

2023年农户贷款工作总结 银行贷款工作计划(汇总6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇一

(一)重点支持小微企业。我行秉承“和谐共生、诚信共赢”的理念，以“广携小微企业、致力经济民生”为使命，从健全营销机制、优化授信流程、完善考核激励及实施风险管控等方面入手，全力支持小微企业上规模、拓市场、增效益。截止2012年10月末，我行小微企业贷款余额亿元，较年初净增亿元，增速，高出本行各项贷款平均增速 14个百分点。

(二)保证农户春耕生产。我行树立服务“三农”的宗旨，优先保证抗旱资金，优先发放种植产业贷款，充分调动农民发展特色农业和设施农业的积极性，增加农产品附加值。同时，信贷人员实行跟踪服务，实现了信贷资金发放和农用物资下摆的有效对接，发挥了不误农时保春耕的助推器作用。截止2012年6月末，我行累计投放农户春耕备耕贷款亿元，完成全年投放计划的102%。

二、贷款投放难点

(一)农户贷款下降。近3年来，我行农户贷款呈下降态势，其中：农户小额信用贷款连续3年下降，农户联保贷款连续2年下降，甚至一般农户贷款今年1季度也下降。截止2012年10月末，我行农户贷款余额亿元，较年初下降亿元。农户贷款下降的主要原因如下：一是受产业结构调整、县域经济全面发

展、小城市化建设步伐加快及农业增收等因素影响，不少农户已从事非农产业，或以在企业从事劳务为主业，或已转化为城市居民，手头资金充足，没有申请贷款的意向；二是我行前几年农户贷款投放势头猛、增量，农户贷款几乎相当于外县两家银行的总量，已呈饱和状态；三是农户贷款不良占多且有部分顶名贷款，我行对农户贷款严控并加大清收力度，影响了农户贷款的增加；四是__市现有县域银行业金融机构9家，今年又引入跨域机构3家，我行信贷支农的市场份额被挤占。

2 贷款需求旺盛。我行今年前6个月的贷款投量很适度，但到7月份时由于加工企业融资需求旺盛，造成非涉农贷款增量过大。今年，__市现代产业园区在市委、市政府领导下，重点项目快速推进，产业化形成规模，园区建设和企业发展同步加快，并向省政府申报省级开发区。因此，根据__市现代产业园区建设规划，为满足小微企业贷款短、频、快的需求，我行全力助推园区的加工企业发展。这部分贷款期限为半年，是企业的生产性流动资金贷款，明年1月份到期。

三、下一步工作措施

(一)大力扶持小微企业。一是发挥专业机构+专职团队+专门流程的优势，继续完善相对独立的营销及评级授信体系，练好信贷服务小微企业的“内功”；二是注重对企业信誉程度、产品寿命、市场前景等非财务信息的收集和分析，实现“数字化硬信息”与“社会化软信息”的有机结合；三是注重从非财务因素出发进行风险评估，不拘泥于保证担保及抵、质押担保的设定，遵循“效益型、安全性、流动性”相结合的原则，科学测算小微企业贷款需求额。

3 产销两旺和经营效益稳步提高；三是围绕强民生保稳定的服务宗旨，支持涉农企业走“公司+基地+农户”的发展新路。

(三)逐步压缩非涉农贷款。我行将树立科学管控的理念，对

涉农贷款实行动态监测和科学调度。一是控制农户贷款下降的趋势，使其少托涉农贷款的后腿；二是逐步压缩非涉农贷款规模，把握好涉农贷款增量在各项贷款增量中的合理配比。预计到年末时，我行涉农贷款能够完成“两个不低于”的目标。

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇二

20xx年下半年我支行要加快经营业务发展，牢固树立统筹邮政金融和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成20xx年全年目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合今年“业务规范年”的工作，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

20xx年上半年，我支行认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。下半年，我支行要进一步加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成20xx年目标工作任务，取得优异成绩。

20xx年以来，我行非常认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇三

二、 审查

三、 审核

四、 复审

五、 办理

承办处室：外事处

牵头副处长：张国庆

法律依据：

财政部关于印发《利用国际金融组织贷款出国团组管理办法》的通知（财际[2001]99号）

工作总时限：15个工作日。（不含报局长审批时间）

工作程序：

一、 受理条件：

申办人需提交以下申办材料：

2、 世界银行对培训任务的确认件（贷款协议、评估报告或其他单独的确认件）

3、 考察或培训提纲（具体说明考察或培训的内容、目的、人员构成、费用预算及出访国家和在外逗留时间等情况）

标准：申办材料齐全、规范、有效。

本岗责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作职责：接收符合标准的申办材料，对不符合标准的申办材料退申办人，并一次性告知要求补交的材料名称及其他要求。

