

# 贷款工作计划表 金融贷款工作计划 共(优质10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 贷款工作计划表篇一

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆

盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在 50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

## 贷款工作计划表篇二

以党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神为指导，深入贯彻\_\_关于六个精准（扶贫对象精准、措施到户精准、项目安排精准、资金使用精准、因村派人精准和脱贫成效精准）的扶贫战略，把发展教育作为扶贫开发的重要抓手，以定点帮扶贫困村、建档立卡贫困家庭学龄人口为重点，充分发挥教育扶贫的人才、智力、科技、信息优势，努力办好每一所学校，遍及每一名老师，教好每一个学生，温暖每一户家庭，提高贫困家庭的脱贫能力和贫困人员的受教育水平，实现教育遏制贫困代际传递，为海南20xx年建成小康社会和实现教育现代化奠定坚实的基础。

项目带动，定点帮扶。聚焦定点帮扶的贫困村，将该村脱贫工作纳入重要议事日程，选派得利干部和团队驻村帮扶，加大基础设施和学校办学条件建设，改善发展条件。结合定点村资源和发展特点，认真谋划项目和积极筹措资金，引入和扶持当地特色产业发展，形成自主脱贫的内生动力。

育人为本，技能脱贫。将加快贫困地区的教育事业发展作为教育扶贫的第一要务，突出教育扶贫的“造血”功能。创造基本条件帮扶贫困家庭子女完成学业、学会技能和就业创业，带动贫困人口的素质提升，阻断贫困的代际传递，助推贫困地区整体脱贫。

全面覆盖，精准施策。调查核准建档立卡的贫困村、贫困户和贫困人口及其致贫原因，精准确定教育扶贫脱贫任务，制定精准脱贫对策和措施，构建起到区域、到学校、到教师、到家庭，到学生的整体教育精准扶贫体系，确保扶持到校、资助到生。

五级联动，协力推进。按照中央统筹、省负总责、市县抓落实的教育扶贫攻坚工作机制，建立和形成“省、市县、乡镇、村、学校”五级联动的教育扶贫工作格局，做到多点发力、共同出力。各级政府要把教育脱贫纳入当地经济社会发展总体规划，统筹安排资源，加大教育扶贫攻坚力度。

按照“定点帮扶，不落一户；困难资助，不落一生”的工作要求，我省教育精准扶贫的工作范围：我厅定点帮扶的六弓乡奋发村47个贫困户；需要通过教育文化扶贫家庭5186户，共16456人；全省万建档立卡贫困家庭的学龄人口。

### （一）总体目标

按照海南省“十三五”扶贫开发的“三年攻坚脱贫，两年巩固提高”总目标：

到20xx年，我厅定点帮扶的奋发村47个贫困户全部脱贫。需要通过教育文化扶贫家庭5186户、共16456人的适龄人口接受完整的3年初中、高中或中职教育。万建档立卡贫困家庭的基础教育学龄人口全部入学，家庭经济困难的在校学生得到全面资助。

到20xx年，脱贫农户的增收能力进一步提升，脱贫成果进一步稳固。我省贫困地区教育发展水平接近全省平均水平，贫困地区基本实现教育现代化。

## （二）工作目标

贫困家庭全部脱贫。采取对口帮扶和阶梯帮扶的方式，加大对奋发村47个贫困户的扶贫力度，实现47户全部脱贫。建立省教育厅对各高等院校帮扶工作的联系制度，定期召开专题会议，指导和督促全省15所高校对定点帮扶村的帮扶脱贫工作。

学龄人口全部入学。全省万建档立卡贫困家庭的基础教育学龄人口全部入学□20xx年底前贫困地区的学前一年教育全面普及，义务教育入学率100%；学前三年教育毛入园率、义务教育巩固率、高中阶段教育毛入学率接近全省平均水平。

