

最新贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划(优质9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇一

1、立足岗位，建立人才激励机制。根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

20xx年度公司的经营目标初步规划是：

(3) 总计完成利息收入 232.5万元。

20xx年已经悄然远去了，让我们信心百倍，满怀豪情的迎接崭新的20xx年，迎接公司美好的明天。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇二

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

1、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

我认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩

大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其责利得以统一。

4、强化管理，加强指导，进一步提高信贷部门履职水平。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇三

自今年某月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们信贷营销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。

在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，以下就是来年20__年的工作思路安排。

20__年第一季度，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。20__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、贷款使用以及货款归行等动态信息，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。

(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。20__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。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇四

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。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。

三是加大金融新产品的营销力度

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。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇五

一是加强业务培训，提高队伍素质 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。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量 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。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。

三是加大金融新产品的营销力度 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。

四是加大信贷规章制度的执行力度 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。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押的比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、，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。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误。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式方法识别、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。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇六

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斗下，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。

一、信贷员的补充安排

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！

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇七

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看[]xx_对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

一、积极学习，尽快进入工作角色由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

二、提高认识，积极营销贷款和存款

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到

一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的`周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

三、勤调查重实际，保证新增贷款质量客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（质）押贷款同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良贷款在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，

运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇八

我叫王明普，曾从事过酒类销售工作、驾校的人事管理以至到最后转为个体消防工作的全部管理及运行模式。通过这些经历，让我的人生积累了丰富的经验，同时也积攒了一定的人脉关系，为以后工作的发展和规划奠定了良好的基础。

顺着国家政策对网络金融的扶持导向，经过对恒昌财富的了解，凭着以往的阅历，我感觉到加入恒昌财富是我一直以来向往成功发展的一个最好的阶梯！

1、首先让车队队员对公司的运营模式加以了解，对理财知识进行培训，规范车队日常行为，树立良好的形象，为将来服务客户做准备。

2、其次，制定计划，让每个队员开拓市场，以团队为单位到人群比较集中的地方，宣传本公司的理财产品，让他们掌握和了解本公司的模式和运营，以及安全情况，积累有理财意向的客户及隐形客户。

3、经过追踪回访，及时了解客户的动态意向，为客户解释，稳定心态，做到客户“高兴而来，满意而归”，这样我队这一个月有了一定的成就感，也为我营业部产生效益。

第二个月：

1、进行业务知识精细化培训，进一步提升每个队员的业务能力。经过知识的武装，能力提升，队员以个人为单位，分片区进行市场调查，积累客户信息，拓展业务。

2、争取在短时间内在我县开拓市场，让客户“有所必求，有求必应”，逐渐成为稳定的客户。与此同时，进行团队扩展

计划，增加4人，业务在上个月的基础上提升20%。

1、让每个队员不断完善自身各方面的能力，提高素质。以我公司为坚实的后盾，利用前两个月的客户和客户源，让每个队员以优质的服务，积极巩固自己的客户，努力让客户带动客户，起到一个推荐作用，在客户中为公司坚定一个很好地口碑。

2、这个月我会让我对队员预约所有的新老客户，我会和他们亲密的探讨受益情况和有无安全隐患的问题，真正做到服务客户，满意客户的所需，从而也加深了客户和我们的友谊。

3、在不断地努力中，继续提升业绩，吸收新的队员，完善我队为公司所有的理财产品进入我县千家万户而奋斗！

和加强工作计划，高标准要求自己和我队的每个队员，尽全队的力量，不辜负营业部对我的厚望。

公司需要每个人的维护，业绩需要每个团队的努力和奋斗，相信我团队的加入，能为公司注入新的活力，我团队的付出能为营业部交上一个美好的答卷。

年

月

山阴恒昌公司团队经理：王明普

贷款风控部门是干的 小额信贷工作计划篇九

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，对联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，

自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

一、积极学习，尽快进入工作角色

二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

二、提高认识，积极营销贷款和存款

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”，通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”，所以，在以后的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（质）押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

四、尽己所能，积极收回不良贷款

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。