

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划 (优质10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇一

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，切实提高本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。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇二

为加强学校固定资产的管理，遵照合理使用，杜绝流失，减少浪费的原则，经研究决定，我校近期将对全校的固定资产进行清查盘点，现将有关事项做以计划如下。

资产的管理实行的是部门负责人负责制，各部门负责人要精心组织，认真落实一年一度的固定资产盘点工作。校长是资产管理第一责任人，年级组长负责本年级组内办公用品、教学用品等物品的管理，教师办公室的办公桌椅、电脑等物品由指定的一名负责人管理，教室由班主任负责。各室固定资产由室负责人管理。教职工工作变动或调离学校，要按规定到资产管理对应部门办理资产移交手续。

- 1、新添置固定资产类物品，由使用单位负责人申请，经校长审批后方可采购，购回后登记上册，经保管室验收鉴定后才能报销。
- 2、外单位赠送的物品和奖品，根据校长室安排，交有关人员保管使用，并办理入库存、领用、入帐手续。
- 3、固定资产借用分校内借用和校外借用两种情况，校内借用一律由借用部门出具借条，经领导签字后方可借出，校外借用除按上述手续办理外，还须征得校长办公室同意后方可借出。
- 4、固定资产的处理与报废，必须按物品的名称、数量，金额、列表。经主管部门或单位负责人签字，交物管小组审核，报

校领导批准，由物管小组收回处理的物品应注销帐、卡。处理报废物品所收回的一切款项，全部上交财务部门，有关批件和交款收据由物管小组妥善保管，以备存查。

5、学校的固定资产，必须安放整齐，保持清洁，干净，加强管理，注意维护保养，该修的要及时修复，使其经常处于良好状态。

6、要动员群众，教育群众，树立“爱护公物为荣”的新观念，发动群众监督检查，对违反规定的现象，人人都有监督检查的权利和义务。

7、对固定资产管理较好的单位和个人，要及时表扬，对管理较差的单位和个人，经予批评。管理有显著成绩者，发给一定数量的奖金，对管理很差者，除批评外，要扣发资金，严重者要在全校通报。

1、自查阶段

(1)、对于存放地点变更的资产在固定资产明细表中“备注”一栏予以注明。

(2)、对于盘亏、闲置不用的资产在固定资产明细表中“备注”一栏予以注明。

(3)、对于盘盈的资产在固定资产明细表中“备注”一栏予以注明，并且做好记录。

(4)、对于损坏、报废的资产在固定资产明细表中“备注”一栏予以注明，并且分别记录，并按相应的权限报批，根据相关规定，只有批准报废后，才能按标准给予补足。

2、复查阶段

(2)、复查完毕后，资产盘点表由盘点相关人员（包括盘点人、复查人、各部门负责人）签名确认并加盖部门公章后交回财务处。

3、总结阶段

(1)、汇总、核实盘点资料；

(2)、对清查盘点结果提出分类处理建议，形成固定资产盘点工作报告。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇三

(一)紧紧围绕“以项目建设为中心、项目管理和动态考评为基础”的管理理念。

坚决把海外项目与国内项目一视同仁，同时纳入公司正常管理制度范围内，继续坚持质量、安全一起抓，确保新开工项目顺利进行，按计划继续做好在建项目的动态考核及分析。

(二)继续全面贯彻公司的管理制度和经营理念。

发扬上半年工作中的优点、亮点，改进工作中的不足之处；加强基础性管理工作，谨防管理工作中的漏洞；认真参加公司、部门的各项检查工作和交流学习，找出不足，加强学习不断提升部门的管理水平。

继续做好公司20xx年度项目的综合考评。继续抓好安全生产标准化建设，下半年施工项目将逐步推行安全生产标准化管理，确保公司全年安全生产指标按计划实现。做好各项目部安全管理人员培训和指导工作；做好各项目部施工质量的抽查和评定工作。

(四)完善并推广项目管理制度。

将公司制度与经营理念融合进部门的日常工作管理中，发挥指导和协调作用，以促进公司总体战略的顺利实现。对部门组织结构进行重新的调整设计，将质量安全部的职责揉进项目管理制度中，更好的协同工作。将各个项目部人员岗位职责分工好，目的是使各部门职能清晰，岗位职责明确。

