

银行信贷员工作计划 (精选5篇)

篇1：银行信贷员工作计划

~年，政工工作的总体思路是：在支行党组的正确领导下，继续以邓小平理论、“xxxx”重要思想为指导，认真贯彻落实上级行会议精神，紧紧围绕人民银行新的职能定位，以建立一支高素质基层央行人才队伍为目标，创新工作思路，强化工作措施，努力促使工作跃上一个新的台阶。

一、加强党的基层组织建设，积极开展文明创建活动

1、进一步加强和改进党员教育管理工作。以“创先争优”活动为龙头，以规范“三会一课”制度为主线，继续全面加强党的基层组织和党员教育管理工作。结合庆“七一”活动，扎实有效地组织开展党内民主评议，继续把民主评议与“创先争优”活动有机结合起来，表彰先进，鞭策落后，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，使组织生活真正做到规范化、制度化、经常化。

2、切实加强发展党员工作的制度化和规范化建设。认真落实“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针，进一步规范党员发展和入党积极分子培养工作，坚持成熟一个发展一个的原则，以保证质量为核心，努力改善基层党组织的党员结构。

3、组织开展形式多样的文明创建活动。坚持职代会制度，调动职工参与民主管理的积极性，切实发挥工、青、妇等的作用，鼓励大家为文明创建活动献计献策。继续开展创建“青年文明号”、争当“青年岗位能手”、“五好文明家庭”和青年课题组等活动，充分利用好图书阅览室、荣誉室等现有设施，组织大家开展丰富多彩的文娱活动，进一步密切干群关系，凝聚人心，稳定员工队伍。

二、围绕央行新的职能定位，狠抓教育培训，不断提高~部职工的综合素质

1、抓好作风整顿教育，提高政治素质。协助行领导深入开展作风集中教育整顿活动，促进全行员工进一步端正思想、改变作风，造就一支政治过硬、业务优良、作风清正、纪律严明的高素质干部职工队伍，在全行树立斗志昂扬，奋发有为的良好精神风貌，脚踏实地地履行好基层央行职责。

2、采取多种方式，丰富教育培训手段，提高教育培训工作水平。按照上级行统一部署，积极开展全员岗位任职资格培训，逐步实行考试合格上岗制度。继续推进干部在职学历教育，本着学以致用原则，鼓励干部职工参加高层次学历教育，改善干部队伍的学历结构，提高文化素质。

3、加强基础知识、专业知识和基本技能的学习和培训。继续做好外语、计算机等基本技能的培训和学习，积极组织员工参加全国专业技术人员计算机应用能力考试。根据实

际情况，对不同工作岗位、不同年龄的人员提出不同的计算机水平要求。组织开展新《人行法》、《商业银行法》、《银行业监督管理法》和《行政许可法》的学习和培训活动，增强员工法制观念和依法行政意识。

三、强化劳资、统筹、职称等人事日常管理，进一步提高内部管理水平

1、做好劳资管理工作。根据上级行要求认真做好~年度工资总额计划及调整计划；及时完成工资正常晋升，工资、奖金、津贴的发放，劳动工资月季报及人事年报等工作；进一步规范津补贴管理，完善工资计划管理的措施和办法，维护工资政策和工资计划管理的严肃性；加强对职工全年请休假和考勤工作的管理。

2、加强保险统筹管理工作。做好辖内养老保险统筹基金的收缴、支付和上划工作；及时采集、录入和维护保险统筹信息；严格执行有关会计制度，认真做好统筹基金账务处理工作；按时准确完成统筹月报、季报、年终决算报表的上报工作；积极与地方医疗统筹部门协调，做好医疗保险统筹基金的划缴工作，确保职工合理的就医需求。

篇2：银行信贷员工作计划

08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2009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。2009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2007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2009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

2009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2006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，2009年我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。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

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，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，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，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成2012年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

篇3：银行信贷员工作计划

为了以后工作的有效和顺利开展，我们将以后的工作合理量化，我将对驻BB支行的信用卡中心人员制定以下目标：根据卡中心对支行驻点人员要求，批核率高于60%，每人每月核卡80以上，高端客户50，我将信用卡任务指标制表如下：驻BB支行的人员平均每天完成12个全产品，主要是网银，关联和特色卡，在第一季度的第二个月后，关联的覆盖应该达到活卡的50%以上。由于这项任务指标比较活，希望配合支行拟定相应的指标：在进行一个月的适应后，配合支行我们会相应增加在工资代发，存款和其他我们能力所及的任务，让我们在营销本身任务的同时也为支行承担相应的任务。

为了配合引导发卡量，提升中信的优质客户，同时也是为了更加全面的展开营销，我有以下的几点建议：

1.每个星期在5天中，抽出一定时间，派营销经理和理财经理共同值班，方便我们的营销经理全面经行学习，同时在大堂分担理财经理的工作压力，更迅速就地深挖资源，展开营销。

2.收集优质客户资源，我营销经理每日定时定点抽时间全面的经行电销，同时做到信用卡营销和帮支行维护客户资源。

3.信用卡经理将信用卡说明的宣传单，支行理财宣传单，名片装订一起，同

时派发，做到客户的深挖。

4.建立联合营销体制，理财经理和营销经理结对子互助，资源共享，共同进退。

5.利用支行的社区资源，高档小区资源经行设点宣传营销，同时进行多方面宣传，必要的活动座椅由支行提供。

6.经验分享，及时交流，建立支行零售QQ群，让我们迅速交流，做到一人有问题，我们大家一起来支招，快速有效的合作。

7.有一定的培训机会，在指定的时间全面学习和全面了解理财和全产品的知识，做到真正的专业。

8.将优质客户的联系方式多份留存，建立相关优质客户信息库，定时进行客户的信息交流。

篇4：银行信贷员工作计划

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。

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。

客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入，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。

信贷过程中，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，以实际行动摒弃“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。

篇5：银行信贷员工作计划

一、下步工作计划

一是开展相关政策的业务培训。我们已经和劳动部门商定，拟在8月份对全县、街道和乡镇妇联干部开展小额担保贷款工作的业务培训，对贷款的对象、条件、流程进行详细的解析。力争做到妇联干部人人懂政策、熟流程，为妇女申领贷款解难答疑。

二是积极协调新闻媒体，加大宣传力度，准备在广播、电视开办《妇女创业新政策解读》栏目，对妇女小额担保贴息贷款政策进行解读，全面介绍妇女创业就业小额担保贷款优惠政策的申贷流程、申贷条件、资金使用要求和贴息范围等主要内容，让更多的妇女受益。

三是准备在县妇联、农村信用社设立妇女信贷业务咨询点，帮助广大妇女了解政策、消除疑虑，积极申请小额信贷，让广大妇女真正享受到政策实惠。

四是争取在7月底前全面启动城乡妇女小额担保贴息贷款工作。城乡妇女小额担保贷款工作，是妇联组织服务和推动妇女创业的一项重要举措，我们将克服困难，力争尽快启动小额担保贷款的发放，并在全县全面铺开。

五是完善出台农村小额担保贷款的实施细则。出于稳妥和可行的考虑，我们前期起草的实施细则还需完善和补充，我们学习借鉴外省市的先进经验和做法，尽快出台农村妇

女小额担保创业贴息贷款的实施细则。

二、存在的困难和问题

1、为了保证贷款资金回收率，我们不敢把贷款轻易放给特别贫困的申请人，而恰恰需要帮助的人群，就是这些贫困妇女；

2、因为此项工作也刚刚开展，大家都在摸索工作经验及方法，贷款不能及时的在最需要之前发放到户；

3、缺少必要的工作经费。虽然此项工作有奖励政策，但得需要漫长的申请与协商的过程。为了让小额贷款项目更好的开展起来，我们需要经常联系相关部门，下乡进行调研、了解情况、选项目、选基地及实施中的跟踪服务等，也需要一定的工作经费做保证。