

幼儿园制作贺卡活动方案及流程(模板5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。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

做贷款的工作计划篇一

由于我们市场潜力比较大，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：和xx3名见习生□xx2名见习生□xx1名见习生□xx1名见习生。

二、信贷网点的分配及副队长的安排

和属于xx镇由和来带领和管理见习生；安排去开发新点，还由、来管理，并且分配一名见习生去见习。由、管理。由来管理并带领一名见习生。由、和来管理并分配一名见习生过去实习。由来管理。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。

六、落实跟进财政贴息、奖励金、利息划拨的工作

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。

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。

20xx年是我们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。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！

做贷款的工作计划篇二

一、加强客户管理，优化服务流程

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

做贷款的工作计划篇三

为进一步适应改革开放和企业发展的需要，维护企业利益，盘活企业资金，特制定本办法。

清欠工作是企业管理工作中的重要工作。

清欠工作的好坏，直接影响到企业的生产经营效果乃至企业的生存。

因此，各级领导和各单位、各部门都要重视，决不可掉以轻

心。

要树立“清欠就是效益，减负就是增效”的观念。

有限公司成立以董事长、总经理为组长，总会计师为副组长，*、纪委、法律事务室、财务等组成的清欠收款领导小组，财务部下设清欠办公室，具体负责清欠的日常工作，业务上受财务部的直接领导。

新开工项目在工程开工时，应设立项目清欠小组。

清欠小组由项目经理负责，成员由项目计划主管、财务主管参加，共同完成清欠收款中有关工程计价、竣工决算、收回欠款等工作事项，直至项目各种应收款的回收完毕。

对于历年遗留的应收工程款和其他应收款，各单位应进行全面清理，分清欠款单位、欠款账龄及实际欠款数额，列出明细及预计可收回时间，以便分清责任，便于清收。

历年遗留的应收款项，由有限公司指定相关责任人负责清收，并实行清收与工资奖金挂钩的办法进行考核；签订清欠包保责任状，明确责任人的责任和义务。

在责任状确定的时间内清收完毕，对责任人发放工资并按收回金额的一定比例兑发奖金。

已完工已决算应收账款，账龄1至2年的按1%兑奖，3年的按2%兑奖，4年的按3%兑奖，5年及以上的按4%兑奖；已完工待决算的项目均按5%计提兑奖。

新开工项目在项目终结后，应做到工完账清，本项目存在有应收工程款和其他应收款的，对项目经理、*、计划主管、财务主管处以当年工资收入的20%、10%、5%、5%的罚款，并责令其限期收回。

欠款收回后，原罚款予以退还。

对历年遗留欠款的清欠责任人，在责任状期限内无法完成的，从超过规定时间的当月起，停发本人全部工资，直至收回欠款为止才予以补发，并取消前款第五条中规定的按账龄提取的兑现奖。

清欠人员外出清欠，必须经总会计师批准方可成行，否则有关费用由个人自理。

清欠人员在清欠中发生的差旅费、住宿费，由清欠办财务审核，有关领导审批报销，其他有关开支费用提请报告由公司领导批准后报销。

清欠回笼的资金应及时入账。

资金的使用纳入企业资金管理范畴，任何人不得擅自支付。

对于支付外欠款，有关责任人应及时提供付款计划，经公司领导批准后办理。

本办法由财务部负责解释。

从下发之日起实行。

做贷款的工作计划篇四

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，对市场和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。

做贷款的工作计划篇五

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

做贷款的工作计划篇六

新学期的到来，助学贷款部作为一个新成立的部门，为了更好地更顺利地完成本部门的工作，结合往年常规工作方法上，结合我院我系工作实际情况，制定了我部门的具体工作计划。

助学贷款部的主要职责：调查经济上有困难的学生的情况，及时向有关机关反映；负责学生助学贷款，帮助他们顺利完成学业；负责催交学费、学生保险工作；负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

六、 11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行. 学校与同学工作的顺利进行。

3 11月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计最新的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

2协助02. 03. 04级的学生投保工作，统一统计存档。

6身为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极. 认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

做贷款的工作计划篇七

时间流逝得如此之快，我们的工作同时也在不断更新迭代中，现在就让我们好好地规划一下吧。但是要怎么样才能避免自嗨型工作计划呢？以下是小编整理的助学贷款部个人工作计划，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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。

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。

做贷款的工作计划篇八

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

做贷款的工作计划篇九

xxx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。

一、指导思想

xxx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《xxx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《xxx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。xxx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笔，万元，年末贷款余额达到万元，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。

二、具体工作

(一)做细工作，促进信贷业务健康发展

一是各信贷业务人员要进一步收集整理国家、省、市信贷政策、制度、办法及行业指导意见，进一步加强信贷人员业务培训，切实结合公司发展实际拟定年度信贷业务发展规划，真正做到目标明确，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

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、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

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。三是加强对外宣传工作力度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，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。

三、总体要求

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。二是各部门要结合工作实际，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。

做贷款的工作计划篇十

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：

(3)操作手法多种多样，没有掌握操作要领；

(4)达到五级标准后，上进动力不足，等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致我们工作上的被动和拖拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。