(五)按时完成公司领导交办的其他任务。

(六)新的计划及体会

随着公司规模日益壮大，增强公司市场竞争力和业内影响力，最终实现公司全年经济指标是今年全公司工作的主要指导思想，因此，项目管理部作为公司一分子，如何顺应公司的发展方向?如何更好完成今年的任务?如何进行制度化、科学化经营管理?实现这些目标需要投入更多的工作热情以及更加精细的个人工作计划。

通过以上几点，把计划分解并逐一付诸实施，相信20xx年的工作开展将会有有一个全新的面貌□20xx目标也一定会实现。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇四

(1)熟悉基础任务，掌握工作技巧。在同事的热心帮助和分行组织的培训，不但令我掌握了信贷业务的基础知识，还有熟悉了信贷调查的技巧和写报告的形式，尽管，在初学和开展业务中会遇到些问题，但我知道我是一直在进步的，所以，我一直都是努力的。

(2)敏而好学，共同进步。进信贷部二个月了，信贷部团结互助，拼搏向上的气氛同时也牵动着我不断学习和进步。“敏而好学”，一直以来我都虚心向同事和领导请教，师傅的耐心教导，和领导的耐心帮助使我以最短的时间融入信贷部这个温馨大家庭。

二、工作计划

(1)学习、巩固业务知识，提升处理业务的效率。业务知识是我们开展业务的基础，尽管通过上岗培训，已经掌握了一定的业务基础知识，但信贷业务知识和业务处理的技巧都是学海无涯的，随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，多看有关银行和信贷方面的知识，增长知识，提升处理业务的效率。

(2)累积工作经验，把控信贷风险。信贷员是整个贷款业务风险的第一个“把门人”，如何把控信贷风险的第一道门为之关键。但面对着形形色色的客户，面对着各行各业潜在的风险，面对着各种各样的突发环境等，这些客观或者主观因素，都要求我们信贷员有灵敏的风险“嗅觉”。所以，在工作中，我必须善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中游刃有余，做好信贷第一关“把门人”。

(3)建立良好的客户群体，提高转介绍率，客户是我们信贷业务赖以生存的基础，如何有效建立客户群是作为信贷客户经理重要的任务。做好维护客户的每个细节，良好的客户关系，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何有效快速建立属于自己的客户群尤为迫切。

(4)拓宽业务渠道，提升营销能力。俗语：“授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用”。一直以来，我们信贷员都依赖支行长和客户经理的单生存，没有太多属于自己营销累计客户，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得更远。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇五

20xx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。

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。20xx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。20xx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。

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。

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。

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。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇六

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名见习生，育才2名见习生，田独1名见习生，崖城1名见习生。

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习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见习生过去实习。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。

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。

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。

在20xx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。

20xx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。

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。

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。

20xx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！

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇七

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。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇八

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。

二、加大为农服务力度，抢占贷款市场占有率

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。

三、创建社会诚信环境，大力清收不良贷款

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，××××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。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇九

1、每月组织各单位5s办负责人、各部门5s管理员、内训师参加，内容主要是精益思想以及改善的专题讲座（或邀请老师讲授）。

2、在科务会、月度总结会上，总结分析工作中不精益的做法和行为，制定改进措施。

3、每季度，组织精益管理专题讲座，公司领导和中层管理人员参加，邀请外面老师授课。

4、每次参加各单位培训时，把精益思想作为必讲内容。

1、按照标准流程办事，没有标准流程的，及时建立；标准流程不合理的，及时修改。

2、制定详细的工作计划，落实到每件具体的事情，落实到每一天，落实每一个人。

3、对没有执行计划的，每周进行考核。

4、坚持每周四下午，全科室进行学习改善活动。

- 1、建立精益思想传播、精益工具方法推行等管理流程。5月底前完成。
- 2、每周对工作进行总结，梳理出没有建立标准的工作和标准不合理的工作，制定建立完善计划。
- 3、结合问题管理，将有效对策固化到标准流程中，每周跟进。
- 4、建立5s精益管理推行手册。12月底前完成。

信贷管理岗工作计划 信贷员年度工作计划篇十

通过此次会议精神的学习，我看到了老信贷员优良的工作作风，同时我也发现了自己存在的不足。作为新员工不但向他们学习过硬的专业技能，还要学习他们吃苦耐劳的优秀品质。在会议中老同志讲述了他们丰富的信贷工作经历，他们走过的路对我就是一本教科书，而我需要做的就是努力学习他们工作经验、专业技能、营销策略为今后的工作奠定基础！针对周行长在会议中提出的五个问题，下面我也提出自己简单的看法和意见。

