

2023年银行贷款工作计划(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

银行贷款工作计划篇一

2. 组织开展国家奖助学金政策宣传咨询活动；
3. 建立并不断完善国家助学档案及贫困生管理数据库；
4. 协助资助中心做好特困生学费缓交的相关工作；
5. 协助学生工作部（处）做好特困补助及寒衣的发放工作；
6. 负责部门各类资料的收集、整理及归档工作；

可以看出，以上工作对word以及excel等办公室软件操作能力有所要求。由于我以深入学习过这两种软件，所以在正式开展工作前，再将这些软件熟悉熟悉是很有必要的。其次是对认真细心的工作态度要求很高，所以在工作态度方面，我会做到严谨，耐心。

1、部门内部交流

助学贷款部共有八名成员，在工作中精诚合作，在生活中互帮互助，工作之余多多组织活动加强成员间的感情交流，不仅有利于日后工作的开展，更能把我们部门打造成为一个具有高度凝聚力的大家庭。

2、部门间交流

由于院学生资助中心各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组、织活动时给予大力配合。方便部门之间的合作，使学生资助中心正常运行。共同把资助中心办大办强！

作为一名大三的学生，把自己的专业基础打扎实是第一要务，我会在学习和工作中找到平衡点，做到学习工作两不误。同时帮助中心里的学弟学妹摆脱学习中的种种困惑，督促他们提高学习成绩，端正学习态度。

加入学生资助中心贷款部，我就不仅仅代表我个人了，作为资助中心的一名成员，我会时刻以中心的集体荣誉为重，尽自己所能，为中心增光添彩。

贷款部□ XXXX

银行贷款工作计划篇二

1、我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁□xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

2、以“客户满足、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

信贷业务员工作计划范文的内容就先为大家介绍到这里了，更多相关内容，还请大家持续关注业务员工作计划栏目。

回首过去，展望未来

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。

银行贷款工作计划篇三

xx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□xxx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。

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。

银行贷款工作计划篇四

(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。

(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远。

银行贷款工作计划篇五

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样

的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在 50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

银行贷款工作计划篇六

合作银行担负着支持“三农”发展的重担，对提高本地农民经济收入和生活条件起着输血的作用，在年初我接管xxx村、xx村的信贷工作以来，利用核对贷款的机会跑遍所管辖的二个村二十一个组，摸清每一户贷户的状况，做到了状况明底子清，我在摸清包片农户资金需求状况后，对贴合贷款条件的农户，及时投放，做到早投放早收益，全年累计发放贷款元，净投放万元，在今年合行开展扶贫贴息贷款以后，我利用下乡机会宣传扶贫贴息贷款的优惠政策和贷款条件，对贴合政策的贷户及时投放，全年共计投放扶贫贴息贷款72笔72万元，支持农户建房56间，养猪205头，羊220只，牛五头，供养大学生9名，发展果树26亩，将这一富民政策落到了实处。

xxxx村一组地质属滑坡地带，被县政府列为移民搬迁对象，并规划了新的居住地点，但有部分村民建房资金不足，无法搬迁，其生命财产都受到严重威胁，我在下乡过程听到这一消息后，主动找到该村二委干部，了解详细状况后，对黄某等七户投放建房资金20余万无，支持他们新建房屋30间，彻底摆脱了滑坡的威胁。在支持农户发展经济的同时，我还注重支持农村经济组织贷款，如xxx村三组村民xx开办xx厂，生

产xx的机械陈旧跟不上新的建筑要求，急需更换新设备，但自有资金不足，我在了解状况后，为其投放贷款15万元，支持其从湖北购回一套数控设备，新设备生产的水xxx质量高，样式多样，产品供不应求，现该厂雇用了五名工人，日产量也有原先的1000页提高到2000页，年产值达80余万元，经济效益翻了一翻。又如□xxx二组贷户魏某，开办了一个xxx厂，今年购厂地时，因外欠贷款没有及时收回，自有资金不足，因其原有8万元贷款，魏某抱着试一试的态度递交了贷款申请书，经请示领导后对其进行考察，认为其贴合贷款条件，第二天就为其投放购厂地贷款8万元，支持其新购厂地，此刻魏某雇用了六名工人，生产的xxxx销售到我县各地，魏某也成了我部的黄金客户。

