

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划篇一

深入贯彻落实国家、省、市精准扶贫、精准脱贫工作的决策部署，全面学习借鉴“x金融扶贫模式”，组织实施好金融助推脱贫攻坚工程，大力发展普惠金融，推动金融服务到村到户，增强贫困人口自我发展的能力和活力，切实发挥金融政策与扶贫政策的协同效应，共同助力全市打赢脱贫攻坚战，力争提前实现“两个确保”脱贫目标。

二、帮扶模式

直接帮扶。对有就业创业潜质和一定技能素质，有意愿发展产业的贫困户，自主贷款创业脱贫。

合作帮扶。通过“龙头企业+贫困户”“龙头企业+农民专业合作社+贫困户”等模式，带动一定数量贫困户利用贷款资金，依托特色优势产业链发展，实现增收脱贫。

股份帮扶。将参与股份合作的贫困户财政扶持资金或自有资金入股，由适度规模的龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型经营主体统一管理和生产经营，结成联股联利的共同体，实现股份到户、利益到户、收益到户。

托管帮扶。通过贷款倾斜、财政贴息、保险补贴等形式，引

导经营主体托管帮扶无劳动能力或劳动能力不强的贫困户，对贫困户的土地等生产要素统一开发管理、统一经营核算，贫困户享受项目收益分成。

企业帮扶。鼓励企业通过贷款担保、订购农产品等形式吸纳贫困人口就业，带动贫困人口增收，对于扶贫带贫效果显著的企业，优先给予扶贫贷款，并给予财政贴息。

三、工作措施

一是政府引导。各级党委、政府要把金融扶贫作为精准扶贫的重要举措，科学确定发展规划，明确发展目标，加强监督考核。成立领导小组，压实各级责任，高位推动金融扶贫工作；强化政银合作，明确银行职责分工和业务范围，建立由县、乡、村金融服务组织与银行等多方参与的信用评定与创建工作机制，做好信用评定；组织乡村干部、驻村第一书记协助金融机构做好项目申报、审核、公示、贷后管理、贷款回收等工作；组织政府相关部门及银行机构做好小额信贷示范点创建工作；大胆探索贫困户“联保”、驻村工作队“参保”、致富带头人和新型农业经营主体“代保”等多种担保方式，扩大扶贫贷款覆盖面；探索将农民“三权”（农民住房所有权、土地承包经营权、林权）、大型农机具、农村知识产权、农业设施等纳入贷款抵（质）押范围，提高融资额度；推动支农资金由财政直接补贴向财政与金融信贷相结合、主要依靠信贷支持转变，撬动引导金融和社会资本投向农村。

二是银行主推。人行x中心支行□x银监分局牵头，各相关银行机构具体负责，积极履行社会责任，助推脱贫攻坚。各相关银行机构实行“一把手”负责制，在班子成员中明确1名同志具体分管此项工作，并抽调3—5名工作人员组成工作队，到分包县（区）指导开展金融扶贫小额信贷相关工作。制定专项考核评价办法，对分支机构、工作人员进行考核奖惩，对金融扶贫工作探索尽职免责制度，激发工作人员积极性。做好信用评级，突出政府牵头，人民银行推动，相关金融机构积

极参与原则，比照x县、乡、村三级联动模式，推动全市农户、新型经营主体信用评级工作有效开展。精准发放贷款，坚持将风险补偿基金、贷款担保基金等与信贷资金捆绑放大的做法，将资金放大5至10倍以上为农户贷款，保证贷款总额度。脱贫攻坚期内，分片包干主要责任银行对符合贷款条件的贫困户的贷款，参照贷款基准利率执行，县级财政给予全额贴息，贷款期限3年以内、5万元以下；对带贫企业发放的扶贫小额贷款，原则上按照贷款基准利率上浮不超过10%，县级财政根据带贫企业带动贫困户数相对应的额度按照年利率2%进行贴息。创新贷款模式，推广“公司+基地+农户”“公司+专业合作社+农户”等多种模式，与龙头企业、专业合作社、贫困户建立紧密利益联结机制，加大对产业脱贫的信贷投入。支持发展“订单农业”融资和产业链金融，由新型经营主体担保，贫困户贷款，银行放贷，形成多方联动、协同推进、共同受益机制。加强扶贫小额信贷示范点建设，通过树立典型、辐射带动，实现打造一点、建成一批、带动一片的良好效果，有力推动银行业扶贫小额信贷工作深入开展。

