

# 2023年团支部青年联谊活动方案策划 青年联谊活动方案(通用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 信贷工作总结及计划篇一

储蓄存款是信用社的主要资金秋源，是‘立社之本、兴社之源’。为此我积极宣传‘存款自由、取款自由、存款有息、为储户保密’的储蓄原则，异常是在市场经济和金融体制改革不断深化，金融行业竞争日趋激烈的形势下，为争取储蓄存款，仅有改善服务态度，视顾客为上帝，坚持礼貌用语，这样才能给储户留下好的印象，才能有更多的储蓄来源。

十几年的农村信用社工作实践，使我深深地懂得了加强信贷管理、防范和化解信贷风险，提高资产质量对信用社工作的重要性，同时，作为一名信贷员，如果把握不好贷款质量，发放的贷款造成损失，那就是失职，正是基于此种思想认识，在具体工作中我把放款质量作为第一要务抓好，虽然家乡老亲旧邻多，但只要不贴合贷款条件，谁也别想从我那里借走一分钱。

三个代表’重要思想的核心就是全心全意为人民服务，我作为一名普普通通的农村金融工作者如何实践’三个代表，如何为群众服务？这应当是时刻约束我们工作的准则，为群众办实事、办好事，把好事办好这就是我的工作出发点和落脚点。

我相信在领导和同事们的帮忙下，在思想觉悟和工作本事上取得很大提高的同时，不断加强业务方面的学习，以高标准

严格要求自我，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

## 信贷工作总结及计划篇二

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到顾客家中，实地了解顾客的基本状况、经营信息，调查掌握顾客的贷款用途、还款意愿，分析顾客的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标顾客群；对筛选出的目标顾客及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，顾客群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要顾客群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，顾客才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到顾客的请客送礼，但我们都一一回绝，做好顾客的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，顾客群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开

领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

## 信贷工作总结及计划篇三

半年来，经过信贷部上下一致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务245笔，累计发放贷款15714万元，累计实现贷款利息收入万元。截至年末贷款余额12431万元，贷款周转率：400%、截止12月末贷款总笔数：207、贷款单笔平均额度：60万元、贷款客户数：76户□20xx年发放的贷款、到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，公司就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《贷款贷后管理制度》、《贷款五级分类办法》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为信贷部的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

信贷部成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，李总要求我们组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

一年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由中信银行借款500万元，和省中小企业局参股500万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，信贷部自20xx年度以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

## 成绩和收获

- 1、按计划完成本年度信贷发放业务指标
- 2、加强风险控制，规范信贷业务操作
- 3、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。
- 4、认真落实贷后管理要求，切实做好贷后检查工作。
- 5、加强业务人员职业素养培训，提升业务团队整体职业技能

## 不足和改进措施

- 1、出现部分客户严重逾期，需进一步加强对在库客户的管理，摸清客户的真实负债及偿还能力。

- 2、业务模式创新较少，需按公司要求拓展“小额分散”业务
- 3、制度建设滞后，制度执行力度不够，需全面加强制度建设。
- 4、同行交流较少，需进一步加强对金融行业、同行的了解，加强学习

## 20xx年工作计划重点

- 1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构
- 3、持续强化优质客户的培育和服务，重点围绕产业链、优质企业，培育一批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。
- 4、做好贷后管理工作，控制贷款逾期率
- 5、抓好队伍建设，提高信贷整体素质，加强信贷客户经理的人员培训，强化提升业务人员的综合素质。加强对外交流学习合作，提供业务人员的职业素养。

## 信贷工作总结及计划篇四

工作总结结束语怎么写？下面，我们从几篇优秀的工作总结范文中提炼出了几种工作结尾的模板，希望大家能从中领略到如何写好工作总结结尾。

范例一：

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国

统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

范例二：

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

范例三：

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

范例四：

探索创新是青年人应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力

求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

阅读本文的人还阅读了：[月工作总结怎么写](#) [怎么写个人工作总结](#)

## 信贷工作总结及计划篇五

农商行信贷员个人工作总结 时间悄然走过，作为农商行的一名信贷员感触甚多，在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。

回顾一年的工作，基本上做到了以下两点：

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。

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，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、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；

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，服从领导安排，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，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六

1、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习邓小平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。

2、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工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷会计，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。把好了信贷资产质量的第一道关口。二是坚持信贷原则，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。三是提高工作质量，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。仅今年，我社就累放贷款2000多万元，达上千笔业务没有出现一笔差错。

3、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。调入阳平信用社以来，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。一是千方百计拉存款，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60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。二是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200多万元，年底余额150万元，无一笔逾期。三是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。

回顾一年的工作，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，工作开拓不够大胆等，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，为完成今年的各项目标任务作出自己努力。

## 信贷工作总结及计划篇七

### 一、经营指标完成情况

1、贷款投放指标，截至20\_\_年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。完成全年任务的115.84%。

2、贷款回收率为77%。离任务贷款回收率为95%差18%。

3、不良贷款压降：，截至20\_\_年12月末，不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元。完成全年任务的100%。

4、利息收入：截至20\_\_年12月末，利息收入余额16433万元，完成全年任务数的16139万元的101.82%。

### 二、贷款基本情况

截至20\_\_年12月末，各项贷款余额215267万元，比上年末增长52809万元。存贷比率为60%。其中农户贷款余额为6384万元，比年初下降342万元；农业经济组织贷款16516万元，比年初增长10889万元；农村工商业贷款余额8411万元，比年初增长3118万元；其他贷款余额183956万元，比年初增长39144万元。

四级分类不良贷款余额10800万元，比上年末下降155万元，不良贷款占各项贷款余额的5.02%，比年初下降1.73个百分点。其中：逾期贷款177万元，比年初增长430万元；呆滞贷款

余额为9484万元，比年初下降867万元，呆账贷款余额为1139万元，比年初增加1139万元。

五级分类不良贷款余额15964万元，占贷款比例的7.42%。比上年末降低6706万元。其中次级贷款余额6553万元，可疑贷款余额4204万元，损失贷款余额5207万元。

### 3、贷款累收累放方面

各项贷款累放138781万元，其中：农户贷款累放3390万元，农业经济组织贷款累放12950万元，农村工商业贷款累放4147万元，其他贷款累放118294万元。各项贷款累收85972万元，其中：农户贷款累收3697万元，农业经济组织贷款累收2060万元，农村工商业贷款累收1360万元，其他贷款累收78855万元。

### 三、工作中的主要成绩

(1)认真执行政策，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。20\_\_年柳州市区联社信贷规模45600万元，12月末我联社新增52809万元，完成全年任务115.81%。

1、我联社以中小企业为主要目标市场，着力于提高中小企业贷款占比，提高贷款效率，帮助中小企业解决担保难、抵押难的问题。截至20\_\_年12月末，市区联社中小企业贷款116985万元，占全辖贷款总额的54.34%，银行承兑汇票1706万元；对中小企业的授信户数为326户，比\_\_年末增加112户。支持的重点是对促进我市农业发展贡献较大、业务涉及面广的农业龙头企业 and 汽车、机械、制造我市三大支柱产业的上下游配套企业。

2、创新业务品种，提高金融服务能力。针对中小企业的行业特点，我联社增强信贷工作的针对性和适应性为重心，大力

开展产品创新，构建中小企业金融特色品牌，积极开展如仓单质押、担保机构担保贷款，汽车发动机合格证质押，动产质押，收费权质押等新业务品种。目前已累计办理168万元的票据贴现业务，办理\_\_市久源水轮机等三家企业1140万元银行承兑汇票业务，办理\_\_汽车配件厂400万元应收账款质押业务。\_\_汽车配件厂属\_\_企业的重点配套企业，该企业管理规范，年产值达5252.9万元。由于\_\_企业业务不断扩大，身为配套企业的\_\_汽车配件厂需增加流动资金扩大生产能力。据调查了解，该客户对柳工的应收账款余额每月达1000多万元，经过三方协议，我联社首次采用应收账款方式给予\_\_汽车配件厂发放贷款400万元，解决了企业的燃眉之急。

2、简化中小企业贷款的审批流程，加快中小企业贷款的审批速度，我联社20\_\_年3月成立公司业务部，实现大额贷款集中管理。公司部直属联社管理，参与调查后直接信贷部门审批，最后送审联社审委会，创建新型高效审批机制。对中小企业客户的营销与信贷业务的预调查同步进行；审批时限承诺：最短3天，最长15天；小额贷款集中、批量处理。经过2个季度的不断努力，公司业务部的贷款业务质量不断提高，大额贷款办理流程愈加规范合理，目前新发放贷款余额为102522，共184笔。

3、加强与\_\_市中小企业担保公司业务合作，解决中小企业贷款担保难问题。今年以来我联社与\_\_市中小企业担保公司建立了良好的合作伙伴关系，目前共发放由中小企业担保公司担保贷款20笔，金额12795万元。

4、规范信贷内控制度，完善相关信贷业务流程。信贷部已于20\_\_年4月21日、20\_\_年7月24日组织全辖信贷业务骨干对辖区所有新发放贷款进行第一、第二季度信贷会审。为规范辖区内每个贷款管理岗位的操作流程，针对每个贷款品种的业务操作流程规定，信贷部下发《关于规范各项信贷业务操作流程的通知》（\_农信联发）[20\_\_]266号，规范了个人住房按揭贷款、房地产开发项目、质押贷款、抵押贷款、保证贷

