# 银行企业服务年活动工作总结

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-03-22

*农行新密市支行不断创新体制，着力改进金融服务，全方位服务企业发展。截至6月30日，各项存款余额达36.59亿元，较年初增加2.86亿元；今年新增各类贷款余额8354万元，其中发放中小企业贷款9户，金额202\_万元。一、完善体制机制建设，支持...*

农行新密市支行不断创新体制，着力改进金融服务，全方位服务企业发展。截至6月30日，各项存款余额达36.59亿元，较年初增加2.86亿元；今年新增各类贷款余额8354万元，其中发放中小企业贷款9户，金额202\_万元。

一、完善体制机制建设，支持中小企业发展

该行从完善机制、组建团队、优化流程、创新产品四个方面入手，建立符合小企业特点的信贷业务流程，提高市场反应效率和审查审批效率。大力推广简便式快速贷款、小企业自助可循环贷款、存货质押贷款、林权质押贷款、应收账款融资、国际贸易融资等符合中小企业经营特点的融资产品，努力提高中小企业信贷业务市场份额。对符合贷款条件的客户简化手续，提高贷款审批效率，帮助农民朋友解决燃眉之急。今年以来，该行先后放贷郑州安泰置业有限公司800万元、开阳宾馆200万元、郑州利生科教有限公司200万元、郑州金马实业有限公司200万元及6家个体工商户409万元，并及时为企业办理质押贷款408万元，办理银行承兑汇票4143万元。

二、强力推进信贷业务，大力推行“六个到位”

该行坚持以立足“三农”为突破口，全力营销中小企业贷款，积极开展“六个到位”活动：一是观念到位。树立“早谋划、早营销、早投放、早受益”的经营理念，全面捕捉客户信息，强抓市场机遇，加大营销力度；二是队伍建设到位。该行先后成立法人客户组、“三农”客户组、中间业务客户组和负债类客户组，专门做营销资产类客户；三是营销到位。坚持上下联动，齐抓营销。要求所主任每天向行长报日报，做到时时想营销，心中装目标。同时，支行还抽出一名行长专职抓贷款营销，成立由3名客户经理参加的法人客户组，专门营销中小企业客户；四是责任目标到位。把营销小额农户贷款和中小企业贷款放到服务县域经济发展的高度，提高所主任的认识，要求全辖16个营业网点主任每月必须营销10户以上，作为年底个人述职、履职履责考评的重要依据；五是措施到位。该行在经费非常紧张的情况下，为全市16个营业网点全部配齐电脑、扫描仪、“三农”业务专用车等，为前来办理贷款的农民朋友提供快速、便捷、安全的金融服务；六是考核到位。设立专项奖励，对中小企业贷款暨小额农户贷款除省分行营业部奖励外，该行再给予一定奖励。

三、明确“三农”服务重点，做好农户贷款发放工作

该行紧紧围绕农户贷款、农业产业化龙头企业贷款、粮食核心区建设项目贷款、农民专业合作组织贷款、县域中小企业贷款 等“五大重点领域”，大力拓展“三农”业务。一是重点支持符合条件的农户。坚持“五个为主”，即以扶持龙头企业的上游农户为主，以扶持加入农民合作组织的新型农户为主，以扶持专业村（种植村、养殖村、加工村、务工经商村等）的重点农户为主，以扶持与粮食核心区建设相关的种、养、加大户为主，以扶持返乡创业的务工人员为主；二是重点支持符合贷款条件的农业产业化龙头企业。对符合贷款条件的产业化龙头企业，力争市场份额达到50%以上；三是积极支持符合贷款条件的新型农民专业合作组织。把为农户提供生产资料购买、农产品销售、加工、运输、贮藏以及为农业生产经营提供技术和信息的农民专业合作组织作为支持对象。

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！