

# 2023年新苏教版四年级科学教学计划 四年级科学教学计划(大全6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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 信贷工作目标和计划篇一

理财经理工作计划我叫，于200x年毕业于大学专业，曾经在证券任投资顾问一职，x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

1 / 7

感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务 我单位是国有大型银行，在市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一

方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。

这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

三、开拓新市场，发展新客户 朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。

2 / 7

会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。

二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。

这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的 工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

3 / 7

7 / 7

## 信贷工作目标和计划篇二

倡导合规文化 构建和谐信贷 美国一位著名经济学家曾精辟论断，在经营成功的企业里，居第一位的并不是严格的规章制度或利润指标，更不是计算机或任何一种管理工具、方法、手段，而是企业文化。

信贷文化，是银行企业文化的重要组成部分，指在信贷实践活动中形成的能够体现信贷价值观的信贷基本理念、形象气质和行为方式的总和。

构建和谐信贷，既需要宏观层面的大手笔，也需要微观层面的小制作，这样才能形成如乐之和，无所不谐的生动局面。和谐意味着秩序，秩序制约着风险，在和谐的信贷环境下，业务发展才更加有序和均衡。

在过去相当长时期内，银行业乱象丛生，合规的信贷文化更是无从谈起。一种不健康的信贷文化，或者根本没有信贷文化，极有可能助长借款人赖账风气的滋生和蔓延，使银行的资金和信誉蒙受损失。因此，只有培养健康的信贷文化，银行才能从内部增强生存竞争能力，真正消除不良资产的成因。

泉州市分行积极倡导合规文化，努力构建和谐信贷，进行有益的尝试。信贷管理工作力争四好：即把信贷业务做好，把信贷资产管好，把信贷队伍带好，把信贷科技用好。

### 1、把信贷业务做好

首先是加强服务与管理。积极配合营销，打开思路，拓宽门路，强化资本约束理念，在加快有效发展的过程中正确处理好规模、质量、速度的关系，合理把握信贷投放进度，主动对接海峡西岸经济区建设，坚持大中选强、小中选优的原则，坚持三个有利于（即信贷管理要有利于促进经济的发展，有利于促进银行经营效益的提高，有利于加强信贷风险的防

范)。拓展重点项目、低风险业务和综合效益好的客户，对已经授信的客户及时跟进、尽早投放。把握经济脉搏，严把信贷准入关，防范经济增长中潜在的周期性风险；严格客户准入标准，坚持好中选优，不盲目冒进，注意从贷款主体、行业配置、贷款担保、业务品种、资金价格等方面优选项目，对一般公司法人信贷项目从严把关，坚持以借款人的还款能力作为贷款审批与发放的基本依据，对借款人第一还款来源不足的坚持不予介入。

其次是坚持提高效能和风险防范并重，提高信贷审查的质量和效率，加强信贷审查的标准化、规范化，加强报备业务管理，提高报备的效能，审查人员要求做到专业化、精细化、全面化。主要抓好三个重点：一是抓好限制性条款的落实，强化限制性条款的执行力；二是全面推行民营企业股东连带责任；三是对集团性客户防止过度授信、减少关联担保。

第三是继续优化业务结构，加快橄榄型格局向圆柱型转变的进程。按照大中选强、小中选优的原则，积极营销大客户、优质中小客户和中高端个人客户。确定200x年信贷准入的重点是：低风险信贷业务；个人信贷业务；小企业信贷业务：综合效益好、还贷有保证的市级以上重点项目；有大量稳定的收入来源、还贷有保证、在同业中处于领先水平的优良事业法人；优质的企业法人。个贷审查审批中心不断规范个贷审查审批流程，实现专业化经营，提高个贷业务的运作效率，抢占个贷业务的市场。利用总行确定的小企业贷款试点行的有利时机，大力拓展小企业贷款，设计小企业贷款新品，最大限度满足泉州小企业的信贷需求。

## 2、把信贷资产管好

首先是全面推进贷后管理工程。尤其是强化贷后管理的意识，加强贷后管理工作的检查，并准备与基础管理办公室联系，进行必要的奖惩。要求各行采取有效措施，认真落实经营主责任人的规定，按照规定频次进行贷后检查，风险经理要对

