

2023年小班元旦亲子活动策划方案 元旦 节亲子手工活动总结(汇总7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

农信社信贷工作总结篇一

下面是本站为您提供的是信贷员工作计划，需要的朋友请您对下文进行参考！

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。

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。

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，在以后的办信贷员工作计划贷过程中，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。

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。

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花。

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。

二月份

制定年度工作计划□

三月份

做好家庭贫困学生的统计、调查、上报工作，完善我乡贫困生数据库。

四至六月份

按照国家相关资助方针及政策，努力做好生源地助学贷款宣传工作。

七月份

准备生源地助学贷款办理工作。信贷员工作计划八月份

办理生源地助学贷款，完成各类资助档案的收集整理工作。

九、十月份

配合县资助中心完成生源地助学贷款合同审核工作。

十一月份

高效完成生源地助学贷款本息催缴工作。

十二、元月

年度工作总结□

农信社信贷工作总结篇二

回首20xx年5个月的历程，辛苦着快乐，很荣幸在公司度过一年的时光，从员工到经理，我特别感谢这一年来对我耳提面命的王光泽总监，还有公司其它领导，更要感谢这一年默默支持我的六位业务精英，正是因为他们的支持才让我20xx年更加充实。

5个月共完成业绩209251元，月均4.1万，12个买卖单，4个租单，1个二级市场单，占金地区5个月总业绩13.2%，占龙坂片区5个月总业绩1.24%，情况很不乐观，我深感抱歉。

20xx年年度目标是142万(1、2月份6万/月;3月份10万;4、5、6月15万/月;7、8、9月10万/月;10、11、12月15万/月)，具体从人员管理、业绩管理、日常工作管理三个方面着手。

2、培养1到2个商铺豪宅专家，做为月度或季度的业绩增长点;

3、二级市场每个楼盘必须亲自带领业务员去看;

4、对月度、季度、年度业绩优秀的员工进行奖励;

1、配合部门秘书完成公司各项任务;

2、每个入职人员必须有网络端口;

3、每天下班前检查客源□id等基础工作数据;

4、坚持每天开早会并由秘书监督;

5、控制佣金打折比例;

6、严格把关合同，注意风险控制，正确处理投诉；

7、及时解读国家政策、公司发文，及时发喜报；

市场分析：

20xx年龙华坂田的二手房地产市场必将火爆

龙华的地理优势决定了价值取向，今年6月地铁4号线开通必将迎来楼市的小高潮，投资客会更多关注二线拓展区，年初银行信贷宽松(北京部分银行又出现七折利率)，福田、罗湖等区没有新盘出现，而今年龙华大概有五个新楼盘开盘且价格不菲，高价的一手房必将带动二手房的成交，金地上塘道、水榭春天、金域华府、新华城将陆续出证，这些一手单价超过2万的物业入市其二手价会更高，今年龙华会陆续出现商业地产，又将成为投资者的青睐，第三季度市场可能会有所下调，但不会影响整个市场的火爆！

20xx年是我发展的一年，我满怀信心和激情去开拓！

农信社信贷工作总结篇三

___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，为实现公司稳妥拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

一、指导思想

___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，在全体职工的努力下，切实以《___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

《__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。__年度，公司拟向中小企业、小微企业、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，为努力完成年度指标任务，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措施、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，定期报送风险监控报告，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。四是要主动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，调动工作主动性，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。

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认识和本领。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。四是对指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。

农信社信贷工作总结篇四

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强信贷人员队伍建设，信贷部工作计划。20__年，着重抓好信贷部人员的培训，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，在较短时间内进一步提高从业人员的理

论水平政治水平和业务素质。定期组织学习金融方针政策法律法规和上级文件精神，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。同时对个人商务贷款二手房贷款车贷及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，一是加强对信贷员贷款权限的管理，严禁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。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，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。报审贷会审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和审贷会记录。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，每笔贷款都必须经信贷部主任审查、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

20__年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高商户贷款和保证贷款的比重，少发放农户类或联保类贷款，以优化信贷结构，降低风险资产。如果明年开放了个人商务贷款，要积极并大力地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，尽量少办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业规模种植养殖业、特色农产品行业贷款的支持力度。三是积极加强信用村屯的创建。对还款意愿好还款能力强的农户要重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

20__年，我行在全面推行信贷资产风险分类工作中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，20__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。

农信社信贷工作总结篇五

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。

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。