

2023年五查五看师德师风自查报告(大全5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

小额贷款工作计划篇一

201x年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，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发展打牢基础。

201x年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《宁夏省小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展。201x年度，公司拟继续向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业发放贷款，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内不发生差错及案件事故。

一是各信贷业务人员要进一步收集整理国家、省、市信贷政策、制度、办法及行业指导意见，进一步加强信贷人员业务培训，切实结合公司发展实际拟定年度信贷业务发展规划，真正做到目标明确，责任到人。

二是要认真做好贷款业务发展市场调查，切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。

三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。

四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。

五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。

六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。

二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。

三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出

整改措施。四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。

二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。

三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。

四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。

五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。

二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。

三是加强对外宣传工作力度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，为企业发展创造条件。

四是严格按照要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理等工作。

五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

一是各部门要以年度工作目标和计划统揽全局，进一步细化工作，分解任务，确定指标，落实责任。

二是各部门要结合工作实际，加大培训力度，让本部门员工进一步加强学习，熟悉政策，不断增强和树立服务借款人的意识和本领。

三是各部门员工要切实按公司制度规定在岗在位，规范言行，确保工作推进有力。

四是对目标任务完成较好的部门或个人，公司将给予一定的奖励，对工作不力，完成任务滞后，影响工作大局的，将严格按制度规定逗硬惩处。

小额贷款工作计划篇二

自201x年7月6日小额贷款有限责任公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，公司制度与管理体系在逐步完善健全的过程中，经受市场考验、抵御风险的能力得到了进一步的增强。在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将201x年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

截止201x年12月31日，公司严格按照省金融办的要求，无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现；同一借款人最高限额控制在150万元以内；账面利率控制在基准利率0.9—4倍之间□201x年7月份以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，为今后的业务发展打下了基础。

201x年7月至201x年12月，公司累计发生业务40笔，累计发放贷款2012万元，累计利息收入65万元，已收利息1万元，应收未收利息万元。

回顾201x年以来的工作，公司虽然取得了一定的成绩，但与股东及董事的要求还有很大的差距，主要表现在：

1、员工队伍专业化水平不理想。公司正式运行半年以来，信贷员的培养取得了一定的成效，但还不能独挡一面，相比其他同业对手，信贷员队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

2、营销范围未达到预期构想。在营销网络的构建上，公司已在酒嘉地区建立了营销网络，由于信息不对称，信息获取渠道尚未完全打通，虽然公司已建立了一定的稳定客户群体，但由于一些客观因素的存在，本地区的营销网络推进范围仍然收效甚微。

以上为201x年的工作总结，在辛勤、忙碌中，我们送走了收获的201x年，迎来了全新的201x年。对于201x年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬，据此作出201x年年2度的工作计划：

在201x年的工作中，针对201x年度经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

1、立足岗位，建立人才激励机制。根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际状况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

201x年度公司的经营目标初步规划是：

(1) 全年抵押贷款有效规模达到500万元，利息收入达到18万；

(2) 全年担保贷款额度达到200万元，利息收入达到13.5万元；

(3) 总计完成利息收入232.5万元。

201x年已经悄然远去了，让我们信心百倍，满怀豪情的迎接崭新的201x年，迎接公司美好的明天。

小额贷款工作计划篇三

催收欠款难，这是公认不争的事实。现在就贷款催收的相关经验分享给大家，对于小额贷款公司等民间借贷机构的逾期不良贷款催收也有一定的借鉴意义。

1. 要想取得良好催收效果，自己就必须摆正自己的架势。所以见到欠款客户的第一句话就得确立你的优势心态。通常应

当强调是我支持了你，而且我付出了一定的代价。如：“你老兄这倒做成无本生意了，我费了多少口舌才说服财务部哟！”，尤其是对于付款情况不佳的客户，一碰面不必跟他寒暄太久，应赶在他向你表功或诉苦之前，直截了当地告诉他，你来的目的不是求他跟自己下订单，而是他该付你一笔货款，且是专程前来。

2、坚定信心，让欠款客户打消掉任何拖、赖、推、躲的思想。鉴于银行贷款的苛刻条件限制，融资是相当困难的事，于是很多客户或许做梦都想空手套白狼，认为欠帐是一种本事，是融资能力超强的一种表现形式。面对这种情况，不下狠心是收不回来欠帐的。所以，在向客户初次催款时，我们应当将公司对于欠款管理的高度重视及催收手段的多样化等强势的展现出来，以坚定的口气告诉对方：宁可花两万也要收回欠款一万。

、根据欠款客户偿还欠款的积极性高低，把握好催收时机。对于付款准时的客户，约定的时间必须前去，且时间一定要提早，这是收款的一个诀窍。否则客户有时还会反咬一口，说：“我等了你好久，你没来。”，还有可能致使原本该支付给我们的货款，被客户挪作他用。

