

贷款工作计划书 助学贷款部工作计划(大全7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务,并设定合理的限制。这样,我们就能够提高工作效率。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文,希望大家可以喜欢。

贷款工作计划书篇一

新学期的到来,助学贷款部作为一个新成立的部门,为了更好更顺利地完成本部门的工作,结合往年常规工作方法上,结合我院我系工作实际情况,制定了我部门的具体工作计划。

助学贷款部的主要职责:调查经济上有困难的学生的情况,及时向有关机关反映;负责学生助学贷款,帮助他们顺利完成学业;负责催交学费、学生保险工作;负责勤工俭学工作活动的安排。

所以特从以下几个方面来进行具体计划:

六、 11月初,对已填写过申请表的贷款同学,与银行签好贷款相关合同,日后的工作将是贷款的后续工作,协助银行.学校与同学工作的顺利进行。

3 11月中旬前,按学校要求催缴尚未交齐学费的同学,统计最新的欠费情况,学校做相关的事项的通知。

2协助02.03.04级的学生投保工作,统一统计存档。

3每天我们做了什么?大工作量的事件是什么时候发生,每年都是这个时间吗?

6身作为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极、认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

贷款工作计划书篇二

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。

贷款工作计划书篇三

时光飞逝，转眼又是一个新的学年。作为一名大三的学生，在过去的两年里一直担任班委为班集体服务。本学年课程量有所减少，我想把这些多出来的时间投入到学院的工作中，利用自己的.特长为这所培养我的学校做些事，同时提高自己各方面的能力，争取做一个全面发展的优秀大学生。所以本学年我加入了学生资助中心的大家庭，隶属助学贷款部。现对本学年的工作、学习、生活做一个计划，内容如下：

助学贷款部的本职工作是：

1. 协助学生资助中心做好国家贫困生的材料收集、审核、助学金发放等工作；
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

贷款工作计划书篇四

所以特从以下几个方面来进行具体计划：

六 11月初，对已填写过申请表的贷款同学，与银行签好贷款相关合同，日后的工作将是贷款的后续工作，协助银行。学校与同学工作的顺利进行。

3、11月中旬前，按学校要求催缴尚未交齐学费的同学，统计最新的欠费情况，学校做相关的事项的通知。

三学生保险工作：

2协助02、03、04级的学生投保工作，统一统计存档。

四部门内部建设：

3每天我们做了什么？大工作量的事件是什么时间发生，每年都是这个时间吗？

6身为一名学生干部，要时刻记住“服务同学”，尽管工作中有繁琐及种种问题困难，可是要本着最初的积极。认真，用责任心来完成我们的工作；学生的本职还是学习，所以学习不可以放松，还要在工作中学习为人处事，在课余时间学习课外知识来充实自己，提高自己各方面的素质。

经济管理系学生团总支社会助学贷款部

20xx年xx月xx日

贷款工作计划书篇五

陈洁 本届学生试行课程改革一年，在这一年语文教学探索中，努力营造轻松民主的学习氛围，学生能积极参与、理解，大胆发表见解，大胆质疑，具有一定的自学能力，基本学会同学间的讨论，养成读课外名著的习惯，采用写随笔和作文相结合的方法，学生把生活作为写作的源，绝大多数作文内容真实，感情真切，养成了良好的写作习惯，提高了写作能力。一年课程实验改革，取得了一些可喜的变化和成绩，但也发现了诸多缺漏，需在本学年中，探索新方法，采取新措施，逐步快捷提高教学效果，真正让学生打好语文基础，提高语文能力和语文素养。

存在问题如下：

1.注重了对学生思维的激发，问题探讨、口头交流。忽视基础知识掌握、词汇的积累、书面表达。语文能力重要标志：

除了有灵活的思维外，一要有丰富的生活积累，二要有丰富词汇积累。

2. 对课文阅读理解不透，有囫圇吞枣现象。以本文为载体提高学生的阅读、理解，多角度分析总结概括上欠缺较多。

3. 部分学生学习语文的兴趣不浓，主动性不强，俗语说，兴趣是最好的老师。调动其主动性、积极性是关键。

4. 读课外书对丰富学生知识有帮助，但效果不明确。

针对以上情况和英才树立四种意识，高起点、高定位的目标，具体采取如下措施。

1. 采用灵活多样的方法，积累丰富的词汇，并结合具体实际运用，采用竞赛、多媒体等，形象、直观、大容量，扎扎实实把该积累的词汇作为学生语文的积淀，实现每学期积累词汇的目标。

2. 挖掘丰富的课程资源，利用多媒体教学，将语文学习与学生经验，生活世界和社会、科学世界紧密联系。比如学习《巴东三峡》搜集三峡的电视软件资料，直观现象展示给学生并与课本结合。学习《生命之舟》将电视剧《惊涛骇浪》等现代化的真实情景，再现给学生，让他们有身临其境之感，将学习语文富有时代生活气息，提高学生学习的积极性和学习效果。

