欠资料借阅制度。

及时、保质、负责地完成领导交办的其他任务。

未完成年度清欠计划扣10分。

起草的清欠工作文件不规范扣10分。

对债权统计数据出现明显错误扣15分。

泄漏清欠秘密扣15分。

对上报报表、说明、总结、报告不及时扣15分。

不能按照要求及时完成对公司所属企业年终经营业绩审核扣15分。

未完成年度清欠计划扣10分。

#### 4工作权限

有权对纪委\*（清欠办）工作提出意见或建议。

有权对各单位业务对口部门进行检查。

### 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇二

(一)现状：截止xx年末，西乡农村合作银行不能正常周转使用的不良贷款余额达8226.08万元，占贷款总量的比例达6.89%，其中占比高于6%的有合行营业部、沙河支行、城东支行3家。

(二)清收目标：通过近一年“攻坚年”活动的开展，实现西乡农村合作银行xx年不良贷款净降1000万元的目标，力争净降1500万元，不良贷款占比控制在6%以下。

(一)针对西乡农村合作银行不良贷款清收工作量大、面广，任务艰巨的实际情况，县上成立西乡农村合作银行不良贷款清收“攻坚年”活动领导小组，由县政府副县长王若臣任组长，县政府办副主任、法制办主任王道斌、人行西乡支行行长宋海珠、西乡农村合作银行董事长王家友任副组长，县法院、检察院、经贸局、乡企局、监察局、公安局、工商局主要领导为成员，领导小组在西乡农村合作银行资产风险管理部设立办公室，具体负责日常事务。各成员单位要密切配合，夯实责任，确保农村合作银行不良贷款清收“攻坚年”活动顺利开展；各乡镇要成立相应机构，把清收农村合作银行不良贷款工作作为当前的一项重要任务，精心安排部署，配合辖区内农村合作银行机构和县上相关部门，迅速掀起清收不良贷款工作高潮。

(二)结合学习实践科学发展观活动，广泛深入开展诚信教育和宣传。各乡镇和西乡农村合作银行各机构要利用广播、电视、会议、墙(板)报等形式，组织开展内容丰富、形式多样、

影响广泛的诚信教育宣传活动，大力宣传诚实守信意识，谴责曝光各种失信行为，在全社会营造浓厚的褒扬守信者、谴责失信者，诚信光荣、失信可耻的道德氛围，树立“信用就是资本、信用就是财富”的共识和理念。

(三)继续深入开展信用乡镇、村、组创建活动，争创“三无”(无逾期贷款、无呆滞贷款、无呆账贷款)信用乡镇、村、组。

(一)对不同时期形成的不良贷款，还款确有困难、一次难以还清的，根据上级有关政策和西乡农村合作银行相关规定，可采取“分期划段、区别对象、利息适当优惠、一次性了断”的办法予以盘活。

(二)区别情况，推行分类清收措施。一是对有偿还能力而恶意拖欠贷款的借款人，要严格执行加罚息制度，增加其失信成本；二是对有偿还能力而拒不还贷，蓄意逃废债务的借款人或拒不履行担保责任的保证人，要依法起诉，采取强制手段收回贷款本息；三是对生产经营不正常，信用较差，经营亏损严重，潜在风险高的借款人，要停止发放新贷款，及时处置抵押物或变卖资产收回贷款。

(三)建立奖惩机制，激励清收工作。一是西乡农村合作银行各支行要根据《陕西省农村合作金融机构不良资产清收处置激励办法》(陕农信联社[xx]161号)和《陕西西乡农村合作银行组织盘活资金考核实施细则》(西合银发[xx]57号)规定，对参与清收工作的各职能部门和各乡镇、村、组干部，凡以现金方式收回不良贷款本息的，予以相应奖励，以充分调动清收不良贷款积极性；二是实行信贷倾斜政策。对积极组织清收不良贷款的乡镇、村、组，西乡农村合作银行各机构要在信贷资金安排上优先考虑，尽量满足当地中小企业和“三农”生产资金需求；三是对不积极组织“攻坚年”活动，甚至阻挠合作银行清收不良贷款的乡镇、村、组，造成辖区内农村合作银行机构不良贷款占比偏高，将以收定贷，不再增

