# 贷款行业工作计划(七篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-13

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。贷款行业工作计划篇1一、创新贷款工作理念，确保实现...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**贷款行业工作计划篇1**

一、创新贷款工作理念，确保实现“开门红”

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服务效率，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。

二、突出重点增存款，份额再上新台阶

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。

三、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率

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。

四、以客户为中心，做好服务工作

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。

五、努力提升贷款业务发展

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。

六、强化业务学习，提高自身素质

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！

**贷款行业工作计划篇2**

为深入贯彻落实构建和谐社会和推进社会主义新农村建设，建立帮扶长效机制，使今年的扶贫工作有目的、有步骤进行，加快贫困群众脱贫致富进程，推动全乡扶贫工作迈上一个新台阶，结合我乡、村情实际，通过帮扶切实改变农村贫困人口的生存现状，现就20xx扶贫工作做如下安排。

一、总体工作思路

20xx，我乡扶贫开发工作的总体思路：以全旗总体扶贫开发思路为指导，以建设现代农业为统领，以新农村建设为目标，以整村推进为载体，创新扶贫开发方式，强化产业化扶贫，大力发展养殖业和特色农业，在促进农民增收上有新突破；强化土地流转实施集约化经营，促进农产品专业化发展，在改革贫困村土地经营体制上实现新突破；强化劳动力转移培训，促进农民实现非农转移，在推进农民素质提高，培育创业型农民上有新突破；高质量完成我乡扶贫开发目标，为全乡达到小康水平和构建社会主义和谐社会奠定坚实的基础。

二、工作目标创新扶贫开发机制，提高扶贫开发效益，千方百计促进贫困农民增收，到20xx年底，全乡土地流转面积力争达到50%以上，并努力实现多种形式的规模化经营；富余劳动力全部实现转移就业，劳务和畜牧业收入占人均收入的50%以上，贫困群众全部脱贫致富，实现小康生活目标。

三、工作措施

1、加强领导，落实责任

成立乡党委书记任组长，党委副书记任副组长，组宣委员等人为成员扶贫工作领导小组，切实做好帮扶工作。根据旗委、政府对扶贫工作的要求和扶贫村实际情况，对扶贫工作分阶段召开专题研究会。同时严格按照旗委、政府要求及时上报帮扶工作情况汇报、总结等材料。成立农业专业合作组织和农产品营销队伍，提高农业产业化组织化程度和农民脱贫致富能力及抗风险能力。

2、明确对象，突出重点。

为使帮扶活动取得实效，使最贫困的农户得到真正的帮助，乡扶贫工作领导小组定期和不定期同定点扶贫村联系，扎实开展党员领导干部和一般干部帮扶活动，重点帮扶贫困户20户。领导干部每人帮扶2户，一般干部1人帮扶1户。对帮扶的贫困户和受资助的贫困儿童在村内进行公示。建好干部深入基层、党员帮扶群众交友结队考核卡，建立健全定点、定人、定户、定脱贫时间的工作机制。

3、加强科技培训，开辟致富门路。

加大科技培训力度，提高贫困群众素质，激发贫困群众科技致富的主动性。

提高贫困群众素质，激发贫困群众科技致富主动性方面。首先要对积极性高而由于条件所限难以致富的贫困户，尽全力给予全方位的帮助，通过一部分人先富起来，影响和带动其他贫困户；其次对于脱贫较差的贫困户，要多做思想工作，通过典型事例引导其转变观念，变“要我脱贫”为“我要脱贫”；对于“等、靠、要”思想严重，经开导、帮扶仍好吃懒做的贫困户，适当给予救济，在科技培训方面，继续通过课堂讲解、观看录像片、实地参观学习等办法措施，全面提高农民特别是贫困农民的科技文化综合素质教育和指导农民进行学科学种植、养殖、增加收入，加快脱贫致富步伐。

加大转移式扶贫工作力度，增加劳务输出质量。进一步完善小额互助金贷款的扶贫模式。

4、党员群众结对，加快脱贫致富。

今年按照旗委、政府要求积极开展帮扶活动。乡扶贫工作领导小组已经确定了各党员结对帮扶贫困户名单，至少到贫困户家中走访两次，为其解决生产生活中的实际困难；指导一个经济发展项目，通过帮扶实现贫困户人均纯收入增长不低于300元的目标。

5、走产业化扶贫之路，着力调整农业产业结构，增加贫困人口收入。农业产业化是农业发展的必然趋势，也是转移剩余劳动力的最佳途径。首先我们将依托企业发展农业，以市场为导向，加强与企业的的联系，积极发展订单农业，规模种植优质、高产玉米，提高农产品价格），促进农业增收，另外，我们要积极加快招商力度，引进农畜产品加工企业，提高农产品附加值，增加就业岗位，转移剩余劳动力，以产业化扶贫的方式，使农民早日脱贫致富。

**贷款行业工作计划篇3**

新学期的到来，助学贷款部作为一个新成立的部门，为了更好更顺利地完成本部门的工作，结合往年常规工作方法上，结合我院我系工作实际情况，制定了我部门的具体工作计划。

助学贷款部的主要职责：调查经济上有困难的学生的情况，及时向有关机关反映;负责学生助学贷款，帮助他们顺利完成学业;负责催交学费、学生保险工作;负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

一、学生贷款工作：

一、从新学期的开始，及早对于新学年的贷款工作进行准备，按往年贷款工作程序，及根据实际情况，确保02.03.04级以上的学生贷款工作的顺利进行，通知需要新贷的同学尽早备齐申请材料;

二、对20xx级新生申请国家助学贷款的进行调查了解具体实际情况，使贫困新生贷款工作能更好地进行，进行相关贷款规定的宣传，尽量准确地把好关帮助真正有需要贷款的贫困学生;

三、贷款工作开始后，从一开始就对贷款资料进行准确且全面的统计和整理，避免日后工作的重复和繁琐，和相关部门合作做好相关资料的整理保存;

四、关于贷款同学材料档案的整理，对所上交的申请材料进行详细全面的检查及整理，认真检查，对发现问题和遗漏及时处理;

五、 10下旬，己召集今年新申请贷款的同学进行“广东省国家助学贷款申请表”的填写工作为日后的申请贷款工作铺路，上交相关材料，确保此次向中国工商银行惠州新城支行贷款的申请贷款工作能顺利开展;

六、 11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行.学校与同学工作的顺利进行。

二.学费催缴工作：

1. 10月初，学校发下新学期的学费欠交情况表，对欠交学费的情况进行统计和了解，对无故欠费(即非贷款同学和缓交同学)进行催缴通知，通知各班班长和团支书落实到位;

2 10月末，对于部分已经交了学费却出现某些问题而欠费的同学，落实尽快通过银行或财务处交齐;

3 11月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计最新的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

三学生保险工作：

1新学期入学，05级新生根据自身实际买保险，我部负责统计保存投保学生名单的资料，以便日后保险查找和核对;

2协助02.03.04级的学生投保工作，统一统计存档。

四部门内部建设：

1在平常工作中渐渐熟悉部门的工作框架和工作方式，每个月写一次回顾工作报告,内容要有心得,体会,问题,如何改进;

2每次负责大的贷款相关活动过后,部长要将这相关程序的实际操中可以省的由贷款同学自己做的.有利于工作效率及投入，以心得及经验的方式记下来，记住工作中的点点滴滴;

3每天我们做了什么?大工作量的事件是什么时间发生,每年都是这个时间吗?

具体的事项该怎么处理?工作中的得与失，解决问题的办法?我们对做这件有什么建议。应该每天都花点时间来写,一年以后留下来将是一笔宝贵的经验资源，让他们在以后甚至明年的工作中不用再重复学习和摸索这些,有更多的时间来创新;

4创造一个和谐的环境,部门集体活动要丰富点,可以一起去打火锅.组织做好一些工作中的相关程序活动及事项，可以一起出去吃东西聚聚;记住伙伴们的生日，一起庆祝，使部门各成员间更和谐紧密;

5部门内真诚地沟通，包括和各部门的沟通交流学习，互相学习互相帮助，友爱互助，使我们团体更具凝聚力，成为高效率团结的队伍;

6身为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极.认真，用责任心来完成我们的工作;学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

经济管理系学生团总支社会助学贷款部

20xx年xx月xx日

**贷款行业工作计划篇4**

时光飞逝，转眼又是一个新的学年。作为一名大三的学生，在过去的两年里一直担任班委为班集体服务。本学年课程量有所减少，我想把这些多出来的时间投入到学院的工作中，利用自己的特长为这所培养我的学校做些事，同时提高自己各方面的能力，争取做一个全面发展的优秀大学生。所以本学年我加入了学生资助中心的大家庭，隶属助学贷款部。现对本学年的工作、学习、生活做一个计划，内容如下：

一、工作问题

助学贷款部的本职工作是：

1.协助学生资助中心做好国家贫困生的材料收集、审核、助学金发放等工作；

2.组织开展国家奖助学金政策宣传咨询活动；

3.建立并不断完善国家助学档案及贫困生管理数据库；

4.协助资助中心做好特困生学费缓交的相关工作；

5.协助学生工作部（处）做好特困补助及寒衣的发放工作；

6.负责部门各类资料的收集、整理及归档工作；

可以看出，以上工作对word以及excel等办公室软件操作能力有所要求。由于我以深入学习过这两种软件，所以在正式开展工作前，再将这些软件熟悉熟悉是很有必要的。其次是对认真细心的工作态度要求很高，所以在工作态度方面，我会做到严谨，耐心。