三是担保跟进。壮大政策性融资担保机构，7个贫困县政策性融资担保机构担保额度达到1亿元以上，增强服务能力和抗风险能力。其他县(区)以现有政策性担保公司为依托，增加扶贫担保资本金x万元，将扶贫信贷担保业务增加到现有政策性担保公司内，确保扶贫信贷担保额度在5000万元以上。引入担保增信，担保机构对符合条件的贫困户免收担保费，对带贫龙头企业按1%/年收取担保费。试点建立村级扶贫互助担保基金，支持贫困村扶贫互助社与金融机构合作建立扶贫互助担保基金，按一定比例放大信贷额度，由金融机构根据入社农户申请提供担保贷款。

四是保险护航。将农业保险作为支持金融扶贫的重要手段，积极发展扶贫贷款保证保险。开发适合贷款户和新型农业经营主体需求的保险产品和特色农业互助保险管理模式，发展产业收入保险、产量保险，扩大价格指数政策性保险范围，支持保险机构开展肉牛、肉羊等地方政策性保险和高保障农

业保险。坚持赔款到户，通过银行卡发放，提高理赔时效。推广脱贫攻坚专项保险服务项目，支持保险企业构建针对贫困人口特点的扶贫保险产品体系。

(二)建立风险分担机制。各县(区)要充分发挥财政资金的杠杆撬动作用和风险缓释作用，探索建立主要由政府、银行、担保、保险“按比例分担”的风险共担机制，为金融扶贫建立多道“防火墙”。

一是按比例分担风险。对扶贫贷款实际发生的风险，各县区可根据实际建立政、银、保、担、投等“三位一体”“四位一体”“五位一体”的风险分担机制。即政府(财政设立风险补偿金)、银行、保险、担保、投资等机构按比例分担风险。(x县与合作银行、省农信担保公司、省担保集团签订了《金融助推x县脱贫攻坚试验区合作协议》，对建档立卡贫困户的贷后风险，由政府设立的风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、10%、50%、20%的比例分担；对带贫农业经营主体的贷后风险，由政府设立的风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、20%、40%、20%的比例分担，形成了“四位一体”的风险共担机制。)

二是建立风险补偿机制。市财政设立x万风险担保补偿基金，根据各县(区)风险规模大小，给予奖补。各县(区)统筹相关资金设立风险补偿金。x年贫困县区要分别设立不低于x万元的金融扶贫专项风险补偿金、非贫困县区不低于1000万元的金融扶贫专项风险补偿金，政府要按照放贷规模相应增加风险补偿金额度，确保金融机构的放贷额度和期限满足脱贫攻坚工作要求。

三是建立风险防控机制。各县(区)业务主管部门要承担金融扶贫风险防控的主体责任，建立扶贫贷款熔断机制，对乡镇贷款不良率超过5%的和行政村贷款不良率超过7%的，停止贷款发放。银行部门要加大工作人员培训力度，提高贷款管理

水平，做好财务管理、风险评估、动态监测等工作，加强贷后管理，防范风险。担保部门要为扶贫贷款提供担保，创新担保业务模式和产品，加强贷款项目监管，不断提高担保服务能力。保险部门要做好补充，发挥好风险阻隔、经济补偿功能，防范和化解金融扶贫风险。

(三) 建立三级服务体系

一是县级服务。组建县级金融扶贫服务中心，设主任1名，副主任若干名，可由县扶贫办、金融办、人行、监管办的负责同志分别担任。县级中心人员由县扶贫办、金融办、人社局、国土资源局、林业局、农业局、农办、公安局、法院、人行、监管办及各专业金融机构等单位抽调专人组成。

1. 负责本地区信用体系建设工作。对农户和中小微企业信用评级进行指导，建立完善共享的信用信息数据库。

2. 负责本地区建档立卡贫困户和带贫作用明显的中小微企业贷款申请的受理、批转和督办。

3. 负责本地区扶贫担保基金、风险补偿基金平台建设和业务运转。

4. 负责本地区农村产权评估、流转交易平台、融资担保、风险缓释机制建设和业务运转。

6. 负责本地区不良资产处置及不良贷款清算、偿付工作。

7. 对本地区金融扶贫服务站、金融扶贫服务部进行监督管理，实施业务指导。

8. 完成金融扶贫临时性工作。

二是乡级服务。组建乡级金融扶贫服务站。设主任1名，由主

管扶贫工作的副书记负责，设副主任若干名，可分别由乡(镇)扶贫办主任和驻该乡(镇)金融机构负责人担任，另抽调3至5名专职人员(驻该乡镇的金融机构至少2人以上参加)负责具体工作。

