

大班美术动物面具教案(优质8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

信贷工作总结及计划篇一

一、 主要工作内容及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、 我的收获与成长

工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟

的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、 存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、 新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己

的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

信贷工作总结及计划篇二

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，最终掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，所以每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自我的“知识库”，经过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自我的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自我肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。所以，我不断的提醒自我，不断的增强职责心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情景、生产经营项目的现状与前景、还款本事，到保证人的资格、保证本事，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情景的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情景及在我支行的现金流入流出情景，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自我感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮忙下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自我应有的贡献。

信贷工作总结及计划篇三

一、 主要工作及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、 我的收获与成长

工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、 存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中

级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、 新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

信贷工作总结及计划篇四

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

信贷工作总结及计划篇五

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，

学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到

场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

信贷工作总结及计划篇六

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款多万元，年底余额x万元，无一笔逾期。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、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。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到

插卡、抽卡;从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还通过关系，向有关单位的同志，学会了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷工作总结及计划篇七

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。

继续深入学习、保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支

持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

信贷工作总结及计划篇八

不知不觉，在我们邮储银行工作快两年了。从一个普通柜员，

到一名对公柜员，再成为一名信贷员[]“20xx”是充满变化的一年，也正是这一年，能让我们这些年轻的员工不断成长。

在xx支行时候[]xx领导，以及xx[]xx是我学习信贷非常好的启蒙老师，从做二手房贷中，熟悉信贷的整个流程，业务的受理，实地的调查，报告的编写，贷款的发放。从接触商务贷款中，了解如何巧妙得和客户沟通，从“聊天中”得到更多关键信息。

在小企业中心时候，协助xx[]xxx做好“农贷通”贷款业务，也受到xxx和xx的许多关照，让我初步了解小企业贷款业务的相关内容。涉及到客户资料的收集和走访的事，对我来说觉得是一种磨练，通过向他们学习来提高自己的沟通能力。

20xx年带给我更多的是机遇，而20xx年我面对的更多的则是挑战。

这个我认为是信贷工作的必要条件。可能是社会阅历和自信的缺乏，导致不能和客户很自然得交流。使我印象很深的就是有一次去新湖做小贷调查，那次由x主任带领着一起前往，在调查的过程中[]x主任很自然得和客户交谈日常生活的事情，用侧面切入的方法拉近与客户的距离，在后来的调查中就很顺利得得知了许多重要的’信息。

这个我认为是信贷工作的核心条件。几位领导念念不忘常挂在嘴边的就是那四个字——“交叉营销”。以前在柜台的时候，经常向乐阿姨讨教个金营销的技巧，但主要还是以“走进来”为主。现在到了信贷部，换成了“走出去”，一时半会迷失了方向。我行的信贷主管，他们都是以自己不同的营销策略和定位创下了辉煌的成果，虽然我还没来得及向他们讨教经验，但他们个个都是精通业务的能手。

这个我认为是信贷工作的基础条件。信贷业务是在不断发展

和完善之中，只有掌握我行信贷产品最新的要素才能更好得把产品推荐给客户。有时候我在和客户聊我们银行产品的时候，由于我自己没有完全精通我们银行的产品，给客户误导或者需要询问别人，给客户感觉我“不够专业”，也影响到我们银行的形象。

20xx年已经到来，我会以一名合格的信贷员的目标要求自己，从沟通能力，营销能力，业务能力三方面出发，找差距想办法，在行领导和信贷主管的带领下，奔着艰巨的信贷目标，走出一条适合自己的信贷道路。

信贷工作总结及计划篇九

一、全行信贷业务基本情况

(一) 各项贷款稳步增长

截止9月末，全行人民币各项贷款余额为192.92亿元，较年初增加19.95亿元，增幅11.53%，从五级分类来看，正常类贷款余额189.66亿元，占全部贷款的98.32%，关注类贷款余额2.44亿元，占全部贷款的1.26%，不良贷款余额0.8077亿元，占全部贷款的0.42%，其中的77.42%为次级类贷款。