事前上门催收时要先在公司内部做足功课，与财务部门、物控部门等对于发货、退货、开发票等数额都一一明确，确认对方所欠货款的确切金额，了解对方货款拖欠的具体时间。

如果对方总是说没钱，你就要想法安插“内线”，必要时还可花点小钱让对方的人员为我所用。在发现对方手头有现金时，或对方帐户上刚好进一笔款项时，即刻赶去，逮个正着。

4、到客户公司登门催收欠款时，不要看到客户有另外的客人就走开。

小额贷款工作计划篇四

4680000元，实现贷款利息收入186807.6元，。上缴各项税费10204.11元，各项成本费用支出358400.39元，年末实现净利润-181796.9元。截至年末贷款余额3250000万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益初露苗头。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。回顾过去的一年，公司的各项工作取得的'成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

小额贷款工作计划篇五

201x年是三亚小额信贷建设队伍、开辟新点的发展之年。这一年来，在以吴伟雄理事长、操戈政委和陈奎明主任的省联社领导班子亲切关注下，在省联社小额信贷管理处陈金林主任和庄芊芊的悉心代领下，在三亚市联社及各个基层社的大力支持下，在我们三亚18名小额信贷技术员的艰苦奋战下，三亚小额信贷部业务取得了很好的成绩，完成了我们201x年的工作任务。我们小额信贷不仅仅为三亚的农户的发展带来了帮助，而且也促进了当地的经济的发展，促进了旅游业的发展，真正的为当地的老百姓带来了实际性的利益。

201x年3月初，在省联社领导的大力支持下，我们三亚正式成立小额信贷项目部，并且开始发放小额贷款的业务。直到201x年年底，我们的队伍力量不断的在强大，我们的工作业绩也不断的在上升；扩展了epos等农村便民金融服务；加大了与市财政、市妇联、市团委等在业务上的合作、并落实了财政贴息、奖励和风险补偿政策的数据上报；创建了属于三亚小额信贷的工作制度和要求条例。

201x年3月初只有4名信贷员，5月份又增加了2个信贷员，直到六月下旬调了11名见习生和1名信贷员并且被分配到各个点进行见习工作，七月下旬再增加了3名海职院的学生过来实习。累计共18名小额信贷技术员。截止到12月底，其中三名见习生离岗，2名见习生为出师，能够放款的小额信贷人员共计16人。在省联社的安排下，我们每个信贷员及其见习生已经量了身材尺寸大小并制作工作服和工作牌。截止到12月底，已经有5名信贷员的工作服和工作牌下发到手中。其他的将在之后一个月陆续下发。

从201x年3月一日至201x年12月31日，三亚小额信贷技术员累计发放了1046户、共30774000元贷款。其中男客户224个，女客户814个，分别占总客户数的21.4%、78.6%。因前期只

有5人发放贷款，故平均每人每月发放20.92户。按照总部要求每人每月发放12户的规定，我们三亚小额信贷技术员非常好的完成了今年的发放任务量。此外□201x年累计回收利息1235500.94元，按照规定划拨到总部的利息为738458.35元，为三亚联社带来了497042.59元的资金收入和30774000元的存款收入。

截止到201x年12月31日，三亚所有的贷款之中，已经有66户贷款提前结清，结清的贷款额为2255000元。其中结清一小通妇女联保贷款49户、共1965000元；结清工资担保的客户为17户、共290000元。所结清客户数占全年放款客户的6.3%，结清贷款额占全年贷款总额的7.3%。对于已经结清的14户符合贴息标准妇女贷款，（发放贷款为465000元，上报申请贴息资金为18513.30元）我们也及时的上报到了市财政部门，以备做下一步的妇女贴息工作。

总体来看，三亚的每月的利息回收还是比较正常的。田独、羊栏、崖城、育才等点的回收非常好。唯独林旺的回收不是太好，由于之前放款未能考虑到风险的重要性，直接导致了现在以周德楷等个别客户不及时缴纳利息的严重情况，这些拖欠情况直接影响到了我们三亚整个团队的业绩的提高。对此，我们也作出了相应的措施去极力解决拖欠的问题。

农户信息的录入对我们信贷员的调查情况作出了汇总，也便于我们在之后的工作中及时的查看信息。根据要求，每月每人必须最少录入22户，共需要录入891户信息，实际录入的只有629户。据统计我们有个别人员录入的数量还不达标。望之后继续努力按时上传录入的数据。

根据省联社要求，我们对每个乡镇的行政村进行了epos机的推广和安装。三亚全年度累计成功推广了112台epos机，其中已有28台epos机成功安装到农户家并开始使用，另外84台还未下发。安装数量少的主要原因有两个，其一，大部分的农