困难学生全程资助。全省万建档立卡贫困家庭的在校学生实行全程资助□20xx年底前健全家庭经济困难学生资助政策体系，实现从学前教育到高等教育的学生资助全覆盖，确保不让一名家庭经济困难学生因贫失学和因学致贫。

教师队伍全面加强。“好校长、好教师”引进指标重点向贫困地区倾斜；每年为农村定向培养300名师范类免费生；每月继续为艰苦边远地区教师发放400元生活补贴；每年建设1200套农村教师周转宿舍。

薄弱学校全面达标□20xx年底前完成全省2580所义务教育学

校“全面改薄”任务□20xx年底前促进贫困地区学前教育、中等职业教育和普通高中教育办学条件明显改善，基本达到国家标准。

均衡发展全面实现。加快县域义务教育基本均衡发展步伐，确保到20xx年全省全部县（市、区）通过国家验收。

学生营养全面改善□20xx年底前 5个国家贫困县的营养改善工作取得成效，农村学生营养健康水平进一步提高□20xx年在扩大试点的基础上，全省推广实施义务教育学生营养改善计划。

### 贷款工作计划表篇三

二、 审查

三、 审核

四、 复审

五、 办理

工作项目：核批利用世界银行贷款出国培训、考察计划

承办处室：外事处

牵头副处长：张国庆

法律依据：

财政部关于印发《利用国际金融组织贷款出国团组管理办法》的通知（财际[2001]99号）

工作总时限：15个工作日。（不含报局长审批时间）

工作程序：

## 一、 受理条件：

申办人需提交以下申办材料：

- 1、 利用世行贷款资金年度出国计划的申请报告
- 2、 世界银行对培训任务的确认件（贷款协议、评估报告或其他单独的确认件）
- 3、 考察或培训提纲（具体说明考察或培训的内容、目的、人员构成、费用预算及出访国家和在外逗留时间等情况）

标准：申办材料齐全、规范、有效。

本岗责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作职责：接收符合标准的申办材料，对不符合标准的申办材料退申办人，并一次性告知要求补交的材料名称及其他要求。

工作时限：1个工作日。

## 二、 审查标准：

- 1、 培训或考察内容、时间确属项目需要，并取得世界银行的同意；

本岗位责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作职责：

- 1、 负责分管世行贷款项目年度出国计划的审批工作，对符合审查标准的，写出同意批复项目单位年度培训或考察出国计

划的报告，报主管副处长。

2、做到认真审核、情况清晰、控制数量、讲求实效。

3、对不符合标准的申办材料及时退申办人，并告知不予批准的理由。

工作时限：8个工作日。

### 三、 审核

本岗位责任人：主管副处长鲍冀宁

工作职责：

1、审核申办材料和审查意见。

2、有异议，退审查人员要求重新审查。

3、无异议签署审核意见后，报处长复审。

工作时限：2个工作日。

### 四、 复审

本岗责任人：牵头副处长张国庆

工作职责：

1、对申办材料和审核意见进行复审。

2、有异议退主管副处长要求重新审核。

3、无异议签署复审意见后，报主管局长审定。

工作时限： 2个工作日

## 五、 办理

本岗责任人：张立新、董颖、孙世杰

工作职责：及时将我局的批复意见通知项目单位

工作时限：在接到主管局长批准件，办理正式批复文件后2个工作日内通知申办人。

## 贷款工作计划表篇四

全面完成市区下达的招商引资指标任务

1、汇集中小企业、科技、金融、税务、国土、工商、经信、电力等部门的相关优惠、支持政策,在国家法律法规允许的范围内,尽可能多的给予我区招商引资企业优惠、支持。

2、充分开展园区、平台的ppp合作模式,创新建设资金和利益分享机制,拓宽融资渠道,加大园区基础设施配套建设,形成基本完备的基础设施体系。

4、充分利用国家、省、市招商引资平台以及我省驻各地办事处、各地区山西商会,对我区进行推介宣传,让更多的客商了解郊区,到我区投资。

(一)发挥领导带头作用,突出小分队招商。

“抓招商就是抓项目,抓项目就是抓投资,抓投资就是抓经济,抓经济就是抓发展”。充分发挥区委、区政府主要领导的带头作用,推行投资亿元以上项目区委、区政府领导亲自抓、亲自跑、亲自谈、亲自跟踪督促,亲自主持召开项目论证协调会,真正实现项目“引进一个,辐射一片”的整体联动效应,增强