加贷款。

### (一)工作步骤。

1. 宣传动员阶段(XX年3月1日—XX年4月1日)：主要是成立“攻坚年”活动领导小组，组织召开“攻坚年”活动动员大会，广泛开展宣传教育，充分利用新闻媒体和各种有效方式大力宣传，在全社会营造浓厚的协助清收氛围，做到家喻户晓，人人皆知。
2. 集中清收阶段(XX年4月1日—XX年12月31日)：西乡农村合作银行各机构要逐户逐笔抄列不良贷款催收花名册，主动与各乡镇和县政府有关部门联系，密切配合，全面开展突击清收不良贷款攻坚战，确保“攻坚年”活动取得实效。
3. 总结评比阶段(XX年元月1日—XX年元月30日)：对“攻坚年”活动进行总结评比。县政府将根据清收工作进展和清收盘活任务完成情况，对在清收不良贷款工作中做出突出贡献的乡镇、部门和个人给予表彰、奖励，对未完成清收工作任务的乡镇和有关部门进行通报。

### (二)清收方法。

- 1、对县、乡、村各级用于改善办公条件，修建道路和学校、投入福利事业等形成的贷款，必须要落实债务，偿还利息，制订可行的贷款偿还计划，争取项目资金还贷，也可采取分解、转移债务的办法，利用政府有权处置的房产、荒山、荒沟、荒滩、荒地、林地的使用权和收费行业的经营权等有效资产评估后作价予以抵贷。
- 2、西乡农村合作银行要充分发挥清收不良贷款工作主力军作用，不等不靠，积极主动做好不良贷款的排查摸底、梳理分类、责任认定，并落实责任追究制度。要加大考核力度，实行清收不良贷款任务与清收人员岗位工资及津贴收入挂钩、

与农村合作银行各级领导干部的工作业绩挂钩，对不能按期收回贷款的责任人，要按照内部管理规定给予经济处罚和政纪处分。

3、司法机关和相关职能部门要积极支持农村合作银行开展清收不良贷款工作。

## 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇三

在##的第4年，历经大大小小的案件处置，涵盖了公司所有类型的业务，现就问题资产清收作一个全面的思考总结。

清收工作从宏观上可以分为两种工作模式：

一、诉讼。

二、非诉讼。但实践中，往往是两种方式相结合，但根据实际情况侧重点有所不同，如何运用能达到一个比较理想的效果，是需要我们案件经办人员的经验判断。两种方式无所谓孰优孰劣，在具体操作中往往是非诉讼手段前置，所谓“先礼后兵”。经此阶段，债务人尚未达到我司的预期目标时，一般将会提起诉讼，采取查封、扣押、执行等强制措施，进入相对的“激烈”对抗期，但也不是绝对，以个人经验来说，让对方处于一种压力状态，但双方又不缺乏沟通，是比较理想的清收环境。下面我以办案流程为主线进行详细展开。

一、非诉讼手段前置必要性

1、运用得当，可以避免诉讼程序常有的时间长、成本高、执行难

1 的困局。

2、客户此时为了证明自己还款能力充足，往往会主动或者被

动提供一些我司尚未掌握的财产线索，比如另外省市的房产、土地、应收账款、货款等。

3、有利于加固措施的采取，我司的项目金融业务往往前期来不及做实抵押，如抵押物释放的情况下，我们可以答应一段时间作为还款期限，但前提是将释放的抵押物转抵我司，达到一种债务人将银行债务转到我司，抵押物也应转移的理解。此外，我们此时提出增加保证人担保等要求，客户在力所能及的情况下还是极有可能达成的。

4、有利于维护客户关系。我司广角业务系统客户资源是一项宝贵的财富，发生违约后我们首先要判断违约的原因，企业的基本面是否正常，能否继续合作的可能性，如果直接诉讼，从情感因素上讲对客户是一种伤害。如果对方在自己的还款承诺期届满后仍然未还款我司再进行诉讼，对方也较易接受，为后期继续保持有效沟通打好基础。

## 二、非诉讼阶段的注意点

1、文本检查与基本案情了解。首先应全面分析检查有关证据文本资料，包括借款合同、担保合同、财务转账凭证、付款（费）说明、项目服务委托书等的签署情况，是否需要补签、更正等，同时根据项目审批表，询问业务经办人员，做到对债务有了全面的了解，包括合同签订的过程、是否存在争议、对方的态度及目前企业的经营状况、对方可能提出的理由等等，这样才能够有备而战。