(二) 主要业务指标完成情况

1、到期贷款收回率实现控制计划。截止9月末，我行到期贷款收回率达99.87%，高于目标计划1.37个百分点。超额完成控制计划。

2、低效信贷客户退出任务完成全年任务的110%，超额完成全年任务。截止9月末，全行实际完成退出5户，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

3、银行承兑汇票余额控制在省行计划内。根据省行《关于进

一步加强银行承兑汇票管理的通知》要求，我部切实加强了银行承兑汇票管理，截止9月末，全行银行承兑汇票余额44.32亿元，较年初增加8.41亿元，控制在全年计划(45亿元)以内。

4、不良贷款下降幅度较大，超额完成全年计划。截止9月末，我行不良贷款8077万元，较年初下降55216万元，超额完成全年不良贷款控制计划(63293万元)。

二、以来，我部以上级行信贷业务全流程管理为指导，深化信贷审批体制改革，狠抓新办法新制度落实，加强授信执行工作管理，全行信贷业务的精细化管理水平取得新进展。

(一)深入推动信贷结构战略性调整，促进信贷业务健康有效发展。

前三季度，我们严格落实国家宏观调控政策和全行风险管理要求，从客户准入、授权授信及低效客户退出等方面，进一步加大了对信贷结构调整工作的指导和管理，全行有效信贷投放快速增加，信贷客户结构持续向好。

1、坚持“有进有退、有保有压”的信贷政策，认真落实客户名单制管理。一是加强行业信贷政策指导。年初，为适应宏观经济形势变化需要，把握信贷投向大局，切实从行业信贷政策上防止各行盲目营销，提高行业系统性风险的管控能力，我们根据总行下发的行业信贷政策，结合我市各行业发展状况及客户特点，在深入调查研究的基础上，明确了进与退、保与压的具体界限，提高了行业政策管理的可操作性，有效控制了宏观经济波动形势下部分行业的信贷风险。二是深入实施法人客户名单制管理。根据总行下发的电网、火电等行业客户分类标准和客户分类名单，我们对已确定分类结果的，有针对性的制定差异化管理策略，加大对优质客户的支持和维护力度，同时，加大低效客户退出工作，保证退出质量，全面加快全行法人客户结构调整步伐。首先加大信贷对经济

社会薄弱环节、就业、节能环保、战略性新兴产业、产业转移等方面的支持，保证重点建设项目贷款需要，严格控制高耗能、高排放行业和产能过剩行业中不符合国家节能减排要求的企业新增贷款；其次加快退出落后产能客户和项目占用信用，按照工信部和省政府公布的淘汰落后产能目标任务和企业名单，深入排查、摸清底数，及时采取措施、防范化解风险。

2、严格客户准入，进一步加强法人客户评级授信管理。一是认真做好年度信用等级评定工作。4月份，根据省行《关于做好信用等级评定工作的通知》的有关精神，我们对全行客户信用等级评定工作进行了部署，首先进一步明确了评审程序和调查内容，对全行评级资料从行业政策、环评政策、财务状况、资料上传等方面进行了集中审查，保证了评审质量和效率；其次对于省行集中评审发现的问题，我不安排专人进行组织反馈工作，第一时间将初审问题发到各经营单位，指导各单位有针对性地做好补充反馈工作。今年，经我行集中审查，共审查评级材料331份，上报省行审批通过aaa级客户80家，aa+级客户116家，aa级客户122家，有效地优化了客户结构，为降低经营风险、提高信贷资产质量奠定了坚实的基础。二是科学调整授信管理策略。在严格授信额度核定管理的同时，积极推行了整体授信项下用信业务品种的组合管理，根据风险大小和风险控制难易程度，明确了客户授信的不同业务品种组合方案要求，积极引导了业务品种结构的优化，降低了信贷风险。

