# 精选部门保密工作计划范本(二篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-01-16

*精选部门保密工作计划范本一(一)\_\_\_市情\_\_市位于\_\_\_部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“\_\_\_”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市(万源市)，总人口657.56万人(20\_\_年底)，20\_\_年人均g...*

**精选部门保密工作计划范本一**

(一)\_\_\_市情

\_\_市位于\_\_\_部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“\_\_\_”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市(万源市)，总人口657.56万人(20\_\_年底)，20\_\_年人均gdp11915元。\_\_\_区是达州市政治、经济、文化中心，全区辖10个乡镇和两个街道办事处，人口37.73万人。要组织发展和拉升业绩必须让城区本部成为发展的领队。

(二)保险业概况

截止20\_\_年，全市有寿险机构13家，财险机构5家，20\_\_年各类保费收入99.43亿元，位居\_\_\_第二位，全市城镇基本养老保险覆盖人数34.25万人，新型农村合作医疗参保人数达494.23万人。20\_\_年1—10月\_\_\_原保险保费收入寿险28.19亿元(超过\_\_、\_\_、\_\_位居地级市第一)，\_\_\_市保险业寿险排名顺序前六位为：中国人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿、太平洋、华泰人寿。知己知彼方能运筹帷幄。

(三)发展优势

交通枢纽的建设，必将带动城市化进程和经济快速增长。\_\_高速公路已经开工建设，从\_\_经\_\_到\_\_约需要9个小时，20\_\_年12月23日\_\_\_高速正式开工，预计20\_\_年通车;20\_\_年9月10日\_\_\_高速开工，预计20\_\_年通车。20\_\_年9月20日，\_\_\_至\_\_\_开行动车组，全程运行时间2个多小时。

天然气能源化工产业区更快更大发展，\_\_\_化工产业园是\_\_\_省重点扶持发展的特色工业园区，始建于20\_\_年6月。产业区规划面积30平方公里，分为化工工业区、能源工业区、综合工业区和仓储物流区。中石化普光净化厂已建成投入使用，中石油南坝净化厂正抓紧建设中。成功引进齐鲁石化公司、贵州瓮福集团公司、\_\_\_投资集团公司、凯丹水务国际集团、北京润投资集团等国内外企业入驻产业区。

以上表明达州经济发展增速较快，保险业的发展增长强劲。

二、工作计划

(一)加强政企合作是公司业务发展的根本

针对人寿保险的特殊性及与国家现行养老医疗保障制度的互补性，非常有必要与地方市、区、县级政府展开全面和深入的合作，以及探讨、摸索合作方式与开创合作机遇。利用人寿保险这一新的理念，借助政府政策平台加大自身产品宣传和品牌宣传，形成群众、政府和保险公司的三位共同体，互补发挥各自优势和市场效应，全方位呵护和最大保障人民养老和安居乐业。

(二)扎实做好市场宣传是推动业务发展的基础

鉴于目前公司办公场所局限，应加大外围引导宣传;在政府大楼附近设点或布展宣传，提高影响力和品牌效应。做到咨询方便，投保便捷，来去无碍。

1.利用国家保险政策，切实做好宣传与探索合作模式;20\_\_年将施行社会保险法，其中就扩大了工伤保险和医疗保险的界定范围和支付方式，社会保险法的出台为我国社保制度的改革进一步提供了基本法律依据，实现了社保制度由实验性阶段向定型、稳定、可持续发展的重大转变。随着养老、医疗保险实现异地“漫游”，统一账户，统筹支付将更大的促进寿险的专业化发展、集团化和集中性发展。

2.更新观念，树立寿险优势地位;寿险是立足养老险，涉足医疗险和意外险，覆盖个人、团体和银行三大业务体系的特殊人身险，险种可独立和任意组合;保险市场的发展是个人观念转变的发展，所以一定要把保险的意义讲深讲透，保持观念新、事事新，从而变被动经营为主动经营;抓住产品核心卖点，借助产品说明会、培训会和晨会加大对产品的推动力和保险营销观念的疏导力。

3.互生共荣，与行业并轨彰显个性;寿险行业发展面较广、时间较久，代理人众多，而借助目前处于优势地位的寿险渠道和社会资源大范围的宣传我公司的优势特点，进而做专业的寿险，让投保人牢固树立长城保险是一家实力强劲、资本金充足的好公司。

(三)打造优秀团队是业绩持续增长的保证

爱岗敬业是选人、用人的核心要件，是打造优秀团队的前提。

1.大增员带动大业绩，进而实现人员优化与选拔骨干人员;根据寿险营销的特点，必须拥有一大批一线代理人，既可保证人员的正常流动，又可以在更多人员上选拔与培养，在业绩平台提高的同时实现人员优化、结构优化和层级优化。

