

# 最新银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额(模板9篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。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。

## 银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇一

在局党组的关心和重视下，我行将档案工作放在了重要位置来抓，确定了档案工作的主要领导和档案机构责任人，并积极组织参加档案管理工作学习，增加业务知识，大大提高了档案管理工作的水平。同时，建立健全了档案管理各项工作制度，如档案保管制度、档案借阅制度、档案保密制度、档案销毁制度、档案归档制度等，进一步完善了我局对于档案的保管、使用、保密、归档的管理，将档案工作进一步推上了规范化的管理轨道。

为了档案规范管理，我行在资金短缺的情况下，投入x万余元，对全行的档案资料进行清理、规范、升级，购置标准化档案柜xx个，电脑1台，并配备了空调、灭火器、温湿度计等防盗、防火、防高温、防潮、防尘等设施设备，极大限度地改善了档案保管条件，为档案的管理、利用提供了良好的物质基础。同时，在档案部门的指导下我行着重抓好以下几方面的工作：一是机关文书材料均按照新的归档要求进行了整理，各类档案的立卷均符合规范化要求。二是认真落实八防措施，定期进行安全检查，目前未发现霉变、虫蛀现象，确保了档案的安全。三是在正常管理的同时注重档案的开发利用，编制各类案卷目录等多种检索工作，逐步推进档案信息化管理，严格按照规章办理借阅手续，填写借阅档案登记簿。

档案价值的. 实现取决于如何有效地利用它提供信息服务, 让 "死档案" 变成 "活信息", 是我行抓好档案工作的动力。虽然, 我行的档案工作经过努力, 已日趋制度化、规范化和科学化, 但是还存在一些问题, 即声像实物档案的收集不够。今后我局将在巩固和发展已有成绩的基础上, 继续努力, 开拓进取, 不断改进和完善档案管理, 推动档案工作再上新台阶。

## 银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇二

制定了详细的学习计划, 坚持每周学习的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件, 使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新, 在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点, 能够及时发现, 尽早补齐, 做到事半功倍。

### 二、强化团队意识, 树立集体观念

虽然很多客户不是很配合, 虽然有巨大的数字需要我们去想办法去完成, 但是当团队的每一个人都参与进来, 都为了的目标在拼尽全力的时候, 那种不抛弃不放弃的精神让我很感动, 也正是因为这样的精神存在, 才让我们坚持到了最后, 实现了完美的收官。

### 三、努力提升业务水平, 提高客户服务质量

一位学者说: 真正的优质服务是发自内心的自觉行为, 而不是对规章条例的机械遵循。为此, 作为公司业务的学者, 我应该花更多的时间去学习产品知识, 业务技能, 并不能因为接触时间短, 就降低要求, 必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建, 为进一步提高服务质量, 争创服务品牌, 提升顾客满意度做好一切努力。

#### 四、加大营销力度，做好贷款工作

一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。

二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行以客户为中心的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服務，确保通过高效率、高水平的服務来稳定客户。

二、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。提高服务水平，以真诚的服務和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

三、努力提高自身服務和业务素质，积极为客户服務。20\_\_\_\_年是\_\_\_\_銀行改革成功发展重要的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。

### **銀行員工日常存款工作計劃 銀行工作計劃存款數額 篇三**

上阶段我们授信管理部没有辜负本行和上级的期望，我们已

经将原来粗糙的授信管理流程，做到了充分的细化。也就是说我们的工作不再是从结构上能够吻合工作框架，而且在执行的过程中也能够体现出每个人的能力水平。既符合体系制度的标准，还可以反映出质的提升，不再是盲目的追求效率和忽略了严格性和可靠性。这样就使我们的评估更为准确，让我们的授信体系变得更加成熟稳健，给我行的风险降低工作提供了有利的支撑。不过我们以后还要接着摸索和改进，以下便是具体的计划。

我们已有的体系虽然可以发挥作用，可是它仍旧未达到完善的地步，因为风险形势多变，各种情况都可能遇到。那么我们就要拓宽一下评估因素的范畴，从以前的几个点再进行增加，要掌握更为全面的信息。从多个角度出发去了解和分析，既要讲究丰富方法，又得把我们的制度给进一步作出补充，要做到严密严肃不留破绽。

大体的框架拟定并没有什么困难，比较难以掌控的就是具体的执行效果，那么我们就得先从人的因素入手，着重培养评定人员的能力。这个可以从布置学习任务，定期的安排考核，要把观念和认识给大力加深，让每一个岗位人员都有较高的业务能力。

了解当前的经济形势，密切监控发展动向，是我们进行工作规划的重要参考，并且还要依托高层会议的指导意见。来确定我们以后的工作到底该向哪方面倾斜，既能够抓住重点，同时也不可以忽略次要工作的安排。规划的内容务要符合实际，并且能够起到切实的作用，能够有利于我们工作的长远发展。

## **银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇四**

我是我们银行的一名柜员，这份工作我已经从事了一年了，在银行的同事们中，我也还算得上是一个新手，所以无论什

么时候，我都是保持一种学习的态度、请教的态度去工作。一年工作过来，我也知道自己在哪些地方做的不太好，所以接下来一年，我想在自己的服务态度上进行一个增强，以下是我的工作计划。

