# 信贷工作情况汇报

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-14

*第一篇：信贷工作情况汇报信贷工作情况汇报一、新增贷款情况截止11月末，预计我县新增贷款35亿元，省农发行正在审批两个土地整理项目7.6亿元，工行正在审批远孚化工1亿元项目和郎泽木业0.15亿元项目，预计到年末，域内外各金融机构新增贷款可达...*

**第一篇：信贷工作情况汇报**

信贷工作情况汇报

一、新增贷款情况

截止11月末，预计我县新增贷款35亿元，省农发行正在审批两个土地整理项目7.6亿元，工行正在审批远孚化工1亿元项目和郎泽木业0.15亿元项目，预计到年末，域内外各金融机构新增贷款可达40亿元，圆满完成任务指标。

二、明年融资项目资金需求情况

1.明年银行贷款情况，我办将重点关注宝迪农业科技公司、华润燃气等一批新签约项目，积极跟进，努力为新签约企业项目解决资金问题。同时，多渠道解决中小企业融资难问题，关注我县有资金需求的中小企业及农户贷款情况，努力完成新增贷款50亿元任务指标。积极组织银企对接会，组织各个金融机构客户经理、业务骨干到我县就中小企业融资问题进行现场办公。对我县规模以上有贷款需求的企业进行对接，各家银行分别承包，逐户企业进行研究调查与实地考察，使银企信息畅通。

我市已与省农发行签订100亿元的战略合作协议，主要用于推进城乡一体化、农村农业基础设施及发展县域经济。利用这一有利契机，我办将积极包装新项目，积极利用好土地储备中心这个贷款主体，做足做活土地文章，包装好土地整理项目，做好土地储备贷款工作。

2.明年BT、发债、基金使用等情况。日本爱婴株式会社与高升经济区基础设施BT项目签约，计划投资30亿元，我办将积极协调手续办理、外资进入等相关工作，争取资金早日到位。由于地方债只有全国百强县以上平台才能独立发债，我办将积极配合市金融办发债工作的进行，使我县部分资产注入市发债平台，为我县发展争取资金。我办正在积极与天津运通投资银行沟通，该公司对基础设施建设项目比较感兴趣，近期邀请该公司到我县实地考察调研，争取与该公司达成投资意向，促进我县基础设施的不断完善。

3.企业上市情况，今年我县盘锦博亚惠农科技有限公司正在运作在加拿大上市的工作，由于时间比较短，内部梳理、审计工作等工作量比较大，今年上市有一定难度，明年我办将重点关注。大连细杨集团和盘锦金碧专用汽车制造有限公司计划明后年上市，我办将积极向其推介股权投资基金、财务顾问等中介机构，推动其及早进行股权改制、规范运作，完善内部控制。努力帮助有上市意向的企业做好前期筹备工作，大力宣传上市优惠政策，积极的引导与推动企业上市。

盘山县金融办

2024年12月2日

**第二篇：信贷业务员工作汇报**

信贷业务员工作汇报

工作总结是对某一时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。下面就是小编整理的信贷业务员工作汇报，一起来看一下吧。

信贷业务员工作汇报【一】

经过了半年的实习和三个月的正式工作，我逐步从一个学生过度到了一名职业人，开始真正踏上了我的职业生涯，这其中收获颇多，感触颇深。在此对我半年多的工作用XXX进行总结分析，一方面总结之前工作的经验将其运用到之后的工作学习当中，另一方面发现工作中可以改进的地方进行不断改良以提高今后工作效率。

strengths(优势)：在半年的实习和工作中，我不断的学习业务知识，熟悉业务流程。利用业余时间，学习并考取了银行从业资格证书，在扎实理论基础的同时，也不断争取实战机会，并尽可能多的和信贷员交流业务受理上的经验，坚持理论和实践两手抓，两手都要硬。

weaknesses(劣势)：作为一名合格的信贷员，对哈尔滨街道的熟悉程度和对各区房价的准确判断是非常重要的基本功也是不可或缺的风险控制手段。对于我来说，这方面的能力培养稍有欠缺，经验积累稍有不足，补齐这块短板便是我今后一段时间的努力方向。

opportunities(机会)：我们的团队正处于转型期，正处在从个人作业到流水专业的过度期，这其中流程的改变要导致观念的改变，观念的改变又同样要指导流程的优化，也就是说在组织过度阶段，更有利于理论指导实践，实践升华理论，更有利于我去融会贯通的去掌握新的知识，提高自身能力。

threats(威胁)：变化是机会，也是挑战。对与不断进化的工作流程、工作环境，我必须尽快适应环境，做出各种应对策略，在适应新的工作活动的同时，学会不断创新，以万变应万变，做一个工作上时刻准备好的人。