工作时限：1个工作日。

二、 审查标准：

1、 培训或考察内容、时间确属项目需要，并取得世界银行的同意；

本岗位责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作职责：

1、 负责分管世行贷款项目年度出国计划的审批工作，对符合审查标准的，写出同意批复项目单位年度培训或考察出国计

划的报告，报主管副处长。

2、做到认真审核、情况清晰、控制数量、讲求实效。

3、对不符合标准的申办材料及时退申办人，并告知不予批准的理由。

工作时限：8个工作日。

三、 审核

本岗位责任人：主管副处长鲍冀宁

工作职责：

1、审核申办材料和审查意见。

2、有异议，退审查人员要求重新审查。

3、无异议签署审核意见后，报处长复审。

工作时限：2个工作日。

四、 复审

本岗责任人：牵头副处长张国庆

工作职责：

1、对申办材料和审核意见进行复审。

2、有异议退主管副处长要求重新审核。

3、无异议签署复审意见后，报主管局长审定。

工作时限： 2个工作日

五、 办理

本岗责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作时限：在接到主管局长批准件，办理正式批复文件后2个工作日内通知申办人。

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇四

我们银行要牢固树立工作新理念，全面分析和研究的新动向及新特点，牢牢把握有利时机，大力拓展新的领域，努力提高份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索的‘新对策，突出抓好工作。二要着力提高对贷款综合营销能力。以贷款业务为切入点，积极创新优良客户，努力提高我行在、、等行业的份额。要高度重视业务，以业务为突破口，有效扩大与事业客户的合作领域，提高率。三要继续密切同、和其它部门的合作关系，扩大合作领域，力促稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加大的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造银行新的良好形象。

贷款工作始终是银行工作的基础和重点。突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把的工作做得有声有色，争取再上新台阶。

紧紧围绕我行经济发展的热点、重点，紧抓贷款业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好各项财务核算，尽力控制不合理费

用开支，反对铺张浪费，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率，交上一份满意的答卷。

客户是我们的发展之源，服务质量的好坏直接影响到我行的信誉。随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不仅在贷款服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好代理业务外，更要做好10年的贷款业务、业务以此来提高我行的竞争能力。主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。

一是及早行动，坚持抓好工作。在深入分析年开展贷款工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年业务营销工作打好基础。二是依托部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类业务。在认真做好贷款业务的同时，主动出击，大力拓展的营销工作，不断拓宽业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。

从事小额贷款工作以来，要注重个人业务能力的培养学习。为提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心要向领导及专业科请教学习。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥团队力量，合理分配人力资源，大力发展本行事业，不断提高团队的素质，努力把建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇五

20xx年上半年，在茂名市城区农村信用合作联社的`正确领导与大力支持下，小企业贷款中心认真贯彻联社各项工作会议精神，紧紧围绕联社的工作部署，确立小企业贷款中心的经

营策略、目标任务和工作重点，各项工作稳步推进，主要业务持续发展，内部管理体系逐步完善，较好地完成联社分配的各项任务指标。

一、20xx年上半年主要经营任务指标完成情况

（一）各项存款稳步增长，增幅位居全联社第一

上半年，小企业贷款中心积极落实联社下达的考核任务，科学制定营销存款计划，合理分配个人考核任务，在圆满完成各项存款考核任务的同时，各项存款增幅位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项存款余额为7605万元，比年初增长3494万元，完成第二季度考核任务的116%，其中单位存款3268万元，储蓄存款4337万元。各项存款余额比年初增幅达85%，各项存款增幅位居全联社第一。存款日均余额为6045万元，比年初增长1934万元，完成第二季度考核任务的107%。