2、资产调查。资产调查是清收工作的重中之重，所谓“手中有

2 粮，心中不慌”，不管诉讼与否，都要对主债务人及担保人的资产状况尽可能的调查清楚，包括调查债务人的主体资格、社会背景、生产经营及资产现状，比如动产、不动产、无形资产、其他投资、其他债权等等状况。这样就收集掌握

了债务人目前的第一手材料，为清欠工作奠定基础，然后在审慎调查的基础上，制订有效的清欠方案。

3、人员角色安排。一般清收业务由我集团公司统一负责，但是各个厂区的业务经办人员、五虎将□ceo对该业务的前期了解程度肯定远远高于集团后经营部门，因此，在与企业谈判之前，双方需做好充分的沟通，并对角色进行确定，谁主谈，谁抛方案，谁缓和，谁强硬在事先需安排充分合理。另外，本人在实际办案过程中有一个比较明显的感受，就是在前期面谈的过程中，会见双方的“地位级别”也是一个值得思考的问题，如对方是上了年纪的企业老总，我们这边人员如果太年轻，职务太低，会让对方有一种不对等的感觉，当然这也并不绝对，但是值得注意。

3 确的表明目的与态度，特别是把原则性不能让步的说清楚，不能给予对方猜想的空间。

### 三、诉讼查封的审慎提出与采取

我们知道，债务人最怕的其实不是起诉，而是查封账号、资产等保全措施，致使其征信下降，融资渠道封死。而保全查封对于我们来说是一种保障，更是一种有奇效的施压手段，但是何时使用、如何使用却是需要多方考虑的。

1、对于起诉标准问题，我们知道起诉的目的是为了回收资金，是一种手段，对于还款意愿强烈，正常付费用，企业（个人）基本面均良好的情况下，起诉并非最好方式；有偿还能力却拒不偿还的，先协商，若不行则立即起诉并查封；有部分偿还能力却拒不偿还的，先协商，若不行则考虑起诉，尽量将资产差额查找出来再进行起诉查封，避免其转移资产等；对于既无能力又拒不归还的，先应进行资产深入调查。以上都是一种理想状态，实际操作中往往我们对企业资产能力不能做到十足的把握，因此在企业出现再次违约（如仍未按还款计划书履行）、将后续进账资金挪作他用等情形发生我司则



多数立即进行起诉查封。

2、我司内部决定起诉后，不急于向企业告知，因为起诉、保全材料的准备需要一定的时间，决定起诉时企业的状况、配合度方面均不是非常理想了，告知后反而会给对方转移资产、恶意避债的可能性。

3、关于查封时机、对象的选择，大额项目金融案件，企业的还款来源一般是银行的贷款，查封对其有影响，但是影响并不是绝对的，4 在我们判断不出它对哪些资产哪些账号最看重的情况下，一旦查封，就全面查封，把对方逼急了，才能出最佳效果，再例如：在某些大额贷款即将到期的情况下查封该银行账号的效果一般不错。

#### 四、调解的重要意义

1、因为我司业务的特殊性，致使判决在法院实际操作中有一定的难度，虽然我们具有一整套应对的方案，但是如果双方对立情况下，我们的高额费用收取势必在经办法官心里产生一定的判案犹豫性，导致清收周期变长，甚至可能导致过高费用部分不予支持的案例发生，对我司整体债权实现不利。

2、相比于判决书等的强制性，调解书具有双方意志的自由性，对方情感上也更能接受，争取调解也可以将双方在前阶段因保全查封等强制手段而产生的芥蒂化解，使后期的执行也能较为顺利的进行，因为执行才是我们工作的重中之重，清收是我们工作的根本目的。

#### 五、执行阶段的难点

1、被执行人失踪或者债务躲避。这类债务人往往因为自身已经无法解决所有债务，因此就一走了之，留下一个濒临倒闭的企业，我司则缺少一个可以谈判、施压的对象而影响清收。如山西翼众案。

