

# 最新幼儿园中班九月份月计划工作重点

## 幼儿园中班九月计划表(优秀5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

### 贷款工作计划篇一

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。

## 贷款工作计划篇二

致：a银行(作为下述债权人的代理人)

b有限公司(以下简称“借款人”)，拟借款作改造(“项目”)之用。由a银行所安排的银团，同意向借款人提供\_\_\_\_\_贷款□a银行作为代理行及安排行及各贷款人(其名称详列在下述贷款协议附表一)在\_\_\_\_\_签订贷款协议，贷款人同意按贷款协议的规定向借款人提供\_\_\_\_\_元贷款(“贷款”)。

1. 在借款人未能按贷款协议规定支付到期应付款项时，担保人在任何时间在代理人书面要求下，无条件地及时以借款人在贷款协议下的应付货币支付及清偿借款人在贷款协议项下到期应付但未偿还的所有款项(上述款项以下统称“债务”)。
2. 在第1条所述责任之范围内，担保人须在收到代理人书面还款要求时即时支付本担保书内担保人承诺支付的所有债务。若担保人未按时支付款项，担保人必须支付到期未付的应付款项的利息。利息计算日期自代理人书面要求担保人清付债务之日起至该款项完全偿还之日为止。年利率按贷款协议第6.4条规定有关债务逾期利息计算，到期应付而未还清的利息每月累积成为债务之一部分。
3. 作为一独立保证及在不影响本担保书第1条的前题下，担保人无条件及不可撤销地承诺及保证担保人将按第1条的规定，在代理人要求时，即时赔偿所有代理人及债权人因借款人未有按时偿还债务或履行其在贷款协议项下的责任而蒙受的、相等于债务金额的一切损失。若本担保书第1条所规定的担保因任何原因变成无效，没有约束力或不能执行，本条款的赔偿责任将依然生效并对担保人仍具约束力。
4. 担保人承诺及确认由代理人或其授权职员签署并列明确定债务数额及到期的文件对担保人有约束力，有明显错误除外。
5. 代理人及债权人可将在本担保书收到的款项放入一个独立的暂记帐户，而不须即时将该等款项用于偿还债务。一旦借款人或任何人士破产或清算或解散或重组时，代理人及各债权人可以向清算人索偿借款人或该人士的所有债务，而无须扣除在暂记帐户的款项。但无论如何，若代理人及/或各债权人由此共得之款项超过借款人所欠的债务，余额须归还担保人。

但无论如何，如果代理人和/或债权人与借款人对贷款协议作出任何修改和/或变动，从而会增加了担保人在本担保书的义

务和责任，代理人须得到担保人确认后该修改和/或变动方为有效。

7. 担保人在此向代理人(作为债权人的代理人)作出以下声明和保证：

《贷款担保书范文贷款》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

(m)担保人在本担保书项下的全部应付款项无任何税项引致的扣减或预扣。

(j)担保人将不会在未经代理人书面同意前(代理人在此同意不会无理地拒绝担保人的请求)回购或减少其发行的股份或将其资本或资产分配给其股东。

9. 本担保书由担保人独立承担责任。若有第三者为借款人向代理人及/或任何债权人出具担保书或抵押，则本担保书是完全独立及不受该等担保书或抵押影响。

10. 担保人在此声明和承诺放弃要求代理人及/或任何债权人首先向借款人或其他人士采取法律诉讼，或将抵押物先行变卖之权利。

11. 担保人在此承诺，在贷款债务未还清以前，它不会行使及在此放弃因法定原因而拥有的代位权或向借款人(不论是否与本担保书下的责任有关与否)作出索偿。担保人亦不会与代理人和债权人在借款人的破产或清算的索偿中竞争，代理人和各债权人将优先于担保人向借款人追索债款。担保人将不分享及不要求分享代理人和债权人在所持有其他抵押品及担保所享有的权益和权利。如担保人违反本条款的规定所收的任何款项(不包括担保人向借款人收取的担保费用及律师费用)，它将会以信托人的身份代代理人和债权人持有该笔款项以作为债务的持续担保。