户家中没有固定的电话，有电话的也有许多不能用，电缆被盗的情况也很多；其二，农户就根本不愿意安装。针对以(出自:博文学习网:)上情况我们也作出了相应的工作。目前广告牌的张贴情况为：林旺、崖城、天涯已经安装完毕，田独、羊栏、育才正在装修信用社未能安装。此外，还制作了部分小的广告牌悬挂到了各个村的商户门口。

根据省联社领导提出的若干规定，我们三亚小额信贷项目部作出了一个符合自己实际情况的规章制度。其中包括：小额信贷技术员在下乡开展业务时不得骑摩托车，必须穿工作服、配戴工作牌、佩戴团徽、佩戴水壶；上班期间不得在办公室逗留，每天下乡7个小时；上班期间不得关闭手机；每周末召开周例会，不得迟到，背诵企业文化；工作期间如需要请假的要求向省联社陈金林主任申请并批复后方可离开工作岗位等等。所有的制度需要每个信贷员来严格的执行并互相监督，如有出错需及时的向负责人说明情况。

三亚小额信贷技术员队伍建立还不到一年的时间，小额信贷技术员对于贷款风险的防控能力还是不足，在管理贷户和预防的方面还有比较大的差距。尤其是刚刚出师的信贷员，应该在发放每一笔贷款时严格按照规章制度去办理，不得偷工减料。只有在按照原则的基础上工作我们才能不断的提高自己判别是非的能力，才能更好的去预防风险。

我们小额信贷技术员虽然算不上技术型的工作。但是个人的工作能力决定了你是否能将信贷工作做到更好。我们应该将自己放置在领导人的角度去要求自己，不断的提高工作水平和工作质量。在对客户交流的过程中也要学会怎么去沟通、怎么去办事。

我们的小额信贷员在工作中不能够完全按照我们的企业文化和规章制度来执行。出现问题了未能及时的反应情况。出现了这样的情况，我们应仔细的考量自己到底该怎么去做这份工作。我们的企业文化和制度是用来认真执行的而不是用来

不管不顾的。所以，希望大家在今后的工作中能够严格的执行我们的制度，出现问题及时解决。

由于我们三亚的市场潜力比较大，而现有的信贷员比较少，面对这一情况，我计划将在下一批的见习生中调配7名来三亚见习工作。具体分配为：林旺和藤桥3名见习生，育才2名见习生，田独1名见习生，崖城1名见习生。

林旺和藤桥属于海棠湾镇由康振豪和丰德军来带领和管理见习生；安排杜春去开发荔枝沟的新点，田独还由陈舒舒、王感孝、蔡丽娟来管理，并且分配一名见习生去见习。羊栏由钟维健、陈太雷、王晓欣管理。育才由吴小宝来管理并带领一名见习生。崖城由李甲生、胡巧妮和林珊来管理并分配一名见习生过去实习。保港由麦坚来管理。整体的网点分为5个片区，之后在人员完善后逐渐选出五名信贷员作副队长，管理相应的片区。逐渐的锻炼和提高管理人员的工作能力。

根据总部的规定，每个信贷员每月必须放款在12户以上，但是为了能够达到我们三亚团队做到全省第一的目标，大家在控制好风险的基础上尽可能多发放贷款。尤其是发放妇女的联保贷款为主。工资担保贷款只是为了增加我们的工资收入。

集中力量去解决林旺的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在201x年我们要大力加强epos机的安装，计划是每个信贷员最少安装30台epos[]达到遍布每个行政乡村。还未安装广告牌的要根据情况及时的安装。此外，制作小的广告牌悬挂到各个乡村的商户门口，以便跟好的对外宣传小额信贷。每个信贷员要求最少20个小的广告牌。每个信用社最少一个大的宣传广告牌。

201x年度，我们要逐步的为已经归还贷款本息的而且符合贴息的妇女申请财政贴息，并且每月上报市联社资金部奖励金

的材料。每月底收完利息时在30号前将本月的利息及时划拨到总部。

新的一年，我们也将继续根据我们队伍中存在的问题相继增加一些新的规章制度。并且要完善落实，让每个小额信贷技术员真正的做到根据我们的企业文化和制度来工作。

认真负责的完成上级领导提出的工作，并且加强对外的联系。主要是市镇级的团委、妇联以及市财政等部门。其次，将与市联社的关系处理到最好，便于我们的工作。配合市联社各个部门的工作，按时提交相关的资料。

201x年是我们三亚小额信贷队伍的建设之年，在这一年来，我们稳定队伍、加强建设、保证任务的完成。三亚小额信贷项目部是属于我们每个人的，通过我们共同的努力和奋斗，取得了良好的成绩。今天，我们回首过去展望未来稳抓建设再创佳绩，在省联社及市联社的各级领导下，我们继续努力奋斗、我们争取创造更好的业绩！