3. 不断吸纳先进的语文教学理论和方法，深入挖掘文本，借助资料分析教材，驾驭教材，对文章把握有自己独到见解，给学生理智的挑战，认知上的冲实，内心的震撼和无言的感动，带给学生充实的精神生活，从而提高学生阅读、理解、分析、归纳概括的能力，提升求异思维和感悟能力。

4. 作文采用全批、抽批、面批，学生互批等方法，快捷、及

时反馈给学生，及时指导、评价、交流，激发写作动力，同时结合每周两篇随笔指导、交流，用最贴近学生生活和学生最容易接受，最容易受感染的学生作品启发，激励学生写作，把作文教学落到实处。

5. 指导学生读书和写好读书笔记，每周一节交流随笔和读书笔记课，形成丰富、生动的语文学习过程，避免死读课本和读死书现象。

6. 大多数学生已有自学课文的能力和习惯，加强指导自学的方法，提高自学的效果，督促学生按时及时自学并能提出问题，质疑、探讨。

7. 做好每月的月考和考试总结，分析每一个学生情况，做到心中有数，有的放矢，及时鼓励、表扬，及时对一部分较差学生指导，帮助，使其尽快赶上来。

总之，要对每一位学生做深入了解，做他们的知心朋友，做学生学习的伙伴，真正成为学生学习的组织者、引导者、参与者、合作者、帮助者。“让学生感受到人性之美、人伦之美、人道之美，感受到理性之美、智慧之美，感受到人类心灵的博大与深邃，感受到人类所创造的文化的灿烂与辉煌，而且能呼唤学生对于生活的热爱与柔情，让学生对未来充满热切的憧憬和乐观、光明、正直的期待，使他们能以新的眼光审视生活”。

贷款工作计划书篇六

这是我来到我们公司工作的第三年了，在部门的日子过的非常快，作为我们曾经销售组的一名得力干将，我收获到了很多的赞扬和肯定。这次我依旧是得到了很大的鼓励，成功的成为了我们销售小组的组长。

作为销售行业的一员，我知道竞争力是非常大的，大到外界

的竞争，小到我们公司内部每一个小组的竞争以及每一个同事之间业绩的追逐。所以真的很荣幸，这次领导们愿意给我这一次机会，让我在组长这个岗位上继续奋斗，继续发扬自己优秀的那一面。

对于接下来的工作，我固然是有一个新的计划的。站在一个新的岗位上，首先要有一个新的心态。所以接下来的第一步，我就是要去调整好自己的心态，把握好自己平时在工作上的一个平衡。

有了进步不能得意忘形，反而是应该更加低调的前进，保持好一个学习向上的心态，低调且认真的做好每一天的工作，以及用最好的态度去管理好自己的小团队，这才是最为重要的。我知道很多人一旦有了一些突破，整个人就开始得意忘形起来了，但是我相信自己绝对不会做这样的事情，我会和以往一样，把自己放在一个平常的位置上，继续鼓舞自己，持续前行。

第二部分就是要去提升自己处理事情的能力，很多时候我们在工作上出现问题，都是因为前期准备不够，或者说是后期没有仔细认真的去盘查，还有一个就是因为自己的能力还比较缺乏。来到公司三年了，我觉得自己在很多方面发展的也算是比较完善了的，这次我想认真改变一下的就是自己的应变能力和应对事情的能力。

我认为一个人在不断的前行当中，固然有一些东西是比较缺乏的，所以这一次，我会仔细去挖掘自己优秀的一部分，也把自己不擅长的那一部分揪出来，认真的去改变和提升。

第三个方面就是要提升自己对这个团队的管理能力。我刚刚成为一名小小的管理员，在这一方面是非常缺乏的。以前我只顾着自己如何去提升业绩，没有任何对于管理上的一些学习。

现在我能够在这样的一个职位上工作，是必定要去做一些突破和提升的。所以我会努力的从各个方面上学习管理知识，希望能够给自己带来一些突破性的改变。未来时光依旧可期，我也会用自己毕生的力量去完成这一次事业使命的！

贷款工作计划书篇七

一、因您而变，让服务细分深化。

走进xx分行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

二、感恩上帝，是服务理念升华。

每一个银行员工都应树立感恩的理念：感谢客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会，感谢客户与我结缘，让我获得为他服务的机会，使我获得建功立业创收的机会；同时，也应感谢银行为员工提供展示自我的服务平台。