贷款利息收入目前是我行的主要收入，如我们每个信贷员收息任务完不成，则只接会影响到我支行及合行的财务计划，所以我在年初做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，利用晚上时间写好调查报告及背景材料，及时通知其前来办理贷款，这样，在一季度我就投放贷款万元，从而为今年的收息奠定了坚实的基础。在每季度初，我仔细按台账逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收，对于那些约定了时间清息的贷户，到了约定的时间，我不论天晴下雨，从不失约，都按时上门取款；此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我代其家属到邮局取款，清完息后又将清息凭证及剩余的钱送上门去。

在保证正常贷款利息清收的同时，我还注重陈欠贷款利息的清收，如xx村贷户周某，其建房时在我部申请贷款25000元，房子刚建好，其独子因车祸死亡，周某夫妻二人年纪较大，没有经济收入，现已结欠利息7000余元，今年我多次上门催收，周某夫妻二人均以儿子死亡，本人年纪较大没有经济收入为由拒不还贷，我又透过村组干部和其亲戚给其讲道理做

工作，透过10多次的劝说和讲明信贷、法律政策，最后使其动了卖房还贷之念，并已向亲戚借钱偿还了2100元利息，剩余贷款本息也约好了归还时间。

在办理好信贷业务的同时，我还用心拓展中间代理业务，在今年我行开办了代理保险业务以来，经我宣传保险政策，全年共计办理安贷宝业务四笔540元，合家安保险22笔2200元。

银行贷款工作计划篇七

xx年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

xx年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《x省政府办公厅关于扩大小额贷款公司试点工作》的通知要求和《x省小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展。xx年度，公司拟向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业等累计发放贷款xx笔，xx万元，年末贷款余额达到xx万元，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内不发生差错及案件事故。

（一）做细工作，促进信贷业务健康发展

标明确，责任到人。二是要认真做好贷款业务发展市场调查，

切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

（二）强化监管，努力降低贷款风险

助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

（三）加强监督，实现财务管理规范化

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。

五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

（四）加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

的认知度，为企业发展创造条件。四是严格按照要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理等工作。五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

一是各部门要以年度工作目标和计划统揽全局，进一步细化工作，分解任务，确定指标，落实责任。二是各部门要结合实际，加大培训力度，让本部门员工进一步加强学习，熟悉政策，不断增强和树立服务借款人的意识和本领。三是各部门员工要切实按公司制度规定在岗在位，规范言行，确保工作推进有力。四是对目标任务完成较好的部门或个人，公司将给予一定的奖励，对工作不力，完成任务滞后，影响工作大局的，将严格按制度规定逗硬惩处。

银行贷款工作计划篇八

20xx年我部门工作的指导思想是：全面贯彻落实内蒙古精储小额贷款公司第一届三次股东大会的`会议精神和董事长(总经理)的经营思路，围绕“提高信贷资产质量，提高综合效益”的总目标，坚持全面、协调、可持续的发展观，坚持以清收盘活为重点，以增加收入为核心，以体制创新为动力，加大贷款投放，奋力推进业务发展进入快车道。为此，风险管理部紧紧围绕公司工作重心，以业务发展为主线，以服务“几大市场”为宗旨，以增效为中心，以强化管理、注重投放、不断优化信贷结构、防范风险为重点，以清收盘活不良贷款为突破口，加强制度建设，认真、细致的做好每个客

户、每笔贷款的审查。每个客户都建立和完善了纸质信贷档案和电子信贷档案，对公司所有的信贷客户建立起余额、形态、期限等内容的管理表。每个客户的信息，在电脑中可随时查阅。对业务部已经到期的贷款及时发出上报逾期客户情况说明及风险分析的通知书，督促业务部及时催收。从小贷公司的实际出发既要发展业务又要尽可能的降低风险，真抓实干，取得了一定成果。总体情况是：贷审会逐步规范，资料的审查较以前细致、完整，贷款质量不断提高，档案管理、合同制作等逐步走向规范，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。