2、被执行财产难寻。我们基本手段包括房管局、土管局、工商

局、车管所等查询后，如无发现可供执行财产，势必面临一种束手无策之感。如杭州奥丁案，长沙陆亦子、双小青案查询出的财产均设有抵押，后处置优先受偿后均无余值。

3、执行财产难以处置。如面临地处偏远的工业厂房，土地，企业效益差，债务众多，无人接盘，如长沙农友案。

4、涉特殊群体利益，法院出于多方考虑慎于采取强制措施。如杭州明轩纸业案的抵押房产住有九旬老人，且心有抗拒，法院对于拍卖就持保留态度。

5、司法资源的不足。我司案件分散在全国各地，一般管辖约定在杭州，法院的时间、精力肯定存在不足。

此外，还有涉及刑事案件、欺诈、第三方权益保障等均使清收工作面临不少的难题。

## 六、结语

清收工作越做到后面，尤其接触了较多大额类案件之后，我感觉这是一项系统的工作。谈判的技巧、时机的把握、发现问题关键点的能力我还需要进一步提升；碰到的难题不少，更应当勇于创新工作思路，锐意开拓进取，诉讼与非诉手段的灵活运用；善于从现有的材料、资产、与人的谈判中寻找有效的突破口，成长为一个问题资产的清收能手。

2015.5.17

## 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇四

在清收不良贷款工作上，联社今年出台了一系列的措施办法，

牌口信用社始终坚持贯彻落实联社清收不良贷款的方针政策，四月八号我社召开了全体员工会议，全面传达落实了联社清收不良贷款工作的有关精神，深入解读了联社清收不良贷款工作的各项措施，对清收不良贷款工作实施了总动员，讲清了清收不良贷款工作的重要性，我们明确提出要在不良贷款清收工作中做到“四个转变”、“四个消除”的工作方针，即：转变观念，消除疑虑；转变思想，消除幻想；转变作风，消除懈怠；转变重点，消除新增。要求员工树立完成任务的坚定信心，打消一切顾虑；着眼于现在，丢掉希望联社减指标随大流的幻想；发扬求真务实的工作作风，摒弃消极懈怠思想；重新确定工作重点，消除新增不良，通过召开动员会，全社上下统一了思想，全体员工认识到，如果能落实联社出台的工作措施，不仅清收不良贷款会取得好的成效，员工自身待遇也将水涨船高，通过这次动员会，全体员工士气高涨，对打赢2011年清收不良贷款攻坚战充满了必胜的信心。通过几个月的实践证明，只要思想统一，认识到位，员工的工作热情和工作积极性是大有潜力可挖的：在以前，我们在不良贷款清收上普遍存在“五怕”思想，即：怕客户清收不理解不配合难清收；怕借代发补助协商还贷政府不支持；怕依法清收难执行；怕措施到位难奏效；怕前清后增难控制，但是目前，笼罩在信用社员工头上的这“五怕”思想已烟消云散。

为增强不良贷款清收的责任感和紧迫切感，我社从强化管理机制和清收措施入手，把清收不良贷款作为当前乃至今后一个时期的主要工作来抓，采取“主任挂帅领队、落实责任推动、强化激励促动、集中管理联动”的工作机制。一是成立以主任任组长，副主任任副组长，委派会计任清收统计员，所有信贷员为成员的不良贷款清收小组。二是落实奖罚制度。根据联社2011年24号文件《关于全力开展不良贷款清收工作并成立资产管理中心的通知》的精神，结合我社实际，经民主讨论制定了，即能体现多劳多得的分配原则，又能调动全体员工内外配合全力清收不良贷款的计酬办法。三是明确规定，外勤没有完成不良贷款清收任务的和内勤不配合不良贷款清收工作的，取消当年的评先资格。措施的出台，极大地

调动了全员清收不良贷款的工作积极性，促进了不良贷款清收工作稳步前进。四月八号会议通过不良贷款计酬考核办法后，鼓舞了职工士气，八月底止全社共得计酬65943元，在岗人平计酬8242元，信贷员计酬最高的12318元，最低也5439元，措施得力，考核兑现，目前职工情绪高涨，都有决心打一场不良贷款清收硬仗。

