# 2024年贷款业务工作计划 贷款工作计划(9篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-27

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。贷款业务工作计划 贷款工作计划篇一个人贷款工作计划在20xx...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇一**

个人贷款工作计划在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\*。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xxx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、\*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:全年抵押贷款有效规模达到500万元，利息收入达到18万;全年担保贷款额度达到200万元，利息收入达到13。5万元;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。个人贷款工作计划在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\*。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xxx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、\*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:全年抵押贷款有效规模达到500万元，利息收入达到18万;全年担保贷款额度达到200万元，利息收入达到13。5万元;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。[小额贷款个人工作计划二]20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。20xx年xx小额信贷工作的计划和新的安排:

一、信贷员的补充安排由于我们xx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:xx和xx3名见习生，xx2名见习生，xx1名见习生，xx1名见习生。

三、放款任务的计划根据总部的规定，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xx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款。尤其是发放妇女的联保贷款为主。\*担保贷款只是为了增加我们的\*收入。

四、集中处理拖欠利息的客户集中力量去解决xx的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

五、epos机安装和广告牌制作在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。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇二**

主责任人制，即第一责任人制，是适应农村信用社信贷业务展需要，在实行审贷分离、明确岗位职责和部门职责的基础上，针对有权决策人在决策各环节中的作用及行为而承担责任的管理制度。主责任人制的建立，是对信贷决策各环节有权决策人管理责任的进一步明确，有利于规范信贷决策行为，有利于克服多年来信贷业务逐级报批而由一人承担责任或名为集体承担责任而实际无人承担责任的弊端，是信贷管理制度的又一个创新。通过建立主责任人制，进一步强化责任人的责任意识，确保责任人严格认真履行职责，共同为信贷业务的稳健发燕尾服负责，共同为提高信贷资产质量负责，共同为防范和化解贷款风险负责，建立有效的信贷风险监管机制。

冷静分析多年来信贷管理不规范和“三违”现象屡禁不止的原因，除信贷管理制度本身不完善的原因外，还有一个比较突出的原因，那就是有章不循，违章不究或追究不严，使信贷人员存有侥幸心理和依赖思想，养成了一边纠改一边违章或只查违章不认真纠正的不良习惯，信贷业务处于一种放任发展的态势，可以说已经给我们带来了沉痛的教训。为了确保信贷业务的健康快速发展，尽快改变信贷人员的惰性思维，必须通过制度建设，进一步明确调查、审查、审批各决策环节有关人员的责任，规范主责任人的行为。

贷款本金在合同约定期限内必须全额收回，到期未能及时回笼应查明原因，依据实际情况确认各自责任，不可抗力因素造成不能收回的贷款可进行延期，如是人为因素造成的，不良贷款则要进行追究，出现一笔到期未收回贷款，信贷员承担80%的赔偿责任，信用社主管信贷的副主任负10%的赔偿责任，信用社主任负10%的赔偿责任（可从每月工资中扣发，或让信贷员交一定的保证金）。出现两笔到期未收回贷款除承担以上赔偿外，信贷员要停职清收，停职期间内只发生活费，三个月内如收不回，进行下岗清收。出现三笔以上到期未收回贷款，除进行经济赔偿外，解除劳动合同，同时信用社正、副主任要给予记过处分。

信用社在进行审批超授权范围内的贷款，要经过的岗位有信贷员岗、审查岗、审批岗，如出现贷款未收回（除去不可抗力因素），信贷员负70%收回责任，审查岗负10%收回责任（审查主责任人负5%责任，其余负5%责任），审批岗负20%收回责任（审批主责任人员负10%责任，其余负10%责任），如出现一笔贷款未收回，根据以上责任划分各自承担相应责任，至贷款收回；如出现两笔贷款未收回，信贷员要停职清收，停职期间内只发生活费，三个月内如收不回，进行下岗清收；出现三笔以上到期未收回贷款，除进行经济赔偿外，解除劳动合同，同时信用社正、副主任要给予记过处分，联社有关人员也要得到处分。

我县联社制定了《关于对不良贷款管理清收工作的实施细则》，建立了不良贷款的清收激励机制，明确了清收不良贷款的计酬办法，具体如下：

对收回1978年以前的不良贷款按收回利息的xx计发；对收回1979年—1985年以前的不良贷款按收回利息的x0%计发；对收回1986年—1996年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回1997年—20xx年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回20xx—20xx年的不良贷款按收回利息的x%计发；对收回呆帐贷款、已置换的不良贷款、抵债资产处置后剩余部分的贷款按收回本息的x计发。上述奖励由信用社按月统计上报收回信息单，经县联社稽核部门审查，直接发给清收人。在清收过程中因贷户当时资金不到位，暂无法收回，但能于贷户签发催收通书并制定还款计划的每户奖励信贷员1元。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇三**

