# 2024年小贷公司工作计划内容 小贷公司工作计划(模板8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-08

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。小贷公司工作计划内容篇一根据小额...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**小贷公司工作计划内容篇一**

根据小额贷款公司自有资金情况，营销预测及绩效奖金提取大致步骤如下：

信贷资金总额为5600万元整，按照20%的年成本来计算(20%的成本如果仅仅只是自有资金利息成本的话，偏高)，每年固定支出的成本是1120万元。目前南宁市小额贷款公司利率大致行情基本月息3%左右，按照这个标准计算，在5600万元资金全额发放的情况下，每月的利息收入是168万，累计全额发放贷款期限达到7个月，利息收入为1176万元(7×168=1176，此为保本发放值)，依次类推，如下表：

单位：万元

按上表数据，累计放款达10个月，即年利息收入达到1680万元以上，利息收入净额为560万元。以此为目标制定营销计，根据担保方式的不同，贷款发放大致分类预测如下表：

单位：万元

根据上述数据，5600万元资金，预计全年累计发放额度可达

32900万元以上，若累计发放贷款时间达到上表中数据，利息收入为1620万元以上。扣除1120万元成本，利息收入净额为500万元左右。

丰通小额贷款公司注册资金为人民币一亿元整，按相关规定，单笔单户贷款不能超过注册资金的5%，即500万元。在日常信贷业务中，需规范所有贷款的发放流程，书面材料文档能达到金融办等监控部门要求，公司内部工作必须拥有高透明度。

姓名： 部门： 岗位：

绩效考核总分为100分，依据考核分为划得分优秀、良好、一般、较差及很差五个等级，具体应用如下表所示。

信贷员绩效考核结果应用状况表建议

信贷部门所有人员独立发展的新客户，贷款正常收息收本后，提成按贷款利息收入的3—10%提取。公司将每笔业务提成的50%留存至季度末或年末发放。具体发放情况结合信贷员季度或年度的考核情况决定。若信贷员管理的贷款中出现逾期，在逾期贷款结清本息前，不发放经办人员的业务提成留存部分。 (下表中的数据为信贷人员个人拓展的新增贷款，不包括原有客户贷款。)

信贷提成比例阶梯设计

1、部门经理提成比例依据部门全体人员的贷款发放总额，若属于部门经理个人的信贷业务，提成也可按照信贷员的提成比例计提。

2、信贷员的提成依据为自己独立完成的新增贷款总额。

3、公司新增贷款逾期率不能超过3%，如逾期率超过3%，公司可以根据实际情况暂不发放业务提成或只给予相关人员部分业务提成。若公司全年新增贷款逾期率低于3%，建议公司从全年利息净利润中提取部分作为部门奖励。

20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。20xx年xx小额信贷工作的计划和新的安排：

由于我们xx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：xx和xx3名见习生，xx2名见习生，xx1名见习生，xx1名见习生。

xx和xx属于xx镇由xx和xx来带领和管理见习生;安排xx去开发xx的新点，xx还由xx、xx、xx来管理，并且分配一名见习生去见习。xx由xx、xx、xx管理。xx由xx来管理并带领一名见习生。xx由xx、xx和xx来管理并分配一名见习生过去实习。xx由xx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xx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xx的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在20xx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。

20xx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。

20xx年是我们xx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。xx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!

**小贷公司工作计划内容篇二**

我公司是经四川省人民政\*金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民政\*金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务笔，累计发放贷款x万元，累计实现业务收入x万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额x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，经营效益较为可观。

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》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》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，从而保障了各相工作规范有序进行。

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，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，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及从业经验，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。

开业来，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。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

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，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。

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

**小贷公司工作计划内容篇三**

我公司是经四川省人民政xx金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民政xx金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计实现业务收入xxx万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额xxxx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，经营效益较为可观。

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》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》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，从而保障了各相工作规范有序进行。

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，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，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及从业经验，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。

开业来，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。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

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，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。