二、交流问题

1、部门内部交流

助学贷款部共有八名成员，在工作中精诚合作，在生活中互帮互助，工作之余多多组织活动加强成员间的感情交流，不仅有利于日后工作的开展，更能把我们部门打造成为一个具有高度凝聚力的大家庭。

2、部门间交流

由于院学生资助中心各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组、织活动时给予大力配合。方便部门之间的合作，使学生资助中心正常运行。共同把资助中心办大办强！

三、学习问题

作为一名大三的学生，把自己的专业基础打扎实是第一要务，我会在学习和工作中找到平衡点，做到学习工作两不误。同时帮助中心里的学弟学妹摆脱学习中的种种困惑，督促他们提高学习成绩，端正学习态度。

加入学生资助中心贷款部，我就不仅仅代表我个人了，作为资助中心的一名成员，我会时刻以中心的集体荣誉为重，尽自己所能，为中心增光添彩。

贷款部： xxxx

**贷款行业工作计划篇5**

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。

一、

工作总结

(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。

二、

工作计划

(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。.

(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。

**贷款行业工作计划篇6**

xx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，必要要保证贷款的量，尤其是新增贷款的量，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()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。

**贷款行业工作计划篇7**

助学贷款部的主要职责：调查经济上有困难的学生的情况，及时向有关机关反映；负责学生助学贷款，帮助他们顺利完成学业；负责催交学费、学生保险工作；负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

一、学生贷款工作：

一从新学期的开始，及早对于新学年的贷款工作进行准备，按往年贷款工作程序，及根据实际情况，确保02。03。04级以上的学生贷款工作的顺利进行，通知需要新贷的同学尽早备齐申请材料；

二对20xx级新生申请国家助学贷款的进行调查了解具体实际情况，使贫困新生贷款工作能更好地进行，进行相关贷款规定的宣传，尽量准确地把好关帮助真正有需要贷款的贫困学生；

三贷款工作开始后，从一开始就对贷款资料进行准确且全面的统计和整理，避免日后工作的重复和繁琐，和相关部门合作做好相关资料的整理保存；

四关于贷款同学材料档案的整理，对所上交的申请材料进行详细全面的检查及整理，认真检查，对发现问题和遗漏及时处理；

五 10下旬，己召集今年新申请贷款的同学进行“广东省国家助学贷款申请表”的填写工作为日后的申请贷款工作铺路，上交相关材料，确保此次向中国工商银行惠州新城支行贷款的申请贷款工作能顺利开展；

六 11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行。学校与同学工作的顺利进行。

二、学费催缴工作：

1、10月初，学校发下新学期的学费欠交情况表，对欠交学费的情况进行统计和了解，对无故欠费（即非贷款同学和缓交同学）进行催缴通知，通知各班班长和团支书落实到位；

2、10月末，对于部分已经交了学费却出现某些问题而欠费的同学，落实尽快通过银行或财务处交齐；

3、11月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计最新的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

三学生保险工作：

1新学期入学，05级新生根据自身实际买保险，我部负责统计保存投保学生名单的资料，以便日后保险查找和核对；

2协助02、03、04级的学生投保工作，统一统计存档。

四部门内部建设：

1在平常工作中渐渐熟悉部门的工作框架和工作方式，每个月写一次回顾工作报告，内容要有心得，体会，问题，如何改进；

2每次负责大的贷款相关活动过后，部长要将这相关程序的实际操中可以省的由贷款同学自己做的。有利于工作效率及投入，以心得及经验的方式记下来，记住工作中的点点滴滴；

3每天我们做了什么？大工作量的事件是什么时间发生，每年都是这个时间吗？

具体的事项该怎么处理？工作中的得与失，解决问题的办法？我们对做这件有什么建议。应该每天都花点时间来写，一年以后留下来将是一笔宝贵的经验资源，让他们在以后甚至明年的工作中不用再重复学习和摸索这些，有更多的时间来创新；

4创造一个和谐的环境，部门集体活动要丰富点，可以一起去打火锅。组织做好一些工作中的相关程序活动及事项，可以一起出去吃东西聚聚；记住伙伴们的生日，一起庆祝，使部门各成员间更和谐紧密；

5部门内真诚地沟通，包括和各部门的沟通交流学习，互相学习互相帮助，友爱互助，使我们团体更具凝聚力，成为高效率团结的队伍；

6身为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极。认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

经济管理系学生团总支社会助学贷款部

20xx年xx月xx日

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