在半年多的工作中我逐渐学会了如何做事：从信贷师傅们身上知道了什么是爱岗敬业，什么是勤勉尽职，什么是专业胜任。更重要的是也明白了要如何做人：诚实信用、真诚待人、守法合规，每一位信贷前辈都在用心诠释着这些辞藻。对人真诚、对事用心，这也将是我今后职业生涯中贯穿始终的一条永恒准则。

信贷业务员工作汇报【二】

伴随着x年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办?于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**第三篇：扶贫小额信贷工作汇报**

扶贫小额信贷工作汇报

扶贫小额信贷是专门为建档立卡贫困户获得发展资金而量身定制的扶贫贷款产品。以下是小编搜集并整理的扶贫小额信贷有关内容，希望在阅读之余对大家能有所帮助!扶贫小额信贷工作汇报

3月份以来，定远县围绕产业扶贫积极推进扶贫小额信贷，充分发挥金融支持脱贫攻坚的支撑作用，有效解决了贫困户发展资金短缺的难题，探索出一条精准帮扶贫困户的有效途径。据统计，从3月8日至5月30日，全县完成评级万户，占贫困户总数的82%，其中授信8947户，授信金额达31460万元，对1193户贫困户发放了信用贷款，贷款总量万元。

定远县把产业扶贫作为精准帮扶的主渠道，作为贫困户增收脱贫的治本之策，主动作为，积极推进，理顺了政府及各部门、农商银行、贫困户三者之间的关系，形成政府主导、部门协作、贫困户积极参与的工作体制，切实解决好“由谁去做”的问题。该县以满足贫困户发展需求、促进贫困户增加收入为核心，按照政府主导、市场运作，完善制度、规范流程，严格程序、防范风险，创新机制、方便群众，强化帮扶、提供服务的总体思路，在建立健全扶贫小额信贷制度体系的基础上，制定贫困户发展产业项目清单和补助标准，创新家庭经营、带动发展、入股分红等多种贷款使用模式，建立贷款风险防控、财政资金贴息、扶贫资金补助、强化为民服务等保障机制，创新评级授信用信同步推进、简化办理贷款手续、落实贷前调查和贷后回访责任等方式方法。为切实解决好“如何做”的问题，该县强化手段，加大推进力度，成立定远县扶贫小额信贷工作领导小组，实行部门和乡(镇)一把手负责制，强化责任落实，加大宣传培训，统一组织各乡(镇)党委、政府和所在地农商银行支行联合选派专人，分组包保贫困村和贫困户，实行“1+1”工作绩效捆绑，明确工作任务和进度。同时强化督查调度，实行每天短信通报、定期会议调度和约谈推进，切实加快扶贫小额信贷进展。

定远县扶贫小额信贷工作开展以来，推动了精准帮扶措施的落实，为下一步精准脱贫奠定了坚实基础;促进了产业发展，融洽了干部关系，激发了贫困户发展生产、增收脱贫的内生动力，推动了县域诚信体系建设，培育了地方信用环境，逐步实现贷款贫困户从“要我还款”到“我要还款”的转变。

扶贫小额信贷工作汇报

一、扶贫小额贷款任务数额

镇位于东南部，东临XX湖，辖17个行政村，耕地面积万亩，承包人口万人，全镇建档立卡贫困户2571户，8523人。涉及到17个行政村，经排查，有劳动能力的户数2024户，无劳动能力的户数855户，县扶贫办下达我镇小额扶贫贷款任务为797万元。

二、目前完成情况

目前我镇共发放扶贫小额贷款48万元，完成总任务的%，原因是信用社正在清理不良贷款和系统升级延缓了贷款的发放。目前，我镇已有80多户正在申报当中，力争11月底前发放200万元。