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

**小贷公司工作计划内容篇四**

20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。20xx年xx小额信贷工作的计划和新的安排：

由于我们xx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：xx和xx3名见习生，xx2名见习生，xx1名见习生，xx1名见习生。

xx和xx属于xx镇由xx和xx来带领和管理见习生；安排xx去开发xx的新点，xx还由xx、xx、xx来管理，并且分配一名见习生去见习。xx由xx、xx、xx管理。xx由xx来管理并带领一名见习生。xx由xx、xx和xx来管理并分配一名见习生过去实习。xx由xx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xx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xx的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在20xx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。

20xx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。

20xx年是我们xx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。xx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！

**小贷公司工作计划内容篇五**

在20xx年的工作中，针对20xx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：

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。

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、性质及资产的实际情况，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。

(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。   20xx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20xx年，迎接公司美好的明天。

**小贷公司工作计划内容篇六**

20xx年我部门工作的指导思想是：全面贯彻落实内蒙古精储小额贷款公司第一届三次股东大会的会议精神和董事长(总经理)的经营思路，围绕“提高信贷资产质量，提高综合效益”的总目标，坚持全面、协调、可持续的发展观，坚持以清收盘活为重点，以增加收入为核心，以体制创新为动力，加大贷款投放，奋力推进业务发展进入快车道。为此，风险管理部紧紧围绕公司工作重心，以业务发展为主线，以服务“几大市场”为宗旨，以增效为中心，以强化管理、注重投放、不断优化信贷结构、防范风险为重点，以清收盘活不良贷款为突破口，加强制度建设，认真、细致的做好每个客户、每笔贷款的审查。每个客户都建立和完善了纸质信贷档案和电子信贷档案，对公司所有的信贷客户建立起余额、形态、期限等内容的管理表。每个客户的信息，在电脑中可随时查阅。对业务部已经到期的贷款及时发出上报逾期客户情况说明及风险分析的通知书，督促业务部及时催收。从小贷公司的实际出发既要发展业务又要尽可能的降低风险，真抓实干，取得了一定成果。总体情况是：贷审会逐步规范，资料的审查较以前细致、完整，贷款质量不断提高，档案管理、合同制作等逐步走向规范，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。

二、20xx年工作计划

在新的一年里，从“内控防范优先，加强制度落实”的角度加强部门队伍建设。

(一)着重抓好部门人员的培训，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学习培训，在较短时间内培养品质优良、业务素质高、能适应公司改革步伐的员工队伍。定期组织学习内蒙金融办下发的有关金融方针政策及董事会的文件精神，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)加强贷款管理、完善规章制度、规范业务操作、提高信贷资产质量，公司的风险管理高低，主要表现在风险的识别、控制、管理能力上。探索先进的风险管理模式，制定严格的风险管理制度，做到风险控制抓一线，风险鉴别抓真实，风险管理抓制度，努力将新增贷款风险控制在最低限度。

一是制定出五级分类管理办法;

二是制定出信贷资料档案管理办法等信贷管理办法;

五是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的监督力度;

六是认真开展监督业务部贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回;

十二是部内人员调整或换人，所保管的资料应办理移交手续，由移交人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，正在办理中的工作由接交人继续办理。

(三)加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对部内员工素质加以培训，使每个员工在公司制度规定的基础上按正确的思路做事。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，我部门除督促业务部门做好贷前调查、贷时审查、贷后检查外。从一季度开始对100万元以上的客户尽可能做到跟踪回访一次，检查贷款客户贷款的使用情况、经营情况、还本付息情况，并填写“三查”记录簿，严格考核。审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和贷审会记录、纪要。

(四)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。建议;

二是要按照“小额、分散、流动”的原则，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和个体工商户，要给予重点支持。

(五)推进贷款五级分类管理，提升分类水平和技能

加强贷款五级分类管理工作是今年信贷管理中的重要工作之一，今年在五级分类管理工作中主要采取了以下措施：

2、注重质量，准确分类，按季调整;3.部内人员认真细致地做好外调工作，全面掌握借款人的真实财务状况和影响贷款偿还的非财务因素，确保分类结果定性的准确。积极、实时地做好季度的分类调整工作。