3、强化风险前瞻性意识，继续做好潜在风险客户退出工作。今年的宏观经济形势与去年相比有了显著变化，国务院、省政府都陆续下发文件严格控制对高耗能、高排放行业和产能过剩行业不符合国家节能减排要求的企业新增贷款，为有效控制信贷客户潜在风险，今年我们继续通过直接锁定客户、直接监测、直接考核的方式，进一步加大了退出工作的管理力度。年初，在总结近年低效客户退出经验的基础上，经过与各支行沟通，最终锁定低效客户5家，下达退出计划3000万

元。同时，通过逐户查询、监测通报、检查考核等措施，及时掌握各行退出情况，推动了全行低效客户退出工作顺利进行。目前锁定的低效客户已经全部退出，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

(二) 顺利完成c3上线，确保c3平稳运行。

总行将山东省分行作为信贷管理系统三期上线的唯一试点行，于1月15日切换运行，为确保c3成功上线运行，省行制订下发了《山东省分行信贷管理系统项目群投产业务操作方案》，并于1月5日召开信贷管理系统三期成功上线动员会。为配合省行做好c3系统成功切换平稳运行工作，我部做了大量的卓有成效的工作。一是加强组织领导，确保各项工作落实到位。我部高度重视c3上线工作，严格按照上级行的各项工作要求，明确了各时间节点、各阶段、各环节、各部门工作任务、统一了工作方法和步骤，明晰了工作流程和职责分工，把每一项工作、每一个工作步骤细化到每一个时间点、落实到每个责任人，确保各项工作落到实处。二是安排专人沟通联系，及时汇总问题反馈信息。为了把c3上线工作中遇到的问题及时汇总反馈到上级行，我部安排专人24小时保持通讯畅通，及时汇集各支行及客户部门反馈的信息和问题，并在第一时间向上级行反映，以便及时得到解决，确保c3运行平稳。三是认真组织信贷人员培训。为了c3平稳运行，上级行通过视频或现场方式多次组织c3操作人员培训，我部派c3操作人员参加上级行组织的每一期次的培训，并通过notes[]操作提示、再培训等方式进行向下传达，确保操作人员熟练掌握操作方法。四是协助总行c3项目组完成系统运行调研工作。为了充分了解和掌握c3运行情况以及信贷操作人员在工作中遇到的问题，今年上半年，总行c3项目组多次到我行进行现场调研工作，我部均按照调研组的要求做好前期准备工作，组织支行客户部门准备好需要维护录入系统中的数据资料，并派专人全程陪同总行调研组人员进行现场操作和调研工作。

加强授信执行管理是推进信贷业务经营战略转型及精细化管理的必然要求，今年以来，我部紧紧围绕“一个规划四个办法”开展授信执行工作。一是认真组织信贷人员参加“一个规划四个办法”业务培训。精心组织市行和支行全体信贷业务人员参加省行举办的“一个规划四个办法”视频培训班，并组织本部门 and 前台部门5人组到视频会现场参加培训，为下一步扎实开展信贷业务授信执行工作奠定良好基础。二是精心组织召开贷后管理例会。6月24日，组织召开贷后管理例会，对西王集团有限公司、山东滨化集团股份有限公司的贷后管理定期分析报告进行了集中审议，查找风险点、议定工作措施、落实措施执行责任人。贷后管理例会的成功召开，为客户经理在以后的贷后管理中指明了工作重点，有效提高我行的贷后管理水平。

(四) 强化信贷风险管理，提升信贷基础管理水平

1、规范审查行为，进一步提高审查质量和效率。我部尽职履行审查职责。今年以来，按照《中国农业银行-年信贷发展纲要》工作要求，围绕国家“转方式、调结构”的宏观政策导向，省行扩大了进一步扩大了对二级分行的信贷授权，全体审查人员在业务量增加的同时始终把“风险可控、效率优先”作为工作准则，较好地履行了岗位职责。同时，审查人员牢固树立服务宗旨，为经营行搞好服务，营造后台为前台服务、为全行服务的意识，做到把握重点、审查尽职、风险可控、优质高效，有力地促进了信贷业务高效、快速发展。