只有树立感恩理念常存感激客户心态，才能真正从内心深处做好规范化文明服务，才能树立“以客户为中心”的服务宗旨，

才能真正做到用心为客户服务，才能真正地服好务。服务文化是以服务价值观为核心、以客户满意为目标、以形成全员共同的价值认知和行为规范为内容的文化。

文化建设不是一蹴而就的事情，要经过长期的沉淀和融合长成。

招商银行经常组织员工开展一系列服务文化灌输活动，促使员工通过参加这些活动建立习惯性的服务行为方式。

活动的内容包括系列服务培训、银行内部的服务活动等。这些活动既建树了服务理念，又使员工身体力行其中，培养了服务意识，养成了服务行为习惯。把服务要求升华为服务自觉，把服务做法升华为服务制度，把服务行为升华为服务习惯，把服务品牌升华为服务品质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

三、客户满意，成服务价值取向。

xxx分行营业部由于实行了比较完善的服务制度、机制和措施以及相关配套的附属规范，使该营业部全体员工不仅具有感恩上帝这样的服务理念，更重要的是他们把让客户满意做为服务的价值取向。

在日常工作中真正做到了“因您而变”因客户需求而变，“把方便留给客户”。

真正实现了他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作：

无论是服务功能区的布局、服务机具的设置、便民设施的安

排、物品摆放、提示和说明书的张贴、办理业务的引导和指引、甚至标识粘贴的位置;还是文明规范服务的制度、机制、措施和培训以及相关配套的考核、评价都无不考虑方便客户,都凝聚着他们对客户的呵护、细致、精心、周到和全面;从而使办理业务的客户无不感到温馨、关怀和体贴,无不享受尊重和高贵,无不感到客户是上帝这一诺言的兑现、演绎和诠释。这正是他们怀揣感恩的心,以赢取客户满意为服务价值取向,才使他们从上帝那里取得了丰厚的回报——使他们的业务增增日上,利润节节上升。

四、长效培训,为服务衍生增值。

员工综合素质的高低直接影响银行的发展。银行员工精通金融知识、有外语会话水平、通晓计算机、熟悉自己的客户,这在招商银行比较普遍。但目前我们是否也同样具备这种素质?所以要经常开办外语、法律法规、金融常识、客户管理培训班,让员工有随时接受再教育的机会,真正打造学习型团队。

重视员工岗前培训。

招商银行一般坚持员工上岗前要有三至六个月的岗前培训,并且有模拟业务系统配合教学,即在上岗前把员工打造成企业需要的模式。

培训部门添加模拟业务系统,编制员工岗前培训教程,使岗前培训工作更加完善,避免员工到网点后在岗培训,影响业务水平和服务质量。

强化规范礼仪培训。组织员工对礼仪知识、文明用语和举止仪表等进行规范化培训,实行集中式、正规化、全方位的强化训练。同时加强业务技术培训与考核,以提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵,定期进行考核及专业技术比赛,要求员工业务上做到“好、快、准、严”,达不到标准不能

上岗。通过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务。

招商银行已经建立起长期有效的服务培训机制，注重提高员工的综合素质，柜员在为客户办理业务过程中，根据客户经济情况，导向客户的金融产品需求，使原来办理储蓄业务的客户，又在柜员的引导下办理了信用卡业务、理财业务或其他业务，使服务具有了衍生、增值的功效。

五、注重流程，让服务常抓不懈。

加大监督的力度和广度，形成多层面全方位立体化的监督体系。文明服务工作要做到常抓不懈，才能保证优质服务水平和质量的不滑坡，不动摇。除了制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。

招商银行除了分支行日常服务监督以外，还聘请了第三方服务监督机构和专职监督员定期或不定期检查，并对检查结果进行通报，各网点对通报的问题及时整改。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。营业场所是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和良好信誉，客户在这里究竟得到了怎样的服务，只有通过明查暗访才能知道真相，因此，明查暗访是保证优质服务不走过场，不摆花架子的一个好办法。以普通客户的身份，通过看、听、查、问等方式，经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访，并广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

六、美化环境，使服务尊贵高雅。

积极营造优美、舒适的服务环境。银行网点密布，方圆几百

平方米就会分布着好几家银行网点，在银行同质化竞争的今天，人们自然而然的会把眼光投向那些环境舒适优雅的营业场所。

银行装饰得亮丽雅致会带给顾客一种舒适感、尊贵感和安全感；同时让客户觉得出银行的实力。因此，营业网点要依据规范化服务标准，对营业室内外进行净化、美化，在外部形象设计上应追求鲜明、统一的风格，以起到无声的宣传作用。

招商银行服务流程科学、服务内容广泛、服务态度良好，服务理念渗透到每一个部门和每一位员工心中，感恩上帝成为全员共同的价值认知。通过这次学习活动，我明白了xx分行成为xx地区唯一一家满分银行的原因。同时也发现了我行在服务管理工作中存在着很多“软硬件”建设方面的不足和此次海南省银行业协会组织者的“良苦用心”。在今后的工作中，我将把在沈阳学习到的服务管理方面的经验，结合我行实际，很好的运用到实际工作中去，使我行的服务工作再上一个新的台阶。