(六)利用科技手段，对信贷资产进行管理

1、组织培训，全员参与，扎实做好公司信贷系统上线工作;

2、为充分利用科技手段，有效控制信贷风险，提高信贷管理水平。统一思想、提高认识，组织部内员工，认真学习，强化岗位练兵等手段，提高信贷管理水平。开展对不良信贷客户信息的广泛采集工作，“信贷风险堤坝”和规范20xx年信贷管理工作的顺利开展奠定基础。

(七)加强新发放贷款管理，提高资产质量。

继续实行到期贷款收回月报制度。为保证到期贷款及时收回，由部长带头并督促业务员到期收回，按月如实上报当月到期和收回的情况月报，对增量贷款到期未收回的个人，责令停止放款权，并对相关责任人限期收回到期贷款。

(八)加大清收力度，促进清收盘活

1、加大清收盘活，扎实做好不良贷款双降工作

从年初开始，我部门对现已形成的如：马月平、周福柱、罗永胜、左颉等不良贷款进行梳理，并积极配合业务部大力清收。对已形成具有风险的贷款笔数、金额，根据统计的笔数、金额情况与有关责任人签定清收计划。

2、对贷款进行清理统计，对其中逾期部分逐笔进行统计，主要检查其抵押担保手续是否有效，抵押物变动情况，应如何清收盘活，对确实无力偿还的应依法或协商收回所抵押的资产并进行处置。

3、与信贷人员见面落实排查清收盘活不良贷款计划和措施，对不良贷款余额、占比较高的业务部，重点关注，督促清收贷款，严重者停止发放贷款，重点清收，严格防控新增贷款风险，确保新增贷款逾期率不超过2%，年末总逾期占比不超过5%、不良贷款占比不超过2%.从而加大清收盘活力度，保证新增贷款质量。

4、对已形成逾期的贷款经常关注不能失去诉讼时效期，组织业务部上门签订还款协议书。对暂时签订有困难的客户要设法采取措施联系。没有办法签订还款协议的客户，及时上报总经理和董事会，研究采取可行措施。

**小贷公司工作计划内容篇七**

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。以下是有关小贷公司的

个人工作计划

，供大家参考借鉴！

在20xx年的工作中，针对20xx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：

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。

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、性质及资产的实际情况，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。

(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。   20xx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20xx年，迎接公司美好的明天。

20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。20xx年小额信贷工作的计划和新的安排：

由于我们市场潜力比较大，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：和xx3名见习生，xx2名见习生，xx1名见习生，xx1名见习生。

和属于xx镇由和来带领和管理见习生;安排去开发新点，还由、来管理，并且分配一名见习生去见习。由、管理。由来管理并带领一名见习生。由、和来管理并分配一名见习生过去实习。由来管理。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。

集中力量去解决拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

在20xx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。

20xx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。

20xx年是我们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。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!

一是开展相关政策的业务培训。我们已经和劳动部门商定，拟在8月份对全县、街道和乡镇妇联干部开展小额担保贷款工作的业务培训，对贷款的对象、条件、流程进行详细的解析。力争做到妇联干部人人懂政策、熟流程，为妇女申领贷款解难答疑。

二是积极协调新闻媒体，加大宣传力度，准备在广播、电视开办《妇女创业新政策解读》栏目，对妇女小额担保贴息贷款政策进行解读，全面介绍妇女创业就业小额担保贷款优惠政策的申贷流程、申贷条件、资金使用要求和贴息范围等主要内容，让更多的妇女受益。

三是准备在县妇联、农村信用社设立妇女信贷业务咨询点，帮助广大妇女了解政策、消除疑虑，积极申请小额信贷，让广大妇女真正享受到政策实惠。

四是争取在7月底前全面启动城乡妇女小额担保贴息贷款工作。城乡妇女小额担保贷款工作，是妇联组织服务和推动妇女创业的一项重要举措，我们将克服困难，力争尽快启动小额担保贷款的发放，并在全县全面铺开。

