

贷款工作计划报告(汇总7篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

贷款工作计划报告篇一

20xx年上半年，在茂名市城区农村信用合作联社的正确领导与大力支持下，小企业贷款中心认真贯彻联社各项工作会议精神，紧紧围绕联社的工作部署，确立小企业贷款中心的经营策略、目标任务和工作重点，各项工作稳步推进，主要业务持续发展，内部管理体系逐步完善，较好地完成联社分配的各项任务指标。

一、20xx年上半年主要经营任务指标完成情况

(一) 各项存款稳步增长，增幅位居全联社第一

上半年，小企业贷款中心积极落实联社下达的考核任务，科学制定营销存款计划，合理分配个人考核任务，在圆满完成各项存款考核任务的同时，各项存款增幅位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项存款余额为7605万元，比年初增长3494万元，完成第二季度考核任务的116%，其中单位存款3268万元，储蓄存款4337万元。各项存款余额比年初增幅达85%，各项存款增幅位居全联社第一。存款日均余额为6045万元，比年初增长1934万元，完成第二季度考核任务的107%。

（二）各项贷款投放稳定，增量位居全联社第一

上半年，国内市场经济低迷，中小企业和个体工商户对资金需求较弱，对国内经济保持观望状态。面对种种不利因素，小企业贷款中心积极营销优质客户，主动提供高质量服务，各项贷款投放稳定，各项贷款增量位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项贷款余额为5715万元，比年初增长4895万元，完成第二季度考核任务的82%，其中企业客户贷款余额为4543万元，个人客户贷款余额为1172万元。截止到6月13日，联社新增各项贷款为12100万元，小企业贷款中心新增各项贷款为4895万元，小企业贷款中心新增贷款占联社新增贷款的40.5%，增量位居全联社第一。利息收入为136万元，比年初增长136万元，完成第二季度考核任务的91%。

（三）中间业务发展趋势良好，有待进一步提高

务。其他中间业务发展趋势良好，小企业贷款中心需加大营销力度，促进中间业务的开办和发展。

截止到6月13日，小企业贷款中心中间业务完成情况如下：存量银行卡为1756张，比年初增长365张，完成第二季度考核任务的180%。新增网上银行客户数量为53户，完成第二季度考核任务的77%。新增卡网上支付客户数量为12户，完成第二季度考核任务的30%。代理保险金额为1万元，比年初增长1万元，完成第二季度考核任务的4%。

二、20xx年上半年主要工作开展情况

（一）确立业务经营目标和工作重点

一是根据市场定位和经济形势确立业务经营目标。制定存贷款业务和中间业务指标，落实完成指标的措施。明确小企业

贷款中心的客户群体，扶持优质的中小企业客户和个体工商户，提供高质量的金融服务，培养小企业贷款中心的核心客户群体。

二是根据客户资金需求和业务指标调整小企业贷款中心的工作重点。在生产或销售旺季，按照规章制度，主动对优质客户营销贷款，提高工作效率，加大贷款投放力度，以贷款带动存款的增长和促进中间业务的发展；在生产或销售淡季，加大吸收存款的力度，控制贷款投放的力度，进行内部流程优化和改造，进行市场调查和客户反馈调查，掌握市场走向和客户经营情况。

（二）逐步建立和完善业务营销机制

一是要推进全员营销。全员营销机制不仅是小企业贷款中心成立初期业务发展的需要，也是拓展市场空间，抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励作用，在分配第一季度考核奖金时，根据小企业贷款中心员工完成考核任务和营销存贷款金额数量，对考核任务完成较好，营销存贷款金额较多的员工给予一定的奖金作为奖励。

二是开展深度营销。传统的营销仅仅是对单一客户或单一业务的营销，而深度营销是以某一客户为中心，深度挖掘客户全方位的金融需求，挖掘客户上下游资源，实现经营效益最大化，形成存款业务、贷款业务、中间业务共同发展的良好局面。

三是坚持合作性营销的思想。合作性营销是客户愿意与小企业贷款中心保持

良好的合作关系，愿意把小企业贷款中心作为主要结算银行，支持小企业贷款中心各项业务的发展。同时小企业贷款中心会为客户提供最全面的金融服务，为中小企业客户和个体工商户提供快捷的柜台服务，减免汇款手续费，开通电子银行

等方面的服务。

（三）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

一是贷款业务稳步开展，信贷投放逐步加快。小企业贷款中心不断完善授信业务流程，逐步提高贷款调查、审查、审批和支付发放等环节的效率。在客户资料齐全时，小企业贷款中心的贷款办理时效为2—6天，普遍办理时效为3—4天，在最短时间内满足客户的资金需求。

截止到6月13日，已授信的客户数量为29个，企业客户为14个，个体工商户为15个，授信客户涉及七大行业，分别是农业、制造业、零售业、批发业、租赁业、酒店服务业和广告服务业。

二是存款业务稳步增长，客户群体不断扩大。根据自身考核任务情况，小企业贷款中心员工主动对客户进行营销，吸收大量对公存款，截止到6月13日，对公存款余额为3268万元，比年初增长2660万元，比年初增幅达438%。授信客户把小企业贷款中心作为主要结算银行，日常的应收账款都存放在小企业贷款中心，大大促进存款业务的发展。

