# 最新信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划通用(16篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-07-25

*信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划一于是大哥就告诉我，其实银行工作并不像我们想的那么好，尤其是在基层的，工作挺累，又机械化，每天都是重复做着那几件事情，你根本无需去动多多少脑子去思考，时间做长了，就变成条件反射了。再者，现在竞争也变...*

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划一**

于是大哥就告诉我，其实银行工作并不像我们想的那么好，尤其是在基层的，工作挺累，又机械化，每天都是重复做着那几件事情，你根本无需去动多多少脑子去思考，时间做长了，就变成条件反射了。再者，现在竞争也变得激烈了，在银行工作每年都要压给你许多任务去完成，比如贷款任务，存款任务等等，一开始还好完成，但时间长了就比较的难了，总之银行这份工作对于我们大学生可能意味着稳定，体面的国企工作，其实只是看上去很美而有，它不适合所有人，至少它并不适合我，在我看来这种国企的生活，机械、乏味，时间长了人都会呆出病来。

以下是为大家整理的关于银行信贷部门工作日记的文章，希望大家能够喜欢！更多日记资源请搜索日记频道与你分享！

假期早早的就开始了，但由于学校有要求每个假期都必须有一个社会实践报告，再者假期时间很长，放了假回到家不知道该干些什么，不如利用这段时间好好的提升一下自己，所以我就没有其他同学一样早早收拾行李回家，而是和朋友一起到工商银行云南省支行的正义路分行进行为期一个星期的银行实习。

信贷科主要有两个业务，一个是企业贷款，一个是个人贷款。我们先是在负责企业贷款的部门呆了两天，具体的部门名字记不清了，关于企业贷款，它是一个周期较长的流程，从企业申请贷款到拿到贷款整个流程结束，慢的要三四个月，快的也要一个多月，而我们实习时间就一星期，不可能全部过完整个流程，于是信贷科主任就安排了我们重点了解下，企业贷款流程中的评级授权这环节的内容，评级授信根据我的理解是这样，评级授信就是根据工行内部自有的一套评级授信系统，录入贷款企业的各种财务信息，然后系统就会对企业打出一个等级评分(等级评分大概有这样几个等级：aaa+,aaa,aaa-,aa+,aa,aa-,a+,a,a-,b+,b,b-这十二个等级)，企业只有达到了a评级以上才算是进入银行贷款的门槛，才有可能获得贷款。

除了评级授信，我也大致了解了企业贷款的审理流程：

1、调查企业或客户财务状况和经营情况。

2、调查客户诚信度。

3、客户需提供营业执照，正副本，税务登记证，组织机构代码证，法人身份证，法人授权书，财务人员、代办人身份证，近一年财务状况表、经营分析表。

4、银行核准以上项目，评级授信，审批。

5、符合要求的可签订贷款合同。

大致学习了企业贷款业务后，我们转去了个人贷款部门学习。相比企业贷款，个人贷款就更贴近我们生活，因为当前的一个购房热潮，所以处理得个人贷款业务大多都是购房贷款，这一次，我们也加入进来一起工作了，不再是之前的坐在旁边学习观看。他们分给我们做的主要工作是对购房贷款的合同档案进行分类，整理，盖章，填写表格以及拨打电话通知客户来取办理好的购房贷款合同。虽说这些工作较为的繁琐，机械，但是我们也还是从中了解了住房贷款是怎么一回事，公积金贷款又是怎么一回事。

其次我们也从这些贷款合同中瞥见到了目前昆明市买房的市民大体信息，我了解到在贷款合同中有相当一部分的贷款人是属于刚毕业不久工作的大学生，80后，85后的贷款人居多，再者他们贷款的年限也是比较的长，贷款，30年的人不在少数。从这几点信息，我们简单的看出在目前的这个房地产形势下，房奴变得越来越多，越来越年轻化。每个毕业出来的大学生不是去想着如何奋斗自己的事业，而是去琢磨着怎样在这样的房地产形势下，抓紧拥有一套房子，免得以后越来越买不起。这点在我看来，挺杯具的，大部分人这一生可能就被这一套房子套牢了。随后我跟着信贷科的大哥一起去金色俊园的楼盘看了下，路上我跟他聊了起来，得知其实他们在信贷科的大部分工作就是去到签约的房地产公司的楼盘上拉贷款，现在1月份好点，楼盘该卖的都卖完了，很签约不到客户了。但在去年10月、11月份房交会前后是最忙的，那时候一个人几乎忙不过来，都是同事一个帮一个得完成工作的。大哥已经在银行工作了快20年了，我就想听听他对银行这工作的感受。于

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划二**

--- 提高信贷管理工作整体水平,提高办事效率,使信贷管理工作始终有计划、有步骤循序渐进地开展下去。在实施过程中,重点做好以下几点:

”六个”严格定规范。即:严格贷款程序,杜绝逆向操作;严格贷款条件,把好贷户准入关;严格贷前调查,摸清贷户底数;严格贷款责任,实行终身负责;严格贷款审批,确保科学决策;严格贷款手续,把好资金”闸门”。

五个”坚持清思路。即:坚持正确投向,合理发放贷款;坚持立足社区,支持县域经济;坚持小额分散,扩大农户贷款面,弱化风险、站稳农村市场;坚持放开质押、提倡抵押、控制保证,优化贷款结构;坚持效益第一,加大营销力度。

”八个”加强促效益。即:加强贷后管理,防范资金风险;加强档案管理,为业务发展服务;加强贷款考核,提高管理效果;加强队伍建设,提高整体素质;加强制度建设,规范管理行为;加强社政协调,优化管理环境;加强手段创新,提高管理效率;