五是完善出台农村小额担保贷款的实施细则。出于稳妥和可行的考虑，我们前期起草的实施细则还需完善和补充，我们学习借鉴外省市的先进经验和做法，尽快出台农村妇女小额担保创业贴息贷款的实施细则。

3、缺少必要的工作经费。虽然此项工作有奖励政策，但得需要漫长的申请与协商的过程。为了让小额贷款项目更好的开展起来，我们需要经常联系相关部门，下乡进行调研、了解情况、选项目、选基地及实施中的跟踪服务等，也需要一定的工作经费做保证。

1、招贤纳才，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，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。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题;对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、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。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理;敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户;

2、加大对优良客户的授权授信额度;

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险;

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情;

3、强化贷款投放和风险管理;

4、鼓励学习，不断提高。   随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

1、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。

2、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、性质及资产的实际情况，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。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大贷款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新增不良贷款。严格考核，将贷款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化贷款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷

工作方案

和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高贷款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。   最后，在\*年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还有清晰的危机感，以及高度的使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

**小贷公司工作计划内容篇八**

一、20xx年工作简结

20xx年我部门工作的指导思想是：全面贯彻落实内蒙古精储小额贷款公司第一届三次股东大会的会议精神和董事长(总经理)的经营思路，围绕“提高信贷资产质量，提高综合效益”的总目标，坚持全面、协调、可持续的发展观，坚持以清收盘活为重点，以增加收入为核心，以体制创新为动力，加大贷款投放，奋力推进业务发展进入快车道。为此，风险管理部紧紧围绕公司工作重心，以业务发展为主线，以服务“几大市场”为宗旨，以增效为中心，以强化管理、注重投放、不断优化信贷结构、防范风险为重点，以清收盘活不良贷款为突破口，加强制度建设，认真、细致的做好每个客户、每笔贷款的审查。每个客户都建立和完善了纸质信贷档案和电子信贷档案，对公司所有的信贷客户建立起余额、形态、期限等内容的管理表。每个客户的信息，在电脑中可随时查阅。对业务部已经到期的贷款及时发出上报逾期客户情况说明及风险分析的

通知书

，督促业务部及时催收。从小贷公司的实际出发既要发展业务又要尽可能的降低风险，真抓实干，取得了一定成果。总体情况是：贷审会逐步规范，资料的审查较以前细致、完整，贷款质量不断提高，档案管理、合同制作等逐步走向规范，贷款规模逐渐扩张，盈利水平得以提高。

二、20xx年工作计划

在新的一年里，从“内控防范优先，加强制度落实”的角度加强部门队伍建设。

(一)着重抓好部门人员的培训，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学习培训，在较短时间内培养品质优良、业务素质高、能适应公司改革步伐的员工队伍。定期组织学习内蒙金融办下发的有关金融方针政策及董事会的文件精神，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)加强贷款管理、完善

规章制度

、规范业务操作、提高信贷资产质量，公司的风险管理高低，主要表现在风险的识别、控制、管理能力上。探索先进的风险管理模式，制定严格的风险管理制度，做到风险控制抓一线，风险鉴别抓真实，风险管理抓制度，努力将新增贷款风险控制在最低限度。

一是制定出五级分类管理办法;

二是制定出信贷资料档案管理办法等信贷管理办法;

五是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的监督力度;

六是认真开展监督业务部贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回;

十二是部内人员调整或换人，所保管的资料应办理移交手续，由移交人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，正在办理中的工作由接交人继续办理。

(三)加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对部内员工素质加以培训，使每个员工在公司制度规定的基础上按正确的思路做事。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，我部门除督促业务部门做好贷前调查、贷时审查、贷后检查外。从一季度开始对100万元以上的客户尽可能做到跟踪回访一次，检查贷款客户贷款的使用情况、经营情况、还本付息情况，并填写“三查”记录簿，严格考核。审批的贷款都必须有信贷人员的

调查报告

和贷审会记录、纪要。

(四)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。建议;

二是要按照“小额、分散、流动”的原则，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和个体工商户，要给予重点支持。