辖内所有信贷客户风险状况实施监控，对客户部门贷后管理情况进行监督检查，同时要求严格执行贷后报告制度。加强信贷在线监控中心建设，全面实施信贷风险在线监控，及时发现和化解了潜在的信贷风险，充分发挥在线监控、预警作用。

其次加强贷款风险分类的指导和管理，确保资产质量的真实体现，逐步规范贷款风险分类操作。加强潜在风险客户的退出管理，倡导有效压缩风险就是新增效益。针对存量贷款逾期率上升的苗头，表外业务风险有所显现的现象，信贷部门要求严格信贷准入、加强贷后管理、防范和化解信贷风险，对逾期贷款逐笔核查，按户制定清收盘活措施。200x年到期现金收回率要比上年明显提高。同时加大潜在风险客户的退出，提高存量贷款的质量。

第三是抓检查整改。200x年开春就进行的信贷规范化交叉检查和信贷档案专项检查。此次检查适应三个需要：一是配合银监局现场操作风险检查前进行自我检查、自我完善的需要；二是配合全行的基础管理月开展查缺补漏、整改提高、防范案件的需要；三是建设合规文化、保证持续合规经营的需要。此次检查采用支行抽调精干人员交叉检查、分行派驻联络员的方式进行，检查取得明显效果。

此外，还在全省率先实行信贷管理重点联系行制度，将历次检查以及日常工作中暴露问题较多、信贷基础管理相对落后的支行确定为信贷管理重点联系行，确定四个支行作为首批重点联系行，由市分行信贷管理部业务骨干作为挂钩联络员，重点夯基础、抓整改、促提高，摸清四个行信贷管理的基本状况和存在的薄弱点，明确加强信贷管理的工作思路和序时工作计划，要求在规定的时间内达到预期的效果。在完成预期目的之后，在选择第二批重点联系行，如此螺旋式提高上升，达到全行合规文化建设蔚然成风、全面提高信贷管理水平的目的。

### 3、把信贷队伍带好

信贷业务的快速发展需要高素质的信贷队伍，坚持把业务素质好、责任心强、敢抓敢管的信贷业务骨干调整到信贷部门。加大信贷基础知识的学习和培训，计划于第三季度组织全市信贷管理人员的信贷基础知识竞赛和各支行客户经理的信贷基础知识考试。

在提高全行信贷从业人员的信贷业务素质方面，强调信贷人员要树立正确的人生观，价值观，培育信贷人员的归属感和团队意识，强化服务意识，要有高尚的职业道德，常在河边走就是不湿鞋。从纵深两个层面健全学习、教育培训机制，提高全体信贷从业人员的业务能力和专业化程度。

### 4、把信贷科技用好

提高信贷管理系统cms和web查询系统以及个人征信系统的实际操作水平，充分发挥信贷在线监测的实时监测、提示、反馈作用。不断加强对重点客户、市辖范围内跨区贷款客户、集团性客户、不良贷款大户的在线监控。

试运行信贷决策子系统。实现从业务受理、调查、审查、贷审会审议、自动投票计票、审批、报备到下达执行等业务环节的电子化处理，实现信贷管理信息、决策信息、客户信息的全行共享和远程调阅，用机器制约和技术手段倡导合规文化，提高信贷管理电子化水平。

总之，在构建信贷合规文化上，坚持管理不能有敞口，原则不能有松口，违规不能有借口，倡导合规文化，屏弃违规文化。针对新政策新流程新情况，有针对性地抓好信贷管理工作，进一步促进全行信贷业务健康、稳定、有效发展，为进一步提升综合竞争力做出努力。

## 信贷工作目标和计划篇三

由于我们三亚的市场潜力比较大，而现有的信贷员比较少，面对这一情况，我计划将在下一批的见习生中调配7名来三亚见习工作。具体分配为：林旺和藤桥3名见习生，育才2名见习生，田独1名见习生，崖城1名见习生。

林旺和藤桥属于海棠湾镇由康振豪和丰德军来带领和管理见习生；安排杜春去开发荔枝沟的新点，田独还由陈舒舒、王感孝、蔡丽娟来管理，并且分配一名见习生去见习。羊栏由钟维健、陈太雷、王晓欣管理。育才由吴小宝来管理并带领一名见习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见习生过去实习。保港由麦坚来管理。整体的网点分为5个片区，之后在人员完善后逐渐选出五名信贷员作副队长，管理相应的片区。逐渐的锻炼和提高管理人员的工作能力。