2、强化到期贷款的监测、管理，不断提高贷款到期收回率。到期贷款能否按期收回是评价各行信贷管理水平的重要指标，是各行信贷资产质量好坏的重要体现。近年来，各级行高度重视贷款到期收回工作，将贷款到期收回率作为一项重要指标纳入绩效考核范围内。为此，我们加强了对到期贷款的监测、预警和催收。一是及时发布贷款到期提示，风险经理督促经营行提前做好到期贷款的催收工作，尽可能提高到期贷款收回率。二是及时发布预警信息，提醒经营行对收回难度

大、经营恶化的贷款客户及早做好清收或资产保全工作。三是加强对各行贷款到期收回率的监测。按季对全行到期贷款收回情况进行监测分析并进行通报。通过对各支行贷款到期收回率情况进行深入比较分析，揭示了全行贷款到期收回方面存在的问题，从而提出了加强贷款到期管理和展期条件等方面的针对性措施，促使全行贷款到期收回质量不断提高。

三、加快风险经理制度改革、提高操作风险管理水平、加强信贷资产风险分类，全行的全面风险管理工作再上新台阶。

(一) 风险经理认真履行岗位职责，发挥信贷监管作用。

一是我部风险经理按月对被派驻行月度内信贷业务整体运行状况和贷款收回情况进行在线监测，剖析到期贷款收回工作中存在的不足，提出整改意见或建议，发送被派驻行行长、分管行长和客户部门；按季对客户部门信贷业务和客户经理贷后管理尽职履进行现场检查，较好地发挥了风险管控第一道防线的作用。二是建立风险经理例会制度。定期召开风险经理例会，由风险经理向例会汇报工作开展情况，利用风险经理例会对风险经理进行业务培训和工作指导，同时，为风险经理提供一个相互交流经验信息的一个平台，进一步加强对风险经理管理工作。

(二) 成功组织了两次专项风险评估工作。

为了贯彻全面风险管理工作精神，上半年，在上级行指导和市行的大力支持下，成功完成了银行卡及电子渠道和信息技术专项风险评估工作，一是成功完成银行卡及电子渠道专项风险评估工作。我部作为银行卡及电子渠道专项风险评估工作的牵头部门，与电子银行部和其他相关部门通力合作，通过问卷调查、会议访谈和现场检查等形式，查找风险点、发现风险隐患，并针对性地制定风险防范措施，最终形成了银行卡及电子渠道专项风险评估报告。银行卡及电子渠道专项风险评估工作的成功开展，有效地提高了我行的银行卡及电

子渠道风险防范能力，为我行银行卡及电子渠道业务的健康发展奠定了良好的基础。二是成功完成信息技术专项风险评估工作。信息技术专项风险评估工作由我部牵头，和信息技术部合作完成。信息技术工作专业性强、影响面广、是我行各项业务发展的基础性工作，本次风险评估对象涵盖了机房、网络及各种前置系统，评估内容非常全面，包括信息科技治理架构、信息安全管理、系统开发测试、系统运行管理、应急管理、数据备份和灾难恢复等信息科技风险管理情况；运行的重要信息系统、前置系统的安全状况；机房、网络通信、操作系统、数据库、中间件等基础设施的安全状况等。本次风险评估工作的成功实施，对于提高我行的信息技术管理水平、信息系统应急管理能力以及信息技术基础设施的维护能力具有很好的促进作用。

(三)完成操作风险管理信息系统上线工作，强化操作风险管理。

2月，新的操作风险管理信息系统成功上线，由于操作风险直接影响我行的风险资本的计量工作，我部高度重视操作风险管理信息系统运行维护工作，一是加强风险管理信息系统工作培训。今年2月，我部组织市行和支行全体操作风险管理信息系统业务人员参加省行举办的视频培训班，并组织人员参加现场培训和业务操作指导，使业务操作人员充分认识到推广操作风险管理信息系统的重要意义，具备熟练应用操作风险系统开展工作的能力。二是及时录入操作风险事件和事项。我部安排专人管理操作风险信息，对于我行发生的操作风险事件和事项，及时通知并协助事发单位做好录入上报工作。三是做好系统的其他维护工作。我部按照系统维护的要求，按月维护关键风险指标和当前数据，按季做好操作风险分析报告工作，并指导支行和市行各部门做好系统的月度季度数据录入维护工作。