三、20xx年上半年存在的问题及对问题的分析

（一）存款稳定性的问题

上半年，小企业贷款中心的各项存款比年初增长3494万元，其中有2660万元是对公存款，占增长金额的76%。对公存款存在大出大进的情况，对公存款的增加可以使存款余额在短时间内大幅度增加，对公存款的流失也可以使存款余额在短时间内大幅度减少，然而企业存在生产和销售周期，对公存款的增加、流失都是必然和不确定的，这就对存款的稳定性造成较大的影响。

从长远发展的角度来看，小企业贷款中心需要逐步提高个人存款所占的比例，以保持存款的稳定性。一是必须加大宣传和营销力度，促进个人账户量的增长。个人账户量的增加，意味着知名度和使用率的提高。二是必须提供优质高效的服务，吸引优质个人客户。优质个人客户具有集聚效应，就是优质个人客户可以带来一个优质的客户群体，而且存款量和存款稳定性都会大大提高。

（二）贷款风险控制的问题

上半年，小企业贷款中心各项贷款余额为5715万元，比年初增长4895万元，新增贷款占联社新增贷款的40.5%，增量位居全联社第一。无论是贷款投放量还是贷款投放效率上，小企业贷款中心都是联社的领头羊，但同时也存在着更高的风险。

贷款的内涵就是风险的管理和控制，只有管理好和控制好风险，贷款才能盈利，才能为农信社带来利润。小企业贷款中心应坚持以往严格把关、高效服务的作风，而且继续加强防范风险。一是小企业贷款中心员工应不断加强对风险理论知识的理解，在实践中不断总结风险类别，在操作中识别潜在的风险。二是小企业贷款中心员工应加强与客户的沟通和联系，及时进行贷后检查，及时发现风险，及时采取必要的措施控制风险。

（三）中间业务有待进一步提高

上半年，小企业贷款中心除了发卡量超额完成第二季度考核任务，网上银行开户量、卡网上支付开户量、代理保险等业务都没有完成任务指标，中间业务发展速度缓慢，中间业务有待进一步提高。

随着国内银行业与国际银行业的接轨，利率市场化的趋势，国内银行业越来越重视中间业务的发展。中间业务赚取的利润，存在的只有系统风险和操作风险，这些风险发生的机率

较小而且可以控制。小企业贷款中心员工必须重视中间业务，对客户进行耐心和详细的讲解，加大力度营销电子银行方面的业务，促进代理保险业务的发展。

四、20xx年下半年工作计划

（一）保持良好发展趋势，力争完成全年各项任务指标

上半年，小企业贷款中心的存款业务和贷款业务发展势头良好，部分任务指标超额完成而且排名靠前。但中间业务的发展跟不上存贷款业务的发展势头，中间业务的部分任务指标达不到预期计划，发展速度较慢。

说明业务或者产品的优势，促进中间业务与其他业务共同发展，而且力争完成全年各项任务指标。

（二）进行市场调查和市场营销

下半年，小企业贷款中心员工将制作针对茂名地区中小企业和个体工商户的调查问卷，深入本地社区中小企业和个体工商户进行调查，派发调查问卷，统计调查数据，分析统计数据，并得出初步的判断和结论。根据初步的判断，筛选出优质客户或者潜力客户，进行电话回访或者实地回访，商讨下一步合作事宜。如客户有资金需求，将按照流程为客户提供最高效的服务，培养小企业贷款中心的优质客户群体。

（三）加强内部管理和流程梳理

下半年，小企业贷款中心将加强内部管理制度建设，明确各个岗位职责，进一步划分各个岗位的工作任务，充分发挥各个岗位的作用，形成各个岗位协力合作，可以有效控制和管理风险，同时可以提高各个岗位之间的工作效率，共同促进小企业贷款中心的稳定发展。

在流程管理方面，小企业贷款中心将根据实际情况，对贷款调查、审查、审批流程进行梳理，对不合理的流程进行改造，对不符合实际情况的流程进行调整，尽量缩短和简化贷款调查、审查、审批的流程，使流程与日常工作相适应，有利于提高小企业贷款中心的贷款办理效率。

贷款工作计划报告篇二

中小企业已成为我国经济发展的重要推动力量,但是中小企业的成长一直受到融资难问题的制约。由于中小企业融资渠道单一,银行贷款是中小企业主要的融资渠道。本文是小编为大家整理的贷款工作计划范文,仅供参考。

(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，不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。尽管，在初学和开展业务中会遇到些问题，但我知道我是一直在进步的，所以，我一直都是努力的。

(2)敏而好学，共同进步。进信贷部二个月了，信贷部团结互助，拼搏向上的气氛同时也牵动着我不断学习和进步。敏而好学，一直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间融入信贷部这个温馨大家庭。

(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，尽管通过上岗培训，已经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都是学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，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

险的第一个把门人，如何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。所以，在工作中，我必须要善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中才能游刃有余，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，如何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，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何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。俗语：授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用。一直以来，我们信贷员都依赖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，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得更远。