三、主要做法及存在问题

(一)主要做法

我镇对小额扶贫贷款政策进行了认真的发动、宣传，成立了镇扶贫小额贷款发放领导小组，党政主要领导亲自抓并多次召开专题会议进行安排、部署、调度。目前符合条件的贫困农户都能够了解小额扶贫贷款有关政策。全镇各村村干部都能认真承担小额扶贫贷款政策的责任，都能积极带领各村贫困户到信用社进行申请小额扶贫贷款。我镇信用社工作人员能够认真负责，耐心细致为贫困户做好申请、调查及放贷工作，目前我镇信用社工作人员正按照各村贫困农户申请名单进行种植、养殖项目贷前调查，对符合贷款的农户实行绿色通道，争取在最短的时间内将扶贫小额贷款发放到贫困户手中。

(二)存在问题

由于信用社信贷员少，实行包片负责制，又要开展其他信贷业务，小额贷款手续比较繁琐，各村贫困户申请农户较多，目前我镇信用社工作人员正按照各村贫困农户申请名单进行种植、养殖项目贷前调查，在一定程度上影响了贷款的进度。

四、下步推进措施

下步我镇将进一步加大扶贫小额贷款的工作力度，进一步细化工作责任，加强服务措施，不折不扣地落实党在农村的又一重大支农惠农政策，对符合条件的贫困农户实行绿色通道，在最短的时间内将扶贫小额贷款发放到贫困户手中，加快全镇贫困农户脱贫进程。实现农民脱贫增收，保持农村稳定。

以上汇报不妥之处，请领导批评指正。

扶贫小额信贷工作汇报

根据浙扶贫办〔20xx〕57号文件精神，现将县20xx年金融扶贫工作情况总结如下：

一、村级资金互助组织情况

1、互助组织基本情况。20xx年我县新增英川镇英川村、毛垟乡毛垟村和秋炉乡半山村三个省级资金互助组织。加上08-12年的梧桐乡梧桐坑村、澄照乡三石村、景南乡忠溪村、鹤溪镇三枝树村、郑坑乡郑坑村、沙湾镇叶桥村、东坑镇马坑村、大漈乡茶林村、葛山乡葛山村，鹤溪街道惠明寺村和大均乡伏叶村，共计成立14个省级资金互助会组织。14个村共有农户2833户，其中低收入农户719户;加入资金发展互助会的农户527户，其中入社低收入农户131户，累计收取会费万元。

2、资金互助组织资金运行情况。我县20xx年底前启动的省级资金互助会共有14个，其中有xx个互助会已通过民政部门审核并正式登记注册，3个正在向民政部门申请注册过程中。

3、主要措施。一是完善政策。结合已经出台的《关于印发自治县村级资金互助组织示范点建设指导意见的通知》(景政办发48号)，明确资金互助社社员的资格和权利、义务，以及资金互助社的运行、章程和各职能部门的分工等意见。同时今年结合我县扶贫改革试验区创新金融扶贫机制任务，出台了《中共自治县委办公室自治县人民政府办

公室关于推进扶贫改革试验的实施意见》(景委办〔20xx〕10号)和《关于创新金融扶贫机制改革的实施方案》，在一定区域内组建农村资金互助联合社，并在此基础上在全县范围推进组建农村资金互助联合社，提高资金使用效率和支持效果。二是部门协作，确保互助社健康发展。为确保村级互助社健康发展，首先由扶贫、财政部门对各村的章程、实施意见、财务管理办法等进行了完善和备案。其次由各村统一制定了互助社操作流程图，以方便试点村按科学流程运作，避免走弯路。再次进行民政注册，确立村级互助社的法人地位，确保其独立承担民事和法律责任。最后建立资金专帐。由乡农经站到信用社建立专用集体帐户。三是狠抓培训，提高管理人员素质。试点村不定期组织管理人员集中培训、学习、交流。主要培训工作方法，业务技能。同时交流经验，安排部署工作。通过培训逐步提高管理人员的素质和业务水平，为互助会的健康发展打下坚实的基础。四是控制互助风险，实现持续发展。互助会一方面严把会员入口关、严格限定互助金使用方向、及时掌握会员交纳的互助金不同情况及信用、资产情况;另一方面制定了互助会办公室内部管理制度、资金互助运行制度、部门监控管理制度等各项规章制度;同时实行互助金审批权限，明确各级审批权限，设定单笔互助最高限额，对受理、调查、审查、发放等各环节作了明确规定，把风险控制在最小的范围内。

