

银行信贷员的工作计划

篇1：银行信贷员的工作计划

2021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着和教导下、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根底。具体工作方案如下，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

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效劳需要，掌握第一手资料，在此根底上营销贷款，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、提高效劳和宣传意识，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效劳方式，让客户充分了解我社一些金融效劳的实惠之处，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，真正使这局部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，这是我社健康稳步开展的“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，不流于形式和外表，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2：银行信贷员的工作计划

自今年x月以来，我有幸到达分行公司业务部参加工作，并加入了我们信贷营销团队这个优异的工作团队。进入中行参加工作以来，我依照行里的安排，在基层网点参加了一年的柜面工作。一般柜员的工作是平庸而又繁忙的，从刚开始的不适应到此后的冷静，这个过程中并无特别惊人的成绩，却让我在这个过程中懂得了工作的不易以及一个职工所应肩负的责任。

在各位优异的客户经理的帮助下，我渐渐对银行的公司业务有了崭新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作状况有了进一步的规划，以下就是来年2018年的工作思路安排。

2018年第一季度，将牢牢环绕“抓执行力建设，提高效率质量”，仔细贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷构造为主线，以防备化解信贷风险为要点，经过深入系统改革、完美制度系统、优化操作流程、落实风险责任、增强基础管理，加速信贷退出微风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促使全行信贷及风险管理水平的稳步提高。

(一)明确信贷投放要点，不停优化信贷构造。2018年第四时度我部将依据“分类指导、差别对待”的原则，明确信贷投向。

一是提高抵质押贷款比重，降低风险财产。

二是加大对创新能力强、产业远景好、有订单、有益于带动就业的中小公司和民营公司的信贷投放;加大对技术改造、吞并重组、剩余产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持要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归入信贷扶助的要点。增强对新资料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。

三是踊跃研究、拟订和落实有益于扩大花费的信贷政策举措，有针对性地带培养和牢固花费信贷增添点，增添抵花费贷款的投放。

四是持续限制对“两高”行业和产能剩余行业低质公司的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实行差别化的信贷管理策略。

目前我国经济正处于企稳上涨的要点期间，经济上涨的基础还不牢固，信贷财产质量劣变的风险一直存在。我行将客户普查分类微风险排查工作相联合，明确战略合作、支持、保持、压缩、退出五类客户在受权授信管理、业务流程、担保存理等环节中不一样的管理策略，实行对不一样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)增强授信执行，实现信贷业务全过程精美化管理。

一是增强合同管理，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察程序，力求将审批条件、限制性条款等与合同审察联合起来，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向信息，对客户风险状况做到成竹在胸。

四是增强贷后看管，按期检查，亲密追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，增强对要点客户和潜伏风险客户的关注管理力度，确实提高我行的风险预警微风险防范能力。

(四)增强人本管理，增强业务培训，提高队伍素质。

人材是组成公司核心竞争力的重要要素。在新的一年里，从“武装脑筋，指导实践，推进工作”的角度全面增强人本管理，增强队伍建设。2018年，侧重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法例、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。仔细学习金融目标政策和上司文件精神，努力提高政治觉醒和业务素质，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为强烈，在这样的时辰我只有更为努力的提高自己的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热忱和踊跃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必定会获得更为绚烂的成绩。

篇3：银行信贷员的工作计划

陪伴着20XX年底声的静静邻近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技术的不自信，到现在可以单独剖析授信业务，此中发生的各种真的是得益匪浅。回首这一年的工作，在银行领导的关怀及全体同事的帮忙下，我仔细学习业务知识和技术，专心主动地执行工作

职责，实时总结工作中的不足，奋发提高业务素质，较好地达成了个人的工作任务，在思想觉醒、业务素质、操作技术、优良服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与领会总结如下：

一、问渠那得清这样，为有源泉活水来

人不论从事什么职业，都需要连续学习，在思想、文化、业务诸方面获得鲜活的“源泉之水”，只有这样，才能连续进步，连续一渠清泉。

应付信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地认识客户的基本情况、经营信息，检查掌握客户的贷款用途、还款意向，剖析客户的还款潜质等等，这些关于只参加过几日培训的我来说，有很大难度。开初，我总在内心想，若是自己剖析错误，把钱放出去还不上如何办？于是常常打电话给鄂尔多斯总行在培训时期的师傅讨教。与他们交流心中的迷惑，在获得仔细的回复后，自己思虑总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增添了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的增补，于是我专心利用工余时辰加强金融理论及业务知识的学习，连续充实自己。对行里带给的多样培训，专心参加，对行里下发的多样学习资料可以举一反三，学致使用，业余时辰，翻看金融书本，参照成功信贷事例。

透过实践中的经验累积、专业化的培训和自学，我慢慢地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作潜质、综合剖析潜质、协调做事潜质、文字语言表达潜质等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进步，勤劳灌溉信贷花

我热爱我的本员工作，可以仔细对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵巧体现在工作中。仔细恪守规章制度，可以实时达成领导交给的各项任务，专心主动地展开业务，回首这一年，勤劳的汗水最后换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益悉心全力。一年来，我与同事们团结一致，听从领导的安排，专心主动地做好本员工作；

2、加强意识，专心主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我连续加强自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，追求效益好的贷户，在保证信贷财产质量的前提下，主动做好贷户的市场检查，关于那些有市场、讲信誉的个体工商户赐予信贷支持；

3、坚持信贷原则，做好信贷检查。我深知：信贷财产的质量事关我行经营发展大计，职责重于泰山，丝毫粗心不得。一年来，坚持对每一笔贷款都谨小慎微地仔细检查，从借钱人的主体资格、信誉情况、生产经营项目的现状与远景、还款潜质，到保证人的资格、保证潜质，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、来往账目的查对到房子和设施的实地观察；从财产欠债情况的计算、产销量和收益的剖析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，

直至提出贷与不贷的原因，每一个环节我都是仔细检查，没有一丝一毫的懒惰。在贷前检查时，我做到了“三个务必”，即贷款条件务必贴合政策、贷款证件务必是合法原件、贷款人与保证人务必出席核实署名，并且做到生人熟人同样对待，保证了贷款发放的合规、合法；

4、加强管理，奋发清收各项贷款。催收到期贷款，详确检查客户当年的经营情况，认识客户x的收入情况，保证我行到期贷款的实时回收。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

一年的工作已慢慢落下帷幕，一些成绩的获得，离不开行领导的鼎力支持。自己深知，自己仍有很多不足之处，透过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将奋发战胜自己的不足，仔细学习，奋发提升自己素质，专心开辟，执行工作职责，听从领导。当好顾问助手，与全体员工一齐，团结一致，为我行经营效益的提高，为达成未来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。