客商的投资信心。发挥招商小分队专业性、持续性、实效性优势,由区领导组成的小分队主动走出去,积极开展有针对性的项目对接活动。充分运用“会前走出去,会中展形象,会后请进来”的方式,联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察,谋求合作。

## (二)发挥企业主体作用,以企招商、以情招商。

企业是经济活动的主体,是实现投资、产生税收、完成项目落地的具体单位,但是我区现有大多数企业的招商引资意识仍然不强,缺乏招商引资的主动意识。充分发挥企业在招商引资中的主力军作用,引导企业积极走出去,靠大联强,深化合作,以招商促发展,以发展促招商。推动我区现有企业去联合上游供应商及下游用户,以及同行业之间的兼并、入股、合作,以解决现有企业在技术引进、产品升级、工艺改造、设备更新、企业管理等方面的困难,激发企业积极参与招商引资的兴趣和热情,并最终形成“政府引导、企业主体、部门服务、整体推进”的企业招商新格局。通过亲情招商,充分利用郊区籍在外人才的优势,鼓励他们多为家乡发展献计出力,引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我区投资置业。同时,搜集我区目前的闲置企业情况,通过招商引资来盘活我区一些停产企业,一是解决我区招商引资项目建设用地紧张,项目选址困难的问题,二是盘活我区的闲置企业,解决企业的债权债务问题以及解决企业周边居民的就业问题,三是加快项目落地的速度。

## (三)细分招商引资重点行业和领域,优化产业招商。

产业招商作为符合产业集群的定向招商,是可以引进一个招来一片的裂变式招商,是低成本、高效能的集约式招商。20xx年,我们需要根据我区的区域经济特点,精准定位开展产业招商的产业方向和重点行业,构筑在地理空间上相对集中、产业配套相互关联的企业群体,致力于发展耐火产业、装备制造业、新型材料生产加工业、设施农业、养老产业、城市商贸综合体、

农产品市场、文化旅游产业、环保产业等重点行业。

(四) 打造园区平台, 增强招商引资项目承载能力。

有大平台才有大项目, 才能推进大建设、大发展, 加快园区建设“筑巢引凤”, 吸引更多的企业、项目入驻园区, 实现园内产业集聚。认真贯彻执行区委、区政府关于园区平台打造的一系列要求, 强化园区特色, 提高招商引资的承载力、吸纳力, 打造投资“洼地”。按照“政府策划、乡镇组织、企业实施、社会参与、多元共建、分步推进”的原则, 创新建设资金和利益分享机制, 拓宽平台建设融资渠道, 应用ppp市场化运作模式, 加大园区基础设施配套建设, 形成基本完备的基础设施体系。

(五) 健全招商引资督办落实和跟踪服务机制, 促进招商引资项目落地。

招商引资是一项系统工程, 项目的洽谈、签约并不是招商引资的终点。我们应坚决杜绝“重招商、轻服务, 重签约, 轻落实”, 采取有效措施, 确保项目“引得进, 留得下, 建得快, 长得大”, 只有项目在我区落地、发展、壮大才能为我区的经济发展做出贡献。一是继续强化区级领导包项目、包重点责任制。实行项目现场办公, 区级领导帮包重点项目, 开辟项目“绿色通道”、“接待通道”、“服务通道”, 通过对已落户企业的扶持, 促其尽快做大做强, 用落户企业的成功和现身说法, 来提高我区招商引资的信誉度和吸引力。二是强化服务功能, 真心诚意, 锲而不舍的与客商交流沟通, 用执着和诚意赢得客商的信赖, 努力为招商项目提供便捷优质服务, 为企业实施“保姆式”、“一站式”、“跟踪式”的服务, 通过组织协调相关单位、人员, 为企业解决好“围墙外”的事情, 让投资者安心在“围墙内”投资、建设、发展。