4、取得的主要成效。一是解决了农村发展资金短缺难题。我县农民收入较低，发展生产的启动资金缺乏，向金融机构申请贷款成本偏高、手续繁杂。村级互助组织把农户个体零散的资金特别是闲置资金集中起来，形成了一定规模的资金量，再按照章程，在本村内将资金发放到有需求的会员手中，使会员能够及时获得资金支持，有效地缓解了农户生产发展资金紧缺的问题。二是促进了产业发展。利用村级资金互助组织这一载体，有意识地引导农户做大做强主导产业。如鹤溪街道三枝树村、梧桐乡梧桐坑村等借资金给农户发展茶叶、香菇、高山蔬菜等，促进了当地农民就地通过发展特色农业产业而实现增收。三是促进了农户自我发展。资金互助组织的成立提高了村民及低收入群众自我管理、自我组织能力，也为生产发展注入了一定的资金，为农民发展创业提供了有力的资金支撑，有效促进了农户的自我发展。

5、存在问题。一是低收入农户入会率低。宣传发动工作不深入是导致低收入农户入会率低的主要原因。各别乡镇及试点村工作人员对互助会的开展目的、意义、原则理解和认识不够到位，入会宣传发动不够深入，特别是低收入农户知晓较少。二是工作人员知识不全、业务不精、运作不规范问题依然存在。由于互助会管理人员对政策法律、经营管理、资金营运、业务操作、财务知识等业务能力不强，导致管理混乱，程序不到位，潜伏风险较大。如，账务处理不规范，做帐不及时，资金管理不严，业务操作缺乏约束行为，发放借款随心所欲。三是互助组织在农村金融改革中发挥的作用还十分有限，管理运行的体制机制还不够成熟。四是金融部门对互助组织的认同度还不够到位。

四、下一步工作打算。一是加大政策宣传力度。深入广泛宣传互助会相关政策，使互助会的性质、用途、管理、使用及运转程序等政策规定为广大农民群众所熟知。及时总结推广互助会试点中好的经验做法，通过先进典型带动新的试点开展，采取多种形式展示成效、鼓舞士气、展望未来、振奋人心，为开创试点工作新局面营造良好的环境和氛围。二是开展业务培训，提高从业人员素质和能力。为确保互助资金规范、安全、有序开展，通过多种形式，切实抓好互助资金组织管理人员培训工作。培训内容主要包括业务素质和能力、政策法律、资金营运、业务操作、财务知识等，使全县互助资金管理能力及业务技能上一个新水平。三是创新机制，强化监管力度。探索建立和完善科学、简便、易操作的资金管理新办法，进一步简化借贷程序，方便群众发展生产致富项目。对互助会资金运行质量、效益、扶持发展产业项目、内部管理等方面进行量化考核，完善村级风险评估机制，定期开展审查评估。

二、扶贫小额贷款情况

1、扶贫小额贷款执行情况。截至20xx年底，我县共计对1970户低收入农户发放扶贫小额贷款万元。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

2、主要措施。一是建立机制。出台了《关于印发自治县群众增收致富奔小康低收入农户发展扶贫贷款项目实施意见(试行)》(景政办发59号)，每年安排群众增收致富奔小康中低收入农户产业发展项目特扶资金1000万元，对全县家庭年人均纯收入在4000元以下的低收入农户开展产业发展贴息贷款，确保有发展能力和愿望的低收入农户能够得到基本的资金保障发展。二是认真做好扶贫小额贷款备选户的筛选工作。通过认真细致把关、筛选，把符合贷款条件贫困户全部提供给信用社，并对低收入农户每家每户制定发展规划，采取金融机构贴息贷款、保险公司参保的方式，扶持低收入农户发展种植业、养殖业、农产品加工、营销等短平快项目，帮助低收入农户发展生产，自主创业，增加收入。三是严格审查把关。为了使扶贫资金真正用到刀刃上，确保贷款“放得出、收得回、有效益”，我县严格审查把关，首先是严格按照有关政策，控制发放范围、对象。其次是确定放贷的对象必须是项目已经启动，或者在做项目前期准备，在发放的额度上，充分考虑项目资金总投入，提倡小额、多户、短期放贷。再次是充分考虑还贷能力，一般贷款资金主要用于见效快、周期短、增收明显的项目，把贷款风险控制在最低限度。