1. 政策宣传：收集、整理党和国家的各项脱贫攻坚政策，定期、不定期开展金融扶贫政策宣传活动，让广大群众充分了解并熟知相关政策。

2. 信息整合：收集、审核、整理村级金融服务部农户信息，建立全乡(镇)农户信用信息电子档案，实现农户信用信息共享。认真做好上情下达、下情上达等工作。

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划篇二

1、基本情况

村是镇的边远山区村，地处黄龙乡、水源乡、路口乡、镇三乡一镇交界处，版土面积平方公里，12个村民小组，17个自然村。耕地面积亩，其中水田面积1285亩，林地面积5360亩。全村455户2552人，其中建档立卡贫困户143户贫困人口482人（低保户53户105人）。全村总劳力1067人，外出务工785人。1969年因修张源小一型水库，浸没耕地面积396亩，该村四面被大山包围，在高山大岭中形成一个盆地，自然地形导致交通不便，信息闭塞，无主导产业，也没有合作社，村民主要收入来源只能靠外出务工□201x年农民人均纯收入20xx元。

2、贫困现状与原因分析

村离镇政府有10公里，该村种植业主要是水稻，早些年种部分蚕桑，由于蚕桑市场价格不稳定、劳动力外出等原因，目前几乎没有。养殖业有张源小一型水库，由于缺乏投入、缺少技术，尽管水面大，只能承包到一户，不能增加村集体收入和村民收入。所以贫困发生率很高，达。村民小组道路公

里无硬化，饮水主要为山泉水。

全村有小学一所，小孩上学远的要步行3公里，早出晚归。全村共有适龄儿童245人（其中女童120人），在校适龄儿童185人（其中女童91人）。全村初中以上文化水平的720人，而今就读高中的只有35人，就读初中的42人，劳动力结构文化素质低。

二、十三五帮扶植规划

1、指导思想

按照中央、省政府《关于全力打好精准扶贫攻坚战的决定》的总体要求，紧紧瞄准贫困村庄和贫困人口，解决贫困工作重点，充分发掘和整合各种扶贫资源，大力推进新农村中心村庄建设，全面建成小康社会。

2、规划目标

通过扶贫开发村庄整治的实施，使贫困村的主要基础进一步完善，主导产业得到发展，农民增产增收，自然村庄整治规划合理，做到路面平整，村庄整洁，自来水到户，亮化、硬化、绿化合理，村容村貌改观，社会治安稳定，邻里关系和谐，订立村民文明公约，群众素质和自我发展能力增强，村民生活水平提高，全村经济文化和社会全面进步。

三、帮扶规划及建设项目

a□基础设施

第一年□201x年）：全面启动中心村庄建设，高标准改造硬化公里，宽7米（12组）公路，解决山区移民搬迁至25户至中心村庄，受益贫困户10户、受益贫困人口35人。同时结合中心村庄建设，积极帮助筹集资金，建一个怡康院，为孤寡老人

解决生活娱乐场所；完成中心村旁长500米的马井栏水坝加固。

第二年〔201x年〕：建设改造水库库区6组通7组的组级公路公里项目，解决6组、7组村民出行问题，受益贫困户16户、受益贫困人口130人；中心村达到50户，完成自来水厂建设工程。

第三年〔201x年〕：建设改造4组组级公路项目，解决4组村民出行问题，受益贫困户13户、受益贫困人口115人；中心村达到80户。

第四年〔201x年〕，建设改造8组组级公路公里项目，

受益贫困户12户、受益贫困人口89人；中心村达到100户。

第五年〔202x年〕，建设10组组级公路公里项目，受益贫困户12户、受益贫困人口73人。

b 生产开发项目

201x年培植产业大户2户，发展茶叶200亩，提供标准化技术指导，逐年扩大种植面积，到十三五末发展到20xx亩油茶、茶叶生产基地。

（1）种植业：将门垅周围改造成油茶项目，建成一个以油茶为支柱的产业

（2）养殖业：抓好张源水库养鱼、养鸭、养猪的立体养殖。

四、主要措施

1、组织全村党员、组长、村民代表学习宣传，把国家对贫困地区的好政策、好设想宣传到每家每户，让人人知晓，积极争取交通、水利、电力、教育、卫生等渠道的支农资金，争取定点扶贫结对帮扶单位等社会扶贫的投入。

2、充分调动全村人民的积极性参与村庄整治，通过自力更生、艰苦奋斗，努力拼搏。从规划的制定到项目实施验收，充分尊重广大人民群众意愿，不搞形象工程，搞民意工程，让群众在村庄整治中感受到主人翁意识，自始至终以主人翁姿态参与扶贫开发。

3、在村支部、村委会领导下，成立好各种组织。首先成立规划实施小组、规划监督小组，充分调动共青团、妇联、老年人协会、农民科技协会等组织的积极性，让他们在规划实施过程中有一分热发一分光，献计献策。

