

# 普惠金融贷款下一步工作计划(实用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

## 普惠金融贷款下一步工作计划篇一

1. 加强对金融业务知识、经济知识和我行各级领导推荐的学习，积极学习结算、信贷等各项业务知识，开展实际操作。不断提高学习的主动性和个人的思想内涵和修养，争取在20xx年通过剩下的两次资格考试，在职称和银行相关专业认证考试中取得成绩。

2. 提高创新能力，增强主观能动性。时刻锻炼你的听力技巧。在日常工作、会议、领导讲话等场合，注意倾听，有求必应，理解深刻，记忆坚定。善于表达自己的智慧和见解，在工作中不断发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法、组织协调能力等各方面提升自己。

3. 积极主动，做好“五员”。第一，努力做好通讯员。做好上传发布工作，保证各项决策的落实，将领导的精神和要求在第一时间传达给部门办公室；第二，努力做好文员。工作主动，克服办公室人员少的困难，更好地完成领导交办的工作；第三，努力做好信息员。主动了解和掌握各方面动态和信息，加强信息工作；第四，努力做好协调人。服务各部门，尽力有效协调各部门的工作，使各项工作达到整体推进的目的；第五，努力做好军人。不分左右部门，给予全力协助和热情服务，按时、按质、按量完成领导工作。

20xx年对我来说是非常重要的一年。在这一年，我有了自己的家庭。现在有了家庭，应该自己创业了。在新的一年里，

我会更加成熟，更加努力地迎接所有新的挑战。

9月份来古城支行以来，本着“不负组织重托，全力干好工作”的态度，认真学习基层业务，学习经营和管理知识，不断提升自己的政治素质和业务能力，三个月时间，与同事一道，存款由x元发展到x元，贷款三个月时间营销笔，存贷款客户数提高了户。现将情况简单汇报如下：

三是十大活动搞活氛围。一是月月送提高客户粘性，二是早市送馒头让客户来我行认门，三是风水讲座为高端客户提供增值服务，四是金融夜校拉近与老百姓的距离，五是中秋国庆双十一元旦活动让客户知道农商行的活动和政策与时俱进，六是农金员摘标提高工作积极性，七是外拓小分队让员工走出去，让客户认识我们，八是整村授信批量获客，快速提升业绩，九是重点客户重点走访，关键时点不会慌张，十是规范化服务一直坚持，这是银行工作的基础和保证。

成绩属于过去，冬日攻坚我支行完成的并不太理想，工作中仍存在大量的遗憾和不足，比如执行力差，工作主动性差，缺乏工作激情等，下一步，我支行将不断改进工作方法，提高工作积极性，扬长避短，力争业绩持续提升，为商行发展尽自己的一份力量。

## 普惠金融贷款下一步工作计划篇二

20xx年下半年我支行要加快经营业务发展，牢固树立统筹邮政金融和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成20xx年全年目标任务，取得良好经济效益。

## 2、抓好员工队伍建设

要结合今年“业务规范年”的工作，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

## 3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

## 4、开展好“优质服务”活动

20xx年上半年，我支行认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。下半年，我支行要进一步加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成20xx年目标工作任务，取得优异成绩。

20xx年以来，我行非常认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

## 普惠金融贷款下一步工作计划篇三

巴南支行在20xx年的筹建工作中，发现存在的一些问题和不足，主要表现在：

二是支行与总行上下联动不够，影响了支行工作的有序推进；

三是工作方法亟待进一步提高，管理经验有待进一步积累。

20xx年上半年，我支行在县委、县政府和上级行正确领导下，在县人民银行、银监部门的精心指导和帮助下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想，开拓创新，以加快发展为主题，认真执行年初制定的工作方针政策和目标工作任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成上半年工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年上半年工作情况具体总结如下：

## 普惠金融贷款下一步工作计划篇四

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：

（2）技能标准没有及时与员工的薪酬紧密挂钩也是造成积极性不高的主要原因；

（3）操作手法多种多样，没有掌握操作要领；

（4）达到五级标准后，上进动力不足，等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致

我们工作上的被动和拖拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

## 普惠金融贷款下一步工作计划篇五

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

- 1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。
- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。