（二）各项贷款投放稳定，增量位居全联社第一

上半年，国内市场经济低迷，中小企业和个体工商户对资金需求较弱，对国内经济保持观望状态。面对种种不利因素，小企业贷款中心积极营销优质客户，主动提供高质量服务，各项贷款投放稳定，各项贷款增量位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项贷款余额为5715万元，比年初增长4895万元，完成第二季度考核任务的82%，其中企业客户贷款余额为4543万元，个人客户贷款余额为1172万元。截止到6月13日，联社新增各项贷款为12100万元，小企业贷款中心新增各项贷款为4895万元，小企业贷款中心新增贷款占联社新增贷款的40.5%，增量位居全联社第一。利息收入为136万元，比年初增长136万元，完成第二季度考核任务的91%。

（三）中间业务发展趋势良好，有待进一步提高

务。其他中间业务发展趋势良好，小企业贷款中心需加大营销力度，促进中间业务的开办和发展。

截止到6月13日，小企业贷款中心中间业务完成情况如下：存量银行卡为1756张，比年初增长365张，完成第二季度考核任务的180%。新增网上银行客户数量为53户，完成第二季度考核任务的77%。新增卡网上支付客户数量为12户，完成第二季度考核任务的30%。代理保险金额为1万元，比年初增长1万元，完成第二季度考核任务的4%。

二、20xx年上半年主要工作开展情况

（一）确立业务经营目标和工作重点

一是根据市场定位和经济形势确立业务经营目标。制定存贷款业务和中间业务指标，落实完成指标的措施。明确小企业贷款中心的客户群体，扶持优质的中小企业客户和个体工商户，提供高质量的金融服务，培养小企业贷款中心的核心客户群体。

二是根据客户资金需求和业务指标调整小企业贷款中心的工作重点。在生产或销售旺季，按照规章制度，主动对优质客户营销贷款，提高工作效率，加大贷款投放力度，以贷款带动存款的增长和促进中间业务的发展；在生产或销售淡季，加大吸收存款的力度，控制贷款投放的力度，进行内部流程优化和改造，进行市场调查和客户反馈调查，掌握市场走向和客户经营情况。

（二）逐步建立和完善业务营销机制

一是要推进全员营销。全员营销机制不仅是小企业贷款中心成立初期业务发展的需要，也是拓展市场空间，抢占市场份

额的需要。为了发挥正确的激励作用，在分配第一季度考核奖金时，根据小企业贷款中心员工完成考核任务情况和营销存贷款金额数量，对考核任务完成较好，营销存贷款金额较多的员工给予一定的奖金作为奖励。

二是开展深度营销。传统的营销仅仅是对单一客户或单一业务的营销，而深度营销是以某一客户为中心，深度挖掘客户全方位的金融需求，挖掘客户上下游资源，实现经营效益最大化，形成存款业务、贷款业务、中间业务共同发展的良好局面。

三是坚持合作性营销的思想。合作性营销是客户愿意与小企业贷款中心保持

良好的合作关系，愿意把小企业贷款中心作为主要结算银行，支持小企业贷款中心各项业务的发展。同时小企业贷款中心会为客户提供最全面的金融服务，为中小企业客户和个体工商户提供快捷的柜台服务，减免汇款手续费，开通电子银行等方面的服务。

（三）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

一是贷款业务稳步开展，信贷投放逐步加快。小企业贷款中心不断完善授信业务流程，逐步提高贷款调查、审查、审批和支付发放等环节的效率。在客户资料齐全时，小企业贷款中心的贷款办理时效为2—6天，普遍办理时效为3—4天，在最短时间内满足客户的资金需求。

截止到6月13日，已授信的客户数量为29个，企业客户为14个，个体工商户为15个，授信客户涉及七大行业，分别是农业、制造业、零售业、批发业、租赁业、酒店服务业和广告服务业。

二是存款业务稳步增长，客户群体不断扩大。根据自身考核

任务情况，小企业贷款中心员工主动对客户进行营销，吸收大量对公存款，截止到6月13日，对公存款余额为3268万元，比年初增长2660万元，比年初增幅达438%。授信客户把小企业贷款中心作为主要结算银行，日常的应收账款都存放在小企业贷款中心，大大促进存款业务的发展。

三、20xx年上半年存在的问题及对问题的分析

（一）存款稳定性的问题

上半年，小企业贷款中心的各项存款比年初增长3494万元，其中有2660万元是对公存款，占增长金额的76%。对公存款存在大出大进的情况，对公存款的增加可以使存款余额在短时间内大幅度增加，对公存款的流失也可以使存款余额在短时间内大幅度减少，然而企业存在生产和销售周期，对公存款的增加、流失都是必然和不确定的，这就对存款的稳定性造成较大的影响。

