

最新信贷工作方案(精选7篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

信贷工作方案篇一

201x年，在总行党委的正确领导和科学决策下，农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及xx市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。

各项贷款年末余额310.716万元，较年初增加64,100万元，增速25.99%，分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%，完成全年净增计划的100%。其中：

3、其它贷款年末余额60.646万元，占各项贷款总量的19.52%，较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。

各项贷款累放额635,299万元，较上年增加287,696万元。

其中：

- 1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元；
- 2、农村工商业贷款 累放额152,062万元，较上年增加17,092万元；
- 3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

(三) 各项贷款累收情况。

各项贷款累收额568,834万元，较上年增加272,835万元。其中：

- 1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元；
- 2、农村工商业贷款累收额127,629万元，较上年增加37,532万元；
- 3、其它贷款累收额290,897万元，较上年增加226,462万元

(四) 到期贷款回收情况。

全年累计到期贷款金额570,211万元，累计收回568,834万元，因天灾人祸等不可预见原因，尚有1,377万元到期贷款未能及时收回，到期贷款回收率 99.75%，较上年回收率上升2.45个百分点。

(五) 小企业贷款情况。

小企业贷款年内净增58,680万元，增速46.37%，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六) 贷款利息收入情况。

全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，

比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七) 正常贷款中逾期贷款清收情况。

正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

(八) 借名、假冒名贷款排查清收情况。

全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%；已清收转化526笔，金额1,783万元；年末剩余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

二、工作措施及成效

(一) 完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以“三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权质押贷款操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《抵质押贷款风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完

善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。

我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为规范。

(二) 从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。

一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。

二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。

一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。

二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。

一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、

有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。

二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。

三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。

一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，凡新形成逾期贷款在一个月內未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。

二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费，1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。

一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。

二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。

三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。

四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。

五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

(三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。

一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险管控体系。

二是结合县域经济资源特色，细分目标市场。

信贷工作方案篇二

20xx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20xx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。

20xx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20xx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。

(一)20xx年三亚小额信贷队伍具体的工作情况作详细汇报如下：

一、小额信贷员队伍建设情况：

20xx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。

二、全年发放及回收情况统计：

从20xx年3月一日至20xx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□20xx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。

三、已结清贷款客户及财政贴息情况：

截止到20xx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。

四、利息拖欠情况：

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。

五、农户信息录入情况：

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。

六、epos机安装和广告牌制作情况：

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。

信贷工作方案篇三

我叫王明普，曾从事过酒类销售工作、驾校的人事管理以到最后转为个体消防工作的全部管理及运行模式。通过这些经历，让我的人生积累了丰富的经验，同时也积攒了一定的人脉关系，为以后工作的发展和规划奠定了良好的基础。

顺着国家政策对网络金融的扶持导向，经过对恒昌财富的了解，凭着以往的阅历，我感觉到加入恒昌财富是我一直以来向往成功发展的一个最好的阶梯！

来到恒昌财富我会以饱满的热忱和全心的精力，尽快熟悉专业知识，以团队经理的要求严于律己，结合以往的知识 and 经验，发挥团队的优势，本着公司与客户合作共赢的纽带，以公司对客户负责，客户对公司信赖，满意的原则，以积极向上踏实的态度去工作，现将我进入公司前三个月的工作计划汇报如下： 第一个月：

- 1、首先让车队队员对公司的运营模式加以了解，对理财知识进行培训，规范车队日常行为，树立良好的形象，为将来服务客户做准备。

- 2、其次，制定计划，让每个队员开拓市场，以团队为单位到人群比较集中的地方，宣传本公司的理财产品，让他们掌握和了解本公司的模式和运营，以及安全情况，积累有理财意向的客户及隐形客户。

3、经过追踪回访，及时了解客户的动态意向，为客户解释，稳定心态，做到客户“高兴而来，满意而归”，这样我队这一个月有了一定的成就感，也为我营业部产生效益。

第二个月：

1、进行业务知识精细化培训，进一步提升每个队员的业务能力。经过知识的武装，能力提升了，队员以个人为单位，分片区进行市场调查，积累客户信息，拓展业务。

2、争取在短时间内在我县开拓市场，让客户“有所必求，有求必应”，逐渐成为稳定的客户。与此同时，进行团队扩展计划，增加4人，业务在上个月的基础上提升20%。

3、安排队员调查客户对我公司的所有理财产品的了解和信任度，并把公司的运营模式和政策导向为客户一一细心的讲解清楚，直至他们从怀疑到肯定。（比如：风控和还款风险金到借款人的审核）

第三个月：

1、让每个队员不断完善自身各方面的能力，提高素质。以我公司为坚实的后盾，利用前两个月的客户和客户源，让每个队员以优质的服务，积极巩固自己的客户，努力让客户带动客户，起到一个推荐作用，在客户中为公司坚定一个很好地口碑。

2、这个月我会让我对队员预约所有的新老客户，我会和他们亲密的探讨受益情况和有无安全隐患的问题，真正做到服务客户，满意客户的所需，从而也加深了客户和我们的友谊。

3、在不断地努力中，继续提升业绩，吸收新的队员，完善我队为公司所有的理财产品进入我县千家万户而奋斗！

和加强工作计划，高标准要求自己和我队的每个队员，尽全队的力量，不辜负营业部对我的厚望。

公司需要每个人的维护，业绩需要每个团队的努力和奋斗，相信我团队的加入，能为公司注入新的活力，我团队的付出能为营业部交上一个美好的答卷。

年

月

山阴恒昌公司团队经理：王明普

信贷工作方案篇四

新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部今年银行信贷工作计划：

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设□xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物

是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于xx年11月14日印发了

《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

自xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题□xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

信贷工作方案篇五

转眼之间一年就已经快过去了，为了在新的一年里能稳固的提升自己的工作能力，特将20xx工作计划整理如下：

(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，尽管通过上岗培训，已经掌握了一定

的业务基础知识，但信贷业务知识和业务处理的技巧都是学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，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个“把门人”，如何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”。所以，在工作中，我必须善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中游刃有余，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，如何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，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何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”。一直以来，我们信贷员都依赖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，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得远。

新的一年有新的气象，只有不断加强自身素质，才能走的更远，我相信有志者事竟成。

信贷工作方案篇六

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。2009年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，

信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于2007年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于2009年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

2009年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵1押和质1押及贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵1押、质1押及贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵1押贷款，提高抵1押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵1押贷款、个人住房抵1押贷款，城区社原则上

不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自2006年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，2009年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

信贷工作方案篇七

转眼之间一年就已经快过去了，为了在新的一年里能稳固的提升自己的工作能力，特将20xx工作计划整理如下：

。业务知识是我们开展业务的基础，尽管通过上岗培训，已经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都是学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，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。。

。信贷员是整个贷款业务风险的第一个“把门人”，如何把

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”。所以，在工作中，我必须要善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中才能游刃有余，做好信贷第一关“把门人”。

。客户是我们信贷业务赖以生存的基础，如何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，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何有效快速建立属于自己的客户群尤为迫切。

。俗语：“授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用”。一直以来，我们信贷员都依赖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，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得更远。

新的一年有新的气象，只有不断加强自身素质，才能走的更远，我相信有志者事竟成。