(四)加强十二级分类管理，提高资产质量管理水平。

信贷资产风险分类是风险管理的基础性工作，今年上半年，我部继续加强信贷资产十二级分类管理工作，提高信贷资产质量管理水平。一是加强风险经理培训工作，增强风险经理对资产风险分类的监控能力。对风险经理加强业务培训，使其掌握十二级分类的核心定义和要求，指导风险经理在对十二级分类审核时，不要过渡依赖十二级分类系统，要严格按照信贷资产风险分类的核心定义进行信贷资产风险分类。二是组织引导支行做好风险分类自查工作。对信贷资产的十二级分类是动态和变化的，二季度，我部组织支行做好风险分类工作自查，指导支行根据债项主体和第二还款来源的变化情况，及时调整客户的信贷资产十二级分类等级，使分类结果正确反映信贷资产风险状况。为我行的信贷资产方案制定、减值准备计提、经营绩效考核等提供正确的依据。三是配合银监局做好信贷资产风险分类偏离度检查工作。二季度，滨州市银监局对我行进行了信贷资产分类偏离度抽查工作，我部全力配合银监局对我行的信贷资产风险分类检查工作，把银监局贷款偏离度检查作为对我行信贷资产风险分类工作质量高低的一次重要检验。

(五)加强信贷基础管理工作，提高风险管理和内部控制质量

1、进一步加强对系统工作的指导和管理。积极参与省行、市行、人民银行、银监局等组织的综合调研活动，先后开展了政府融资平台、“两高一剩”行业、纺织行业、造纸行业等多项调研活动，对相关行工作开展情况进行了督导，同时针对业务经营中存在的突出问题进行了分析研究，并提出了解决建议，为上级行决策提供了依据。

1、信贷风险防控的有效性需要进一步增强。为了应对国际金融危机对我国经济的负面影响，去年我国金融机构进行了创下历史纪录的信贷投放量，我行的信贷投放也达到历史最高水平，今年，金融机构投放量虽然有所减少，但也维持在相对高位。信贷资金的大量投放，对我行的信贷风险管理水平提出了严峻的挑战，风险防控的压力逐步加大。但目前我行

信贷风险防控技术相对落后，风险控制手段比较单一，政策制度执行力仍然偏弱，提升信贷风险管理的有效性任重而道远。

2、授信执行环节仍然比较薄弱。一直以来，用信和贷后管理是我行信贷管理中的薄弱环节，授信执行中“重营销轻维护、重投放轻管理”的现象仍未根本改观。风险监测及检查表明，我行授信执行方面的问题仍然比较多，突出表现在放款审查环节落实不到位、合同使用不当、贷后检查流于形式、押品管理薄弱、档案管理混乱等。

3、全面风险管理的理念和模式尚未确立，风险管理方式、方法急需创新。目前我行的全面风险管理尚处在起步和探索阶段，对于风险识别、计量、监控的手段单一，缺少有效的方法、技术和工具，目前仍处在主要依靠从业经验来判断、管控的粗放式风险管理阶段。

4、信贷队伍有待进一步加强。与目前业务发展需求情况相比，信贷人员队伍需进一步加强、壮大，尤其是客户经理需求缺口较大，在信贷人员的选拔、培养、储备等方面，应进一步加强。

五、下半年工作思路和具体措施

第四季度，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。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、贷款使用以及贷款归行等动态信息,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。

信贷工作总结及计划篇十

要防范和化解不良贷款,员工素质是关键,特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育,

提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二是要加强对信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

通过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到1xx%[]各位信贷人员年收入比普通员工高出5xx0元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。