2 --- 科目管理的个私企业,也给予一定贷款授信额度,视同授信企业管理,减少审批环节,提高办事效率。

三、创建社会诚信环境,大力清收不良贷款

一是积极开展信用村创建活动。把信用村创建工作紧紧与创建金融安全区和诚信社会环境结合在一起,通过创建活动的不断深入,逐步提高社会信用观念,感受诚信带来的好处,减少逃债、赖债行为,化解信用社不良贷款。

二是解放思想,积极探索清收盘活新思路。我们将改变以往的不良贷款清收盘活思路,针对不同借款人或企业形成的不良贷款,分析其形成原因,寻找有效资产或还款 三是加大贷款三查力度。明确清收责任,严禁向高风险企业和个人投放贷款,同时改变以往那种重放轻收的思想观念,加大贷后检查力度,及时发现贷款风险扩大趋势,杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生,联社将加大对责任人员的处罚、赔偿力

4 --- 检查,上门核对,发现问题及时查处,把问题消灭在萌芽状态。

三是加强对重点企业及项目贷款的监控。信用社应明确专人管理,监督企业资金使用,定期进行调查分析,发现问题及时汇报。联社将组织信贷人员对重点企业进行全面调查,掌握企业运行质态,分析信贷资产风险度,为信贷决策提供依据;严格控制向集体企业及产权不明晰企业投放贷款,对风险较高的存量贷款,要逐步退出,保证信贷资金安全。

五、结合贷款五级分类,强化信贷业务培训

一是每季度进行一次全面的贷款五级分类。以客户经理为首,带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析,使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。

二是执行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训,不断强化合规经营和尽职意识,分析典型案例,教育信贷人员要不断用知识来

6 --- 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,一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理,严禁各社及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

银行信贷部门工作计划

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划三**

20\_\_年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

一、20\_\_年工作回顾

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险

20\_\_年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《\_\_市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。

在实际工作中：

一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。

二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。

三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。

四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户的各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

20\_\_年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额937231万元，其中贷款253笔，金额451420万元;

承兑汇票签发726笔，金额485811万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。

本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划四**

(一)制定严格的工作规范,加强工作规范化建设

工作上树立“服务第一、发展至上”的理念,严格按照岗位职责办事,坚持“严格、规范、优质、高效”的宗旨,按照“借鉴、充实、改革、创新”的工作原则开展各项工作。

(二)协助校领导和有关部门做好重点工作

协助学校搞好各级各类活动的组织安排工作,保证各级各类活动的顺利开展;安排好学校每周工作以及阶段性工作日程,使全体教职工明确学校近期的工作和任务;做好迎接镇江市第四轮综合督导评估工作。

(三)加大对外宣传工作的力度,努力提高学校的美誉度

进一步拓宽宣传渠道,利用宣传媒体,积极宣传学校的大事、要事、新事以及办学经验、办学成果。

(四)认真做好各种会议的筹备工作

做好相关会议材料的起草、打印和装订工作,安排好会场、做好会议记录。

(五)加强政策学习和提高专项业务水平

认真学习有关政策法规,进一步强化工作职能和工作责任,提高工作效率。在文件登记和批转、来电传达和反馈以及劳资、人事、职评、年度考核等方面工作中严格遵守相应的规范。

(六)积极做好党务和外教工作

按照党建工作要求,切实做好党建活动的安排和党建工作的资料台帐积累,为争先创优工作再上新台阶作出贡献。在争取到“聘请外教”资格和““高中国际教育项目合作学校”资格的基础上,创造性的开展组织、落实工作,为加强国际交流、提升办学品位出谋划策。

(七)认真做好校长办公室的各项事务性工作

积极反映师生的要求,当好校领导的参谋助手;努力协助校领导搞好对外联络与接待来访工作;积极完成学校工作计划和总结的撰写工作;认真处理、服务好学校交办的其他事务工作。

【关于部门工作计划集锦9篇】

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划五**

xxxx年我在领导的关心下、同志们的帮助下，不断提高业务知识和技能，在本岗位较好的完成了不良贷款的监测、信贷二期系统管理和贷款审查等各项工作，现述职如下：

首先，在思想政治方面：长期以来，本人一贯拥护中国\_的领导，坚持党的“四项基本原则”，时刻与\_保持一致。坚定不移地贯彻执行党的各项方针、政策。遵守各种法律、法规及规章制度,牢固树立制度观念和合规意识，把合规操作铭刻在脑海里、落实在行动上面。尊重各级领导，服从工作安排,坚持不懈地努力学习。工作中勤勤恳恳、兢兢业业、团结同志、遵守劳动纪律，能按时保质保量地完成本部门和上级部门布臵的工作及领导交办的其他工作。

其次，在加强专业学习，提高业务技能方面：日常工作中，特别是从事信贷管理工作以来，深感知识的不足，在不断学习国家和上级行的有关政策性金融规定及规范化管理操作规程的同时，利用业余时间，阅读和学习了金融理论方面书籍，大大丰富了自己的金融知识，提高了业务分析和解决实际问题的能力。平时工作中认真学习信贷管理规章制度和相关的信贷知识，领会上级文件精神，以便更好的在实践工作中，增强防范意识。通过学习与实践，极大地提高了自己的理论水平，初步具备了一定的语言表达能力、书面写作能力、分析判断及解决复杂问题的能力。为较好地完成各项工作任务打下了文化、知识基础。

最后，在爱岗敬业，完成工作任务方面：xx年我主要负责信贷管理系统的维护，不良贷款管理，兼顾法人客户的评级授信，贷款审查工作。通过在从事信贷管理系统维护工作中充分发挥管理系统优势，不断提高数据质量，指导业务人员正确的完成客户信息补录和减值测试，为我行信贷条线新会计准则报表转换的后续工作奠定了良好的基础。按照分行要求，规范本机构所有客户的基础资料和信贷业务资料，特别是信用等级、风险分类结果、客户行业分类、贷款类别等信息录入，并及时做好系统数据与报表数据的核对工作，余额不符的及时查明原因，做好了月、年终核对处理工作。督促客户经理对信贷系统的使用管理、要求信贷从业人员严格按照分行下发

的操作规程使用系统，必须做到信贷业务增减变化适时录入，同步反映。截至xx年12月末为止，我行系统中贷款、承兑汇票、保函余额与会计项电一致。

在不良贷款的管理工作中，注重加强贷款质量监测，做好对不良贷款的监控，确保全行不良贷款双下降目标实现。一是严格执行我行贷款五级分类的有关规定，对新增不良贷款和不良贷款的变化及时进行认定，承担了对辖内贷款风险分类工作的指导监督;二是按月预测不良贷款增减趋势，按月、季、年度及时准确上报各种报告、报表、台帐、定期分析预测支行不良贷款增减变动情况，并根据各个时期到期贷款情况，加强预见性管理，提前30天发出通知，及时办理贷款转贷，尽量减少由此产生的不良贷款;三是利用系统，监测不良贷款，并随时掌握存量贷款的现状，督促清收盘活工作，为农行股改不良贷款清收处臵提供数据支持。

在协助贷款审查人员对法人客户评级、授信和贷款审查中，依据现行法律和我行信贷制度，对客户部门提供的客户调查材料的完整性、合规合法性、信贷事项的可行性进行审查，出具审查报告，提出明确审查意见。在审查过程中，认真负责，坚持原则，坚决执行各项规章制度，注重信贷事项的合规合法性，确保信贷操作程序合法合规，保障我行信贷资金安全。

在过去一年的工作中，我虽然取得了进步但仍存在不足，主要表现在工作经验不足、工作比较急躁，存在一定的畏难情绪。在新的一年中，我将努力改进，加强自身修养，提高自身素质，克服急躁、畏难情绪，争取在工作上有新的起色，使来年的工作更上一个新台阶。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划六**

销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。着眼公司当前，兼顾未来发展。在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

二、客户回访：

目前在国内市场汽车种类偏多，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

为与客户加强信息交流，增近感情，对客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年销售部将配合公司整体新的营销体制，重新制订完善20xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销人员实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销人员。督促营销人员，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室

四、密切合作，主动协调

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传，充分利多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

公司部门年度工作计划4组别职责：

1.确认并执行公司赋予本部门的使命;

2.主要负责部门内设计组别工作的统筹安排

3.部门成本费用控制，所产生的日常费用审核

4.协助销售商品管理组针对新店、常规、大型促销的方案的空间、平面与陈列协助、

5.负责店铺新品的形像企划。

6.每周、月召开部门例会，定期总结部门需要完善及相关执行进度。

7.规划年度货品推广方案，平面、空间设计元素的修订，审批物料、货架下单等工作。

8.结合终端市场的信息反馈，协调并组织人员定期巡铺，对直营、加盟、代理、联营店提供店铺陈列、人员培训、形象维护的支持。

9.制作与采购店铺所需的形像道具，提升店铺整体形像

10.新店开业的统筹工作协助(空间设计、平面物料下单、新店陈列指引)

11.完成各职能岗位评估表，并参照最终的评估结果对终端进行分级管理。

12.选择、招募、培训本部门人员，并制定本部门相应的规章、运作、考核制度。

对于组别内部员工持有管理权、奖惩权

对于公司部门工作操作技能及门店持有监督权、评定权、建议权、考核权

陈列师工作说明

工作职责1：(主要)

1.每季陈列指引制作、陈列效果监督与维护。

2.结合市场活动安排陈列工作，设计相关主题与橱窗陈列;

3.跟据商品部提供货品销售情况负责终端门店月度或节日推广活动跟进(制作模版)

4.根据商品提供的商品信息协助平面设计对商品陈列与pop的形像企划

5.进行巡店陈列调整及其他事务处理，汇总并制作相关照片。

6.负责每季陈列道具开发与使用陈列指引制作(汇总，保存，备份)

7.对各季主题陈列进行考核及记录，并及时跟进;

8.负责制订新开店铺个性展示标准、协助空间规划;

9.终端门店陈列队伍的组建及规范建设。直接指导陈列工作的开展。(汇总，保存，备份)

10. 《10佳门店陈列》评比检查和改进。定期对各店铺店长及陈列组长进行主题培训及考核;

11.制定分区陈列执行跟进方案，对分区陈列助理执行区域评核

12.进行每月陈列巡检，月度陈列评比或季度评比工作;

13.负责特殊道具采购与开发

14.按照公司的特殊要求，针对店铺进行特殊陈列;

15.负责陈列知识培训

16.负责全国各个营业片区相关宣传活动的协调、管理、指导和监控

17.定期向公司反馈终端的陈列报告，并提出建设性整改建议;

平面设计工作职责：

1.与商品部、陈列师制作每季pop方案《气氛与促销pop》、节日推广活动pop跟进

2.根据店铺每季物料更换情况，定期设计平面图。(pop、价格贴、吊旗、横幅、宣传单、橱窗背景、形像画)

3.在部门的领导下，与总公司接洽，提前了解并及时制作等相关广宣物料。

4.负责公司新店开业方案、促销方案的平面制作、实施与执行。

5.根据公司需求状况，制作logo、ppt版面设计、报刊书籍版面修订等相关平面设计内容。

6.针对每次广宣物料下单流程，严格控制物料质量及到店时间，并及时的监控、控制制作成本

7.对于终端门店广宣物料使用的正确方式，采取有效指导。制作物料使用表格

8.负责店铺广宣物料布置的统计与考核工作。

9.完成终端门店物料使用评估，并参照使用频率进一步令广宣物料有效使用最大化。 10.跟进每季画册拍摄与方案似定

11.订货会现场pop设计陈列助理工作说明：

工作职责：

1.对所属区域店铺季节性陈列效果现场维执行与监督，每月陈列情况,《相片》

2.根椐《10佳店铺陈列》方案进行所需区域每月陈列巡检和店铺上传陈列效果抽检，季度评比工作;

3.做好新开店铺货品的sku、模特、pop、音响、灯光与陈列道具的数量统计工作，并负责与公司相关部门沟通跟进;

4.负责版房的管理工作;

5.终端店铺库存及仓库货品摆放的陈列管理;

6.终端门店照片档案的收集。(汇总，保存，备份)

7.每月店铺音乐制作、下发与反馈

8.熟悉店铺pop摆放与更换方法

9.熟悉店铺新开业的货架验收与陈列

10.培训店铺人员如何使用月度店铺陈列反馈表格

11.每月收集与考察同品牌陈列与pop设计图片资料

12.协助订货会陈列布场

13.协助陈列师完成新品陈列指引

14.协助陈列师完成所负责项目

年度工作总结

1.通过有效的商品信息，平面，陈列，提升店铺形像与销售，如(常规月底促销、元旦、春节、情人节、清明节、劳动节、暑假、中秋节、国庆节、圣诞节等节假日促销方案提升店铺系列促销，平面与陈列结合的形像提升)

2.利用10佳店铺陈列方案，通过每季陈列指引进行季度考核与评比，全面提升店铺陈列与形像气氛

3.陈列与平面制作20xx年秋冬、20xx春夏画册方案与拍摄跟踪

4.新店开业的统筹工作协助(空间设计、平面物料下单、新店陈列指引)

5.与设计部跟进协商春、夏、秋、冬的主题设计风格与主题、通过商品规划作出每季陈列与平面的促销方案

6.与设计部跟进协商店铺春、夏、秋、冬的道具配饰采购与指引制作

7.店铺音乐的月度更新计划，提升店铺进店率

8.订货会的平面设计、空间区域、陈列布场

9.根椐商品信息制作新品上市促销方案的平面与陈列形像方案

10.根椐商品信息制作主题面料促销方案的平面与陈列形像方案

11.陈列助理全程跟进店铺执行情况的反馈与建意，有效提升店铺执行能力与培养店铺陈列小助手的效果，发现问题及时处里有效性。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划七**

银行信贷部门实习周记

这周是来到鄞州国民村镇银行实习的第一周，行长把我安排在房贷部，新同事是三位很热情的年轻人，都只是毕业两三年的前辈。第一天的上午，他们拿出一叠客户资料让我熟悉办理房贷需要的基本客户资料。第一周里，建行负责的几个楼盘房贷的办理也有不少业务。在这些新近办理的业务中，我发现年轻人买房的比较多，一般多为中小套，大多也都是外来人口，在合肥发展。由于年轻人借款买房压力大，大多父母会协助其还款。由于国家即将继续收紧买房政策，在房价居高不下的此时，还是有不少人选择在政策变动前买房。我想国家政策的制定实施真的有很多不定因素，毕竟有很多刚性需求，人们对于住房的需求还是很大，尤其是作为二线城市，很多在一线城市生活压力大的人们退而求其次远离广上北，加上合肥这几年高速发展，前景可观。我想在目前来说合肥的房价应该还将继续涨价，而作为参与房地产市场的金融部门应该还是会繁荣发展的。

这周我主要负责整理客户资料和对拖欠借款的客户进行电话催收。

听前辈们说，今年的业务量只有去年的一半，只有前年的三分之一。的确，客户资料需要整理的并不多。不过每一份档案里所需的资料还是不少的，收入证明等，特别的外来人口，还需要1年的社保和税单才可以办理借款，否则只能全额买房。如今在二套房倍利率的情况下，二套房的购买相对比较少了。在房地产市场不是很红火的.情况下，我们银行负责的新里程花园倒还是不错，或许是中小套房比较多，所处位置也颇佳吧。

当我开始给有不良记录的客户打电话后，我才深刻体会银行的无奈。有的客户只拖欠半个月的，有的只拖欠了几十元，这也许是因为国家调整借款利息的原因，一般还比较容易联系上。但是有的钉子户，电话不是停机就是打不通，要不就是错误的号码，这些拖欠用户的行为，对于银行资产有一定的风险，行长还专门对房贷部开会批评了这事。我想没过前几年的次贷危机也就是这种情况的井喷造成的吧，所以在对借款客户情况审核时，真的需要慎重、认真，而不是一味的拉客户。

这周的工作量不是很多，和同事们也更熟了。

昨天晚上，我的一个好朋友x约我聊天。恰好他也是在银行工作，不过是在一家小银行。他已经上班三周了。感觉还是不大适应。按他说，是环境的问题。别人对他的态度不友善。自己和他们的互动也不多，每天中午都是自己一个人吃饭，觉得上班很痛苦。

相比之下，我觉得我很幸运。可能是我们也在一起工作的都是20多岁的同龄人，有着很多共同话题，同事们都很亲切，很快便熟悉了。也觉得他们都很好，很有人情味的集体。所以，我也要继续努力，争取能成为他们当中的一分子。心态的转变不仅仅要求自己是一个实习生的姿态，更要像一个工作中的人。

我可能有点工作狂的味道。只要有工作，我会不断的做下去，一点也不会觉得无聊或疲惫。不过，一旦手上的事做完了，人会觉得无聊而无动力，心也慌。我心里觉得，如果在这样的环境里，人人都在忙的时候，我却闲下来很不自在。总想做点什么。

不过也许是买房政策实在太紧，最近的工作量比较少，闲余时间，我多是和同事们请教些职场的问题，以及提高自己的计算机操作水平。不过还是希望下周可以忙起来啊。

这个星期给我印象最深的就是天气很不好，有天早上去实习的时候根本就没有车搭，站在车站等很久都没有车的影子，都是走着去上班的人们，我想反正也没有车搭，还不如走着去，走了好久，当我走到银行门口时已经快八点半了，那是我实习以来到得最晚的一次。

到了银行我开始整理客户的各种借款所需的资料，复印件，帮客户填写个人住房按揭借款合同，借款申请人资料，在征信系统查个人信用报告，做消费信贷调查报告...其实银行信贷的工作并不复杂，只是需要绝对的细心和耐心。这两天见到了很多人，各行各业形形色色，对自己也是很好的锻炼。我从前几天的问他们吧，我不知道到今天客户办好借款后的谢谢哦！进步还真是不小。

现在的工作虽然很简单，但做好也是不容易的，我想就从做好中国建行的一颗螺丝钉开始吧。

这周感触最深的是我的师傅，房贷部的客户经理，他是一个很年轻的帅小伙。他比我只大了2岁，由于业务出色，在柜台做了一年后，便开始负责房贷部了。在这个星期里他教了我很多在书本上学不到的东西，比如她告诉我对待来借款的每一个人都要有礼貌，首先要给每一个人泡茶，然后在上下班的时候都要打扫一下地面的卫生，我觉得他说的这些很有道理，人与人之间最起码的就是礼貌与尊重，我很赞同他说的这些。所以我很愿意与他交流自己的实习体会与遇到的一些问题。

在快下班的时候师傅聊了一会有关实习的事情，不少的人都在银行实习过一段时间，有些人自认为学到很多东西，也有些人觉得是浪费时间。其实我觉得不光是学习、上班等许多方面的事情都有两面性，每个人都要有自己的理解，其实关键还是在于自己如何把握。下个星期再接再厉。

这个星期我主要是帮银行清理资料，把一些没用或者过期的资料清理出来，再把有用的整理好，编好号放进柜子里。既然是实习生，就要做好打杂的准备。但不能光是打杂，要做个有心人。以前听见人去实习，感觉都很羡慕，好像他每天都可以充实的学到很多知识，其实不然。很多地方的实习都是分派一些简单的活，让人觉得自我价值无处体现。可是仔细想想：人家的正式员工每天也就无非做这些事情，何况你一个实习生呢？所以我开始去帮他们抄合同，基本没什么技术含量，熟悉了流程就埋头狂写好了。开始也觉得很枯燥无趣，抄合同抄得吐血只想快点结束算了，但是后面却发现表面上很无脑的工作，只要用心的话还是能学到东西的。有一次拨来拨去看到一份大额企业借款的记录档案，好奇之下细看起来：厚厚的一沓文件中，详细记录了该企业的各方面信息，对该企业借款的审批过程以及发放借款的理由。这才知道原来企业借款的审核是如此之繁琐，包括了调查该企业的管理结构和运行模式，用于抵押的房产价值如何，以及分析还款人的第一，第二还款源是否充足。这些还不够，后面往往附有该企业的年度财务报表：资产负债表，损益表与现金流量表。哈！这下在学校学到的会计知识可算派上了用场，我不费什么力气就看懂了这些报表(当然这些属于小企业，比较简单)，随后的数据和各种分析也基本是驾轻就熟，可见大学学的专业知识必然是会有用的。所以学弟学妹们在学校要珍惜时间，好好学习啊！

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划八**

\*\*年的下半年开始，在受到金融风暴的影响银行的信贷业务量有所下降。既然经济问题已经是事实，我银行也会做出相应的对策以促进信贷业务。新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任认识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳妥地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部20xx年银行信贷工作计划：

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作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，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，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。同时对贷kuan五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷kuan质量上，一是加强对各社及信贷员贷kuan权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷kuan。二是加大对跨区贷kuan、人情贷kuan、垒大户贷kuan等违章贷kuan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kuan按期收回。四是严格执行大额贷kuan管理制度。五是严把贷kuan审批关，严格审查贷kuan投向是否合法、期限是否合理、利息是否正确、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kuan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kuan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。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷kuan品种不断增加，信贷服务水平明显提升。但在贷kuan还款方法和贷kuan期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷kuan分期还款暂行办法》。为满足贷kuan客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷kuan分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷kuan风险在先，发放贷kuan在后，每笔贷kuan都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真开始调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷kuan都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷kuan发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷kuan必须经审贷小组集体会办审批，大额贷kuan报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷kuan不论金额大小，每笔贷kuan都必须经主持工作的主任审查、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kuan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kuan赔偿责任。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和款比重，降低风险资产。城区社在发放贷kuan时，应多办理抵押、款，少发放保证担保贷kuan，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷kuan，提高抵押贷kuan占比。要合理调整贷kuan担保方法，对新增城区居民、个体户贷kuan，要最大限度地办理门市房抵押贷kuan、个人住房抵押贷kuan，城区社原则上不办理联户联保贷kuan，坚决杜绝垒大户贷kuan和顶冒名贷kuan。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷kuan的支持力度。要主动支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社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法方法识别、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，20xx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。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划九**

201x年，在总行党委的正确领导和科学决策下，xx农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及xx市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。各项贷款年末余额310,716万元，较年初增加64,100万元，增速，分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%，完成全年净增计划的100%。其中：1、农业贷款年末余额123,554万元，占各项贷款总量的，较年初增加5,420万元;