根据总部的规定，每个信贷员每月必须放款在12户以上，但是为了能够达到我们三亚团队做到全省第一的目标，大家在控制好风险的基础上尽可能多发放贷款。尤其是发放妇女的联保贷款为主。工资担保贷款只是为了增加我们的工资收入。

集中力量去解决林旺的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在20xx年我们要大力加强epos机的安装，计划是每个信贷员最少安装30台epos机达到遍布每个行政乡村。还未安装广告牌的要根据情况及时的安装。此外，制作小的广告牌悬挂到各个乡村的商户门口，以便跟好的对外宣传小额信贷。每个信贷员要求最少20个小的广告牌。每个信用社最少一个大的宣传广告牌。

20xx年度，我们要逐步的为已经归还贷款本息的而且符合贴息的妇女申请财政贴息，并且每月上报市联社资金部奖励金的材料。每月底收完利息时在30号前将本月的利息及时划拨

到总部。

新的一年，我们也将继续根据我们队伍中存在的问题相继增加一些新的规章制度。并且要完善落实，让每个小额信贷技术员真正的做到根据我们的企业文化和制度来工作。

认真负责的完成上级领导提出的工作，并且加强对外的联系。主要是市镇级的团委、妇联以及市财政等部门。其次，将与市联社的关系处理到最好，便于我们的工作。配合市联社各个部门的工作，按时提交相关的资料。

20xx年是我们三亚小额信贷队伍的建设之年，在这一年来，我们稳定队伍、加强建设、保证任务的完成。三亚小额信贷项目部是属于我们每个人的，通过我们共同的努力和奋斗，取得了良好的成绩。今天，我们回首过去展望未来稳抓建设再创佳绩，在省联社及市联社的各级领导下，我们继续努力奋斗、我们争取创造更好的业绩！

## 信贷工作目标和计划篇四

20\_\_年是三亚小额信贷建设队伍、开辟新点的发展之年。这一年来，在以吴伟雄理事长、操戈政委和陈奎明主任的省联社领导班子亲切关注下，在省联社小额信贷管理处陈金林主任和庄芊芊的悉心代领下，在三亚市联社及各个基层社的大力支持下，在我们三亚18名小额信贷技术员的艰苦奋战下，三亚小额信贷部业务取得了很好的成绩，完成了我们20\_\_年的工作任务。我们小额信贷不仅仅为三亚的农户的发展带来了帮助，而且也促进了当地的经济的发展，促进了旅游业的发展，真正的为当地的老百姓带来了实际性的利益。20\_\_年3月初，在省联社领导的大力支持下，我们三亚正式成立小额信贷项目部，并且开始发放小额贷款的业务。直到20\_\_年年底，我们的队伍力量不断的在强大，我们的工作业绩也不断的在上升；扩展了epos等农村便民金融服务；加大了与市财政、市妇联、市团委等在业务上的合作、并落实了财政贴息、奖



励和风险补偿政策的数据上报;创建了属于三亚小额信贷的工作制度和要求条例。

(一) 三亚小额信贷队伍具体的工作情况作详细汇报如下:

一、 小额信贷员队伍建设情况:

20\_\_年3月初只有4名信贷员, 5月份又增加了2个信贷员, 直到六月下旬调了11名见习生和1名信贷员并且被分配到各个点进行见习工作, 七月下旬再增加了3名海职院的学生过来实习。累计共18名小额信贷技术员。截止到12月底, 其中三名见习生离岗, 2名见习生为出师, 能够放款的小额信贷人员共计16人。在省联社的安排下, 我们每个信贷员及其见习生已经量了身材尺寸大小并制作工作服和工作牌。截止到12月底, 已经有5名信贷员的工作服和工作牌下发到手中。其他的将在之后一个月陆续下发。

二、 全年发放及回收情况统计:

