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,仓储的场地对会有所缓解。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、发料后的整理等的查点体系十分重要。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,并以于妥善放置,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)做好特闲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,做大规模"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,各负其职,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,加强和改进了职工思想政治工作,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。在今后的工作中,我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励,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别断学习和进步。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,多看点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,我必须要善于总结,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。俗话: 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,对盐地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,数汇报、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,但有一具必别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、想方法做好存量别良贷款的收回工作,以实际行动摈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,找求对策,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,多策并举做好别良清收工作。

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,更好地服务于地点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,在全体职员的共同努力下,切实以[xxx省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。