3、主要成效。一是拓宽了农户产业发展的融资渠道。长期以来，农户用于发展生产的贷款一直比较困难，扶贫小额贷款政策的出台，开辟了筹资发展的新途径。20xx年，我县通过县信用社和县邮政储畜银行为全县484户低收入农户发放小额信贷资金1669万元。二是扩大了农户的产业规模。通过发放扶贫小额贷款，促进了全县农业特色产业的发展壮大。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。三是促进了新农村建设及社会和谐。新农村建设首先要求生产发展。小额扶贫贷款的发放，不仅为农户发展生产提供了资金保障，而且极大地调动了农民发展生产的积极性。农业生产结构得到了有效调整，特色产业得到快速发展，直接经济收入比以前有了明显增加。经济收入的增加为当地开展各项基础设施建设提供了有利条件，为新农村建设的顺利推进奠定了坚实基础。

4、存在问题。一是低收入农户承债能力弱。低收入农户依赖性强，认为反正是政府倡导扶持支持，经营成功与失败无关重要。甚至有部分贫困户仍存在“能拖就拖，救济款不用还”的错误思想，存在贷款到期无法按期归还的风险。二是扶贫贷款期限短。低收入农户自有资金薄弱，项目启动主要靠贷款，且大部分扶贫贷款投向的是种植业，属于季节性收益项目，而且发展的项目一般周期比较长，资金回笼时间慢，因此小额贷款对低收入农户发展项目帮助也有限。三是贫困户分布面广且分散，农信社力所难及。由于贫困户一般居住在较为偏僻的山村，路途远且交通不便，农信社信贷人手不足，难以及时进行贷款跟踪管理，只能依靠村委及时反馈信息，存在信息滞后或缺失现象。

5、下一步工作打算。一是继续以农村信用联社和邮政储蓄银行向低收入农户发放贷款的形式，结合林权抵押贷款和信用贷款，帮助低收入农户发展增收。二是严格防范和控制贷款风险，促进扶贫小额贷款的良性循环和健康发展。明晰扶持资金的责任边界，抓好贷前摸底调查、贷中严格审查、贷后反复核查三个重要环节，明确贷款对象、贷款条件、操作程序等。在严格规范操作行为，确保专款专用的同时切实加强对贷款扶持项目的指导帮助，简化贷款手续，提高了工作效率。三是加强扶贫小额贷款使用情况的跟踪监督。做好农户贷款后的跟踪服务和指导，促使各贷款农户用好贷款，及时还款，促进贷款户与金融机构之间的良性互动。

**第四篇：农信联社信贷工作汇报**

农信联社信贷工作汇报

立足xx

服务xx

全力支持xx经济发展

xx年，xx市农村信用社全面贯彻落实科学发展观，牢固树立“立足xx，面向城乡，反哺大众”经营理念，以服务“三农”为宗旨，以强市富民为目标，以信贷投放为手段，全力支持xx市社会主义新农村建设，全力支持xx地方经济发展，充分发挥了农村金融主力军作用。截止xx年12月末，各项贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增幅22.3

%；累计投放各项贷款xx万元,完成全年贷款投放计划的xx

%，占全市金融机构投放额的43.39

%。其中：投放农贷xx万元，占全部贷款总投放的77%，比同期多投放xx万元；投放中小企业贷款xx万元，比同期增xx万元。

一、xx年主要工作作法

(一)以支农为已任,把握信贷投向，着力推进小额农贷扩面增量工作，全力支持社会主义新农村建设

1、把握两个基本点，严格支农要求。市联社明确提出了“立足三农求发展”的理念。始终坚持执行“信用等级评定面、持证农户授信额度内贷款需求满足率必须达到100%”的“双百”方针。制定《xx市农村信用社信贷支农工作考核办法》，严格遵循“联社领导包片、中层干部包社、信贷人员包村包放包管包收”工作责任不动摇。做到了农业生产资金投放早、投量足、投面广。全年共调查农户xx万户，建立

农户经济档案

xx万户，调查面达到100%；评定信用农户xx万户，发放农户贷款证xx万本,其中一级信用农户

xx万户，农户贷款证授信总额xx万元。

2、筑牢三个支撑点，夯实支农根基。

一是继续开展农村信用工程建设。

xx年全市评选出24个信用乡镇、85个信用村,分别占乡镇数和村级数的86%和11%。

二是继续推行农户贷款证管理。

实行“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”信贷管理办法，持证农户办理授信额度内的贷款，只需凭“二证一章”(贷款证、身份证、农户印章)就可直接到信用社网点办理，像持有活期存折一样方便。