从20\_\_年3月一日至20\_\_年12月31日, 三亚小额信贷技术员累计发放了1046户、共30774000元贷款。其中男客户224个, 女客户8\_\_个, 分别占总客户数的21.4%、78.6%。因前期只有5人发放贷款, 故平均每人每月发放20.92户。按照总部要求每人每月发放12户的规定, 我们三亚小额信贷技术员非常好的完成了今年的发放任务量。此外, 20\_\_年累计回收利息1235500.94元, 按照规定划拨到总部的利息为738458.35元, 为三亚联社带来了497042.59元的资金收入和30774000元的存款收入。(散文阅读: )

三、 已结清贷款客户及财政贴息情况:

截止到20\_\_年12月31日, 三亚所有的贷款之中, 已经有66户贷款提前结清, 结清的贷款额为2255000元。其中结清一小通妇女联保贷款49户、共1965000元;结清工资担保的客户为17

户、共290000元。所结清客户数占全年放款客户的6.3%，结清贷款额占全年贷款总额的7.3%。对于已经结清的\_\_户符合贴息标准妇女贷款，(发放贷款为465000元，上报申请贴息资金为18513.30元)我们也及时的上报到了市财政部门，以备做下一步的妇女贴息工作。

#### 四、利息拖欠情况：

总体来看，三亚的每月的利息回收还是比较正常的。田独、羊栏、崖城、育才等点的回收非常好。唯独林旺的回收不是太好，由于之前放款未能考虑到风险的重要性，直接导致了现在以周德楷等个别客户不及时缴纳利息的严重情况，这些拖欠情况直接影响到了我们三亚整个团队的业绩的提高。对此，我们也作出了相应的措施去极力解决拖欠的问题。

#### 五、农户信息录入情况：

农户信息的录入对我们信贷员的调查情况作出了汇总，也便于我们在之后的工作中及时的查看信息。根据要求，每月每人必须最少录入22户，共需要录入891户信息，实际录入的只有629户。据统计我们有个别人员录入的数量还不达标。望之后继续努力按时上传录入的数据。

#### 六、epos机安装和广告牌制作情况：

根据省联社要求，我们对每个乡镇的行政村进行了epos机的推广和安装。三亚全年度累计成功推广了112台epos机，其中已有28台epos机成功安装到农户家并开始使用，另外84台还未下发。安装数量少的主要原因有两个，其一，大部分的农户家中没有固定的电话，有电话的也有许多不能用，电缆被盗的情况也很多；其二，农户就根本不愿意安装。针对以上情况我们也作出了相应的工作。目前广告牌的张贴情况为：林旺、崖城、天涯已经安装完毕，田独、羊栏、育才正在装修信用社未能安装。此外，还制作了部分小的广告牌悬挂到了

各个村的商户门口。

## 七、小额信贷队伍制度的建设：

根据省联社领导提出的若干规定，我们三亚小额信贷项目部作出了一个符合自己实际情况的规章制度。其中包括：小额信贷技术员在下乡开展业务时不得骑摩托车，必须穿工作服、配戴工作牌、佩戴团徽、佩戴水壶；上班期间不得在办公室逗留，每天下乡7个小时；上班期间不得关闭手机；每周末召开周例会，不得迟到，背诵企业文化；工作期间如需要请假的要求向省联社陈金林主任申请并批复后方可离开工作岗位等等。所有的制度需要每个信贷员来严格的执行并互相监督，如有出错需及时的向负责人说明情况。

### 一、小额信贷技术员风险防控能力

三亚小额信贷技术员队伍建立还不到一年的时间，小额信贷技术员对于贷款风险的风险防控能力还是不足，在管理贷户和预防的方面还有比较大的差距。尤其是刚刚出师的信贷员，应该在发放每一笔贷款时严格按照规章制度去办理，不得偷工减料。只有在按照原则的基础上工作我们才能不断的提高自己判别是非的能力，才能更好的去预防风险。

### 二、工作能力和处事能力

我们小额信贷技术员虽然算不上技术型的工作。但是个人的工作能力决定了你是否能将信贷工作做到更好。我们应该将自己放置在领导人的角度去要求自己，不断的提高工作水平和工作质量。在对客户交流的过程中也要学会怎么去沟通、怎么去办事。

### 三、制度的执行力度不够

我们的小额信贷员在工作中不能够完全按照我们的企业文化

和规章制度来执行。出现问题了未能及时的反应情况。出现了这样的情况，我们应仔细的考量自己到底该怎么去做这份工作。我们的企业文化和制度是用来认真执行的而不是用来不管不顾的。所以，希望大家在今后的工作中能够严格的执行我们的制度，出现问题及时解决。