二、20xx年的工作计划

在新的一年里，从“内控防范优先，加强制度落实”的角度加强部门队伍建设。

(一)着重抓好部门人员的培训，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学习培训，在较短时间内培养品质优良、业务素质高、能适应公司改革步伐的员工队伍。定期组织学习内蒙金融办下发的有关金融方针政策及董事会的文件精神，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)、加强贷款管理、完善规章制度、规范业务操作、提高信贷资产质量，公司的风险管理高低，主要表现在风险的识别、控制、管理能力上。探索先进的风险管理模式，制定严格的风险管理制度，做到风险控制抓一线，风险鉴别抓真实，风险管理抓制度，努力将新增贷款风险控制最低限度。

一是制定出五级分类管理办法；二是制定出信贷资料档案管理办法等信贷管理办法；三是加强对业务部提交的客户资料，严格按照公司的管理制度针对每一笔新业务，对业务部送上来的书面材料，都要做到认真、仔细、全面的审查，对有问题的地方，要求业务部提供书面说明，并对每一次发现的问题

都进行登记。对达不到上会标准但业务部坚持要求上贷审会的业务，要求业务部提供贷审会副主任委员以上成员签字的同意书，做到责任到人，做好贷前的风险审查，使贷款手续合规、合法，严把贷时审查关，严禁发放超权限贷款；四是在开贷审会时，严格按照公司要求，保证每笔业务都有足够的贷审会成员参加，并在待审会上提出风险部意见，认真做好贷审会记录，及时出具贷审会会议纪要；五是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的监督力度；六是认真开展监督业务部贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回；七是严把贷款审批关，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、担保物是否真实、合法，保证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；八是全面进行信贷档案统一模式化、规范化、标准化管理，实行归档专人保管，并建立调用档案登记制度，保证档案的完整性；九是合同的制作，严格按照《合同签订审批表》中的信息，准确、快速的制作合同，并辅助业务员校对合同中客户信息、相关数据，确认无误后，由业务员在合同背面签字；十是客户已签订合同、资料齐全后，贷款档案应办理移交手续，由移交人、接交人共同在移交清单上签字；十一是贷款结束后，由业务员引领客户到我部门领取抵(质)押物原件，并办理领取手续。如领取人不是借款人本人，应由业务员签字确认由领取人代为领取相关资料原件；十二是部内人员调整或换人，所保管的资料应办理移交手续，由移交人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，正在办理中的工作由接交人继续办理。

(三)、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对部内员工素质加以培训，使每个员工在公司制度规定的基础上按正确的思路做事。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、程序认真进行调查、审查和检查，我部门除督促业务部门做好贷前调查、贷时审查、贷后检查外。从一季度开始对100万元以上的客户尽可能做到跟踪回访

一次，检查贷款客户贷款的使用情况、经营情况、还本付息情况，并填写“三查”记录簿，严格考核。审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和贷审会记录、纪要。

(四)、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。建议；一是提高抵押和xx比重，降低风险资产。在发放贷款时，应多办理抵押□xx□保证担保、除公司领导和董事长对借款人的人品、为人了解、确有把握外尽可能少发放信用贷款；为优化信贷结构，降低风险资产，尽可能多发放房地产抵押贷款，提高抵□xx比重。要合理调整贷款担保方式，对新增个体户贷款，要最大限度地办理商业用房抵押贷款、个人住房抵押贷款，除公司认可的几大市场客户外，其它客户暂不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款；二是要按照“小额、分散、流动”的原则，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和个体工商户，要给予重点支持。