《贷款担保书范文贷款》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

12. 如担保人与债权人之间达成任何解除本担保书或其他和解的协议，该担保解除或和解协议的条件是借款人或其他人士向债权人所出具之担保、或所支付的款项没有因任何有关破产、清算、关闭、解散或无法偿还债务的法律或法规而遭取消、禁止或减值。若代理人或任何债权人需按法律的要求退还任何有关债务的款项予付款人，担保人在此的责任将继续有效。而在计算担保人所应付的款项时，该些债权人曾经收过但要退还给付款人的款项将不计算在内。而代理人及债权人可在本担保书解除后或和解协议签订后继续执行本担保书及向担保人追讨欠款。

13. 担保人在本担保书项下应付之一切款额必须如数支付给代理人及债权人，不得从中抵销或反索借款人欠担保人的任何款项，亦不得从中扣减现行的或将来的任何税项(代理人及债权人本身的总利润应课税项除外)或其他费用或预扣税。

14. 凡按本担保书规定的应付款项，应以债务原币支付，如担保人以其他货币支付，应以可即时使用及自由兑换的货币，按代理人或各债权人当天汇率折算，汇予代理人或各债权人。

15. 本担保书是持续性的不可撤销的保证，并将连续保持有效，直至借款人在贷款协议下所欠之一切款项全部偿还给债权人为止。但是，担保人的担保责任随贷款额的归还而相应减少，并且在债务全部清还给债权人时解除。本担保书为附加保证，但不取代代理人和债权人现在或将来所持有的有关债务的任何其他担保及抵押品。担保人承诺及同意当代理人及债权人在追讨担保人欠款或执行本担保书时，代理人及债权人无须先追讨借款人或第三者欠款或提出诉讼，亦无须先对代理人和债权人持有的其他抵押品或其他担保作出处分或强制执行。

16. 若担保书内某些条款在将来被宣布或被裁定为不合法、无

效或法律上不能执行，该等条款应视作为并未列入本担保书内，而不影响本担保书其余条款之有效性。

17. 代理人及各债权人因追讨本担保书之到期款项而支出的一切费用(以全数偿还为准)及所蒙受的一切损失，由担保人负责赔偿。担保人承诺在代理人的书面要求下须即时支付和清偿该等款项。

18.(a)本担保书对签订双方权利和义务的规定对各当事人各自的继承人及受让人均有效和有约束力。惟担保人不得将本担保书下的任何权利、利益及责任转让他人。

(b)如任何贷款人按贷款协议的条款，转让其于贷款协议项下的全部或部分权益，该贷款人也可将其于本担保书下的全部权益或有关部分同时转让予受让人，而在此情况下所有本担保书下所指的贷款人将包括该受让人。

(c)担保人于本担保书下所作之声明、保证、承诺及安排将不会受任何贷款人转让本担保书或贷款协议的权益所影响，任何贷款人名称之更改或其合并，或被吞并等情况亦不影响担保人在本担保书下的责任。

19.(a)本担保书项下须发出或提出的每一项通知、要求或其他通讯应采取书面形式，并按下述地址由专人递送或用挂号邮寄(或收件人在三天前预先通知其他各方指定的其他地址)方式通知对方：\_\_\_\_\_。

(b)本担保书项下发出的任何通知、要求或其他通讯，在下述情况下应被视为已经有效送达[a)如由专人递交，在递交时由收件人签收后即为送达;b)如用挂号信发出，在邮寄后两个工作天即为送达。

(c)除非代理人另有规定，否则任何一方就本担保书向另一方

发出或提出的每项通知、要求或其他通讯，及一方在本担保书项下需要交付予另一方的任何其他文件或契约须以英文或中文书写。

20.