从长远发展的角度来看，小企业贷款中心需要逐步提高个人存款所占的比例，以保持存款的稳定性。一是必须加大宣传和营销力度，促进个人账户量的增长。个人账户量的增加，意味着知名度和使用率的提高。二是必须提供优质高效的服务，吸引优质个人客户。优质个人客户具有集聚效应，就是优质个人客户可以带来一个优质的客户群体，而且存款量和存款稳定性都会大大提高。

（二）贷款风险控制的问题

上半年，小企业贷款中心各项贷款余额为5715万元，比年初增长4895万元，新增贷款占联社新增贷款的40.5%，增量位居全联社第一。无论是贷款投放量还是贷款投放效率上，小企业贷款中心都是联社的领头羊，但同时也存在着更高的风险。

贷款的内涵就是风险的管理和控制，只有管理好和控制好风

险，贷款才能盈利，才能为农信社带来利润。小企业贷款中心应坚持以往严格把关、高效服务的作风，而且继续加强防范风险。一是小企业贷款中心员工应不断加强对风险理论知识的理解，在实践中不断总结风险类别，在操作中识别潜在的风险。二是小企业贷款中心员工应加强与客户的沟通和联系，及时进行贷后检查，及时发现风险，及时采取必要的措施控制风险。

（三）中间业务有待进一步提高

上半年，小企业贷款中心除了发卡量超额完成第二季度考核任务，网上银行开户量、卡网上支付开户量、代理保险等业务都没有完成任务指标，中间业务发展速度缓慢，中间业务有待进一步提高。

随着国内银行业与国际银行业的接轨，利率市场化的趋势，国内银行业越来越重视中间业务的发展。中间业务赚取的利润，存在的只有系统风险和操作风险，这些风险发生的机率较小而且可以控制。小企业贷款中心员工必须重视中间业务，对客户进行耐心和详细的讲解，加大力度营销电子银行方面的业务，促进代理保险业务的发展。

四、20xx年下半年工作计划

（一）保持良好发展趋势，力争完成全年各项任务指标

上半年，小企业贷款中心的存款业务和贷款业务发展势头良好，部分任务指标超额完成而且排名靠前。但中间业务的发展跟不上存贷款业务的发展势头，中间业务的部分任务指标达不到预期计划，发展速度较慢。

说明业务或者产品的优势，促进中间业务与其他业务共同发展，而且力争完成全年各项任务指标。

（二）进行市场调查和市场营销

下半年，小企业贷款中心员工将制作针对茂名地区中小企业和个体工商户的调查问卷，深入本地社区中小企业和个体工商户进行调查，派发调查问卷，统计调查数据，分析统计数据，并得出初步的判断和结论。根据初步的判断，筛选出优质客户或者潜在客户，进行电话回访或者实地回访，商讨下一步合作事宜。如客户有资金需求，将按照流程为客户提供最高效的服务，培养小企业贷款中心的优质客户群体。

（三）加强内部管理和流程梳理

下半年，小企业贷款中心将加强内部管理制度建设，明确各个岗位职责，进一步划分各个岗位的工作任务，充分发挥各个岗位的作用，形成各个岗位协力合作，可以有效控制和管理风险，同时可以提高各个岗位之间的工作效率，共同促进小企业贷款中心的稳定发展。

在流程管理方面，小企业贷款中心将根据实际情况，对贷款调查、审查、审批流程进行梳理，对不合理的流程进行改造，对不符合实际情况的流程进行调整，尽量缩短和简化贷款调查、审查、审批的流程，使流程与日常工作相适应，有利于提高小企业贷款中心的贷款办理效率。

农户贷款工作总结 银行贷款工作计划篇六

新学期的到来，助学贷款部作为一个新成立的部门，为了更好地更顺利地完成本部门的工作，结合往年常规工作方法上，结合我院我系工作实际情况，制定了我部门的具体工作计划。

助学贷款部的主要职责：调查经济上有困难的学生的情况，及时向有关机关反映；负责学生助学贷款，帮助他们顺利完成学业；负责催交学费、学生保险工作；负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

六、 11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行. 学校与同学工作的顺利进行。

3 11月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计最新的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

2协助02. 03. 04级的学生投保工作，统一统计存档。

6身为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极. 认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。