## 贷款工作计划表篇五

述职人□xxx□男, 现年30岁, 本科文凭, 助理会计师职称□xxx

党员，现任xxx支行营业部信贷员。一年来，我在xxx支行领导关心和同事们的支持下，加强政治思想和业务知识的学习，不断提高自身综合业务素质，立足本职岗位，服务三农，全年累计发放贷款万元，净投放万元，累计收回贷款万元，净投放236.5万元，其中不良贷款56万元，收回贷款利息万元，完成任务60万元的112%，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了必须的提高。现将一年来的工作状况汇报如下：

合作银行担负着支持“三农”发展的重担，对提高本地农民经济收入和生活条件起着输血的作用，在年初我接管xxx村、xx村的信贷工作以来，利用核对贷款的机会跑遍所管辖的二个村二十一个组，摸清每一户贷户的状况，做到了状况明底子清，我在摸清包片农户资金需求状况后，对贴合贷款条件的农户，及时投放，做到早投放早收益，全年累计发放贷款元，净投放万元，在今年合行开展扶贫贴息贷款以后，我利用下乡机会宣传扶贫贴息贷款的优惠政策和贷款条件，对贴合政策的贷户及时投放，全年共计投放扶贫贴息贷款72笔72万元，支持农户建房56间，养猪205头，羊220只，牛五头，供养大学生9名，发展果树26亩，将这一富民政策落到了实处。

xxxx村一组地质属滑坡地带，被县政府列为移民搬迁对象，并规划了新的居住地点，但有部分村民建房资金不足，无法搬迁，其生命财产都受到严重威胁，我在下乡过程听到这一消息后，主动找到该村二委干部，了解详细状况后，对黄某等七户投放建房资金20余万无，支持他们新建房屋30间，彻底摆脱了滑坡的威胁。在支持农户发展经济的同时，我还注重支持农村经济组织贷款，如xxx村三组村民xx开办xx厂，生产xx的机械陈旧跟不上新的建筑要求，急需更换新设备，但自有资金不足，我在了解状况后，为其投放贷款15万元，支持其从湖北购回一套数控设备，新设备生产的水xxx质量高，样式多样，产品供不应求，现该厂雇用了五名工人，日产量

也有原先的1000页提高到2000页，年产值达80余万元，经济效益翻了一翻。又如□xxx二组贷户魏某，开办了一个xxx厂，今年购厂地时，因外欠货款没有及时收回，自有资金不足，因其原有8万元贷款，魏某抱着试一试的态度递交了贷款申请书，经请示领导后对其进行考察，认为其贴合贷款条件，第二天就为其投放购厂地贷款8万元，支持其新购厂地，此刻魏某雇用了六名工人，生产的xxxx销售到我县各地，魏某也成了我部的黄金客户。

贷款利息收入目前是我行的主要收入，如我们每个信贷员收息任务完不成，则只接会影响到我支行及合行的财务计划，所以我在年初做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，利用晚上时间写好调查报告及背景材料，及时通知其前来办理贷款，这样，在一季度我就投放贷款万元，从而为今年的收息奠定了坚实的基础。在每季度初，我仔细按台账逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收，对于那些约定了时间清息的贷户，到了约定的时间，我不论天晴下雨，从不失约，都按时上门取款；此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我代其家属到邮局取款，清完息后又将清息凭证及剩余的钱送上门去。