一、如何落实好每天的工作

作日结束时应做好次日工作的充分准备。比如：提前询问自己的搭档，了解彼此计划，合理安排宣传调查路线；有调查计划时应通知客户何时何地，需要准备材料使调查快速有效完成；有走访计划时应提前通知关键人，并准备好礼品。

(2)、高效的工作效率。每天给自己制定一个简单的日程表。比如：中午约见客户签合同放款，上下午做好宣传、贷后检查、逾期催收工作，晚上做调查报告、系统录入、档案整理工作。在工作上坚持今日事今日毕，今天能调查的绝不拖到明天，能多宣传一户绝不少走访一家。

(3)、踏实的工作态度。踏实的工作态度不但是对单位的负责也是对自身和家庭的负责。

在工作中要摒弃“为领导工作”的想法，从租客心态转变为业主心态，从要我工作到我要工作，只有保持踏实的工作态度，才能真正享受工作的过程，实现个人和单位的双赢！

前在我单位存在“各扫门前雪”现象。存在这种现象我认为有两个原因一是员工心态，二是管理决策。比如：在放款过程中，审批效率低下，不能有效发挥各岗位的作用。我认为在保证审贷分离的状态下，各岗位应各司其职，环环相扣。在用人上要人尽其才，才尽其用，这样才能使工作流程高效运行。

二、如何利用好数据库

利用好数据库的前提是建立一个完整实用的信息库。目前信息收集的内容过于简单，只有客户姓名、电话、经营内容等基本信息，在录入数据库的过程中也流于形式。我认为在信息收集的过程中尽可能的捕捉客户全面的信息，对客户进行细分。根据客户对信贷员的态度可以分为：抵触型、中立型、积极型。对于不同类型的客户做不同的备注，特别是在宣传过程中积极配合并有意向的客户一定要做二次的走访或电话回访。

目前省行数据库模板存在一定的不合理性，信贷员可以结合自己的工作方法进行适当的删减增加保证数据的真实有效。在数据库的利用上，应根据行业规律进行细分，在不同的时期筛选资金需求旺盛的行业进行有针对性的宣传营销，做到有的放矢。

三、如何做好后两个月的宣传工作

根据省行明年“先消费后经营”的工作思路，在积极推进小

额贷款商务贷款的同时，侧重宣传消费类贷款。在宣传过程中抓住重点，每个乡镇都有 2-3 所学校，可通过关键人进入学校，在学校开全体教职工会议时向他们宣传我行消费类贷款。同时可和零售客户经理一起交叉营销我行信用卡团办业务。在走访学校过程中一定要分发我行礼品拉近与客户的距离。在寻找关键人存在困难时可以通过熟人介绍，查阅我行再就业贷款档案保证人信息，其中有大部分是各个乡镇教师，在此可以作为突破口。在其他贷款宣传过程中，根据行业周期特点，充分利用数据库，找准目标行业进行有针对性的宣传，在宣传过程中注意营销技巧，突出我行贷款产品在同业中的优势。

四、如何消灭空白村和空白单位

空白村和空白单位出现的原因可能有三种：一是宣传不到位，二是地区内存在客户但不存在准客户，三是同业先入为主抢占市场。根据不同的情况我们要制定不同的策略，针对第一种可以加大宣传力度，铺开宣传；针对第二种情况要制定可行的营销策略，培养客户习惯，使一个普通客户转变为我们的准客户；针对第三种情况可以在区域内找到 1-2 名关键人，与其建立良好的私人关系产生信任感，转变客户心态，进而发展我行业务。消灭空白单位和空白村有一定的难度，还需要信贷员有一颗持之以恒的心态。

五、如何储备元月份的目标客户

不同的客户对贷款有不同的要求，经营类贷款资金周转周期短，对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位，借助亲朋好友的力量扩大我行贷款的知名度，塑造良好的企业形象和社会口碑。以上是我对这五个问题的简单看法，由于受工作时间，经验的限制一些观点和意见定有不妥之处。若有不恰当的地方请周行

长批示，作为新人在以后的工作中也请领导多多批评指正，让我尽快成为一名合格的信贷员！