4、要完成规划并付诸实施各个项目，单靠上级拨款是远远不够的，必须整合各种资源。第一要充分利用本村自然资源，将自然资源开发出来；第二要充分利用本村能人、在外务工、办企业的、致富能手、带头人为本村村庄整治出力；第三整合各种资源包括科技、文教、卫生、信息等资源共同参与的村庄整治。将对村扶贫有力的资源整合起来，拧成一股绳，合力打造新兴的村。

5、搞好技术培训，为村庄整治服务。在村庄整治工作中，要什么技术就引进什么技术，老百姓想知道什么技术就培训什么技术，搞什么项目就培训什么项目，不盲目蛮干。另外，为村庄整治做好服务工作，在生产开发项目中，从项目选定到产前、产中、产后服务要紧紧跟上，让老百姓放心生产、大胆干。

6、搞好市场流通。首先要整合各方面信息，准确分析市场行情，走在市场前面，市场需要什么就组织老百姓生产什么，老百姓生产了什么就帮老百姓销售什么，把农民引进市场，鼓励他们大胆出去闯市场，树立市场意识，商品意识，搞好流通工作。

7、尽努力，争取上级挂钩单位对我村扶助。首先在制定规划时，征求挂钩单位意见，要求挂钩单位为我村出谋献策。另

外，经常与挂钩单位联系，汇报工作，沟通感情，让挂钩单位为我村村庄整治工作动真情、出真力。

8、抓好党员结对帮扶工作，制定党员帮扶办法，支部委员、村干部、党员各结对帮扶5户贫困户，每年对帮扶工作组织检查验收、评比，帮扶对象和被帮扶对象张榜上墙，接受社会监督。

9、抓好制度建设。没有规矩不成方圆，村庄整治首先必须要健全制度，比如：村级财务管理制度，群众议事决事制度，账目公告、公示制度，村规民约等都要上墙让群众心中踏实有数，让扶贫开发工作扎扎实实有条不紊。

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划篇三

一、认真组织做好营业部前期提交的山东新科石油化工有限责任公司的小企业贷款业务的跟进工作。由销售主管及经办人员协助市行小企业中心调查人员做好贷前调查工作。

二、为确保二季度信贷业务工作的顺利完成，营业部深入挖掘辖区内种养殖合作社等潜在客户。营业部销售团队目前正与一六和隆达饲料有限责任公司新户区域经理进行洽谈，计划5月中旬组织该区域业务经理及下游客户进行一场饲料订购推广会，届时穿插进行我行小额贷款业务产品的推广介绍。

三、全面推进城市零售业务的发展步伐。营业部计划组织销售团队走进一区行政事业单位，进行我行新开办的综合消费贷款业务的宣传工作。

四、结合四月份制定的二季度信贷业务宣传配档表，积极进行我行信贷业务宣传及推广工作，真正做到各项计划顺利落地。

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划篇四

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kuan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kuan□

(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。

政府小额信贷工作计划 扶贫小额信贷工作计划篇五

从信贷员做起 ——培训心得 本月 23 日-25 日我在郑州新华建国酒店参加了由北京国培机构组织的小额贷款业务操作流程以及风险控制。

从三位老师的讲授中感受颇深，受益匪浅。

根据所学内容结合我自身实际以及新乡市的情况，我认为这一行有发展前途。

所以我下定决心义无反顾投身到中国的小额贷款事业。我就从为什么要投身小额信贷，怎么做，做到什么程度 三个方面叙述。

第一、 我为什么要投身小额信贷 改革开放 30 年来，中国经济持续高速增长，相当程度上是依赖于中小企业的崛起、快速、持续和健康发展。如今我国的中小企业已经有 4200 多万户(包括个体工商户)。这些企业给中国创造了 50% 的税收收入，60%的国民生产总值，70%的出口总额和 80%的就业岗位。而且我国中小企业完成了我国 60%以上的发明专利和 80%以上 的新产品开放。

中小企业在我国国民经济发展中由原来的有益补充变为不可替代。但是长期以来，我国金融企业贷款占全部金融机构贷款的比重只有 10%左右。80%的中小企业的流动资金得不到满足。多次 上调存款准备金率将冻结大量资金，使得信贷规模总量减少，银行放贷更家谨慎，中小企业贷款是难上加难。多次加息也会导致民间筹资 利率的提高，而中小企业的资金大多来自于企业拆解和民间贷款，因此其融资成本必然提高，当前国家控制通货膨胀和经济过热而实施紧 缩性货币政策则进一步加剧了融资难题。

