

# 小班春游消防队活动方案及反思(优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 贷款业务工作计划篇一

仓库是物流系统中企业储存原料、半成品、产成品的场所。传统的仓库经常将大批量的物料在仓库中存放较长时间，而现代物流仓库更强调物物的动态进出，尽量少的物物在仓库中存放尽可能少的时间。严峻的经济现实状态和竞争现实需求已经要求我们以最少量的库存、最快的物品仓储流通速度、相对最小的仓储空间、最节省的劳动力度，且又不能牺牲客户服务来对物品进行处理、搬运、储存、保护以及控制。从长远的角度来讲，仓储及物品配送是否成功和良好的物料管理是息息相关的。仓库管理是仓库功能得以充分发挥的保障，在生产和储存环节中不可有任何的疏忽和大意。良好的仓库管理可以为保障公司正常生产的连续性和秩序性，使仓库作业合理化，减少库存资金占用。对企业的发展中起着至关重要的作用。

(一)目前我司仓储现状分析：

(1)采购物品过于盲目，同一物品，来货很多批量较大，物品运转周期极慢，造成部分物品大批量积压，同时也占去仓储场地很大的有效利用面积，且没有实行批号管理进行先进先出，造成的后果就是大量物资长时间存放，因而变形，脏污，老化，生锈，氧化，而失去使用价值，给公司带来重大浪费！众所周知，现在的制造企业普遍实行的是多品种小批量生产方式，以适应市场商品的快速更新换代，这就要求我们小批量多采购，尽可

能的保持少库存,以造应企业产品的快速转换!当然也少占用了一部分可以避免的流通资金,给公司的后续发展带来无穷的机会和活力!

(2)库区有效利用面积规划不够合理。没有合理的规划及物料的存储工具没有合理使用。库区物品存放过于混乱,多种不同物品交叉堆放在一起的现象随处可见。入仓人员对物品入库责任心不强,本可整合的物品不予整合,导致多箱不同物品层叠放置,一个物区同一种物品哪里放置的都有。造成了发货时东跑西跑,需要的东西找不到,不要的东西到处绊脚。

(3)仓储库存管理效果不明显,存在有物无帐现象,造成发现物品丢失或多出时无从查起,库存状况模糊,使公司的总资产无法准确统计,也给财务核算带来一定困难。主要是因为:  
1、库存管理没有责任到人,形成吃大锅饭的局面,出现问题也很难责任到人,导致员工责任心不强。  
2、没有建立起完善的盘点体系。  
3、对人为及自然库损管理不够明确。

(4)发货效率较低,发货工具较为落后。一方面是:物品存储摆放混乱造成找物浪费时间,另一方面:物品存放箱没有标准,同一物品用箱大小不一,且物品在箱内摆放随意性较大,同一物品同一箱体数量也不一致,造成点数困难。

(5)仓储基层人员素质有待加强、提高;操作规范执行力较弱,员工安全操作意识不强。主要是:  
1、拿取物品方法操作不当,不善于学习思考。  
2、对员工的培训监督不到位。  
3、安全意识不强,对物料拿放及可避免人为损坏。

(6)同一机加件外协厂家太多。造成仓库频繁出入库,人为加大了物流成本和管理成本。

(7)不良品没有及时退回供应商。造成当时该退的没有退,等供应商不做的时候才想起要退,为时已晚,只能当做废品存放仓库,既占用仓库,也损失了资金。

(8) 呆滞物料没有及时上报处理。使公司不能及时的转化处理，盘活场地和资金。

(9) 物料名称没有一个统一的规定，造成车间，仓库各有各的叫法，形成误解。延误发料时间，或是有材料不知道，说是没有，造成材料重复购买，并形成积压。

(10) 生产领料没有计划，频繁领料，而减少生产时间。

## 长期工作计划提案

一、提案目的：使仓储管理环环相扣，减少工作漏洞，降低库损，提高效率。

二、适用范围：适用于仓储储存操作全过程。

三、职责：仓储所有人员及相关部门配合。

四、操作程序：

(1) 与采购相协调，实施快速的物流采购计划，同一物品尽可能的采购距离公司最近的几个厂家的物品(即实行本土化采购)，在采购之前应做好市场调查或查一下仓库库存，对运转周期慢的物品尽量不要大批量采购。附近生产厂生产的物品，如果我们有需求，一个电话厂家立即就会送来，所以采购也应该适当考虑这方面的采购量，只有采购做好，仓储的场地才会有所缓解。同时实行批号管理，材料的收发必须进行先进先出，以保证产品及物料的有效性和安全性。

(3) 建立盘点管理制度。

盘点作为仓储管理的一个重要环节，直接对仓储成果进行考核，作为仓储管理不可缺少的一部分，不是某员工个人而是整个仓储全员的工作，必须引起重视。

则、仓库管理岗位工作标准等与仓库有关的各种管理制度及流程，进行补充和完善，做到每个程序有制度可依，减少出错差率，再完善库存各种标识，待检区，不良品区，合格品区等。并且每种物品要建立物料卡，这有利于物品盘点和发多、发少、发错、入库错等问题的追查及纠正方便，物料卡可清晰反映入库、出库、退物、盘点、发料后的整理等许多问题，基本上包括了整个仓储管理过程，因此建立完善的盘点体系十分重要。并计划在适当的时机推行限额领料制度，以加强成本控制，增强成本核算的有效性和准确性。同时对仓库的6s管理责任到人。储存区按物位排号责任到人，责任人负责责任区物品的整理、盘点及卫生，出现问题追查其责任人责任。每天上班后前十分钟责任人对责任区卫生进行打扫、物品排放整理：消除上大下小、上轻下重及多种不同物品混放等现象，有盘点任务的要对物品进行盘点，然后按单发料。

(4) 统一制作或购买适合各型号规格的机加件标准周转箱，同一种周转箱只能存放相等数量的机加件，多了放不进去，少了马上能知道，也便于存储和摆放整齐，点数方便，提高工作效率。

(5) 加强文明建设，提高员工素质。培养员工服从、服务意识，加强员工基本素质建设，平时多引导员工的自主学习意识，同时也加强对他们的仓储管理知识的培训，并在日常的工作中引导其对于pdca方法的学习和探索，以此来不断提高他们的工作积极性和安全性。对员工管理实行鲜明的奖罚制度，如何做好选人、用人、留人以及它的贯彻落实，管理执行力强弱至关重要；所以要采用严格的管理制度，强硬的执行手腕。目前公司管理方面刘厂长的人员考核办法我个人是非常认同的，现在需要的是认真贯彻执行，把刘厂长的管理模式做好做细。

找两到三家)， 就样就可减少机件往返的物流成本和管理成本，有问题也可找到责任人对其按我司的《供应商管理制度》对

其进行管理和处罚，最大限度的避免因机件的停工待料对我司正常生产的影响。

(7) 不良品单独存放于不良品区，并作以醒目标识，并及时通知供应商，在送货时先办理退货再办理收货，否则不以办理入库手续。

(8) 对于呆滞物料要及时清理和上报公司，并要注意跟进处理结果。

(9) 由技术部统一编制产品清单，规范物料名称，并下发各部门执行。仓库对于非规范物料名称领料则不以发料。

(10) 生产领料要一到两次领完当天生产用料，并予以妥善放置，以此增加有效工作时间。

(11) 入库补充规范：

1)、入库人员要找到物物对应物位及卡片，在卡片上做好记录后入库。

2)、确保摆放整齐，品名、产品批号朝外，同一物名各所有物品要摆放在临近位置，但不能混放。

3)、不同物品、同一物品不同批号不允许层叠堆放。

4)、卸物时注意核对物箱是否有损坏渗漏，并做好轻拿轻放。

5)、入库遵守上小下大、上轻下重原则，物品箱禁止倒立或侧立。

(12) 日常工作管理补充规范：

1) 对日常的账与物要做到确认再确认，以确保一致；

- 2) 完成一件工作后要作自我检查，以发现问题及时解决；
- 3) 对每天的工作进行总结和反思，以提高工作质量；
- 4) 有强烈的时间观念，凡事及时处理，不说“等一下”；
- 5) 工作主动，而不是被动等待安排；
- 6) 对工作现场管理做到“眼到手到”，按6s要求管理。

长期因为就目前仓储业务量而言，不能停下来执行，所以需选一库区作为试点，逐渐展开工作，我也希望一步一步地扎稳，把工作认真踏实地做好做透彻；最终实现方便、明了、准确、迅速的工作模式，使公司仓储管理上一个新的台阶；希望仓储这一块成为公司的典范，也希望他能成为企业前进路上的坚实台阶。

## 贷款业务工作计划篇二

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。

## 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！

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

## 贷款业务工作计划篇三

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二：金牌销售员的认定及培养 1 对于新上岗的几位新同事，

选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三:高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：  
1. 营造积极进取团结向上的工作氛围 主管不应该成 2 为所有的苦，所有的累，我都独自承担的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 制定良好的规章制度 项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？  
3. 建立明确共同的目标 项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

### 四:落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。



2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。
3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上 3 下级及售楼部与其他部门的关系。
4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

## 贷款业务工作计划篇四

大家好！

时光转瞬即逝，紧张、充实的`20xx年已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大做强”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

20xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，

存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“20xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。

今年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工

作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。

一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。

坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按照操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。

上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

六、工作中坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，加强了党风廉政建设和精神文明建设。

在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进职工思想政治工作，加强了对班子成员和身边工作人员的管理和监督。20xx年，沙湖信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

## 贷款业务工作计划篇五

### 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，别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。虽然，在初学和开展业务中会遇到些咨询题，但我知道我是向来在进步的，因此，我向来基本上努力的。

(2)敏而好学，共同进步。进信贷部二个月了，信贷部团结互助，拼搏向上的气氛并且也牵动着我不断学习和进步。敏而好学，向来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刻融入信贷部那个温馨大伙儿庭。

## 二、工作打算

(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，虽然经过上岗培训，差不多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基本上学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗别断学习的心态，因此在以后的时刻来，我必须充分利用空暇时刻，多看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具把门人，怎么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。因此，在工作中，我必须善于总结，善于发觉，开拓视野，积存好良好的工作经验，如此才干在工作中才干游刃有余，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，怎么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，别但有利于我们的催收工作，并且也能够得到转介绍其他客户。刚进信贷部别久，因此关于我来说，怎么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。俗语：授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用。向来以来，我们信贷员都依靠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，这并且也令萎缩我们营销能力。因此，在以后工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的并且，我们也要知道得捕鱼的技巧和能力，如此我们信贷员才干更独立走得更远。

xx年，对本单位和自己来说基本上别平庸的一年，说其别平庸，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，面临新的咨询题和压力。但不管怎么，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，也为自己未来的工作打下坚实的基础。具体工作打算如下，请领导批阅，别妥之处请批判指正。

## 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，实事求是的说，自己的思想认识、业务知识、工作办法等方面还存在很大欠缺，这关于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，因此，为了很快习惯这一新岗位，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、技能以及工作办法，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，并且虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解事情。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

一是依照从业这几年的体味，自己觉得，作为一具客户经理，

别能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，算是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，将来贷款也需要大力营销，因此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。二是走出去关于存款营销工作也有很大裨益，落下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻觅优质客户，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，经过积极和有贷客户，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，保证新增贷款质量

客观的看，贷款业务收入是我社要紧的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一具必不可少的前提算是在增加规模的并且，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步进展的生命线，因此，在未来的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的事情下，优先发放抵(质)押贷款，并且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，同时会把每笔贷款的三查做实做细，别流于形式和表面，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，积极收回别良贷款

在保证自己新发放贷款质量的并且，要尽全力、想办法做好存量别良贷款的收回工作，以实际行动摒弃新官别理旧账的错误意识，要把别良落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，多从当事人的角度动身想咨询题、想对策，

并且，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

xxx年，是我公司业务进展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚拢客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会进展打牢基础。

## 一、指导思想

xxx年度，公司进展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体职员共同努力下，切实以《xxx省人民政府办公厅对于扩大小额贷款公司试点工作》的通知要求和《xxx省小额贷款公司暂行方法》规定为切入点，规范治理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，仔细履职，按章操作，仔细做好贷前调查、贷款审批、贷后治理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按职员职业道德规范要求，强化职员服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续进展。xxx年度，公司拟向中小企业、弱小企业、个体工商户、城镇居民及三农行业等累计发放贷款 笔，万元，年末贷款余额达到 万元，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内别发生差错及案件事故。

## 二、具体工作

(一)做细工作，促进信贷业务健康进展

## 贷款业务工作计划篇六

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。