在不良贷款清收过程中，为打有把握之仗，我们对不良贷款分类排队，把脉切诊，查找原因，对症下药，力求多渠道，多措施，多手段找准突破口和切入点。根据不良贷款余额大小，占比高低分类排队，实施清收工作小组合力攻坚，根据客户经济条件，在保证单位效益没有造成影响的情况下落实“打包清收”政策，并采取先易后难、先资源丰富后收入单薄的顺序方略，打开工作局面。一是全面清收不走过场。借助宣传扬声威，造声势形成强大的清收舆论攻势，利用征信扬诚信，列举事实促客户清不良的方法。今年来我们清收小组人员每周不少于四天的时间下村收不良贷款，每月集体组织清收工作在16个工作日以上，对所有不良贷款客户进行逐笔逐户清收函证，对当日不能偿还的客户签定还款计划，确保了函证质量和函证面。我们在函证通知书上根据实际对催收函证内容进行了完善，利用信用社代收代发平台，把各种补贴列入和贷款户协商还贷内容。对第一次催收未果的贷款户、二次、三次进行催收，发扬“钉子”精神，常攻不懈，锲而不舍，出击迅速，震撼力及辐射面较大，攻破了部份拒还老贷款的心理防线，以此打开了清收工作的新局面。常家湖村胡某等三户87年集体购买芋麻种时分摊的贷款至今有24年，在这次清收中还清了全部本金和相应的利息。不良贷款的清收，在收回本金的同时，也要注重贷款利息，对个别不良贷款户目前经济条件好的，在利息方面决不打包，要积极做他们的思想工作，让他们认识到表外欠息的危害性，动之以情，晓之以理，不厌其烦给客户讲信贷政策，晓以利害，锲而不舍的工作精神创造了更好的经济效益，张家塘村张某95年在原红旗分社贷款1000元，通过我们做工作，偿还了贷款全部本金和2000元利息，金明村杨某92年贷款340元，这

次也偿还贷款全部本金和860元利息。二是合理安排清收时间，完成任务和职工身体健康并存。四月份来我社一直坚持下村收贷16天以上，但七月八月连续高温，在保证下村收贷时间的前提下也注意职工的身体健康，还气温超过38° 我们安排上午下村收贷，下午办理入档和打包收息上报等相关手续，早上7点统一就餐，早下村。这样的时间安排得了所有职工和家属的认同，工作重要，但职工的身体更重要，就和安全工作一样，人的生命是第一位，只有人性化的管理才能调动职工的积极，才能更好提高职工的工作热情，七月八月份晚上就有信贷员打电话向我请示打包收息情况，这就说明，一个人的力量是有限的，只有依靠集体、依靠团队才是完成任务的保障。也为2011年不良贷款清收任务的完成奠定了基础。

今年剩下的时间只有三个多月，我社不良贷款客户在家的八月份已经全部催收函证，下段时间我们把不良贷款催收工作放在外地外乡。在联社党委的正确领导下，我们愿意和所有的同仁并肩作战，为完成赫山联社不良贷款压缩任务作出贡献。

## **不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇五**

根据《合同法》第80条规定“债权人转让权利的，应当通知债务人。未经通知，该转让对债务人不发生效力”。

但并不影响债权转让协议的效力。债务人有权直接向银行清偿债务，之后银行根据债权转让协议将相应款项支付给受让方。

### **\*批量转让**

根据《金融企业不良资产批量转让管理办法》第3条的规定：“批量转让是指金融企业对一定规模的不良资产(3户/项以上)进行组包，定向转让给资产管理公司的行为”。金融机构受到不良资产考核的压力，必须在一定时间化解和处置不

良资产，因此有时不良资产只能“贱卖”。目前金融机构的不良资产主要批量转让给华融、长城、东方和信达4家金融资产管理公司，福建还有闽投、金财两家资产管理公司。

### \*单户转让

根据《金融企业不良资产批量转让管理办法》第8条的规定，个人贷款不能批量转让，对于个人贷款只能通过单户或在10户/项以内非批量方式转让。

## 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇六

有总结才会有提高，对优秀的从业者来说一份好的总结必不可少。以下是xx收集的银行信贷档案管理工作总结，仅供大家阅读参考！

长期以来，我行紧紧围绕上级行档案工作的安排部署，在市分行的高度重视下，严格按照国家有关档案工作的法律、法规和总行的档案工作规章制度，坚持档案集中统一管理原则，不断加大我行的档案工作力度，努力提高档案工作管理水平，科学保管各类档案，做到档案管理与业务发展有效结合，以充分发挥和利用档案资源的使用价值。今年，我们结合我行档案工作现状，特别是“”汶川大地震对我行档案工作造成严重影响实际情况，确立了“一年一进步，三年一大步”，力争xx年我行档案工作目标管理考核达到一级标准”的工作目标。

我们主要做了以下几方面工作

着业务的发展都在不断修改完善，为保证档案工作跟上业务发展的需要，我们及时对相关的管理制度、办法、操作流程进行了梳理，确保档案管理与业务发展的有效结合。上半年，按照上级行的总体安排部署，并结合我行实际，我们制定了档案管理三年目标规划，确立了“一年一进步，三年一大步，

力争xx年我行档案工作目标管理考核达到一级标准”的工作目标。四是检查监督日常化。我们按期对全行的档案工作及档案管理情况进行检查监督，及时发现问题，及时整改。五是努力加强档案宣传工作。我们通过各行处，部室组织员工了解，学习，熟悉档案管理的相关规定，提高了员工的档案法制意识，在全行上下形成良好的档案工作环境。

按照集中统一管理原则，我们对全辖业务档案实行了集中统一管理。全行的法人客户信贷档案，个人客户信贷档案，文书、财务会计、科技、特殊载体档案等都基本上实现了集中管理；二是规范操作流程，强化管理制度。我们在各类档案的收集、整理、保管、借阅使用、鉴定销毁方面，都严格遵守档案管理制度，确保档案收集充分、档案交接手续齐全、档案整理规范、档案内容完整、档案管理期限划分准确，做到交接有手续、借阅有审批、归还有记录、鉴定销毁有依据。三是重视全卷宗的建设。我们正在逐步建立内容充实，规范的全宗卷。四是做好档案统计工作，确保档案统计报表上报的及时和准确完整。

## **不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇七**

支行长与客户经理培训

《信贷业务风险防范与合规操作》

中高层管理人员培训

《强监管时代银行风险管控与合规管理》

基层柜员培训

《柜面操作风险防范与内部控制》

项目管理

《不良贷款清收》

支行行长及客户经理能力提升培训

《商业银行授信业务风险防范与合规管理》

农信系统会计主管风控能力提升培训

《柜面业务操作风险与法律风险防范》

中高层管理人员培训

《银行案件防范与合规管理》

中层管理人员培训

《银行合规经营与风险防范》

合规培训

《银行案件防控与合规管理》

支行行长与客户经理能力提升培训

《信贷业务全面风险管理》

会计主管培训

《柜面业务的案件防控与合规管理》

信用社主任及客户经理培训

《信贷业务风险防控与不良贷款清收》

客户经理培训



《银行信贷业务的风险防控与合规操作》

客户经理培训

《小微信贷业务的风险管控》

全员培训

《员工行为管理及职业道德素养提升》

客户经理培训

《小微信贷业务的全流程管理》

农合系统中高层管理人员培训

《合规经营与风险防范》

支局长培训

## 不良清收攻坚战汇报 清收不良贷款工作计划共篇八

也许，没有人能成为一颗璀璨的明珠，但可以做一束阳光，发一份光热；也许没有人能成为明媚的春天，但可以做一滴春雨，滋润广袤的原野大地。而作为某某信用社一名普通的客户经理，某某同志就是这样一位愿意做一束阳光、做一滴春雨、默默为信用社的发展贡献着自己的光和热的人。

今年30岁的某某，现在某某信用社任客户经理一职，自从年参加信用社工作以来，先后从事过出纳、储蓄、信贷员直至今天的客户经理。他默默地一路走来，在农村信用社的改革发展中不断历练成长。10多年来，他以满腔的热情和高度的工作责任感，配合本社领导团结协作，在困难中前进，在压力中奋起，任劳任怨、踏踏实实的工作，在平凡的工作岗位

上，创造出不平凡的业绩，从而赢得了广大干部职工的一致好评。

上。在七月的炎炎夏日里，连烈日当头的中午都舍不得停下来喘口气、擦把汗，而是一个馒头一瓶矿泉水便开始工作。凭着这种韧劲，他对自己所包村的客户了如指掌，从而能更好地开展各项工作。”他就是这样一个人，工作当中遇到的大小事他都能一一认真对待，把“勤奋敬业”四个字贯穿于工作中的点点滴滴。