去年自己的服务态度虽然没有出现什么别的差错，但是严格来说也只能算是一般。未来一年，我应该比去年更上进一步，无论是面对怎样的客户，都应该心平气和的沟通。我们代表着银行的形象，也代表着各自的修养。不论是为了什么，都应该更注重态度一些，从而提高我们工作的质量和效率。

过去一年，虽然个人表现整体不错，但是仔细追究下去，我发现自己也出现了一些小毛病，比如说自己平时会有一些粗心的问题，作为银行的一名职员，平时生活中粗心一点没关系，但是如果在工作上出现一些漏洞，这后果也许就不堪设想了。所以在工作中保持一个清醒的头脑，保持一个细心细致的态度是非常重要的，不仅是为了客户，更是为了自己，为了银行的整体形象。所以接下来一年我会更注重加强自己的工作态度，尽量不去犯错，不去给自己找麻烦。

我一直都认为无论我们身处一个怎样的环境，面对怎样的一个群体或者局面。我们都应该保持一个学习的态度，只有懂得学习的人，才会更快走向胜利。也只有当我们明白了学习的重要性，我们才能在每天中有一些进步。学习是终生的，而工作也是我们一生中最重要的一部分，所以这二者是无法分开的，也是应该去实践和探索的。接下来的时光我已经准备好了，我会勇敢出发，勇敢探索。

## **银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇五**

一、我行不断倡导的“首问义务制”、“满时点效劳”、“站立效劳”、“三声效劳”咱们将持续履行，并做到每一个员工本领心看待每一个主顾，让客户称心。

二、跟着金融业之间的合作加重，客户对于银行的效劳请求愈来愈高，不仅仅正在临柜效劳中更表现正在我行的效劳种类上，除持续做好专用奇迹费、税款、财务性免费、交通罚没款bsp航空代办署理等代办署理结算外，更要做好来岁守旧的高速公路联网免费营业、凋谢式基金收买营业、证券营业等多种效劳种类，进步我行的合作才能。

三、自动增强与团体营业的联络，到场团体营业、熟习团体营业以更好为客户效劳。固然曾经上了综合营业零碎，但由于林林总总的缘由尚未能做到真实的综合，是我停业部任务的一个完善。

四、以银行动讲堂，来岁咱们将举行的银行结算方法讲座，添加人们的金融常识，让客户多理解银行，切近银行从而融进到我行营业中。

五、持续做好德律风银行、自助银行以及网上银行的任务，并向优良客户推行运用网上银行营业。

一、催促科技部分对于我停业部的电脑接口尽快改换，而后严厉依照综合营业零碎的请求履行事权分别，一岗一卡，一人一卡，加强轨制履行的钢性，进步束缚力。

二、进一步强化紧张关键以及紧张岗亭的内控外防，侧重增强帐户办理(确保我行开户单元的品质)以及上门效劳。

三、进一步增强管帐出纳轨制，严厉管帐出纳轨制的履行与反省，标准管帐印章以及空缺紧张凭据的运用以及保存。

四、重点奉行领取暗码器的出卖任务，包管银企结算资金的平安，进一步进步我行防备外来结算危害的手腕。

五、标准营业操纵流程，强化总管帐一样平常反省轨制和时发明隐患，增加过失根绝结算变乱。

六、实在实行对于分理处的营业指点与反省。

七、做好管帐核算品质的活期查核任务。

一、把好进人用人关。银行业听着很美，实在充溢合作微风险，以是我停业部需求有必定的心思本质以及文明涵养。正在用人上以员工的才能且要能发扬员工潜能来断定合适的岗亭，从而进步员工的主动性。

二、增强营业培训，这也是来岁最紧急的，现已经将培训方案上报人事部分，预备对于出纳轨制、领取结算方法、综合营业零碎管帐轨制、新管帐科目等根底常识和各类新兴营业停止培训。

三、正在职员告急的状况下仍要增强岗亭练兵，除参与来岁的技能交锋更加了进步员工的营业程度。

四、勤做员工的思惟任务，关怀鼓舞员工，强化员工的心思本质。

五、有方案、有目标地停止岗亭轮换，培育每个员工从繁多的操纵向混淆多能变化。

## **银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇六**

我叫xxx□一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出银行个人工作计划。

我所在的岗位是的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知的储

蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

一、20xx年工作计划中的重点仍以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的首问责任制、满时点服务、站立服务、三声服务我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、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，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公



路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、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。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

3、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

4、切实履行对分理处的业务指导与检查。

5、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

6、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭

证的使用和保管。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## **银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇七**

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、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，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、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。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全。

全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进

取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

## **银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇八**

20xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬

的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、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。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

# 银行员工日常存款工作计划 银行工作计划存款数额 篇九

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。

在确保新增贷款质量上：

- 1、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。
- 2、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。
- 3、认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。
- 4、严格执行大额贷款管理制度。
- 5、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。
- 6、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xx月xx日印发了《□xx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。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信



贷投向。

1、提高抵押和抵押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、抵押贷款，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式，对新增城区居民、个体户贷款，要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。

2、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。

1、思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；

4、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。