在保证正常贷款利息清收的同时，我还注重陈欠贷款利息的清收，如xx村贷户周某，其建房时在我部申请贷款25000元，房子刚建好，其独子因车祸死亡，周某夫妻二人年纪较大，没有经济收入，现已结欠利息7000余元，今年我多次上门催收，周某夫妻二人均以儿子死亡，本人年纪较大没有经济收入为由拒不还贷，我又透过村组干部和其亲戚给其讲道理做工作，透过10多次的劝说和讲明信贷、法律政策，最后使其动了卖房还贷之念，并已向亲戚借钱偿还了2100元利息，剩余贷款本息也约好了归还时间。

在办理好信贷业务的同时，我还用心拓展中间代理业务，在

今年我行开办了代理保险业务以来，经我宣传保险政策，全年共计办理安贷宝业务四笔540元，合家安保险22笔2200元。

## 贷款工作计划表篇六

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，使各项工作有章可寻，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。

## 贷款工作计划表篇七

一、创新贷款工作理念,确保实现“开门红”

我们银行要牢固树立工作新理念，全面分析和研究的新动向及新特点，牢牢把握有利时机，大力拓展新的领域，努力提高份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索的新对策，突出抓好工作。二要着力提高对贷款综合营销能力。以贷款业务为切入点，积极创新优良客户，努力提高我行在、、等行业的份额。要高度重视业务，以业务为突破口，有效扩大与事业客户的合作领域，提高率。三要继续密切同、和其它部门的合作关系，扩大合作领域，力促稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加大的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造银行新的良好形象。

## 二、突出重点增存款，份额再上新台阶

贷款工作始终是银行工作的基础和重点。突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把的工作做得有声有色，争取再上新台阶。

## 三、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率

紧紧围绕我行经济发展的热点、重点，紧抓贷款业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率，交上一份满意的答卷。

## 四、以客户为中心，做好服务工作

客户是我们的发展之源，服务质量的好坏直接影响到我行的信誉。随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求



越来越高，不仅在贷款服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好代理业务外，更要做好的贷款业务、业务以此来提高我行的竞争能力。主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。

## 五、努力提升贷款业务发展

一是及早行动，坚持抓好工作。在深入分析年开展贷款工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年业务营销工作打好基础。二是依托部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类业务。在认真做好贷款业务的同时，主动出击，大力拓展的营销工作，不断拓宽业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。

## 六、强化业务学习，提高自身素质

从事小额贷款工作以来，要注重个人业务能力的培养学习。为提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心要向领导及专业科请教学习。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥团队力量，合理分配人力资源，大力发展本行事业，不断提高团队的素质，努力把\*行建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

## 贷款工作计划表篇八

(一)重点支持小微企业。我行秉承“和谐共生、诚信共赢”的理念，以“广携小微企业、致力经济民生”为使命，从健全营销机制、优化授信流程、完善考核激励及实施风险管控等方面入手，全力支持小微企业上规模、拓市场、增效益。

截止2012年10月末，我行小微企业贷款余额亿元，较年初净增亿元，增速，高出本行各项贷款平均增速 14个百分点。

(二)保证农户春耕生产。我行树立服务“三农”的宗旨，优先保证抗旱资金，优先发放种植产业贷款，充分调动农民发展特色农业和设施农业的积极性，增加农产品附加值。同时，信贷人员实行跟踪服务，实现了信贷资金发放和农用物资下摆的有效对接，发挥了不误农时保春耕的助推器作用。截止2012年6月末，我行累计投放农户春耕备耕贷款亿元，完成全年投放计划的102%。

## 二、贷款投放难点

1 我行贷款投放的难点问题是涉农贷款未完成“两个不低于”目标。我行2012年10月末涉农贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长。虽然涉农贷款增量高于上年同期，但增速低于各项贷款平均增速个百分点，没有完成“两个不低于”的目标。其主要原因如下：