三是继续实施小额贷款延伸管理办法。

开办农户联保贷款，满足大额贷款户需求。仅多宝一个信用社xx年就发放联保贷款近xx笔，金额近xx万元。

3、培植四个增长点，放大支农效应。

一是支持“优势产业”,实施“名品战略”。

如xx镇、xx镇、杨林办事处的蔬菜，多宝镇革新村的地膜花生、油菜，xx镇xx村的黄金瓜、黄花菜，干一镇的莲籽、网箱黄鳝养殖，xx镇的植桑养蚕、生猪，x镇的优质稻米，x镇的棉花，x市镇的立体养殖业等，形成了农村新的经济增长点。

二是支持

“优势企业”，实施“名企战略”。着重扶持全市上规模、信誉效益俱佳、有发展潜力且以生产高附加值农产品和农产品深加工为主的“农”字号龙头企业，目前，全社共支持发展农副产品加工企业xx家，其中国家级龙头企业1家，省级龙头企业2家。

三是支持“优势产品”，实施“名牌战略”。

信用社支持的xx

“和玉”牌花菜畅销全国，并远销俄罗斯等国家。

四是支持“优势客户”，实施“黄金客户”战略。

把从事农产品种养加运销的个体工商大户和民营企业当作长期合作伙伴，走社企双赢的道路。推动了信贷支农工作向纵深发展。

4、强化五个结合点，强化支农机制。

一是建立健全工作联系点制度。

二是建立健全“三百优”评选激励制度。

三是建立健全贷款

“三查”制度。

四是建立健全经常培训制度。

五是建立健全定期入企进村制度。

以文件形式明确将涉农龙头企业——xx市xx油脂化工有限公司和多宝革新村、xx村、xxx村、xx村、xxx村等五个村作为联社领导班子的支农示范点，并要求各社也要相应建立支农示范点。

(二)以强市为主线，拓宽信贷领域，着力推进民营企业扩规上档工作，全力支持地方经济发展壮大

1、细分客户，开辟融资通道。

一是树立“现代企业”思想。

在信贷业务上实行四个转变：即从单一支持传统农业向支持规模农业转变，从支持农业向支持“公司+农户”民营企业转变，从支持农业向涉农工业转变，从分散使用粗放管理信贷资金向适度集中、讲求效益方面转变。

二是找准信贷“支撑点”。

把客户细分为重点支持客户，一般支持客户，尝试性支持客户。明确可发放xx万元以上贷款的民营企业xx家，xx万元贷款民营企业有xx家。

2、严格授信，打造核心群体。采取“一次核定，随用随贷、周转使用”办法，及时解决民营企业资金缺口。全市农村信用社已对xx户民营企业进行了信用等级评定和授信，累计发放贷款xx万元，培植了一批黄金客户。如昌丰棉麻有限公司，xx年与信用社建立信贷关系，当年发放贷款xx万元，年底产值较上年翻了1翻；第二年信用社又发放贷款xx万元，其生产规模、产量、产值、利润得到了较快提升,该户在汪场镇还购置土地xx亩，建起一个花园式的生产厂区，目前，公司年产值xx多万元，创利税xx多万元，生产规模位居全省同行业的前列。

