

最新个人贷款工作计划 贷款销售工作计划 (汇总9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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇一

1、努力使散客的入住率上一个台阶

2、加强与各大旅行社间联系

5月营销部拟定利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

5月营销部会根据五一小长假制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万。

【篇二】

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“xx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“xx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□xx商行和xx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：

(1)展示与我公司合作的优势。

(2)阐述公司的经营理念。

(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：

(1)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。

(2)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。

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。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇二

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

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。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇三

由于本人之前的工作并没有主要涉及信贷业务，对新的岗位职责比较生疏，还需一定时日来适应，为此，我将加强跟同事的交流、学习，认真研读相关信贷规章制度，明确工作内容，不断温习并更新法律知识储备，强化业务技能，尽快投

入新的岗位，完成新的角*转换。

关记载工作。法律合规岗:按照信贷管理部门法律合规岗工作职责要求，严格落实相关工作，并通过不断地学习积累，提高自身法律业务素质，确保对市场营销部门管理人员和客户经理的法律法规和信贷政策的指导工作能够游刃有余地开展。

二〇一〇年八月二十二日

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇四

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。

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。

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。

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10年的贷款业务、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。

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。

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，努力把建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇五

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。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇六

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结团公司相关制度，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。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇七

坚持“预防为主”工作方针,突出提高员工的意识防,力争

不发生得逞的四类案件、重大消防、交通安全责任事故。

二、20-年安全工作要点及措施

(一)以“平安中行”创建为主线，全力营造安全文化

1、深入开展“平安中行”创建活动。牢固树立“发展是第一要务，稳定是第一责任”的工作理念，把“平安中行”创建工作纳入年度工作目标，强力推进创建工作的深入开展。把握创建大局，丰富创建内涵，拓展创建形式，创新创建举措，提升管理价值，推动平安中行创建工作向纵深发展。

2、巩固“平安金融”创建工作成果。各行在当地平安金融创建活动领导小组的指导下，把“平安金融”创建与“平安中行”创建结合起来，巩固“20--20__”平安金融创建活动成果，为本轮“平安金融”创建再创佳绩奠定坚实的基础。

5、加强道路交通安全教育，配合有关部门督促专职驾驶人员和自驾车员工严格遵守交通安全法规，自觉遵章守纪。严禁酒后驾车和非专职司机长途驾驶车辆，做好车辆维护保养，保持良好性能状态，禁止车辆“带病”行驶。完善车辆安全管理制度，严格车辆管理，从严控制灾害天气车辆使用，防止重、特大交通安全事故。

(二)充分发挥技防作用

1、进一步加强对金库的安全管理，通过在金库门按照红外报警探测器，实现有人入库，远程监控屏幕自动弹出视频图像并发出语音预警提示，人性化解决以往被动监控的盲目性。ip对讲：在金库和远程监控室安装ip对讲，监控人员对各金库管库人员异常操作、非管库人员入库、查库制度执行等情况的实时询问、提示。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇八

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，同时在实践中磨练了工作能力，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，各负其责，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、再接再厉，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。

个人贷款工作计划 贷款销售工作计划篇九

1、加强自身修养，提高管理水平。

积极参加委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和xx支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2、贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

3、提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自评定标准和行动准则。