(五)推进贷款五级分类管理，提升分类水平和技能

加强贷款五级分类管理工作是今年信贷管理中的重要工作之一，今年在五级分类管理工作中主要采取了以下措施：

2、注重质量，准确分类，按季调整;3.部内人员认真细致地做好外调工作，全面掌握借款人的真实财务状况和影响贷款偿还的非财务因素，确保分类结果定性的准确。积极、实时地做好季度的分类调整工作。

(六)利用科技手段，对信贷资产进行管理

1、组织培训，全员参与，扎实做好公司信贷系统上线工作;

2、为充分利用科技手段，有效控制信贷风险，提高信贷管理水平。统一思想、提高认识，组织部内员工，认真学习，强化岗位练兵等手段，提高信贷管理水平。开展对不良信贷客户信息的广泛采集工作，“信贷风险堤坝”和规范20xx年信贷管理工作的顺利开展奠定基础。

(七)加强新发放贷款管理，提高资产质量。

继续实行到期贷款收回月报制度。为保证到期贷款及时收回，由部长带头并督促业务员到期收回，按月如实上报当月到期和收回的情况月报，对增量贷款到期未收回的个人，责令停止放款权，并对相关责任人限期收回到期贷款。

(八)加大清收力度，促进清收盘活

1、加大清收盘活，扎实做好不良贷款双降工作

从年初开始，我部门对现已形成的如：马月平、周福柱、罗永胜、左颉等不良贷款进行梳理，并积极配合业务部大力清收。对已形成具有风险的贷款笔数、金额，根据统计的笔数、金额情况与有关责任人签定清收计划。

2、对贷款进行清理统计，对其中逾期部分逐笔进行统计，主要检查其抵押担保手续是否有效，抵押物变动情况，应如何清收盘活，对确实无力偿还的应依法或协商收回所抵押的资产并进行处置。

3、与信贷人员见面落实排查清收盘活不良贷款计划和措施，对不良贷款余额、占比较高的业务部，重点关注，督促清收贷款，严重者停止发放贷款，重点清收，严格防控新增贷款风险，确保新增贷款逾期率不超过2%，年末总逾期占比不超过5%、不良贷款占比不超过2%.从而加大清收盘活力度，保证新增贷款质量。

4、对已形成逾期的贷款经常关注不能失去诉讼时效期，组织业务部上门签订还款

协议书

。对暂时签订有困难的客户要设法采取措施联系。没有办法签订还款协议的客户，及时上报总经理和董事会，研究采取可行措施。

20xx年开始了，我们要不断的总结过去工作中的不足之处，在新的工作中不断的去完善之前的不足并加以改进。新的一年，新的开始，新的工作任务。我们将继续努力做好我们的本职工作。20xx年xx小额信贷工作的计划和新的安排：

一、信贷员的补充安排

由于我们xx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：xx和xx3名见习生，xx2名见习生，xx1名见习生，xx1名见习生。

二、信贷网点的分配及副队长的安排

xx和xx属于xx镇由xx和xx来带领和管理见习生;安排xx去开发xx的新点，xx还由xx、xx、xx来管理，并且分配一名见习生去见习。xx由xx、xx、xx管理。xx由xx来管理并带领一名见习生。xx由xx、xx和xx来管理并分配一名见习生过去实习。xx由xx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。

三、放款任务的计划

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xx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。

四、集中处理拖欠利息的客户

集中力量去解决xx的拖欠利息的情况，争取更早的收回本金和利息。

五、epos机安装和广告牌制作

在20xx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。

六、落实跟进财政贴息、奖励金、利息划拨的工作

20xx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。

七、制度的完善和坚持实行

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。

八、配合好上级部门的工作

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，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。

九、将日常的工作合理的分配到每个人，争取每个人都能够去多多的锻炼，学会更多的东西。

20xx年是我们xx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。xx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!

20xx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。

一、指导思想

20xx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。20xx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。

二、具体工作

(一)做细工作，促进信贷业务健康发展

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。

(二)强化监管，努力降低贷款风险

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。

(三)加强监督，实现财务管理规范化

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。

(四)加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

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。

三、总体要求

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn