

2023年初中思想政治课教案七年级 初中 思想政治教案(大全5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

贷款工作计划篇一

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。

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省人民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。

（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。

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。

贷款工作计划篇二

商业性流动资金贷款具有明显的周期性特点。贷款投放企业后，即成为了企业流动资金的一部分，参与其生产经营，用于购进物资、支付运行成本和费用，再通过销售商品或提供劳务实现现金回笼，完成由货币实物货币的形态转变。最终，企业实现资本转化增值，银行收回贷款本息，它是一个周而复始的循环过程。流动资金贷款按照用途可以分为两种类型：一种是根据企业正常生产经营计划和各项资金占用平均额度核定的周转性流动资金贷款，属于常量贷款，我行的商业性流动资金贷款主要是解决企业这部分资金需求；另一种是临时性流动资金贷款，用于满足企业周转性流动资金临时性不足的贷款需求。对于周转性流动资金贷款，一般都是依据企业未来一年的生产经营计划测定的，实行由借款人在贷款期限内周转使用、按期付息、到期还本的管理方式。

商业性中长期贷款主要用于支持客户固定资产项目建设，实行的是项目管理，在项目建设期（宽限期）结束、客户开始投产经营的当年，就进入到贷款偿还期，还款周期比较长。偿还中长期贷款的资金来源主要包括企业提取的折旧、摊销和当年净利润等。

二、现阶段商业性贷款期限管理中的突出问题

（一）贷款约期与企业生产经营周期不符。贷款约期与客户

生产经营周期不符会带来两方面影响，一是贷款期虽满，但企业经营周期尚未结束，资金没有实现或没有全部实现回笼，仍以实物或在途资金的形式参与经营周转，形成贷款到期日客户没有足够货币资产偿还贷款的情况。二是贷款期设定过长，掩盖贷款风险。个别贷款约定期限不合理，由于企业经营不善等原因，贷款风险实际上已经产生，但由于贷款期限约定较长，从表面上看贷款仍在正常期限内，一定程度上掩盖了贷款的风险。

（二）贷款投放节奏不合理，造成按期还款困难。贷款发放过程中，如果采取一次放款或连续集中放款的方式，将会导致贷款集中到期，给企业还款带来压力。由于企业经营资金回笼一般都是在一定时段内连续回笼，在某一时点上，客户回笼资金有限，如果贷款约期过于集中，企业将无法全部归还到期贷款，造成贷款逾期。

（三）到期贷款催收不及时，造成贷款逾期。一般情况下，贷款本息收回应按规定向借款人发送通知，由借款人主动归还或按约期于还款日从借款人账户中划收。在贷款收回过程中，银行下达企业还款通知是重要的一环，银行应全面了解企业的经营及现金流回笼情况，并结合还贷金额，在恰当时机下达催收通知，提示企业提前准备资金归还贷款。但由于银行疏于管理，没有及时催收贷款，或催收贷款、采取措施的最佳时机已过，没有收回贷款，导致贷款形成逾期。

（四）对符合展期条件的贷款未及时办理展期，造成贷款逾期。对符合展期条件的贷款进行展期，也是我行规避贷款风险的有效途径，对借款人因周转暂时出现困难等正当理由不能按期足额归还的贷款，可以向银行提出展期申请，银行应在贷款到期前完成各项流程，但目前部分行存在一个误区，认为贷款展期容易出现风险，不愿受理客户的展期申请或受理不及时，导致贷款逾期。

（五）新老贷款衔接不畅，导致企业资金出现断档。在企业

正常经营期内，周转型流动资金以货币或实物形态被企业长期占用，贷款归还后，企业将会出现新的流动资金缺口，需要继续融资加以补充，如果后续资金没有及时补上，就会造成资金断档，给企业的持续经营带来影响。一般情况下，在收回老贷款前，银行应做出是否继续支持的决定，对同意继续支持的，应该提前做好准备，在上笔贷款进入还款期前，完成下轮贷款的调查签批等工作，做好新老贷款衔接工作。当前，个别存在着后续贷款受理不及时、办贷效率不高的情况，导致新老贷款衔接不畅，给企业的经营带来了影响。