3、加强沟通，营造互动氛围。积极参与市政府、市人行组织的“访百家企业”活动，主动向企业宣传信用社的信贷政策，加深社企相互了解，融洽社企关系。

(三)以富民为目标，优化信贷结构，着力推进农民市民持续增收工作，全力促进城乡经济融合繁荣

1、支持农民从事多种经营。支持农民充分利用当地各类资源，发展休闲农业、观光农业、运输业和其它第三产业。

2、支持打工经济发展。利用全国联网上线及发行信合借记卡的有利条件，建立打工农民台账，实行跟踪和全方位服务。

3、支持农村现代流通体系建设。加大贷款营销力度，支持发展农产品、农业生产资料和生活消费品连锁经营，支持建立和拓宽农产品进城和工业品下乡的绿色通道。

4、大力发展消费信贷业务。

二、xx年主要信贷工作目标。

(一)投放目标。

计划投放各类贷款xx亿元，其中用于支持企业、个体经营户的不少于xx亿元，支持不少于150家企业,XX个个体经营户。

(二)支农目标。

以推广、使用贷款证品牌为基础，提高品牌的竞争力，大力满足全市xx万户农户中有贷款需求的农户的生产资金需求，重点配合有关部门解决好农民“因教致贫”、困难农户致富。

(三)创建目标。

力争信用乡镇超过90%，信用村超过60%，配合搞好信用社区建设。

三、xx年主要工作举措。

(一)完善两个“优先”。

第一，优先满足持证农户的贷款需求。主要做好三个方面的工作：

1、开展信用建设。农户调查建卡评级面达100%，信用农户的发证率达100%，有贷款需求的持证农户在授信内的贷款满足率达100%。

2、方便农户办贷。延伸小额农贷的对象、额度、期限，使传统种养户、订单农业户、进城务工经商农户的资金需求得到较好的满足，进一步解放农村生产力，为农民开辟多渠道创收致富的途径。

3、大力推行农户联保贷款。在巩固小额农贷的基础上根据农民的多种资金需求和农村发展实际，推行“自愿组合、诚实守信、风险共担”的联保贷款业务，支持农民集约经营，支持农户发展特色规模农业，提高农业综合开发能力。第二，优先支持涉农产业发展，将特色农业、创汇农业、高效农业、名优特新农产品的开发作为支持重点，以推动“龙头企业+基地+农户”的订单农业的发展为契机，大力推行公司为农户担保贷款业务。稳步探索推行粮棉油加工企业的仓单质押贷款业务，解决粮棉油加工企业流动资金需求大、抵押难的问题，发展、支持一批有市场、有效益、有前景的优质涉农企业做大、做强。

(二)确保两个“稳健”。

一是稳健开展高中教育、医疗卫生、土地储备贷款，支持城区开发改造，支持市内重点高中及三甲以上医院，提升xx“文化之乡”的内涵。

二是稳健开发城乡居民个人消费信贷业务，为全市城乡居民提供耐用消费品、住房、助学贷款服务。

通过部门合作，存贷挂钩，有步骤地开展公务员小额信用贷款业务，促进全市的消费升级。

(三)做到三个“积极”。

一是积极开拓社区小企业、工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。

按照授信额度与经营规模相适应、授信总额与资本实力相适应、授信总额与可提供的抵(质)押物相适应、用信条件与同业融资条件相适应的原则，配合市政府、市人行、市工商、税务、街道等部门，以社区诚信建设、个人征信建设为基础，在xx陈家巷社区等五个社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广，力争在试点的基础上再增一至两家。

二是积极拓展优质公司信贷业务。

按照全市纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大主体支柱产业，重点支持股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司。

三是积极拓展优质、系统客户。

在市政府的支持与倾斜下，向市政基础设施(水、电、路)、烟草、通讯等大客户，优质客户介入。

(四)推行三个“加大”。

在内部管理上，主要在提高服务水平上下功夫。

一是加大考核力度，将任务分解到社、到人，强化营销、市场、业绩意识，充分调动全员工作的积极性，提高全员的服务意识和业务素质；

二是加大服务力度，在服务时间、服务方式、服务手段、服务举措上下功夫，实施办贷“一站式”服务，全市统一将办贷窗口“由楼上搬到楼下、由后台走向前台”，做到“门好进，人好找，事好办”；

三是加大宣传力度。

接受社会监督。做到贷款对象、条件、程序、利率、额度公开，将贷款流程公示上墙，实行限时服务。

**第五篇：农村信用社信贷精细化管理工作汇报**

农村信用社信贷精细化管理工作汇报

在我市农村信用社精细化管理动员大会召开以来，\*\*信用社及时转入以精细化管理为标志的农村信用社第二步改革，并把精细化管理作为由表及里改变经营理念的新起点。同时，为了应对国内外的经济金融变化的形式，通过围绕精细化管理内涵，从加强信贷管理，提高信贷资产质量入手，开展了客户评级授信工作。同时，\*\*\*信用社不断完善工作机制，采取有效措

施加强法人客户信贷管理，逐步实现信贷管理工作的精细化，促进了信贷业务又好又快发展。

一、解放思想提高认识精心组织

上级领导在我们\*\*\*信用社进行精细化管理调研工作后，我们立即自上而下组织各层经营管理人员学习\*\*\*领导的重要讲话精神，紧紧围绕精细化管理的核心问题，以客户评级授信为着力点，让精细化理念在全辖员工入脑入神，彻底改变贷款随意性，提高对客户评级授信工作的认识。

（一）开拓思路，解放思想

精细管理是以科学发展观为特征的现代企业管理方式。特别是在深入学习领会十七大精神以来，我们深刻认识到，贯彻落实科学发展观必须解放思想，基于这样的思路，推行精细化管理，首先要从解放思想入手，在更新思想观念中，对精细管理由感性认识提高到理性认识，然后由理性认识指导工作实践。对此,我们在全辖结合本地实际就精细化管理和评级授信工作组织展开了大讨论，剖析问题，查找原因，集思广义，统一思想。人人写感受，谈看法，制定措施，修订、再造、创新了各个岗位和每个环节的程序及流程，从上而下，在思想上提高了对精细化管理的认识深度和广度。为了让每位员工人人能够深刻理解领会精细化管理的精髓，根据市办陈建军主任《精细化管理是农村信用社规范过程的科学实践》的重要讲话，组织力量，编印了《精细化管理知识解读》，人手一册，认真学习，深刻领会，提高认识，转变观念，籍以规范评级授信工作，为全辖推广客户评级授信工作打下了坚实的思想理论基础。

（二）深入农村，大力宣传

为了扎实有效地推进客户评级授信工作，我们采取了四种宣传方式，努力做到家喻户晓，人人皆知。一是通过宣传彩车深入到乡村，大街小巷进行宣传；二是通过印发宣传资料进行宣传；三是通过刷写墙体标语，张贴、悬挂横幅标语宣传；四是利用乡村广播、县有线电视等新闻媒体进行宣传。我们通过开展形式多样的宣传活动，使广大农民群众和社会各界人士认识了解客户评级授信的内容、目的、要求及意义,为顺利推进客户评级授信工作做了广泛而行之有效的舆论宣传。

二、加强领导强力运作分步实施

（一）领导重视，精心组织

全市农村信用社精细化管理动员会后，我们联社主要领导带着精细化管理方案向县委、县政府主管领导作了专题汇报，当即决定在县委政府拟召开的全县中心工作会议上，主管县领导做了“推进农村信用社精细化管理，全力推进客户评级授信工作”的专题讲话，强调将精细化管理列入新农村建设的重要组成部分。尚义县深化农村信用社改革领导小组组长、常务副县长李晓红同志在全县乡镇会议上，曾多次要求镇乡政府及有关单位大力支持农村信用社改革，尤其是要积极支持配合农村信用社做好客户评级授信工作，而且不止一次亲自到联社指导协调工作，在深入推进客户评级授信工作中，我们得到了当地各级政府部门的大力支持。此外，联社成立了客户评级授信领导小组和客户评级授信委员会，理事长任组长和授信委员会主任，班子成员分社包片，身体力行，现场办公，深入基层社，指导检查督导客户评级授信工作，为顺利稳妥地开展客户评级授信工作奠定组织基础。

（二）明确目标，规范操作

在全县农村信用社全面推进精细化管理以来，我们严格按照办事处下发的《客户评级授信办法》和《贷款管理流程》，规范贷款过程。首先是从受理客户授信申请开始，引导客户在农村信用社开立基本存款账户，以达到授信条件。同时对客户的财务信息、资信状况、偿债能力、非现场财务信息等综合因素进行全面的评价，并按照评级授信权限，确定客户的信用等级和授信额度，使客户评级授信工作在尚义农村信用社开始就达到了操作规范、标准统一。我们采取了“两先”、“两分”的方法。“两先”为：一是先上后下，先在县城开展，后在乡镇推开，以县城为主战场，逐步扩大授信客户范围。二是先大后小。先评知名黄金大客户，后评一般客户，以优质大客户为主攻目标，同时稳定小客户市场。“两分”为：一是“分片”，县城商用房户多、面广、线长，由县城内“三社一部”分片划定区域，分工负责，分头下手，抢占阵地。二是“分段”，在城建、土地等部门的协助下，把县城各地段按价位分为1000元/㎡、元/㎡、3000元/㎡、4000元/㎡四个地价段，在授信额度时，分段划价严格授信。客户经理部在评级授信工作中，统揽全局，组织、指导、检查、督促全县的客户评级授信工作，并绘制了《尚义县城客户评级授信图示》，把县城内12全文查看

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！