(三)开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。

20\_\_年三亚小额信贷工作的计划和新的安排：

由于我们三亚的市场潜力比较大，而现有的信贷员比较少，面对这一情况，我计划将在下一批的见习生中调配7名来三亚见习工作。具体分配为：林旺和藤桥3名见习生，育才2名见习生，田独1名见习生，崖城1名见习生。

## 二、信贷网点的分配及副队长的安排

林旺和藤桥属于海棠湾镇由康振豪和丰德军来带领和管理见习生；安排杜春去开发荔枝沟的新点，田独还由陈舒舒、王感孝、蔡丽娟来管理，并且分配一名见习生去见习。羊栏由钟维健、陈太雷、王晓欣管理。育才由吴小宝来管理并带领一名见习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见习生过去实习。保港由麦坚来管理。整体的网点分为5个片区，之后在人员完善后逐渐选出五名信贷员作副队长，管理相应的片区。逐渐的锻炼和提高管理人员的工作能力。

## 三、放款任务的计划

根据总部的规定，每个信贷员每月必须放款在12户以上，但是为了能够达到我们三亚团队做到全省第一的目标，大家在控制好风险的基础上尽可能多发放贷款。尤其是发放妇女的

联保贷款为主。工资担保贷款只是为了增加我们的工资收入。

#### 四、集中处理拖欠利息的客户

集中力量去解决林旺的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

#### 五、epos机安装和广告牌制作

在20\_\_年我们要大力加强epos机的安装，计划是每个信贷员最少安装30台epos机达到遍布每个行政乡村。还未安装广告牌的要根据情况及时的安装。此外，制作小的广告牌悬挂到各个乡村的商户门口，以便跟好的对外宣传小额信贷。每个信贷员要求最少20个小的广告牌。每个信用社最少一个大的宣传广告牌。

#### 六、落实跟进财政贴息、奖励金、利息划拨的工作

20\_\_年度，我们要逐步的为已经归还贷款本息的而且符合贴息的妇女申请财政贴息，并且每月上报市联社资金部奖励金的材料。每月底收完利息时在30号前将本月的利息及时划拨到总部。

#### 七、制度的完善和坚持实行

新的一年，我们也将继续根据我们队伍中存在的问题相继增加一些新的规章制度。并且要完善落实，让每个小额信贷技术员真正的做到根据我们的企业文化和制度来工作。

#### 八、配合好上级部门的工作

认真负责的完成上级领导提出的工作，并且加强对外的联系。主要是市镇级的团委、妇联以及市财政等部门。其次，将与市联社的关系处理到最好，便于我们的工作。配合市联社各

个部门的工作，按时提交相关的资料。

九、将日常的工作合理的分配到每个人，争取每个人都能够去多多的锻炼，学会更多的东西。

20\_\_年是我们三亚小额信贷队伍的建设之年，在这一年来，我们稳定队伍、加强建设、保证任务的完成。三亚小额信贷项目部是属于我们每个人的，通过我们共同的努力和奋斗，取得了良好的成绩。今天，我们回首过去展望未来稳抓建设再创佳绩，在省联社及市联社的各级领导下，我们继续努力奋斗、我们争取创造更好的业绩！

## 信贷工作目标和计划篇五

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，开始我还有些胆怯。三天两头跑到客户家中，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，这些对于刚刚走出校园的我来说，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？于是在跟经验丰富的前辈出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，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。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理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。

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。催收到期农户贷款，详实

调查农户当年的经营情况，了解农户20xx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，离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。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。信贷员工作计划在新的一年里，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，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

## 信贷工作目标和计划篇六

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。

## 信贷工作目标和计划篇七

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 and 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，一是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。二是加大对跨区贷款、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。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利息是否正确、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。六是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升。但在贷款还款方法和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了《山东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，使每个银行员工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、程序认真开始调查、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。一是提高抵押和款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、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法，对新增城区

居民、个体户贷款，要最大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。二是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。要主动支持中小企业发展，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。

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方法方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，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。对于上述问题□20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

## 信贷工作目标和计划篇八

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kuan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。