(一)农户贷款下降。近3年来，我行农户贷款呈下降态势，其中：农户小额信用贷款连续3年下降，农户联保贷款连续2年下降，甚至一般农户贷款今年1季度也下降。截止2012年10月末，我行农户贷款余额亿元，较年初下降亿元。农户贷款下降的主要原因如下：一是受产业结构调整、县域经济全面发展、小城市化建设步伐加快及农业增收等因素影响，不少农户已从事非农产业，或以在企业从事劳务为主业，或已转化为城市居民，手头资金充足，没有申请贷款的意向；二是我行前几年农户贷款投放势头猛、增量高，农户贷款几乎相当于外县两家银行的总量，已呈饱和状态；三是农户贷款不良占多且有部分顶名贷款，我行对农户贷款严控并加大清收力度，影响了农户贷款的增加；四是\_\_市现有县域银行业金融机构9家，今年又引入跨域机构3家，我行信贷支农的市场份额被挤占。

2 贷款需求旺盛。我行今年前6个月的贷款投量很适度，但到7月份时由于加工企业融资需求旺盛，造成非涉农贷款增量过大。今年，\_\_市现代产业园区在市委、市政府领导下，重点项目快速推进，产业化形成规模，园区建设和企业发展同步加快，并向省政府申报省级开发区。因此，根据\_\_市现代产业园区建设规划，为满足小微企业贷款短、频、快的需求，我行全力助推园区的加工企业发展。这部分贷款期限为半年，是企业的生产性流动资金贷款，明年1月份到期。

### 三、下一步工作措施

(一)大力扶持小微企业。一是发挥专业机构+专职团队+专门流程的优势，继续完善相对独立的营销及评级授信体系，练好信贷服务小微企业的“内功”；二是注重对企业信誉程度、产品寿命、市场前景等非财务信息的收集和分析，实现“数字化硬信息”与“社会化软信息”的有机结合；三是注重从非财务因素出发进行风险评估，不拘泥于保证担保及抵、质押担保的设定，遵循“效益型、安全性、流动性”相结合的原则，科学测算小微企业贷款需求额。

3 产销两旺和经营效益稳步提高；三是围绕强民生保稳定的服务宗旨，支持涉农企业走“公司+基地+农户”的发展新路。

(三)逐步压缩非涉农贷款。我行将树立科学管控的理念，对涉农贷款实行动态监测和科学调度。一是控制农户贷款下降的趋势，使其少托涉农贷款的后腿；二是逐步压缩非涉农贷款规模，把握好涉农贷款增量在各项贷款增量中的合理配比。预计到年末时，我行涉农贷款能够完成“两个不低于”的目标。

## 贷款工作计划表篇九

【范文一：销售人员月工作计划】

我九月中旬刚接触\*\*\*电话销售业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致九月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在下月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫；工作不能蛮干，要实干、精干、巧干；同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的得失，在下月应做好以下几方面的工作：

## 一、客户关系的维系

- 1、对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。
- 2、对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

## 二、工作细节的处理

- 1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的价位必须熟记。
- 2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。
- 3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

## 三、工作目标

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

## 【范文二：酒业销售月工作计划】

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作

销售月工作计划范文的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据x月份的销售工作，市场反应的问题如下：

### 一、市场方面：

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

### 二、管理方面：

- 1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相

对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

### 三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

### 四、五月份的工作重点：

1、市场开发：展示与我公司合作的优势。阐述公司的经营理念。解读公司的发展战略。

2、维护客户：对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

### 五、五月份对自己有以下要求

- 1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

## 贷款工作计划表篇十

第一条 为建立公共交通行业监管机制，规范公交企业经营行为，提高公交运营服务水平，进一步推进公交优先发展，根据《浙江省道路运输条例》、《城市公共汽车和电车客运管理规定》、《温州市优先发展城市公共交通的实施意见》、《泰顺县20xx年度城乡公交一体化财政补贴实施办法（试行）》（泰城交办〔20xx〕2号）以及有关法规和文件精神，制定本方案。