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。

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xx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。

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！

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇四**

一、营销工作重点

(一)重点支持小微企业。我行秉承“和谐同生、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2024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2024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2024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2024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、增量大，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\_\_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2024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

2 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，\_\_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\_\_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

3 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。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇五**

贷款员工作总结及年工作计划

贷款员为客户介绍合适的银行办理贷款手续，和银行交涉贷款文件，类似于‘红娘’，为想办贷款的人和想放贷的银行做‘牵线’，这样一份有趣的工作总是到了年末充满感慨。下面是出国为您的关于“贷款员工作总结及年工作计划.”，希望对您有所帮助。更多精彩请锁定出国工作总结栏目。

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。

年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx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。

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。

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。

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，审查其还款是否充分。

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。

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。

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。

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。

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。

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。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。

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。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇六**

针对今年信贷工作中存在的问题，我社将继续围绕改革工作重点，从信贷管理入手，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，大力清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

（ ）

为确保来年全市信贷工作顺利开展，信贷管理部将认真按照市联社要求，认真测算各社指标，及早制定的各项目标任务，每月制定工作计划，突出各阶段工作重点，确保工作实施到位。建立信贷员月例会制度，使基层信贷人员知道要做些什么，如何去做，科室人员知道要查哪些，如何去查，使得整个信贷工作上下环环相连，忙而不乱，有条不紊。通过例会的集中交流、学习、讨论，寻找差距，分析原因，不断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：

xxx六个xxx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xxx闸门xxx。

五个xxx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。

xxx八个xxx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;加强稽核监督，保障管理规范。

一是继续加大对xxx三农xxx贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、助学贷款，逐步尝试开办商品房按揭贷款，切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。

二是紧抓沿江开发的契机，重点支持个私经济发展。对产品适销对路、经济效益好、保全措施到位的私营企业，特别是一些新入工业园区的个私企业，只要其产权明晰，手续齐全，我们将集中信贷资金，为其提供各类信贷服务，促使其上规模、上档次，将企业做大做强。

三是加大对优良客户的授权授信额度。在xx年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对xx年度企业授信额度和信用社权限进行合理的调整，确保企业正常经营。同时，对符合授信条件的在农业贷款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。

一是积极开展信用村(镇)创建活动。把信用村(镇)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...

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇七**

一、营销策略

以惠安为重点，在确保惠安地区市场全面、顺利开展的同时，扩大营销力度，面向全市。与其他中介、建材市场商家、小区便利店、售楼人员、物业人员等合作，集中全县所有可能开发的市场力量，促使本项目能顺利融入所有营销的市场。建立线上、线下两种平台，从而达成最佳营销成果。

我司以两种模式进行销售本项目：

1、需要实际装修，但缺乏资金的客户，我司可根据其情况帮其办理装修贷款;

2、通过我司购买装修材料的客户(如瓷砖、家具等)，我司可根据其情况配备装修贷款;

产品类型： 装修贷：1500/平-2024/平(根据该房屋所处地理位置决定所批价格)

万用金：根据其实际情况审批

我司根据客户的具体情况，为其配备一种或两种贷款。

(一)外出探访式(15%)

考虑到成本控制因素，前期推广难度较大。为在短时间内达到一定效果，制造一定知名度和找到目标客户，人员外出收集和挖掘客户源是目前最好的选择。通过所有楼盘进行扫楼还获取客户。

(二)外出派发传单(15%)

通过外出派发宣传单形式，对全县市场进行一对一宣传、收集前期迅速提高项目知名度，收集意向目标客户，屏蔽前期无法发布硬性广告劣势。后期巩固市场份额，扩大市场容入空间。

(三)网络式销售(15%)

通过建立网上信息平台，打开全市销售面，使意向客户能随时了解本项目情况，增加项目知名度，从而达到成功销售的效果。

(四)合作模式(55%)

通过与建材市场商家、小区便利店、一手房售楼人员、物业人员、装修公司及其他中介合作，使全市(重点是惠安县)所有房产渠道都能参与到本项目的销售中，从而使本项目能顺利成功融入全市

1、与建材市场商家进行营销合作(10%)

①通过与灯具店，家具店，瓷砖店、涂料店等建材商家建立站点，由其代为宣传推广; ②由站点收集意向客户名单，再交由我司，我司根据名单进行电话洽谈或邀其到公司里进行面谈;

③洽谈成功，我司帮客户进行办理相关手续;

2、与小区便利店进行合作(5%) ①便利店负责为我司进行宣传业务的推广工作; ②小区便利店负责在店内客流丰富点设立展示点;(如：在店内排放我司的装修贷款展示台、发放和摆放装修贷款的宣传页)。

③由其提供宣传进度及客户信息资料，我司根据名单进行电话洽谈或邀其到公司里进行面谈;

④洽谈成功，我司帮客户进行办理相关手续;

3、与一手房售楼人员进行合作(10%)

①与一手房售楼人员进行洽谈合作，签署合作协议;

②由售楼人员提供意向客户名单，我司业务员根据客户名单进行电话洽谈或是面谈; ③洽谈成功，我司进行办理相关手续。

4、与物业人员进行合作(10%)

①通过与物业人员的合作，由其提供意向客户名单，我司再进行电话洽谈或是面谈; ②洽谈成功，我司帮客户进行办理相关手续。

5、与装修公司进行合作(8%)

①与装修公司进行洽谈合作，签署合作协议;

②由装修公司提供意向客户名单，我司业务员根据客户名单进行电话洽谈或是面谈; ③洽谈成功，我司进行办理相关手续。

6、与其他中介(含其他装修公司)进行合作(12%)

目的：通过与其他中介合作，使所有中介都能参与到本项目的销售中，从而使本项目能顺利成功融入二手房市场。 模式：其他中介向我司推荐已签约客户，由我司向客户提供办理客户所需的装修贷款项目。

根据泉州统计局统计年鉴查询得知，2024年度建筑装饰业产值111亿，按照欧美国家30%的标准预测，2024年度泉州建筑装饰业信贷市场蕴藏商机将达到33.3亿的规模(111亿\_30%)。如果按照15万元装修的客单价来进行计算，泉州至少有22200套房子在等着装修。

我司预计2024年2月-7月份为试营阶段：50套/月 计：300套;

8月-12月份为正常发展阶段：以每月增加10套同比例增长 计：400套; 如果按照15万元装修的客单价来进行计算，则我司2024年装修贷款可销售1亿多。

1、需要装修但缺乏资金的客户多，该产品符合当地市场的需要;

2、公司对周围市场拥有相对的优势;

3、较强的市场推广能力与持续的促销支持;

1、如客户逾期，则所贷款装修的房屋可转成房屋租赁以抵扣装修贷款，租赁消息可通过我司平台进行发布;

2、我司通过与客户成达协议，签订同意房屋租赁的合同等文件，以确保该房屋属正常租赁，如有相关责任由客户自行承担。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇八**

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，xx对xx联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给xx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（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。

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。

**贷款业务工作计划 贷款工作计划篇九**

工作计划

单位机构改革带来了更加精细的工作流程，更加明确的部室职能，对我个人来说，也是一个新的起点，为尽快投入新的工作，担当起信贷管理部门放贷专员和法律合规岗的职责，我初步拟定了以下工作计划:

由于本人之前的工作并没有主要涉及信贷业务，对新的岗位职责比较生疏，还需一定时日来适应，为此，我将加强跟同事的交流、学习，认真研读相关信贷规章制度，明确工作内容，不断温习并更新法律知识储备，强化业务技能，尽快投入新的岗位，完成新的角\*转换。

由于放贷中心只设置了一个岗位，配备了一个工作人员，而除此之外，我还需担任起法律合规岗的职责，合理安排工作，审慎高效审核放贷申请则显得尤为重要。为此，我初步设置如下工作流程:放贷岗:接收并登记贷款发放申请--严格并及时按照规章制度和联社实际要求进行放贷审核，对较大金额的企业项目贷款还需通过现场勘查等方式进行深入调查，核实其用款申请所提供的资料是否属实--及时回复客户经理，对满足放贷要求的及时处理，及时发放，并做好相关登记工作，妥善保管放贷审核资料；对不满足放贷要求的，及时反馈客户经理，并做好相

关记载工作。法律合规岗:按照信贷管理部门法律合规岗工作职责要求，严格落实相关工作，并通过不断地学习积累，提高自身法律业务素质，确保对市场营销部门管理人员和客户经理的法律法规和信贷政策的指导工作能够游刃有余地开展。

二o一o年八月二十二日

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