这就给小额贷款公司的发展 提供了良好的发展空间。我们所在的新乡市是工业重镇。制冷、生物 与新医药、电池及新型电池材料、特色装备制造(起重、振动机械、 滤材等)、煤化工、汽车及零部件等六大战略支撑产业初具规模，完 成产值占全市工业总产值的 62%;纺织、食品、造纸、建材、能源电 力五大传统优势产业焕发出新的生机。七大产业集群发展迅猛，拥有 高新技术开发区、新乡工业园区、新乡经济开发 区、长垣起重工业园区、化学(物理)电源产业园 5 个省级 以上工业园区和 13 个省首批 产业集聚区，已成为产业聚集 的重点区域;据官方统计：目前新乡市 有私营企业 19081 家， 内资企业 13471 家，外资企业 750 家。其中房 地产企业 280 家左右。历史把我们推到了时代的前沿，我们肩负着推 动中国中小企业的发展成长的历史重任。也许我们错过 了“扶上马再 送一程”的黄金发展期，或许我们没有抓住 90 年代国家把房地产推 向市场化的绝佳机会。然而我们遇 到了又一个历史机遇，那就是：国 家鼓励和引导民间资本进 入金融服务领域。试问：谁不顺应时代发 展?所以我义无反顾， 投身金融事业。

第二、 具体怎么做 目前新乡市共有 21 家小额贷款公司， 其中市区 12 家。至于投资 公司、 担保公司遍地开花。

真可谓是：

市场前景广阔， 竞争更加激烈。

对于信贷市场，银行之间有竞争，我们小额贷款公司更不例 外。既然 决心投身金融事业就要规划好怎么做。我将从市场、 产品定位;熟 练 掌握业务操作流程、严格按照贷款操作技术 放款;严格遵守金融从业 人员纪律。

1、市场定位一定要选择“急、频、快”——需要用钱很急， 用的 频率较高，资金到位要快的客户。比如房地产开发商， 急需原材料、 应收帐款未到帐的中小加工企业，资金周转困

难的批发商户等等。与之相对应的产品包括：短拆、中小企业应急贷款、批发商户周转贷款等。针对这些客户可以设定较高的价格。要充分了解市场行情，做好市场调查的过程实际上也是寻找客户的过程，制定每日、每周、每月市场调查和拜访客户工作计划。做好对企业的宣传工作，收集有效客户信息加以整理和适时回访。争取一批客户，培养一批优质客户和忠实客户。要做到这一点我从以下几个方面着手

a 向新乡市所有房地产开发商、中小企业邮寄我公司宣传品；这个办法可以用最短的时间把我们的贷款服务介绍给更多的企业，成本付出相对不大。但是不一定宣传到位

b 登门拜访，正面接触，把我们的贷款服务信息传达给房地产开发商和中小企业主，并和他们做一定程度的沟通、交流，加深彼此印象。这个方法虽然业务量大、操作起来比较辛苦，但是相对比较较好，一般可以达到宣传的效果。

2、“工欲善其事必先利其器”。要熟练掌握业务操作流程就要不断向两位行长和李辉同志学习，向其他同事学习，向周围的人学习。

“笨鸟先飞”，虽然我脑子笨，但是我勤奋、虚心向学。坚信爱岗敬业，努力提高自身素质和业务水平。要学习法律、法规、贷款制度、贷款原则，领会要点，学习借鉴各位老师的信贷工作经验，提高工作效率，要学习引用业务知识，开阔思路，开展业务，提高市场竞争能力，要学习有效的、好的方法、措施，严格按照风险前移、严格把关贷款用途何原因以及第一还款来源原则和市场调研、贷前调查、贷中审查、贷后访查、清欠得法的程序办事，努力提高自己的管理信贷工作的能力，树立完成任务的信心和决心。

3、严格按照金融从业人员的铁的纪律办事，要有一种工作激情、热情和感情，全身心地投入到工作之中。

第三、做到什么程度以提高业绩为前提，以最大化创造效益为原则，熟练掌握贷款技术。最大程度降低风险，将风险

前移，严格把关还款意愿、贷款用途 和第一还款来源。在此基础上迅速开展工作，及时把握市场信息。做到：我把贷款信息传递给每一个可能借款的人，借款人需要用钱的时候可以想起我。

俗话说人到三十不学艺。我却坚信：人要活到老学到老。尽管从事一个新的行业要遇到更多的困难、挑战和风险，但是我相信：我还 年轻，不怕困难、敢于接受挑战，有效降低风险，我有很多东西还没有弄明白，还要认真学习，用心领悟。我要抓住这次成长锻炼的机会 迎难而上把小额信贷工作做好，为公司创造更多的价值。