贷款工作计划报告篇三

(一)重点支持小微企业。我行秉承“和谐共生、诚信共赢”的理念，以“广携小微企业、致力经济民生”为使命，从健全营销机制、优化授信流程、完善考核激励及实施风险管控等方面入手，全力支持小微企业上规模、拓市场、增效益。截止20xx年10月末，我行小微企业贷款余额24.3亿元，较年初净增5.6亿元，增速29.8%，高出本行各项贷款平均增速14个百分点。

(二)保证农户春耕生产。我行树立服务“三农”的宗旨，优先保证抗旱资金，优先发放种植产业贷款，充分调动农民

发展特色农业和设施农业的积极性，增加农产品附加值。同时，信贷人员实行跟踪服务，实现了信贷资金发放和农用物资下摆的有效对接，发挥了不误农时保春耕的助推器作用。截止20xx年6月末，我行累计投放农户春耕备耕贷款1.5亿元，完成全年投放计划的102%。

1我行贷款投放的难点问题是涉农贷款未完成“两个不低于”目标。我行20xx年10月末涉农贷款余额25.86亿元，较年初增加0.85亿元，增长3.4%。虽然涉农贷款增量高于上年同期，但增速低于各项贷款平均增速12.4个百分点，没有完成“两个不低于”的目标。其主要原因如下：

（一）农户贷款下降。近3年来，我行农户贷款呈下降态势，其中：农户小额信用贷款连续3年下降，农户联保贷款连续2年下降，甚至一般农户贷款今年1季度也下降。截止20xx年10月末，我行农户贷款余额11.96亿元，较年初下降0.39亿元。农户贷款下降的主要原因如下：一是受产业结构调整、县域经济全面发展、小城市化建设步伐加快及农业增收等因素影响，不少农户已从事非农产业，或以在企业从事劳务为主业，或已转化为城市居民，手头资金充足，没有申请贷款的意向；二是我行前几年农户贷款投放势头猛、增量高，农户贷款几乎相当于外县两家银行的总量，已呈饱和状态；三是农户贷款不良占多且有部分顶名贷款，我行对农户贷款严控并加大清收力度，影响了农户贷款的增加；四是xx市现有县域银行业金融机构9家，今年又引入跨域机构3家，我行信贷支农的市场份额被挤占。

（二）非涉农贷款增加。截止20xx年6月末，我行非涉农贷款余额10.11亿元，较年初净增4.05亿元，占各项贷款增量的82.7%。非涉农贷款增量过大的原因是加工企业贷款需求旺盛。我行今年前6个月的贷款投量很适度，但到7月份时由于加工企业融资需求旺盛，造成非涉农贷款增量过大。今年□xx市现代产业园区在市委、市政府领导下，重点项目快速推进，

产业化形成规模，园区建设和企业发展同步加快，并向省政府申报省级开发区。因此，根据xx市现代产业园区建设规划，为满足小微企业贷款短、频、快的需求，我行全力助推园区的加工企业发展。这部分贷款期限为半年，是企业的生产性流动资金贷款，明年1月份到期。

（一）大力扶持小微企业。一是发挥专业机构+专职团队+专门流程的优势，继续完善相对独立的营销及评级授信体系，练好信贷服务小微企业的“内功”；二是注重对企业信誉程度、产品寿命、市场前景等非财务信息的收集和分析，实现“数字化硬信息”与“社会化软信息”的有机结合；三是注重从非财务因素出发进行风险评估，不拘泥于保证担保及抵、质押担保的设定，遵循“效益型、安全性、流动性”相结合的原则，科学测算小微企业贷款需求额。

（二）加大信贷支农力度。我行将牢固树立服务大农业的意识，在全力保证农户生产资金需求的基础上，加大支持涉农企业尤其是农业产业化龙头企业的力度。一是围绕强科技保发展的服务宗旨，支持涉农企业靠自主创新打造一流品牌效应；二是围绕强生产保供给的服务宗旨，促进涉农企业产销两旺和经营效益稳步提高；三是围绕强民生保稳定的服务宗旨，支持涉农企业走“公司+基地+农户”的发展新路。

（三）逐步压缩非涉农贷款。我行将树立科学管控的理念，对涉农贷款实行动态监测和科学调度。一是控制农户贷款下降的趋势，使其少托涉农贷款的后腿；二是逐步压缩非涉农贷款规模，把握好涉农贷款增量在各项贷款增量中的合理配比。预计到年末时，我行涉农贷款能够完成“两个不低于”的目标。

贷款工作计划报告篇四

xx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。

xx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《xx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《xx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。xx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xx笔，xx万元，年末贷款余额达到xx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。

贷款工作计划报告篇五

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！

贷款工作计划报告篇六

各位领导，同志们：

大家好！

时光转瞬即逝，紧张、充实的`20xx年已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我积极参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律己，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

20xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形

势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“20xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。

今年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速

进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。

一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。

坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。

上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

六、工作中坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，加强了党风廉政建设和精神文明建设。

在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进职工思想政治工作，加强了对班子成员和身边工作人员的管理和监督。20xx年，沙湖信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

贷款工作计划报告篇七

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！