2.不是简单的招聘人，而是要挖掘人力资源;通过招聘、引进、培育等多种方式找到适合公司业务发展的人员，并且给每一个人一个创造和发挥的平台;人是最宝贵的资源，也是最紧缺的资源，发掘每个人的潜能，调动工作意愿与建业激情，最终达到利用每个人独到人脉与社会资源的目的。

3.始终坚持梯队人才的建设与层级比例人才的协调;业绩发展是核心，梯队人才建设是关键，采用社会招揽、毕业生实习、返聘退养人员等多渠道建立人才储备机制，自始至终把人员比例协调与各层级人才培养放到工作的重要位置。

4.实施有效的培训是公司管理的捷径;建立适用的有针对性的培训体系，分析团队结构和优劣，采取“缺什么补什么，始终坚持，永不放弃”的人才培养方针，对新人有“新人培训”、“创业培训”，对团队长有“理财培训”、“精英训练”、“职业生涯规划”;对各级主管有“管理培训”、“管理技能训练”等。

5.同心协力，团结凝聚力量;以总经理为聚光点，上下一心，引导、疏通全体员工同频共振，心往一处想，劲往一处使;正面竞争，化解分歧，共同进步。

(四)战略督导与战术修正是必胜的利器

1.全局把控，设点布阵;组建业务部，形成市、区、县层级网络与内部竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，逐步向周边辐射与推动;机构是代理人的家和心之所向，一定要有落脚点，一定要有修养所，一定要有归宿感。不能建立机构的一定要找到联络人或领头人，以此由点及线，由线及面，到全面巩固发展。

2.加强基础管理训练，养成规律性的工作习惯;从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等多方面入手，使各项工作有序开展;认真办好“产说会”和“创说会”，为业务人员搭建一个理想的销售平台;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理畅通提供良好的依据。

3.不断创新主题，持续的开展营销活动;结合分公司业务推动方案，长远战略与及时战术相结合，到政府部门、进社区、进企业，通过各种形式，充分利用各种时机，将客户请进来的同时还要代理人走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、高端座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

(五)目标明确、责任细分是成功的关键

采用逆向思维，将全年任务目标细分到每月，确定明确的数据目标;在召开业务启动会时，再分配到各部，以至于到每个人;在执行的过程中再通过晨会、周会、每月的工作总结会展开绩效分析与追踪团队目标达成。签订责任状，实行目标管理，增强全体员工冲刺业绩的信心;同时制定好个人收益与业绩挂勾的激励方案，逐渐产生良性内动力。

感谢领导们的信任，如能上任必将报以热诚，全身心的投入工作，坚决贯彻公司的经营理念，实现公司运营发展目标，做出自己应尽的贡献。

**精选部门保密工作计划范本二**

资金营运部以实践“三个代表”重要思想为指导，在联社的正确领导下，牢固树立科学的发展观，积极贯彻“富民强社、加快发展”的经营理念，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，增加有效投入为业务工作主线，加强信贷管理，规范贷款操作流程，努力提高信贷管理的总体水平，各项工作均取得了一定的进展，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

1、组织资金工作取得长足发展。20xx年度，我部在组织资金工作中按照联社的统一部署，树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截止到20xx年末，全县信用社各项存款余额万元，较年初增长万元,增幅为%，较去年同期多增加万元;其中储蓄存款余额和对公存款余额为万元和万元;分别较年初增长万元和万元，增幅为历年之最。各项存款增幅较大的信用社有：营业部较年初增加万元;魏庙信用社较年初增加万元;孟庄信用社较年初增加万元;向阳楼信用社较年初增加万元;湖西信用社较年初增加万元。

2、有效信贷投入不断增加。我部认真贯彻落实联社有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为已任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截至20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初增长万元。其中农业贷款余额万元，较年初增长万元，占当年新增贷款总额的%。农户小额信用贷款和农户联保贷款余额万元和万元，分别较年初增长万元和万元。20xx年累放发放各项贷款万元，累收万元。

3、经营效益不断提高。20xx年共实现利息收入万元,较去年同期多收入万元，经营状况好转，效益明显提高。

4、信用村(镇、户)创建工作成效显著，农村信用环境不断优化。20xx年末，全县创建信用镇2个，信用村101个，信用户户，建立农户经济档案户，建档面达%，发放贷款证本，发证面达%，成立农户联保小组个。

5、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进了信贷业务的健康发展。20xx年认真组织开展贷款风险五级分类管理工作，通过初分贷款五级分类比贷款四级分类增加万元，不良占比比四级增加%，全面、真实、动态地反映了贷款质量的真实情况。

总结全年的工作，资金营运部主要抓了以下几个方面：

一、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

为使全县组织资金工作有一个良好的开端，年初资金营运及时制订工作方案，使组织资金工作早部署、存款早动员、措施早落实，增强了工作的计划性，使组织资金工作取得了良好开局。

1、积极探索新的存款增长方式，努力扩大资金来源。为此，在全面总结去年组织资金工作的基本经验，详细考察存款市场的基础上，合理分解全年总体工作目标任务，改变经营理念，积极探索新的存款增长方式，进行政府攻关，争取地方政府的支持，经过努力，20xx年县政府共协调资金万元;同时要求各信用社、部将发放支农贷款与\*相结合，积极动员致富的农户将资金存入信用社，形成放贷\*的良性循环。

王庄信用社加大对传统经济农作物的信贷资金投入，支持开发新的西瓜、香瓜等品种，如：京新1号、京新王、四季先锋等的大批量种植，新品种投放市场深受欢迎，销量很好，信用社组织人员上门服务，加班加点整点零币，仅5月份就\*近500万元。作为全国育种基地，湖西信用社信贷全力支持地方特色农业的发展，使稻种等大丰收，销往全国各地，农民收大大提高，信用社及时上门、上村\*，仅十一月份就增加存款1000余万元。

2、灵活的机制促进了组织资金工作的开展。及时掌握组织资金工作的主动权。联社第1号文的形式下达了制订了首季“组织资金竞赛活动”考核办法，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，年初联社重奖存款任务完成突出的单位，在奖励金额上拉开档次，不搞平均主义，充分调动了全体干部职工吸收存款的主动性和积极性，灵活的经营机制促进了组织资金工作主动性的提高，使存款有了大幅增长，提高了我社的资金实力，降低了经营风险。

3、细分存款市场，深挖储源，各项存款实现超常规增长。面对我县金融系统日益激烈的竞争，积极动员各信用社、部深入开展“存款立社”的教育活动，各信用社注重市场调研，大力推行个性化服务，根据社会不同客户的需要结合当地实际情况和工作需要增加业务品种，一方面，积极开办中行代签银行承兑汇票业务及信用社自签银行承兑汇票业务，一项，就为信用社增加定期存款万元，其中向阳楼信用社开办此项业务后，定期存款比年初增加了万元;另一方面，建立储源信息档案及时了解掌握储源信息，把登门服务与预约服务结合起来，加强对存款信息的分析工作，进一步使组织资金工作有形化、信息化、规范化，加大对黄金客户的系统集中公关，促进了各项存款工作的迅猛增长。向阳楼分社及时掌握黄金客户的生产、经营周期变化，利用自身优势吸引了大批客户到该社办理存款业务，由于工作到位，存款超额完成全年任务。

4、加强宣传与搞好服务并重，着力打造农信社服务品牌。牢固树立信用社良好的社会形象，重点宣传农村信用社的社会地位、资金实力、支农助农的服务功能等，把宣传工作延伸到千家万户;积极拓宽业务范围，积极开办信用卡业务，利用农村劳动力外出打工的机会上门宣传信用卡的相关知识，全面宣传信用社的业务范围，使更多农民愿意到信用社办理业务，截止年末共发卡多张，信用卡存款达到万元。

二、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。截止到20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初净增贷款万元。其中：农户小额信用贷款余额万元，比年初净增万元，农户联保贷款余额万元，比年初增加万元，农村工商业贷款余额万元，比年初增加万元，农户贷款余额万元，比年初增加万元。

(一)强化优质服务，转变思想观念。在提高服务水平和服务质量的同时，不断优化服务手段，转变思想观念，大力推广农户小额信用贷款和农户联保贷款，加大信用村镇的创建工作力度，努力优化农村信用环境，提高资产质量

1、在思想上进一步增强支持“三农”经济发展的光荣感，在经营上进一步增强支持“三农”经济的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，积极做好农户小额信用贷款和农户联保贷款的发放与管理，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。截止到20xx年底，我社农户小额信用贷款和农户联保贷款余额为万元，比年初增加万元，占新增贷款的%。在20xx年8月份资金营运部在原联保贷款操作管理办法的基础上，重新整理和规范了农户联保贷款操作规程，按照“自愿联合、多户联保、分期还款、风险共担”的办法成立的联保小组，与每位成员签订联保协议，核定金额和期限，发放给贷款证，有效地解决生产经营正常的专业大户、个体工商户的资金需求。

2、确保创建质量，努力改善信用环境。创建信用户、信用村(镇)工作，资金营运部坚持创建与降低信贷风险相结合，坚持成熟一个发展一个，确保信用村(镇)创建工作质量,从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户誉为看得见的“三个代表”。

3、积极做好国家助学贷款的发放与管理工作。农村信用社发放助学贷款是解决“三农”问题的组成部分，为确保不让辖区内一位大学生因家庭贫困而缀学，我部每年组织基层信用社信贷人员对所辖区内参加高考的和在校大学生进行全面摸底调查，建立健全学生家庭综合信息档案，对符合国家助学贷款条件的大学生，依据国家助学贷款实施管理办法积极办理，及时解决困难大学生的学费问题。截止到20xx年末，助学贷款余额为万元，比年初增加万元，累计发放国家助学贷款笔，金额万元。

4、集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我县私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对农业龙头企业、科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。20xx年，有针对性地在全县范围内，对产权明晰、资金实力强，企业发展前景好、信用好、管理好、符合国家产业政策的私营企业给予信贷支持，截止到年末，累计投放工商业贷款万元。

(二)创新工作思路，积极拓展新业务，不断培植信用社新的利润增长点

1、积极拓展票据贴现业务。为克服农村信用社中间业务经营范围狭窄的现状，我部积极与有关部室配合，在完善手续的前提下开办票据贴现业务，全年全县共有家信用社办理贴现业务，累计办理贴现万元，累计实现贴现收入万元，沛城信用社、杨屯信用社、向阳楼信用社、城镇信用社主动向客户推荐贴现业务，在最短的时间内使客户使用到资金，羸得了客户的好评，大大拓宽了信用社业务范围，增加了收入，也加快了工商企业短期融资的速度。

2、积极开办城区门面房抵押和质押贷款的业务。为进一步优化信贷结构，培植优良客户群体，抢占抵、质押贷款市场占有份额，降低信贷资金风险，对质押贷款凡属本系统存单在手续合规合法的前提下，贷款优先办理，贷款利率享受优惠;积极与房产、土管、司法等部门协调，对城区门面房抵押贷款申请，主动上门调查，对符合规定的积极予以办理，截止年末，我社门面房抵押贷款余额万元，比年初增加万元。

三、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进信贷业务的健康发展

(一)科学测算、分析，合理制定五级分类实施方案

根据上级文件精神，参照其它兄弟联社的经验做法，结合我社工作实际，组织相关人员经多次研究讨论，制定了《农村信用合作联社贷款风险五级分类实施细则》，并严格按照省联社规定大额企事业单位贷款余额不得少于企事业单位贷款总额的70%，小额自然人贷款余额不得超过自然人贷款总额的50%的规定，细分了我县大额企事业贷款和大额自然人贷款的余额。

(二)精心组织培训和学习，全面提高信贷人员的综合能力贷款五级分类工作，是一项技术性要求较高的工作。20xx年度贷款五级分类工作有了新的要求，为了增强全县信贷员对贷款五级分类工作有更新的了解和认识，提高工作的积极性，资金营运部于220xx年月日和月日先后组织了期贷款五级分类培训，邀请了我县资质较深的会计师对财务分析、非财务分析、担保分析和现金流量分析进行了讲解，我社法律顾问重点对担保分析进行了讲解，联社分管信贷主任带领受训人员，认真学习相关文件，要求各基层社组织自学，要学深、学透，吃透文件精神，掌握分类依据，把贷款按照五级分类工作要求分实、分细。

(三)做好督导检查工作，加强检查辅导力度。为保证基层社贷款五级分类工作的顺利开展，资金营运部成立了贷款五级分类工作督导组，负责对全县五级分类工作的检查和业务辅导，确保各信用社能按进度序时完成任务。

四、强化信贷基础管理，坚持贷款发放与管理并重，努力提高信贷管理的总体水平。

(一)加强对农户综合经营信息档案的管理。我部在组织开展贷款五级分类过程中，加大对了农户贷款需求调查力度，置换了新型的农户综合经营信息档案，要求基层社对大额农户贷款按户对贷款人、担保人资信、资产状况、经营前景进行了详细调查分析，对资产负债状况进行评定，通过对经济档案的规范性检查，各社都能按要求建立健全农户综合经营信息档案，并对经济档案编列号码;注重贷款调查，详细记录借款人和担保人的经济情况，及时登、销记借款人的借款、还款记录;通过对农户综合经营信息档案的规范性检查，确保了农户综合经营信息档案实用、整洁、规范。

(二)完善各项规章制度。20xx年，资金营运部对部分信贷规章制度进行了修改及完善，先后制定了《国家公职人员担保贷款实施管理办法》、《汽车贷款操作管理办法》、《信贷资产风险分类实施细则》、《信贷业务管理尽职指引》等。

(三)严格执行大额贷款审批制度。20xx年，资金营运部实行贷款大额审批制度，对上报的企业先通过财务分析、担保分析、非财务分析等方法进行分析、测算，然后到借款单位实地认真调查，客观真实评价贷款风险，并对大额贷款实行逐笔由联社审贷委员会成员共同审议、审批;20xx年各信用社、部共上报需审批贷款笔，金额万元，进行会办审批同意发放笔，金额万元，有效控制每笔贷款的风险。

五、加大信贷检查和处罚力度，认真执行各项信贷管理内控制度，努力提高人员整体素质，完善监督检查制度

(一)加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们每星期不少于3天时间深入全辖网点进行辅导检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。

(二)坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水平。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，今年共有个信贷人员进行了岗位交流，同时强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间;其次为做好信贷管理系统的上线工作，今年举办培训期，参加人员达人次，编写信贷知识资料，邀请电大高级教师作专题讲座，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质。第三，积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务“便民卡”，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

六、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险

(一)结合实际，合理下达任务，实行奖励办法。年初，我们根据基层信用社不良贷款的现状，走访了大部分信用社，对已形成的不良贷款逐笔过堂和摸底，切实了解不良贷款形成的原因，根据实际情况确定了不良贷款收回的金额和期限，科学合理下达了全年不良贷款清收任务，让基层信用社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力。为调动辖内员工清收不良贷的积极性，强化清收不良贷款力度，联社实行奖励办法，凡收回超额完成任务的呆账贷款给予%比例的奖励、已核销呆账贷款给予比例的奖励。

(二)抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。对新增贷款，我们全面推行科学、适度的授权授信制度，进一步强化贷款程序和制约机制。一是本着“区别对待、分别权限”的原则，科学合理确定基层社贷款授权额度，不搞一刀切。二是全面考虑贷款企业的规模、财务状况、发展前景和信誉状况，对企业进行综合授信。三是授权管理制度全面推开后，我们进一步强化了贷款的发放、管理和收回等各个环节工作。严格执行信贷管理规章制度，加强贷款的“三查”，实行“三岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，有效杜绝了贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

(四)完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧迫感和责任心。我们一是重点针对少数社对岗位清收贷款存在着责任心不强、工作不力等现象，加强了对岗位清收不良贷款的管理，督促信用社主任亲自抓，落实岗位清收不良贷款责任人，并实行严格考核。对信用社内部职工自己贷款、亲属贷款、介绍担保贷款形成不良的以及违规违纪贷款，采取处罚性，强制性措施，限期收回。我们除实行“挂钩考核”外，还实行签订了不良贷款压降责任书，对不良贷款的压降起了积极的作用。

(五)针对全县农村信用社正常贷款科目中存在逾期贷款较多的现象，为确保信贷资金安全，资金营运部建立了贷款管理台帐，专人负责;对逾期贷款增幅较大的信用社，建立了不良贷款压降按旬调度工作制度，对不良贷款增加较多的信用社或责任人，及时召开调度会，分析形成原因，明确责任，分清情况，采取起诉、依法清收、担保人偿还等项措施;同时对跨区、垒大户、冒名、代签字发放的贷款，无论是否到期，坚决限期收回，并与责任人签订清收责任书;20xx年，对19家新增逾期贷款较多的信用社下发了预警通知书，切实做好不良贷款的压降工作。

总结20xx年的工作，资金营运部仍然存在以下几个方面的不足：

一是存款在稳步增长的同时，地区间存在着明显的不平衡性，有家单位超额完成全年任务，但有家未完成序时任务，并且差距较大。

二是不良贷款不断上升，资产质量有待提高，我们围绕防范和化解信贷风险，尽管做了很多工作，下了很大力气，但由于历史积累包袱较重，“三项治理”工作的不断深入，不良贷款逐步暴露。

三是信贷管理工作有待进一步加强，管理制度和考核奖惩机制虽逐步完善，但部分员工不能及时、准确、完整的贯彻执行各项制度，使得管理的效能未能得到充分发挥，在经常性的信贷工作检查中，仍发现了不少违规违章现象。对基层社信贷工作检查、指导的广度和深度还不够，完成上级管理部门的调查报告，内容不够全面、具体。

鉴于以上总结，20xx年度资金营运工作将本着市场需求和自身能力，以扩大资金规模抢占市场份额为主线，完善信贷工作量考核机制，切实改进金融服务，加大支农力度，防范和化解金融风险，努力提高自身经营效益。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！