第二条 泰顺县公交运营服务质量考核是对城乡公交、城关公交运营企业提供营运服务质量的综合评价。

第三条 本方案仅适用在泰顺县范围内从事城乡公交、城关公交经营的温州交运集团泰顺有限公司。

第四条 由县府办牵头组织交通、财政、教育、公安交警等相关部门单位成立泰顺县公交运营服务质量考核审核小组（简称审核组），下设办公室，办公室设在县交通运输局。县财政部门负责补贴资金的预算管理、资金分配、指导项目绩效考核；县交通运输局负责组织项目绩效考核、提出补贴资金分配方案；县教育部门负责推进学生交通安全保障各项工作；县公安交警部门负责对公交运营安全工作监督指导；运营企

业负责有关资料的收集上报，并对上报的数据资料真实性完整性负责。

第五条 考核工作应遵循公开、公平、公正的原则，任何单位和个人不得干预或影响考核实施过程和结果。

第六条 服务质量考核内容包括营运车辆、营运线路、营运服务、满意度和投诉处理、安全行车等六个部分。

第七条 服务质量考核中的投诉处理、安全行车等部分由县交通运输局负责考核，营运车辆、营运线路、服务规范、满意度等部分由乡镇进行测评，由审核组确定测评结果。

第八条 服务质量考核指标及评分标准见附件。

第九条 公交运营服务质量考核实行计分制，以泰顺县城关公交服务质量考核评分与泰顺县城乡公交服务质量考核评分的平均数计，总分为1000分。考核结果按照分值划分五个等级(分别用a级、b级、c级、d级、e级表示)。得分在900分(含)以上为a级；得分在800分(含)至900分之间为b级；得分在700分(含)至800分之间为c级；得分在600分(含)至700分之间为d级；得分在500分(含)至600分之间为e级。

(一) 年度考核为a级，全额享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予50万元的服务贡献奖励。

(二) 年度考核为b级，按98%享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予40万元的服务贡献奖励。

(三) 年度考核为c级，按95%享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予25万元的服务贡献奖励。

(四) 年度考核为d级，按90%享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予10万元的服务贡献奖励。



（五）年度考核为e级，按85%享受运营亏损财政兜底补贴，不享受服务贡献奖励。

在考核期内有下列情形之一的，客运企业服务质量考核结果为e级：

（一）考核前对公交企业经营条件审查不合格的：

经营条件的审查按《道路旅客运输及客运站管理规定》第十条规定执行；

（二）公交企业及其从业人员有擅自停运、堵站、集访等影响行业、社会稳定行为并造成严重后果的：

（三）被处以停业整顿行政处罚的；

（四）弄虚作假或者采取其他不正当手段，提供虚假服务质量信息的；

（七）服务质量考核得分在600分以下的。

第十条 考核结果应当建立通报告知制度和预警机制。公交企业对考核结果有异议的，可以在收到考核结果之日起7个工作日内向县交通运输局提出书面异议，逾期未提出异议的，视为无异议。

第十一条 公交企业应当将考核结果与管理人员、一线从业人员的业绩考核和薪酬待遇相挂钩，建立奖罚分明的激励机制。

第十二条 公交企业应当针对考核中被扣分的内容项目提出具体整改措施和时限，并在考核结果公布10日内书面上报县交通运输局。

第十三条 相关管理部门工作人员在考核工作中弄虚作假的、

严重失职或利用职权谋取利益的，由所在单位依法处理；涉嫌犯罪的，依法移送司法机关处理。

第十四条 公交企业应根据考核办法的要求制定相应的管理制度，加强管理，落实措施，确保工作的完成，并自觉自觉服从、接受和配合考核工作，按规定要求如实提供有关资料。公交企业在考核过程中弄虚作假的，考核结果视为不合格。

第十五条 本方案由县交通运输局负责解释。

第十六条 本方案自发文之日起实施。