(a)除非代理人与担保人以书面签署确认，否则本担保书任何条款均不得以口头形式或其他形式修改、放弃、撤销或终止。

(b)代理人或债权人不行使或延迟行使其在本担保书规定的权利和权益均不会构成或被视为其对该等权利的放弃。而代理人或债权人在某次行使权利或部分的权利将不会妨碍或影响其日后行使其余的权利或权益。代理人或债权人可以同时行使，亦可以分别行使，亦可以累积，上述权利、权益和赔偿办法，故此将不会排除法律所赋予代理人或债权人的权利及其他赔偿办法。

21. 本担保书受\_\_\_\_\_法律管辖并按\_\_\_\_\_法律进行解释。担保人和代理人在此不可撤销地同意与本担保书有关的任何法律行动或诉讼可在\_\_\_\_\_法院进行，并不可撤销地服从\_\_\_\_\_法院的管辖权。但这不损害或限制代理人及各债权人及担保人在担保人或其资产所在的任何管辖地区的所赋予的权利和权力。

授权代表(签字)： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

1、担保人对(个人住房公积金贷款抵押借款合同)的全部内容予以认可。

请个人住房公积金贷款。

3、如被担保人不能按期支付贷款本息，担保人自愿承担上述

房屋的住房公积金贷款本息的偿还责任，并承担因抵押担保所引起的一切法律责任；如被担保人有其他违约行为导致处分抵押房产的，担保人承担相应法律责任。

担保人： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 贷款工作计划篇三

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日—10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

1、“金秋营销。自助服务送好礼”

活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

## 2、“金秋营销。卡庆双节”

活动期间申请卡免收当年年费。

刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

### 3、“金秋营销。速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

“金秋营销。产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2、网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

“金秋营销。产品欢乐送”社区活动。

1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销。产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的

社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

### 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

### 切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

### 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规

范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

“金秋营销。产品欢乐送”活动。

1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3、国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。

## 贷款工作计划篇四

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。20\_\_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20\_\_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20\_\_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

20\_\_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20\_\_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，20\_\_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。

## 贷款工作计划篇五

xx银行是由原x市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制□xx银行实行跨区域发展战略，着手xx分行筹建，发起设立x村镇银行□x村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

经营目标是利益化，支持中小企业必须与此目标保持一致。银行的经营原则一般有三条，即盈利性、流动性、安全性。依法制定和执行货币政策。会同有关部门制定支付结算规则，维护支付、清算系统的正常运行。推动建立社会信用体系。按照有关规定从事金融业务经营活动的目标：坚持“立足地方、面向中小、服务市民”的市场定位，以打造“有价值的优良商业银行”为战略目标，强化管理，稳健经营，锐意改革，开拓创新，在促进地方经济建设的同时实现全行综合实力的不断提升。面对新的形势，深化市场定位认识，进一步抓住机遇，乘势而上，练好内功，做大做强。

首先，商业银行要改变过去在计划经济时代经营网点遍布城乡、规模过大、战线过长、力量分散的状况，确立以“城市”为目标市场的营销策略，坚持适度规模原则，改变规模求大、范围求广的粗放经营模式，走一条以城市行处为龙头、县市支行为依托、有效集中经营要求的内涵式发展之路，这样可以凝聚和培育出更多的经济效益增长点。其次，在选准了目标市场后，要改变网点设置的布局，可以提升二级分行的经营地位，而且要增加重点城市行处的经营权限，形成以大行处为主导的业务区域。在县市支行收缩阵地，走一条压贷、减人、增存的发展之路。同时通过城市、县区之间的跨城乡交流解决城市行处人员相对不足的问题，把本行特有的优势发挥出来。商业银行应坚持以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行合理的市场细分。

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是的一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己

的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场和客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

7. 重视客户细分，加大产品创新力度我的对策：随着客户需求的多样化，金融技术的提高，信用卡功能创新在信用卡营销及品牌推广中的地位日益重要。纵观国内信用卡市场现状，信用卡产品功能发挥的并不充分，大量睡眠卡、低效卡的存在，严重影响了信用卡市场的进一步发展。

## 贷款工作计划篇六

商业性流动资金贷款具有明显的周期性特点。贷款投放企业后，即成为了企业流动资金的一部分，参与其生产经营，用于购进物资、支付运行成本和费用，再通过销售商品或提供劳务实现现金回笼，完成由货币实物货币的形态转变。最终，企业实现资本转化增值，银行收回贷款本息，它是一个周而复始的循环过程。流动资金贷款按照用途可以分为两种类型：一种是根据企业正常生产经营计划和各项资金占用平均额度核定的周转性流动资金贷款，属于常量贷款，我行的商业性流动资金贷款主要是解决企业这部分资金需求；另一种是临时性流动资金贷款，用于满足企业周转性流动资金临时性

不足的贷款需求。对于周转性流动资金贷款，一般都是依据企业未来一年的生产经营计划测定的，实行由借款人在贷款期限内周转使用、按期付息、到期还本的管理方式。

商业性中长期贷款主要用于支持客户固定资产项目建设，实行的是项目管理，在项目建设期（宽限期）结束、客户开始投产经营的当年，就进入到贷款偿还期，还款周期比较长。偿还中长期贷款的资金来源主要包括企业提取的折旧、摊销和当年净利润等。

## 二、现阶段商业性贷款期限管理中的突出问题

（一）贷款约期与企业生产经营周期不符。贷款约期与客户生产经营周期不符会带来两方面影响，一是贷款期虽满，但企业经营周期尚未结束，资金没有实现或没有全部实现回笼，仍以实物或在途资金的形式参与经营周转，形成贷款到期日客户没有足够货币资产偿还贷款的情况。二是贷款期设定过长，掩盖贷款风险。个别贷款约定期限不合理，由于企业经营不善等原因，贷款风险实际上已经产生，但由于贷款期限约定较长，从表面上看贷款仍在正常期限内，一定程度上掩盖了贷款的风险。

（二）贷款投放节奏不合理，造成按期还款困难。贷款发放过程中，如果采取一次放款或连续集中放款的方式，将会导致贷款集中到期，给企业还款带来压力。由于企业经营资金回笼一般都是在一定时段内连续回笼，在某一时点上，客户回笼资金有限，如果贷款约期过于集中，企业将无法全部归还到期贷款，造成贷款逾期。

（三）到期贷款催收不及时，造成贷款逾期。一般情况下，贷款本息收回应按规定向借款人发送通知，由借款人主动归还或按约期于还款日从借款人账户中划收。在贷款收回过程中，银行下达企业还款通知是重要的一环，银行应全面了解企业的经营及现金流回笼情况，并结合还贷金额，在恰当时

机下达催收通知，提示企业提前准备资金归还贷款。但由于银行疏于管理，没有及时催收贷款，或催收贷款、采取措施的最佳时机已过，没有收回贷款，导致贷款形成逾期。

（四）对符合展期条件的贷款未及时办理展期，造成贷款逾期。对符合展期条件的贷款进行展期，也是我行规避贷款风险的有效途径，对借款人因周转暂时出现困难等正当理由不能按期足额归还的贷款，可以向银行提出展期申请，银行应在贷款到期前完成各项流程，但目前部分行存在一个误区，认为贷款展期容易出现风险，不愿受理客户的展期申请或受理不及时，导致贷款逾期。

（五）新老贷款衔接不畅，导致企业资金出现断档。在企业正常经营期内，周转型流动资金以货币或实物形态被企业长期占用，贷款归还后，企业将会出现新的流动资金缺口，需要继续融资加以补充，如果后续资金没有及时补上，就会造成资金断档，给企业的持续经营带来影响。一般情况下，在收回老贷款前，银行应做出是否继续支持的决定，对同意继续支持的，应该提前做好准备，在上笔贷款进入还款期前，完成下轮贷款的调查签批等工作，做好新老贷款衔接工作。当前，个别存在着后续贷款受理不及时、办贷效率不高的情况，导致新老贷款衔接不畅，给企业的经营带来了影响。

（六）项目贷款还款计划落实不到位，贷款按期收回存在潜在风险。项目贷款在贷款宽限期结束后，便进入了还款期。当前，个别企业在项目投入运营初期，由于各种原因没有实现预期效益，现金流量不充足，客观上存在着还款困难情况。但是银行方面也存在着催收不及时、应对措施少、操作手法不当的现象，致使还款计划落实不到位。

### 三、加强商业性贷款期限管理的具体措施

（一）结合实际确定用款计划。对于客户申请的周转性流动资金贷款，开户行要在贷款审批后结合贷款调查报告拟定的

信贷支持方案，充分掌握客户生产经营计划，实事求是地与客户协商确定贷款的分批使用计划。贷款使用计划确定的主要依据是客户未来一年生产经营计划及未来一年各个月份的经营性现金流入量。贷款到期月份的经营性现金流入量是确定客户当月可用于偿还贷款资金额度的重要参考数据，以此来限定目前应发放贷款的最高额度，再结合客户生产经营计划适当调整，一定程度上可以防止发生贷款到期后没有足够的现金流偿还贷款问题。贷款分批使用计划确定之后，开户行要及时申请资金规模，严格按照计划渐次发放贷款。对于没有办理最高额担保手续的，要建议客户分批次办理担保手续，尽量避免因一次性办理贷款担保手续、分批次发放贷款而减少客户实际使用贷款时间等问题。

对于客户申请的临时性流动资金贷款，以及粮食收购贷款，开户行仍然要按照封闭管理的要求，在客户临时性资金需求事项结束或粮食收购贷款形成的库存粮食加工销售后及时收回贷款。

相应的信贷支持计划。对生产经营正常、能够按期偿还贷款、拟继续予以支持、符合贷款条件的贷款，开户行要提示客户提前申请新贷款，并提前做好相关资料搜集以及办理贷款担保手续的准备工作。原则上，新贷款申请应于原有贷款到期前3个月逐级报达有权审批行，以便审批行及时安排贷款的调查审批事项。通过提前进入新贷款报批程序，不仅有利于客户统筹规划资金用途，有计划地用回笼贷款分批次归还原有贷款，还能够给客户充足的时间办理贷款担保等相关手续，便于我行及时、渐次发放新审批的贷款，保证企业生产经营和信贷支持的连续性，有利于信贷资金的效益性和安全性。对于符合展期条件、拟同意予以展期的短期流动资金贷款，也要参照上述要求在该贷款到期前一个月逐级报达有权审批行。对不予继续支持或不符合展期条件的贷款，要及时研究信贷退出办法，采取措施有计划的收回贷款本息。

## 贷款工作计划篇七

一、20xx年工作回顾 今年工作的主要内容是：1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

20xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《\*\*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，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。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。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严课件下载[\*]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。

1、根据各市场部人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位。目前，已在重点市场广东、云南、上海、成都、武汉、南京等地招聘员工共计90余人，已转正员工50多人。

2、较好完成各市场部人员的入职、转正、离职、调岗等人事审批工作，并即时上报集团公司人力资源部；3、规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

2、证照办理工作：集团公司驻广州办事处证照的办理如期完成，保证营销中心工作的正常开展；并与各市场部沟通协调，各市场的证照办理工作正在进行。

3、和相关职能机关如工商做好沟通工作，以使公司对外工作通畅。4、对内严格审查各部门的办公用品的使用情况，并做好物品领用登记，合理地采购办公用品。

5、严格控制各项办公费用开支，以节约降低成本为第一原则。

6、做好公司各部门后勤管理保障工作：机车票预定、食宿安排等，及时、主动的完成日常管理工作中各项工作。

### 三、公司管理运作方面

1、根据市场发展情况及集团公司相关制度，制定相应的管理制度，使各项工作有章可循，为强化内部管理提供了制度保证。行政部出台了《行政部管理手册》，内含《固定资产管理办法》、《办公用品管理办法》、《传真收发管理》、《电子文件管理》、《档案管理》、《打印复印管理》等，并制定《公司假日值班制度》、《卫生轮值制》等多项规章制度，通过落实各项规章制度，规范了工作程序。

2、逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

3、充分引导员工勇于承担责任。逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

4、加强对全国各市场部的管理：统一实施各项制度管理制度，统一使用日常工作表格，要求各市场部每月上报有关统计数

据。

20xx年上半年工作尚存不足之处：1、作为公司的综合管理部门，在对各市场部的管理、协调方面还有很多的欠缺，对各市场部工作情况、人员纪律的检查力度还不够；2、对公司内部的监督、管理(如环境、卫生的检查等)不力；3、缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设；4、员工培训机制有待完善和加强；5、人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代人力资源管理过渡。

下半年，行政部的工作重点将从以下几个方面着手工作：1、继续完善公司制度建设。

特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度。修订和完善奖惩规定、激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制。

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各市场部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各市场部负责人，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。3、协助各市场工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境 4、加强公司档案的管理，强化保密管理工作。

文件的取送、传阅和保管工作。5、加强劳动人事管理工作：劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡。