# 最新信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划(15篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-26

*信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划一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...*

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划一**

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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划二**

国家开发银行助学贷款是一项惠民工程，为了切实做好我乡贫困学生的社会资助和生源地助学贷款工作，确保家庭经济困难学生都能享受到国家惠民政策，本人将秉承公平公正公开原则，认真贯彻落实国家开发银行生源地助学贷款相关方针政策，进一步解放思想、开拓创新、求真务实、严谨细心、创新工作思路、强化服务意识。现结合我乡具体情况，遵照会宁县教育局资助中心相关要求，制定如下工作计划：

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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划三**

在20xx年的工作中，针对20xx年度经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

1、立足岗位，建立人才激励机制。根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务 。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

20xx年度公司的经营目标初步规划是：

(1)全年抵押贷kuan有效规模达到 500万元，利息收入达到 18万;

(2)全年担保贷kuan额度达到 200万元，利息收入达到 13.5万元;

(3)总计完成利息收入 232.5万元。

20xx年已经悄然远去了，让我们信心百倍，满怀豪情的迎接崭新的20xx年，迎接公司美好的明天。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划四**

20xx年三亚小额信贷工作的计划和新的安排：

由于我们三亚的市场潜力比较大，而现有的信贷员比较少，面对这一情况，我计划将在下一批的见习生中调配7名来三亚见习工作。具体分配为：林旺和藤桥3名见习生，育才2名见习生，田独1名见习生，崖城1名见习生。

林旺和藤桥属于海棠湾镇由康振豪和丰德军来带领和管理见习生；安排杜春去开发荔枝沟的新点，田独还由陈舒舒、王感孝、蔡丽娟来管理，并且分配一名见习生去见习。羊栏由钟维健、陈太雷、王晓欣管理。育才由吴小宝来管理并带领一名见习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见习生过去实习。保港由麦坚来管理。整体的网点分为5个片区，之后在人员完善后逐渐选出五名信贷员作副队长，管理相应的片区。逐渐的锻炼和提高管理人员的工作能力。

根据总部的规定，每个信贷员每月必须放款在12户以上，但是为了能够达到我们三亚团队做到全省第一的目标，大家在控制好风险的基础上尽可能多发放贷kuan。尤其是发放妇女的联保贷kuan为主。工资担保贷kuan只是为了增加我们的工资收入。

集中力量去解决林旺的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在20xx年我们要大力加强epos机的安装，计划是每个信贷员最少安装30台epos。达到遍布每个行政乡村。还未安装广告牌的要根据情况及时的安装。此外，制作小的广告牌悬挂到各个乡村的商户门口，以便跟好的对外宣传小额信贷。每个信贷员要求最少20个小的广告牌。每个信用社最少一个大的宣传广告牌。

20xx年度，我们要逐步的为已经归还贷kuan本息的而且符合贴息的妇女申请财政贴息，并且每月上报市联社资金部奖励金的材料。每月底收完利息时在30号前将本月的利息及时划拨到总部。

新的一年，我们也将继续根据我们队伍中存在的问题相继增加一些新的规章制度。并且要完善落实，让每个小额信贷技术员真正的做到根据我们的企业文化和制度来工作。

认真负责的完成上级领导提出的工作，并且加强对外的联系。主要是市镇级的团委、妇联以及市财政等部门。其次，将与市联社的关系处理到最好，便于我们的工作。配合市联社各个部门的工作，按时提交相关的资料。

20xx年是我们三亚小额信贷队伍的建设之年，在这一年来，我们稳定队伍、加强建设、保证任务的完成。三亚小额信贷项目部是属于我们每个人的，通过我们共同的努力和奋斗，取得了良好的成绩。今天，我们 回首过去 展望未来 稳抓建设 再创佳绩，在省联社及市联社的各级领导下，我们继续努力奋斗、我们争取创造更好的业绩！

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划五**

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，为实现公司稳妥拓展，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，在全体职工的共同努力下，切实以《xxx省政府办公厅关于扩大小额贷kuan公司试点工作》的通知要求和《xxx省小额贷kuan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kuan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、小微企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业等累计发放贷kuan笔，万元，年末贷kuan余额达到万元，全力确保全年贷kuan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kuan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kuan投向和投量，以此提高优质贷kuan占比，并及时催收到期、逾期贷kuan本息，从而促进贷kuan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kuan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kuan信息统计，以此建立贷kuan及贷kuan客户资料分类管理制度，实现贷kuan业务档案管理规范化。六是认真做好贷kuan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kuan和应收未收利息的清收工作，为防范贷kuan风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

一是要以强化监管为目标，不断细化贷kuan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kuan风险评审和贷审会日常工作。二是要以降低贷kuan风险为根本，结合工作实际制定公司贷kuan发放的调查、审查、风险预测、贷kuan风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷kuan代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷kuan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kuan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kuan业务操作规程，逐步健全贷kuan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。

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kuan的收贷收息工作。

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。二是各部门要结合工作实际，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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划六**

自今年9月以来，我有幸来到分行公司业务部参加工作，并加入了我们营销五团队这个优秀的工作团队。进入中行参加工作以来，我遵照行里的安排，在基层网点参与了一年的柜面工作。普通柜员的工作是平淡而又忙碌的，从刚开始的不适应到后来的从容，这个过程中并没有特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个员工所应肩负的责任。

在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，以下就是来年20xx年的工作思路安排；

20xx年第一季度，我部将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。20xx年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵质押的贷款比重，降低风险资产。二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷款的投放。四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。三是全面掌握客户的支付结算、贷款使用以及货款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷款风险程度。五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四)强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、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。认真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。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划七**

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

我部认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变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的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其责利得以统一。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划八**

转眼之间一年就已经快过去了，为了在新的一年能稳固的提升自己的工作能力，特将20xx工作计划整理如下：

。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，多看点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。.

。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”。

。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。

。俗话：“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。

新的一年有新的气象，只有不断加强自身素质，才能走的更远，我相信有志者事竟成。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划九**

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。二是各部门要结合工作实际，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。

小额信贷员工作计划二

\*\*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、责任意识，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、稳健地发展，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：

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。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20xx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20xx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。

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。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押的贷款，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。

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，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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十**

20xx年是担保公司贯彻集团全面转型变革的关键一年，作为资本重要业务板块，无论外部形势还是内部要求都给担保公司的风险管理工作提出了更高的挑战和目标。20xx年我们要紧紧围绕集团公司20xx年经营工作思路，进一步完善风险管理体系建设，创新风险管理手段，推动公司业务稳健发展。

20xx年面临国内经济持续波动下行，授信客户各类信用风险呈多发态势，银行及担保公司贷款安全受到前所未有的冲击。面对复杂多样的风险表现形式，担保公司通过多种举措不断防控和化解各类风险。一是制定了担保授信政策指引，并动态地为业务定位、布局、创新提供方向指引及指导;二是进一步优化了风险管理部整体架构，突出了技术支撑和管理服务的工作职能;三是开展了两轮项目巡查工作，对所有项目进行细致的风险摸排，并制定了“一户一策”项目管控方案;四是优化了多项操作风险管控流程，重新修订了担保业务合同，制定了在业务中引入强制执行制度的方案，在项目评审会中建立了法务人员独立发表审查意见的制度，法务工作领域不断拓宽，对公司业务经营的支撑服务作用进一步凸现等。通过以上方面的工作，推进了担保公司全面风险管理的竞进提质。

20xx年，中国经济在向新常态转换的过程中，其结构、方式和体制的改变逐步推进并显现，导致20xx年经济增速面临着较大的压力，信贷资产质量必然将面临更加严峻的挑战。

20xx年，武汉市围绕着做好新常态下的经济发展、公共服务、市场监管和社会管理工作，在城建攻坚、“三旧”改造、生态文明建设、城市综合管理的引导下，在物流建设、金融中心建设、交通建设、生态园区和产业园区为主的项目工程中取得了一定的进展，其后续投资的力度将为武汉市经济发展提供强劲动力，为公司在20xx年更好地服务于武汉客户提供了契机。从公司层面看，集团公司变革转型调整，进一步的资本实力增强都将使担保公司的组织架构、管理模式、经营能力方面更加强健。

基于以上分析，20xx年我们将面对以下机遇和挑战：一是20xx年外部经济的缓慢复苏使企业扩产缺乏动力，贸易环境的不稳定性会对公司客户产生一定的影响;二是货币内部供应与影子银行供应的同步趋紧形态将扭转，企业面临的融资方式更加灵活，但准入门槛提高、融资成本增加等问题导致企业的借款风险在近期内难以缓解;三是随着企业面临的生存环境更加复杂多变，风险发生部位正逐步蔓延和相互交叉感染，使担保公司的风险管理工作也将面临着更大的挑战;四是银行于20xx年进行的大规模收贷活动作用明显，在基本面回暖的情况下，除去因收贷因素倒闭的企业，一批在强压下生存下来的优质企业将可能提高企业经营质量、盈利能力，担保公司也将面临更多更优的选择。

因此，倾向政策的冲击仍存留在信贷市场中，实体经济与信贷市场面临着更复杂的局面，我们只有提升全面风险控制与管理能力，方能稳步发展。

20xx年，担保公司风险管理工作思路是：密切关注宏观经济政策、市场行情的变化，顺应经济的运行规律，做到因势而谋、应势而动、顺势而为，进一步“优化结构、精细管理、坚持全方位、全过程全面主动的风险管理”，为公司经营转型下的业务发展提供差异化、前瞻性和保障性服务。

优化结构，就是要优化业务结构，提升非融业务及低风险业务占比，实施差异化管理;优化行业结构，坚持“有进有退”，进退有序;优化客户结构，不断降低单户担保额，降低集团性质的担保余额，扩大客户基数;优化组织结构，提升评审会质量和风险管理人员的素质。

精细管理，就是要加强保前、保中、保后的履职管理，不仅要形式上合规，更要重实质风险的防控，要将精细管理浸润到公司的经营理念之中，贯彻于经营和管理的各个环节，落实到每位员工。

(一)健全风险管理组织体系，实现全方位、全过程的精细化风险管理

在20xx年风险管理工作中，担保公司要持续推进风险管

理体系建设，从优化风险管理环境、提升风险应对能力、完善内部控制、建立风险信息处理与报告机制、进行后评价等多方面入手，全面提高风险管控能力，实现全方位、全过程的精细化风险管理。重点做好以下几个方面的工作：

1、全面梳理流程。20xx年担保公司风险管理部门将独立承担担保板块的风险管理工作，不再与集团的风险管理交叉，因此要全面梳理现有业务及管理流程，根据当前的业务经营特点和资源配臵状况，完善内部控制制度，找出关键控制点，针对每一控制点，制定控制办法、管理人员和操作人员职责等措施，使管理制度逐步系统化、规范化、科学化。

2、建立内控机制。根据集团的管控要求，树立全员、全程内控理念，建立前、中、台分工制约机制，明确各部门内控职责，将责任分解到人，建立起清晰的追踪路径，并抓好精细化管理的落实工作，形成层层落实的工作氛围。

3、强化风险约束。进一步完善保后管户主责任人制度、分层次的贷后监管制度、定期风险预警制度、责任追究制度的建设，从根本上解决保后管理薄弱的问题，提高信贷风险全过程管理水平。

4、提升信息管理。要不断优化信息系统流程管理，提高信息系统对各部门的协同作用，努力将各项制度改进的要求通过流程系统来实现，提升专业化、精细化管理水平。

(二)不断调整优化结构，推进风险的差异化管理

1、优化业务结构，实施融资性和非融资性担保的差异化管理。在20xx年业务结构上，应提高非融业务占比，将非融业务规模占比由目前的19%提升至%，力争业务规模突破亿元。同时，要根据各类担保业务的战略定位、政策把握、业务特点、责任承担、风险承受能力等，实施专业化和差异化的风险管理原则，对非融业务设计差异化的流程制度，提高运营效率和管控措施。

2、优化行业结构，坚持“有进有退”的行业选择。20xx年要紧盯信贷行业政策和市场风险，做好“两高一剩“行业持续性退出，政策调整下的防御性退出，风险客户的及时性退出，节约资本占用的战略性退出。在20xx年行业选择上，应对加大对新兴产业、现代服务业、高新产业集群的支持力度;积极支持利用生活水平改善和消费类相关产业;积极支持现代制造业和依附本地产业集群项下制造企业;严格房地产项目贷款，审慎择选建筑类企业，实行限额管理;暂停钢贸、煤炭贸易和大宗生产物资贸易类企业授信等。

3、优化客户结构，降低单户担保额。应积累广泛客户资源，坚持多户、额度适中的原则，将公司平均单户担保额由目前的1200万元降至1000万元以下。在单个项目授信额度上，大型或集团客户授信不突破3000万;中小型客户授信不突破1500万;小微型客户不突破500万。

4、优化组织结构，提升项目评审质量和风险管理人员素质。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十一**

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。

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\*\*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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十二**

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。

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（质）

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。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十三**

一年来，本人认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习”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xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十四**

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，自己调岗任信贷员，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。

由于换岗为信贷员，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，这对于从事信贷员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信贷员学习请教，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，作为一个信贷员，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，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。

以上就是我20xx年工作计划，我会在新的一年中不断提升自己，为单位创造更多的业绩和利润。

**信贷员工作计划与安排 信贷员的工作总结与计划篇十五**

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。

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。

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kuan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kuan，保证贷kuan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。

保证新增贷kuan质量客观的看，贷kuan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kuan的质量，尤其是新增贷kuan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kuan客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（质）押贷kuan，同时自己将会对每一笔贷kuan做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷kuan的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷kuan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kuan在保证自己新发放贷kuan质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷kuan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kuan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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找