（六）项目贷款还款计划落实不到位，贷款按期收回存在潜在风险。项目贷款在贷款宽限期结束后，便进入了还款期。当前，个别企业在项目投入运营初期，由于各种原因没有实现预期效益，现金流量不充足，客观上存在着还款困难情况。但是银行方面也存在着催收不及时、应对措施少、操作手法不当的现象，致使还款计划落实不到位。

三、加强商业性贷款期限管理的具体措施

（一）结合实际确定用款计划。对于客户申请的周转性流动资金贷款，开户行要在贷款审批后结合贷款调查报告拟定的信贷支持方案，充分掌握客户生产经营计划，实事求是地与客户协商确定贷款的分批使用计划。贷款使用计划确定的主要依据是客户未来一年生产经营计划及未来一年各个月份的经营性现金流入量。贷款到期月份的经营性现金流入量是确定客户当月可用于偿还贷款资金额度的重要参考数据，以此来限定目前应发放贷款的最高额度，再结合客户生产经营计划适当调整，一定程度上可以防止发生贷款到期后没有足够的现金流偿还贷款问题。贷款分批使用计划确定之后，开户行要及时申请资金规模，严格按照计划渐次发放贷款。对于没有办理最高额担保手续的，要建议客户分批次办理担保手续，尽量避免因一次性办理贷款担保手续、分批次发放贷款而减少客户实际使用贷款时间等问题。

对于客户申请的临时性流动资金贷款，以及粮食收购贷款，开户行仍然要按照封闭管理的要求，在客户临时性资金需求事项结束或粮食收购贷款形成的库存粮食加工销售后及时收回贷款。

相应的信贷支持计划。对生产经营正常、能够按期偿还贷款、拟继续予以支持、符合贷款条件的贷款，开户行要提示客户提前申请新贷款，并提前做好相关资料搜集以及办理贷款担保手续的准备工作。原则上，新贷款申请应于原有贷款到期前3个月逐级报达有权审批行，以便审批行及时安排贷款的调查审批事项。通过提前进入新贷款报批程序，不仅有利于客户统筹规划资金用途，有计划地用回笼贷款分批次归还原有贷款，还能够给客户充足的时间办理贷款担保等相关手续，便于我行及时、渐次发放新审批的贷款，保证企业生产经营和信贷支持的连续性，有利于信贷资金的效益性和安全性。对于符合展期条件、拟同意予以展期的短期流动资金贷款，也要参照上述要求在该贷款到期前一个月逐级报达有权审批行。对不予继续支持或不符合展期条件的贷款，要及时研究信贷退出办法，采取措施有计划的收回贷款本息。

贷款工作计划篇三

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。

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。

（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。

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。

贷款工作计划篇四

湖州银行是由原湖州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。截止20xx年6月，我行总资产、存款余额和贷款余额分别为亿元、亿元和亿元，存贷款的市场占有率分别为、；五级分类不良贷款率为。湖州银行实行跨区域发展战略，着手嘉兴分行筹建，发起设立浙江临海村镇银行、安徽肥东村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

二、目地和目标

三、目标市场

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。

贷款工作计划篇五

合作银行担负着支持“三农”发展的重担，对提高本地农民经济收入和生活条件起着输血的作用，在年初我接管xxx村、xx村的信贷工作以来，利用核对贷款的机会跑遍所管辖的二个村二十一个组，摸清每一户贷户的状况，做到了状况明底子清，我在摸清包片农户资金需求状况后，对贴合贷款条件的农户，及时投放，做到早投放早收益，全年累计发放贷款元，净投放万元，在今年合行开展扶贫贴息贷款以后，我利用下乡机会宣传扶贫贴息贷款的优惠政策和贷款条件，对贴合政策的贷户及时投放，全年共计投放扶贫贴息贷款72笔72万元，支持农户建房56间，养猪205头，羊220只，牛五头，供养大学生9名，发展果树26亩，将这一富民政策落到了实处。

xxxx村一组地质属滑坡地带，被县政府列为移民搬迁对象，并规划了新的居住地点，但有部分村民建房资金不足，无法搬迁，其生命财产都受到严重威胁，我在下乡过程听到这一消息后，主动找到该村二委干部，了解详细状况后，对黄某

等七户投放建房资金20余万元，支持他们新建房屋30间，彻底摆脱了滑坡的威胁。在支持农户发展经济的同时，我还注重支持农村经济组织贷款，如xxx村三组村民xx开办xx厂，生产xx的机械陈旧跟不上新的建筑要求，急需更换新设备，但自有资金不足，我在了解状况后，为其投放贷款15万元，支持其从湖北购回一套数控设备，新设备生产的水xxx质量高，样式多样，产品供不应求，现该厂雇用了五名工人，日产量也有原先的1000页提高到2000页，年产值达80余万元，经济效益翻了一翻。又如□xxx二组贷户魏某，开办了一个xxx厂，今年购厂地时，因外欠贷款没有及时收回，自有资金不足，因其原有8万元贷款，魏某抱着试一试的态度递交了贷款申请书，经请示领导后对其进行考察，认为其贴合贷款条件，第二天就为其投放购厂地贷款8万元，支持其新购厂地，此刻魏某雇用了六名工人，生产的xxxx销售到我县各地，魏某也成了我部的黄金客户。

贷款利息收入目前是我行的主要收入，如我们每个信贷员收息任务完不成，则只接会影响到我支行及合行的财务计划，所以我在年初做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，利用晚上时间写好调查报告及背景材料，及时通知其前来办理贷款，这样，在一季度我就投放贷款万元，从而为今年的收息奠定了坚实的基础。在每季度初，我仔细按台账逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收，对于那些约定了时间清息的贷户，到了约定的时间，我不论天晴下雨，从不失约，都按时上门取款；此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我代其家属到邮局取款，清完息后又将清息凭证及剩余的钱送上门去。

在保证正常贷款利息清收的同时，我还注重陈欠贷款利息的清收，如xx村贷户周某，其建房时在我部申请贷款25000元，房子刚建好，其独子因车祸死亡，周某夫妻二人年纪较大，

没有经济收入，现已结欠利息7000余元，今年我多次上门催收，周某夫妻二人均以儿子死亡，本人年纪较大没有经济收入为由拒不还贷，我又透过村组干部和其亲戚给其讲道理做工作，透过10多次的劝说和讲明信贷、法律政策，最后使其动了卖房还贷之念，并已向亲戚借钱偿还了2100元利息，剩余贷款本息也约好了归还时间。

在办理好信贷业务的同时，我还用心拓展中间代理业务，在今年我行开办了代理保险业务以来，经我宣传保险政策，全年共计办理安贷宝业务四笔540元，合家安保险22笔2200元。

贷款工作计划篇六

我们银行要牢固树立工作新理念，全面分析和研究的新动向及新特点，牢牢把握有利时机，大力拓展新的领域，努力提高份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索的新对策，突出抓好工作。二要着力提高对贷款综合营销能力。以贷款业务为切入点，积极创新优良客户，努力提高我行在、、等行业的份额。要高度重视业务，以业务为突破口，有效扩大与事业客户的合作领域，提高率。三要继续密切同、和其它部门的合作关系，扩大合作领域，力促稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加大的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造银行新的良好形象。

贷款工作始终是银行工作的基础和重点。突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把的工作做得有声有色，争取再上新台阶。

紧紧围绕我行经济发展的热点、重点，紧抓贷款业务拓展，

加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率，交上一份满意的答卷。

客户是我们的发展之源，服务质量的好坏直接影响到我行的信誉。随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不仅在贷款服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好代理业务外，更要做好10年的贷款业务、业务以此来提高我行的竞争能力。主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。

一是及早行动，坚持抓好工作。在深入分析年开展贷款工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年业务营销工作打好基础。二是依托部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类业务。在认真做好贷款业务的同时，主动出击，大力拓展的营销工作，不断拓宽业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。

从事小额贷款工作以来，要注重个人业务能力的培养学习。为提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心要向领导及专业科请教学习。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥团队力量，合理分配人力资源，大力发展本行事业，不断提高团队的素质，努力把*行建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

贷款工作计划篇七

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众

客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日—10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

1、“金秋营销。自助服务送好礼”

活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2、“金秋营销。卡庆双节”

活动期间申请卡免收当年年费。

刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3、“金秋营销。速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

“金秋营销。产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2、网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行

员工热情、亲切的服务形象。

3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

“金秋营销。产品欢乐送”社区活动。

1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销。产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区

营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

“金秋营销。产品欢乐送”活动。

1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3、国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。

贷款工作计划篇八

一、工作总结

(1)熟悉基础任务，掌握工作技巧。在同事的热心帮助和分行组织的培训，别但令我掌握了信贷业务的基础知识，还有熟悉了信贷调查的技巧和写报告的形式。虽然，在初学和开展业务中会遇到些咨询题，但我知道我是向来在进步的，因此，我向来基本上努力的。

(2)敏而好学，共同进步。进信贷部二个月了，信贷部团结互助，拼搏向上的气氛并且也牵动着我不断学习和进步。敏而好学，向来以来我都虚心向同事和领导请教，师傅的耐心教导，和领导的耐心帮助使我以最短的时刻融入信贷部那个温馨大伙儿庭。

二、工作打算

(1)学习、巩固业务知识，提示处理业务的效率。业务知识是我们开展业务的基础，虽然经过上岗培训，差不多掌握了一

定的业务基础知识，但信贷业务知识和业务处理的技巧基本上学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗别断学习的心态，因此在以后的时刻来，我必须充分利用空暇时刻，多看有关银行和信贷方面的知识，增长知识，提升处理业务的效率。.(2) 累积工作经验，把控信贷风险。信贷员是整个贷款业务风险的第一具把门人，怎么把控信贷风险的第一道门为之关键。但面对着形形色色的客户，面对着各行各业潜在的风险，面对着各种各样的突发环境等，这些客观或者主观因素，都要求我们信贷员有灵敏的风险嗅觉。因此，在工作中，我必须善于总结，善于发觉，开拓视野，积存好良好的工作经验，如此才干在工作中才干游刃有余，做好信贷第一关把门人。

(3) 建立良好的客户群体，提高转介绍率。客户是我们信贷业务赖以生存的基础，怎么有效建立客户群是作为信贷客户经理重要的任务。做好维护客户的每个细节，良好的客户关系，别但有利于我们的催收工作，并且也能够得到转介绍其他客户。刚进信贷部别久，因此关于我来说，怎么有效快速建立属于自己的客户群尤为迫切。

(4) 拓宽业务渠道，提升营销能力。俗话：授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用。向来以来，我们信贷员都依靠支行长和客户经理的单生存，没有太多属于自己营销累计客户，这并且也令萎缩我们营销能力。因此，在以后工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的并且，我们也要知道得捕鱼的技巧和能力，如此我们信贷员才干更独立走得更远。

xx年，对本单位和自己来说基本上别平庸的一年，说其别平庸，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，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，面临新的咨询题和压力。但不管怎么，自己将在本社两位主任的带领和教导下、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，也为自己未来的工作打下坚实的基础。具体工作打算如下，请领导批阅，别妥之处请批判指正。

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，实事求是的说，自己的思想认识、业务知识、工作办法等方面还存在很大欠缺，这关于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，因此，为了很快习惯这一新岗位，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、技能以及工作办法，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，并且虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解事情。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

一是依照从业这几年的体味，自己觉得，作为一具客户经理，别能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，算是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，将来贷款也需要大力营销，因此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。二是走出去关于存款营销工作也有很大裨益，落下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻觅优质客户，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，经过积极和有贷客户，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要紧的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一具必别可少的前提算是在增加规模的并且，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步进展的生命线，因此，在未来的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的事情下，优先发放抵(质)押贷款，并且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，同时会把每笔贷款的三查做实做细，别流于形式和表面，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，积极收回别良贷款

在保证自己新发放贷款质量的并且，要尽全力、想办法做好存量别良贷款的收回工作，以实际行动摈弃新官别理旧账的错误意识，要把别良落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，找求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度动身想咨询题、想对策，并且，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好别良清收工作。

xxx年，是我公司业务进展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚拢客户的奠基之年，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，更好地服务于地点经济社会进展打牢基础。

一、指导思想

xxx年度，公司进展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体职员共同努力下，切实以《xxx省政府办公厅对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方法》规定为切入点，规范治理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，仔细履职，按章操作，仔细做好贷前调查、贷款审批、贷后治理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按职员职业道德规范要求，强化职员服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续进展。xxx年度，公司拟向中小企业、弱小企业、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，且年内别发生差错及案件事故。

二、具体工作

(一) 做细工作，促进信贷业务健康进展