(五)推进贷款五级分类管理，提升分类水平和技能

2、注重质量，准确分类，按季调整；

3、部内人员认真细致地做好外调工作，全面掌握借款人的真实财务状况和影响贷款偿还的非财务因素，确保分类结果定性的准确。积极、实时地做好季度的分类调整工作。

(六)利用科技手段，对信贷资产进行管理

1、组织培训，全员参与，扎实做好公司信贷系统上线工作；

2、为充分利用科技手段，有效控制信贷风险，提高信贷管理水平。统一思想、提高认识，组织部内员工，认真学习，强

化岗位练兵等手段，提高信贷管理水平。开展对不良信贷客户信息的广泛采集工作，“信贷风险堤坝”和规范20xx年信贷管理工作的顺利开展奠定基础。

(七)加强新发放贷款管理，提高资产质量。

继续实行到期贷款收回月报制度。为保证到期贷款及时收回，由部长带头并督促业务员到期收回，按月如实上报当月到期和收回的情况月报，对增量贷款到期未收回的个人，责令停止放款权，并对相关责任人限期收回到期贷款。

(八)加大清收力度，促进清收盘活

1、加大清收盘活，扎实做好不良贷款双降工作

从年初开始，我部门对现已形成的如：马月平、周福柱、罗永胜、左颀等不良贷款进行梳理，并积极配合业务部大力清收。对已形成具有风险的贷款笔数、金额，根据统计的笔数、金额情况与有关责任人签定清收计划。

2、对贷款进行清理统计，对其中逾期部分逐笔进行统计，主要检查其抵押担保手续是否有效，抵押物变动情况，应如何清收盘活，对确实无力偿还的应依法或协商收回所抵押的资产并进行处置。

3、与信贷人员见面落实排查清收盘活不良贷款计划和措施，对不良贷款余额、占比较高的业务部，重点关注，督促清收贷款，严重者停止发放贷款，重点清收，严格防控新增贷款风险，确保新增贷款逾期率不超过2%，年末总逾期占比不超过5%、不良贷款占比不超过2%、从而加大清收盘活力度，保证新增贷款质量。

4、对已形成逾期的贷款经常关注不能失去诉讼时效期，组织业务部上门签订还款协议书。对暂时签订有困难的客户要设

法采取措施联系。没有办法签订还款协议的客户，及时上报总经理和董事会，研究采取可行措施。

银行贷款工作计划篇九

xx银行是由原x市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制□xx银行实行跨区域发展战略，着手xx分行筹建，发起设立x村镇银行□x村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

二、目地和目标

经营目标是利益化，支持中小企业必须与此目标保持一致。银行的经营原则一般有三条，即盈利性、流动性、安全性。依法制定和执行货币政策。会同有关部门制定支付结算规则，维护支付、清算系统的正常运行。推动建立社会信用体系。按照有关规定从事金融业务活动经营的目标：坚持“立足地方、面向中小、服务市民”的市场定位，以打造“有价值的优良商业银行”为战略目标，强化管理，稳健经营，锐意改革，开拓创新，在促进地方经济建设的同时实现全行综合实力的不断提升。面对新的形势，深化市场定位认识，进一步抓住机遇，乘势而上，练好内功，做大做强。

三、目标市场

首先，商业银行要改变过去在计划经济时代经营网点遍布城乡、规模过大、战线过长、力量分散的状况，确立以“城市”为目标市场的营销策略，坚持适度规模原则，改变规模求大、范围求广的粗放经营模式，走一条以城市行处为龙头、县市支行为依托、有效集中经营要求的内涵式发展之路，这样可以凝聚和培育出更多的经济效益增长点。其次，在选准了目标市场后，要改变网点设置的布局，可以提升二级分行

的经营地位，而且要增加重点城市行处的经营权限，形成以大行处为主导的业务区域。在县市支行收缩阵地，走一条压贷、减人、增存的发展之路。同时通过城市、县区之间的跨城乡交流解决城市行处人员相对不足的问题，把本行特有的优势发挥出来。商业银行应坚持以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行合理的市场细分。

四、营销战略

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是的一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业

务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场 and 客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

7. 重视客户细分，加大产品创新力度我的对策：随着客户需求的多样化，金融技术的提高，信用卡功能创新在信用卡营销及品牌推广中的地位日益重要。纵观国内信用卡市场现状，信用卡产品功能发挥的并不充分，大量睡眠卡、低效卡的存在，严重影响了信用卡市场的进一步发展。