2、农村工商业贷款年末余额126,516万元，占各项贷款总量的，较年初增加24,425万元，其中：农副产品深加工企业增加6,962万元，制造及加工企业增加9,165万元，地下资源开发企业增加5,872万元，其它企业增加2,426万元;3、其它贷款年末余额60,646万元，占各项贷款总量的，较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。各项贷款累放额635,299万元，较上年增加287,696万元。其中：1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元;2、农村工商业贷款

累放额152,062万元，较上年增加17,092万元;3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

(三)各项贷款累收情况。各项贷款累收额568,834万元，较上年增加272,835万元。其中：1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元;2、农村工商业贷款累收额127,629万元，较上年增加37,532万元;3、其它贷款累收额290,897万元，较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元，累计收回568,834万元，因天灾等不可预见原因，尚有1,377万元到期贷款未能及时收回，到期贷款回收率，较上年回收率上升个百分点。

(五)小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元，增速，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六)贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七)正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的，较年初下降4,261万元，较年初占比下降个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

(八)借名、假冒名贷款排查清收情况。全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%;已清收转化526笔，金额1,783万元;年末剩

余1,598笔，余额5,870万元,占各项贷款总量的。

二、工作措施及成效

(一)完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以 “三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为道德。

(二)从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回

收，凡新形成逾期贷款在一个月内未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费,1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

(三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险管控体系。二是结合县域经济资源特色，细分目标市场和目

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十**

银行信贷部年终工作总结及工作计划

（2）实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

（3）加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

2、持续强化优质客户的培育和服务。重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

4、搞好超权限的上报审批工作。

信贷管理部

月15日

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十一**

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20\_\_年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作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，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，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，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及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。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20\_\_年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20\_\_年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。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。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。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，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、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。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力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，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20\_\_年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社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。

20\_\_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。

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。

二、提高认识，积极营销贷款和存款

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。

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，

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，优先发放抵(质)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。四、尽己所能，积极收回不良贷款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，以实际行动摈弃“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。

一年来，本人认真贯彻\_金融改革的方针、政策，学习江”七一”重要讲话精神和六中全会精神，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农。信贷员工作个人总结>>一年来，本人认真贯彻\_金融改革的方针、政策，学习江”七一”重要讲话精神和六中全会精神，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据人行和上级联社下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行

二、努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益

三、工作方面：

⒈根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸-储存款今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

⒉及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

四、效益业绩方面：年底存款余额万元，净增额万元，完成计划的%，各项贷款余额万元，增加万元，存贷%，控制在合理比例之内;不良贷款余额万元，下降万元，占比%，下降个百分点;利润帐面数为万元，(实际数为万元)完成计划的%。

五、不足方面：本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，”两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、改进措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险>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\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十二**

此项目和财务共同来完成。公司确定了各部门\*\*年年度费用预算后，各部门将以每个月的费用预算明细数据作为各项日常费用控制的依据，进行合理采购及支出，行政部以月预算执行偏差≤2%为月度费用控制目标，来开展此项工作。每月底各部门进行费用汇总，如有预算超支的现象，行政部将督促费用超支部门进行超支原因分析，并在下月费用支出时进行控制和调整。以保证全年费用控制目标的实现。

一、行政管理工作。

1)制度的监督执行与完善。

目前各部门的管理制度已建立起来，行政管理制度以《员工手册》的形式传达至每位员工。20xx年制度的执行力很差。在\*\*年的工作中，行政部将以“持续改善”为工作原则，以下达《改善通知单》为主要方式，来加大制度执行力度。

2)公司会议组织及有关事项落实与传达

会议组织讲求效率，每次会议行政部至少提前10分钟做好会议现场布置工作，并知会与会人员准时参与会议，以保证会议准时召开。会议中有关事项的落实，行政部在20xx年度将不再以会议纪要的形式进行记录，直接以《事项责任书》的方式进行记录，并跟进落实事件进展情况。会议精神的传达由各部门执行，行政部仍以抽检的方式督促传达情况。

3)规范办公秩序与员工行为的引导。开展此项工作，以日常抽检作为主体，当场发现，当场进行纠正引导，抽检次数每周至少两次。

5)引导员有效实施及公司企业理念的宣讲与加强。

20xx年引导员岗位将由保安兼任。在保证安全的前提下，对前岗亭保安人员将安排具体的引导员岗位培训工作。首先让保安熟悉引导员岗位职责内容，在此基础上，讲解hmci对引导员在流程中的角色定位要求，在具体的日常工作中仍将引导员工作纳入流程考核内容，以考核结果来不断督促保安人员对引导员工作的实施。

对企业理念的学习一般安排在晨会上进行，日常工作中有能积极反映企业理念的事件，行政部将适时将以挖掘，进行积极正面的企业理念。

6)部门间协调与沟通

部门间的协调与沟通，有助于提高工作效率，减少内耗。但部门间因职责不同，工作重点不同，常会有很多矛盾，行政部将充分发挥“促进剂”的作用，积极调查工作事实，本着团队绩效第一，安全及客户第一的原则，积极协调工作，化解各部门工作矛盾，保障公司各部门之间业务的正常开展。20xx年行政部至少每周与各部门负责人就部门工作进行沟通一次，收集有关工作协调的问题，进行妥善协调与处理。

7)公司凝聚力建设

公司的凝聚力，有时体现在员工对于公司开展活动的积极参与性上，有时体现在部门协作时的工作成效上，有凝聚力的公司，员工精神饱满，士气高涨，团队绩效高。公司凝聚力的建设，需要行政部长时间的投入精力，积极开展员工文化活动，公平公正地执行各项管理制度，积极关注员工需求，同时让员工时刻感受到公司给予的关注和支持。当员工对企业产生了强烈的归属感和认同感时，公司的凝聚力建设也就有了成效。

二、人员及组织规划。

20xx年公司的经营目标决定了人员的规划及配置。行政部将在第一季度着重开展人员规划和配置工作。

1月份工作安排：

1)进行工作岗位分析。确定各岗位人员任职条件、工作职责、工作权限等，为人员引进后能很好地进入工作状态做好必要的准备工作。

2)选择合适的招聘渠道。控制好招聘费用。

3)准备好应聘表、面试提纲等书面资料。

4)确定一个适当的招聘周期(15天为宜)。落实面试考官人选、面试地点以及面试方式。

2月份工作安排：5-15号：组织面试。15--20号：进行甄选，确定人选。21号以后，实施新员工入职培训课程。

三、员工的培养及成长

员工的培养通过培训、选拔、职业规划等不同方式来实现。20xx年行政部除了开展必要的新员工入职培训工作以外，根据各部门培训计划，督促培训工作的实施，进行培训效果培训，不断改进培训方式，以达到培养员工的目的。考虑20xx年培训实施情况，20xx年的培训计划按每周一次的频率来开展，员工较能接受，且培训效果较好。另外，行政部将在20xx年在公司内部加强自我培训和学习的引导。变被动受训为主动求知。

1、关注员工心理需求，根据员工特性制定适合的职业发展规划，是稳定员工的有效方式。当心理需求适当得到满足，员工的工作积极性和稳定性都会提高。行政部在20xx年度会加强与员工的交流，每位员工每月至少有一次交流机会，及时收集员工思想动态，对于不稳定因素及时地化解，引导员工认同企业文化。

2、人事行政部将把提高员工素质作为部门工作的重点，制定有针对性的培训计划，以业务知识培训和企业精神相结合，保持正面灌输，强化理念，加强员工 主人翁责任感和事业心，培养开拓进取，勇于奉献的精神。要求员工在工作中真正做到“100%业主第一”。以企业精神和宗旨作为统一员工意志，述职报告统一 行动的共同基础。在人事治理流程中，采取优胜劣汰的方针，对入职、转正的员工严格按标准把关，逐步提高员工素质，继而提高团队帝覃体素质。

3、在提高治理要求的同时，更进一步关心员工生活，重视员工需求，加强员工宿舍、饭堂的治理，组织相应的员工生日活动、团队活动。重视改善员工福利，加强与员工的沟通，以多方渠道听取员工意见加以综合，并及时给予改善。 儿时在兵的四周长大

4、效益是企业的最终目标，通过岗位责任制的落实，人事行政部将重新审核各部门、岗位人员定编的情况，避免人浮于事，以建立一支精干、高效的服务团队为目标，严格控制人事成本。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十三**

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，保证规模稳中有增。

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。

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，必要要保证的质量，尤其是新增的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，

贷过程中，注重调查，严格甄选客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵质押的，同时自己将会对每一笔做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良在保证自己新发放质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良的收回工作，以实际行动摈弃“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。

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十四**

xx年是酒店争创预备四星级旅游饭店和实现经济腾飞的关键之年。因此进一步提高员工素质，提高服务技能是当前夯实内力的迫切需求。根据酒店董事会关于加大员工培训工作力度的指示精神，结合本酒店实际，我拟在xx年度以培养“一专多能的员工”活动为契机，进一步推进员工培训工作的深度，努力做好xx年的全员培训工作。

一、指导思想

以饭店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，认真学习深刻领会当今培训工作的重要性，带动员工整体素质的全面提高。

二、酒店的现状

当前酒店员工服务技能及服务意识与我店四星级目标的标准还有很大的差距，主要体现在员工礼节礼貌不到位，对客服务意识不强，员工业务不熟等方面。

三、当前的目标和任务

xx年度的员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身改革的自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断提高的智能型员工。

四、培训方法和内容落实

以各部门为基本培训单位，贯彻营销服务理念和技能相结合的培训原则，组织实施岗位补缺、一岗多能的培训方法。拟在三个方面进行针对性的培训，不断提高员工的岗位技能。

1。专业技能培训

（1）管理工作的全新理念和思路，已成为包括管理人员在内的饭店员工迫在眉睫的知识需求。因此今年我们准备加大对管理人员专业知识的培训力度，定期组织由酒店总经理、副总或资深经理人培训的关于提高管理技能培训课程。

（2）总台、房务中心等作为饭店优质服务的重要窗口，旅游外语水平的不足，势必会对饭店的经营工作起到至关重要的影响。因此，为提高以上各相关部门员工的外语水平，酒店将于近期开展英语培训课程。具体计划如下：

① 时间：拟于2月份起开展，以3个月为一个周期，每周安排两节培训课（共计24课时）。

② 目标：提高员工外语基本会话能力开展，达到能用外语与外宾进行基本交流的水平。

③ 对象：前厅部全体员工、及房务中心、总机员工强制要求参加。其它岗位员工允许自愿报名参加。

④ 考核：培训期间人事部将以小测试的方式进行不间断地考核，借以考察员工掌握程度。培训结束后，人事部将进行一次大考核，考核主要针对口语测试进行。

⑤ 激励与处罚机制：a、激励、对于考试成绩优秀的员工给予工资晋级，b、设定一定的英语津贴，c、在年度评选优秀员工时给予优先评选；处罚、对于考核不合格的人员给予补考机会，不合格人员将考虑延缓晋级。

（3）员工业务技能培训：以部门为培训单位，部门每月制定员工培训计划（上交人事部）并落实执行，人事部负责跟踪监督，并对培训提出合理建议。

2、员工入店培训

员工办理入职手续

培训内容：员工手册、酒店概况、服务礼仪、行为规范及服务意识、消防及安全知识、服务技能、酒店知识等。

【【热门】年度部门工作计划4篇】

**信贷工作总结及计划 信贷工作下一步工作计划篇十五**

20xx年，信贷部在市分行及县支行的正确领导下，牢固树立科学发展观和可持续发展的经营理念，紧紧围绕业务经营目标，坚持依法合规审慎经营，全力扩大信贷规模，严控信贷风险，进一步优化信贷资产质量、促进了信贷业务又好又快的发展。现将20xx年工作情况暨20xx年工作思路汇报如下：

截止11月30日，今年我行共发放贷款笔、金额 万元。其中农户联保贷款 笔、金额 万元，结余 笔、金额 万元；商户联保贷款笔、金额 万元，结余 笔、金额万元；农户小额贷款 笔、金额 万元，结余 笔、金额 万元；商户小额贷款笔、金额 万元；个人商务贷款 笔、金额 万元，结余 笔，金额 万元。结余贷款共 笔，金额 万元。放款金额占全年计划放款量 万元的 ％。另外存单发放 笔，金额 万元；结存笔，结存金额 万元。

根据我行内部贷款风险五级分类，今年新增不良贷款三笔，金额万元，不良贷款率%，低于全省平均水平。 笔不良贷款都采取了诉讼手段清收，其中 笔法院已申请强制执行，已收回部分贷款；另 笔等待法院判决结果。

本年实现贷款利息收入 万元，累计利息收入万元，利息回收率达%以上。

今年，在省分行及市行的组织下，不断加强了信贷从业人员业务知识的学习，教育员工树立合规经营意识，严格按照贷款操作规程及管理办法发放贷款；同时加强对信贷人员操作行为的监管，推行信贷操作透明化，避免暗箱操作，真正做到执行制度无弹性，按章操作不违规；强化从业人员的职业道德教育，增强责任心和事业心，使认真履行职责、防范信贷资产风险成为全员的自觉行动，从而达到防范贷款风险的目的。

1、以基础管理为突破口，在操作中规避风险。通过贷款风险五级分类，找出信贷管理中的不足与差距，促进贷款“三查”制度的落实，为全面加强信贷管理、树立风险为本的经营理念和审慎经营意识打下了坚实基础；同时，及时做好了信贷的报表填报、合规风险考核评分以及新增不良贷款的监控工作。

2、以强化责任为前提，认真开展贷后检查活动。一是信贷部门每月写出书面贷后检查报告，对检查出来的.问题进行及时整改；二是及时登录人民银行的征信管理系统对客户的信用状况进行了解，提高贷款风险预警能力，以便有效防范贷款的风险。

3、以落实制度为目的，严格执行贷款问责机制。一是对于贷款发放与管理过程中出现的违规违纪问题，无论是否形成风险或造成损失，均追究了相关人员的责任,共对3人进行了相关责任处罚。二是对逾期十天以上的贷款（包括三笔不良贷款）由信贷部牵头审计组撰写进行了具体原因分析及责任认定，做到了处罚到位、整改到位、追责到位。

4、以人为本，不断强化信贷人员队伍建设。一是由省行对全县信贷人员进行了信贷法律知识培训；二是全部信贷从业人员都参加了小额贷款及个人商务贷款和二手房贷款的业务

培训，并取得了合格证书；并参加了由市分行组织的信贷业务知识考试。通过不断的培训考试，有效提升了信贷人员的素质。

目前，我行发放的贷款中小额贷款占绝对多数，而个人商务贷款占得比例很小，二手房贷款一笔未放，当前小企业贷款业务又正在开办。因此，我行正努力以此为契机，不断调整信贷结构。即：把小额信贷做实做细，确保小额贷款在我行信贷产品中的战略品牌地位；与此同时，正在努力做大商务贷款，力争商务贷款上一个新台阶；再力争二手房业务零的突破，为小企业贷款业务的开办建立一个良好的开端平台。

积极同地方政府联系，努力发展小企业贷款业务。与怀宁县清河乡政府进行了银政对接，并签署了合作备忘录；成功参加了“怀宁县第七届银企洽谈会”，发放小企业贷款20xx万元；积极开展“两小贷款百日营销活动”全面完成了小额贷款发放计划；

通过制定方案、成立领导小组，做好市场调研，确定示范市场。同时积极开展信用乡镇、信用村建设，目前已建设信用村5个，信用乡镇2个；同时与县政府、县人行合作开展了“农村青年信用示范户”建设评比活动；

积极开展小额贷款项目营销活动，对怀宁县金拱镇汽配市场、马庙镇板材市场、月山镇建材市场进行了认真调查走访，并申报了“金拱汽配”营销项目；

做好风险管控工作，积极与县法院沟通联系，收回逾期贷款 万元；积极配合合规部门做好各项风险评估工作。按时完成各项检查评估任务。

积极开展业务宣传活动，拓宽宣传渠道，利用县电视台进行了“两小”贷款等业务宣传，起到了很好的社会效果；积极组织客户参与“创富大赛”活动，并取得了较好成绩。在11月12日、13日安庆市组织的两天的比赛中，我行推荐的6名选手有4人进入了决赛。

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与省行及市行的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷从业人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够，自我加压意识不足，市场竞争意识不够；大部分信贷从业人员对信贷风险系

统的操作还一知半解；二是信贷资产质量还有待提高，贷前调查能力有待提高，部分支行还存在着违规操作，化整为零贷款等现象；三是贷后管理、审查审批制度还有待进一步落实；四是

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找