勤于学习强素质。随着我省农村信用社近年来体制管理上的不断变革，营销模式的逐步转变，某某深知自身的业务素质还需进一步增强，才能适应新形势新体制下的农村信用社工作要求，才不会在竞争中落后。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。他在工作实践中深知：无论从事什么职业，都需要不断学习保持思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”。因此，平时十分注重理论与业务学习。工作之余，坚持学习党和国家的方针政策、科学发展观、以及社会主义荣辱观等理论，认真领会、清醒头脑，保持与时俱进。同时，他意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和业务的学习方能解决工作中的具体问题。为此，一如既往地订阅各种业务刊物，博览群书。在提高对政策、理论熟悉的同时，强化自己的业务操作和治理能力，正确处理工作与学习的关系，为维护本行业的形象，保持本行业的正常运营，促进社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

服务三农信第一。在工作中他始终坚持“发展是第一要务”

的理念，坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作中，加强品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，果断抵制本行业各种不正之风。他之所以获得大家的一致好评和客户的广泛赞誉，与他平时注重树立良好的职业道德、职业形象，以及不断提高自身理论和

业务素质是成正比的。

某某刚当上客户经理的时候，客户经理的工作性质和作用还未被客户所认可，在那个时候，客户的冷言冷语、坐冷板凳、有的甚至恶语相对的情况时有发生，做客户经理的他没少受委屈。他硬是怀着“坚持亲情化服务、用真情感动上帝”这种信念，解决了客户经理工作难于开展这个问题。为了使面朝黄土背朝天的农户能早日摆脱贫困，走向富裕，他遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想，为合理调整信贷结构，改进信贷治理而不懈努力。坚持“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，全面落实“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，积极上门服务，把握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。由于某某对自己所包村的客户经常登门拜访，深入了解，确实有这资金困难的农户，就与他们建立一种贷发互信关系，到时他们准时将小额贷款归还，为以后的贷款建立信誉基础。由于彼此之间互相信赖□20xx年某某先后发放三个村190户，累计近100万的贷款，没有“不良”现象。

很好地促进了所包村的农业生产增收，为农村经济向多元化发展贡献了力量。

“农村发展，农民兴奋，他内心深感欣慰！”在没有突破指令性指标的前提下，他尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，重点扶持农户养殖业的发展。对于其他所包村屯的农户，始终坚持深入了解，体察民情，以达到解决他们农业生产燃眉之急的目的的□20xx年，他累计发放从事旱冬玉米种植、山羊养殖等用于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。农户的这些实惠就是他立足本地、注重挖掘本地资源，深入调查，发放款项的结果。

制度先行谨记心。他认真贯彻执行“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三查”制度。一年来，他从实际出发，深入调查，主要支持会经营、善治理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，合理发放，充分发挥贷款效益。和以往一样，他以同样的工作热情和工作方法，积极支持运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户以及进行家庭水柜、沼气池建设的农户。先后解决160多个资金困难农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，同时加强对贷款户的跟踪调查，让他们取得良好的经济效益。

风雨兼程”是他当时催收贷款情景的真实写照。由于他能不顾白天黑夜，不畏酷暑严寒深入村屯对各农户进行调查摸底、把握还贷资金信息、积极宣传贷款的有关方针政策，按户发出催款通知书，落实农户限期还款计划。他的默默行动，打动了欠款农户，增强了农户积极还贷的紧迫感和责任心，许多农户虽然一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到20xx年末，累计收回各项到、逾期贷款129多万元，其中收回不良贷款38万元，利息收回36万元，且没有任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，虽然还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水没有白流，再苦也值得。

遵章守纪勤履职。作为客户经理，他能严格遵守各种规章制度，坚持请、销假制度；坚持每月参加社内两次集中开会学习制度，遵纪守法，积极进取；全面建立和完善贷款档案及资料治理，保证贷款质量；与本社同事团结协作，他是外勤人员，但内勤因公离岗，他坚决服从安排，自己工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！

人和知心人，有什么事全对他说，对于在拜访过程中很多客户、消费者问到的问题，他都会一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止。

对于这些，某某告诉我们：“这些看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于客户来说却是一

种信息的传达，使他们增加了对我、对信用社的信任度。”听到这质朴的语言，我们不禁暗自为他喝彩，农村信用社员工的卓越行为就是体现在这一点一滴的小事之中，事情虽小，但它折射出的纯洁美好的心灵却如钻石般濯濯生辉。