款、农户小额信用的贷款业务操作流程。

## (2)、加强信贷内控制度建设，规范信贷业务操作

1、制定信贷资金管理制度，加强贷款资金使用的监控，实行逐级审核，防止信贷资金被转移挪用，加大违规使用信贷资金的处罚力度，同时，对借款人经营回笼资金实行报备制度，使信贷员随时掌握借款人经营资金动态。

2、制定各项信贷业务操作流程，明确各岗位工作职责，规范各种类型贷款的操作流程。

3、制定抵押登记管理办法，使抵押登记行为制度化，实行专人负责抵押登记，有效防范抵押登记操作风险和道德风险隐患。

4、制定贷后管理实施细则，规范了贷后管理操作流程，明确贷后检查的重点及内容，强化了贷后管理职责。

5、制定了信贷档案管理制度，规范信贷档案管理和各类贷款资料的收集，统一了全辖贷款档案资料收集整理工作。

6、建立信贷员离岗交接制度，规范了档案交接程序，明确交接、离岗信贷员职责。

7、建立了晨训制度，建立信息交流、学习的平台，每周三次晨训，通过学习制度、文件，经验交流等，提高信贷员业务操作技能。

## 四、目前我联社信贷业务存在的问题

1、贷款在稳步增长的同时，“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作方式没有得以明显贯彻，仍存在重放轻管的思想，片面的追求量的增长，忽视质的提高。

2、大额贷款增长过快，贷后监督管理不到位。由于重放轻管的思想存在，贷款发放后的信贷资金的使用、借款人经营情况的监管、信贷风险分析等工作疏忽或不到位，因此，大额贷款的监管是当前和今后信贷工作的重点。

3、没有建立关联企业贷款管理和市场退出制度。由于我们这方面的工作不到位，使一些关联企业之间相互转移使用贷款资金，隐藏关联风险。一些风险较大的客户本应退出信贷市场，因为没有形成市场退出制度的管理模式，仍然给予贷款，使得信贷资产质量没有得到明显改善。

4、基层社不良贷款仍存在边清边冒现象，资产质量有待提高。今年我们围绕防范和化解信贷风险，做了很多工作，下了很大力气，是个别社新增逾期贷款呈现上升态势，因此，不良贷款清收工作仍然相当艰巨。

## 五、20\_\_年贷款工作计划

### (1)、贷款投放计划

1、20\_\_年市区联社新增计划贷款50000万元，增长率为24%，其中第一季度增25000万元，第二季度增38000万元，第三季度增48000万元，第四季度增50000万元。预计20\_\_年末全年存贷比为65%。

2、贷款的主要投向是：1、农业贷款8000万元、包括农户贷款及涉农贷款，支持当地的养鱼、养猪、种植业等。2、中小企业贷款\_\_0万元。主要投向汽车、机械制造等我市工业的支柱产业的上下游配套企业。3、个体工商户贷款5000万元，支持当地水果、农资等批发市场的个体经营户。4、个人消费贷款8000万元，重点支持住房消费及汽车消费。5、城建类贷款9000万元，重点支持政府主导的公益类城市建设项目。

(2)、继续加大对银行承兑汇票的营销力度，严格执行《\_\_市

区农村信用合作联社银行承兑汇票业务管理办法(试行)》的文件要求，在\_\_市认可我联社开立的银行承兑汇票基础上，争取得到整个\_\_金融及商圈的认可，做大银行承兑汇票业务。

(3)继续加大贷款的日常管理。一是规范决策行为，实行严格管理、严格监督和严格奖惩。严格落实贷款责任，对违反规定办理贷款形成的风险，按照有关责任追究办法严肃处理。二是加强信贷队伍建设，加大对信贷人员业务技能学习和思想教育工作，提高信贷人员综合素质。三是抓好日常监管，防范道德风险，提高信贷人员服务的自觉性。四是严格控制大额超比例贷款。对单户和十大户贷款本着“优化存量、循环渐进、逐步压缩、严控新增”的原则落实收回，同时进一步扩大小额贷款面，分散风险。五是认真落实信贷业务准入制度，提高“以贷引存、以贷促存、存贷挂钩”的工作效率。六是建立信贷业务退出制度，对不符合信贷条件，经营效益和信用差的客户，严格退出信用社信贷市场，优化存量贷款，确保贷款质量，确立以质求胜的经营理念。

(4)、将继续坚持以农为本，为农服务的宗旨，端正经营思想，不断改进信贷支农服务措施，在信贷定位上要始终坚持面向“三农”和中小企业。

(5)、加强学习培训、提高员工队伍综合素质

1、加强业务学习，抓好每星期的晨训、每月的信贷分析会、每季的信贷员人员学习班。学习内容主要是人行、银监等部门的规章制度、法律法规，上级部门下发的文件、制度及应知应会的基础业务知识。

2、加强职业道德教育，对全辖信贷人员进行警示教育，拿出一些违规事案进行分析及座谈、利用录像对反面教材进行警示、参观警示教育基地等。联社计划每季开展一次活动。对信贷人员开展信贷合规、合法意识教育。使信贷管理人员增强合规意识，在源头上堵住违规贷款的产生。不断提高我联

社的信贷资产质量。

## 信贷工作总结及计划篇八

紧张忙碌的20\*\*年已经过去，对于这过去的一年，每个人的心情都是不一样的，有人满意，有人遗憾，既有欣慰，也有彷徨。而对我来说，这一年是我工作生涯的一个重要转折，也将会是我未来的一个里程碑。

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。

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。刚来的那段时间，整个人都是兴奋而又充满新奇感的，能够从事银行的核心业务工作无疑是一种幸运。但是我也明白，作为新加入部门的实习员工，我们的主要工作还是学习。于是在最初的这段时间，指导性材料，相关文件以及过往的业务档案就成了我最亲密的“战友”。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，那就是踏踏实实，打好基础，从一点一滴做起，不断的积累充实自己，做一个优秀的员工。

10月初，我按照行里的安排参与了银行业协会组织的“贷款新规知识竞赛”活动。在培训过程中主要学习了“三个办法，一个指引”及相关文件，再结合之前在部门里的实习工作，使我对贷款业务的相关情况有了系统性的认识，之前难以理解的一些操作流程也都得到了合理的解释。虽然最后竞赛取得的成绩并不理想，但这对我后续的实习工作将大有裨益，加深我对于信贷工作的理解。



具备了理论知识就要走向实际操作了，近两个月内，在各位老员工的指导下，我逐渐熟悉了解了公司业务的相关产品，掌握了公司信贷业务的基本操作流程。并实际操作了公司短期贷款、银行承兑汇票，限额申请、切分、企业资金流向监控、贷后档案管理等工作。并在近期撰写了授信总量年审、新增、以及担保变更等相关报告，同时在几位老客户经理的带领下拜访客户，学习营销及客户维护。这一切对我来说都是新鲜且充满挑战的。我知道，银行的核心是盈利，而客户经理的首要工作就是营销。丰富的业务知识和产品就是我们开展营销的各种“武器”，面对各种不同行业的客户，拥有越多越好的“武器”才能更好的迎合客户的心理，满足客户的需求。而这一切都需要我长时间的虚心学习，并在不断的实践中积累经验、完善自己，尽快的成长为一名合格的客户经理，为中国银行的发展进献自己微薄的助力。

现如今，半年的实习期已经过去大半，在近4个月的学习工作中，我犯过不少业务上的错误，但让我非常感谢的是我们这个热情而又团结的集体，正是各位领导、同事长期以来耐心的指导和帮助，才让我尽量摆脱误区、纠正错误，最终取得进步。在此我表示深深的感谢。虽然取得了一些成绩，但我也知道，实践的不足以及对业务的'不熟练是我的致命伤，在今后的的工作中我依旧不能放松，抓紧一切机会充实拓宽自己的业务知识，积累更多成功的营销经验，尽快为这个光荣的集体贡献自己的力量。

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。

## 信贷工作总结及计划篇九

20xx年，在联社业务科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下。

### 一、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我认真学习dxx建设有中国特色社会主义理论，自觉地贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，努力加强全心全意为人民服务的意识。遵纪守法，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jzm同志的“三个代表”重要思想，并能较好的理解“三个代表”的精神内涵，在学习“三个代表”过程中，能及时发现自身存在的问题，对“三个代表”精神领悟不透的地方及时加强了学习，并予以改正，使我在思想觉悟方面有了进一步的提高。同时，我积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对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。

### 二、认真履行职责，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。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名基层信用社的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。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，我还积极向有关单位的同志请教，掌握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。二是坚持信贷原则，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。三是提高工作质量，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、管理是信贷员重要的工作之一，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，各项帐务全部核对从不过夜。

### 三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到信用社存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储8x万元，较好的完成了信用社下达的任务。二是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20xxxx万元，无一

笔逾期。三是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。

回顾一年的工作，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，工作开拓不够大胆等，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在联社业务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，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。