# 支行普惠贷款工作总结(实用14篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-04-26

*支行普惠贷款工作总结1一、认真贯彻执行稳健的货币政策，发挥窗口指导作用，引导信贷投向，积极促进地方经济发展。（一）认真落实了《\*\*县金融业支持地方经济发展的指导意见》，着力引导金融机构贯彻落实“区别对待、有保有压”的原则，促进信贷结构调整。...*

**支行普惠贷款工作总结1**

一、认真贯彻执行稳健的货币政策，发挥窗口指导作用，引导信贷投向，积极促进地方经济发展。

（一）认真落实了《\*\*县金融业支持地方经济发展的指导意见》，着力引导金融机构贯彻落实“区别对待、有保有压”的原则，促进信贷结构调整。组织召开了金融机构负责人联席会议，各金融机构主要负责人汇报了本单位各项经营指标完成情况及采取措施、经济金融运行中存在难点问题和下一步整体工作思路。

（二）认真落实了支持“三农”的金融政策。灵活运用货币政策工具，把有效支持地方经济金融健康协调发展与引导农村信用社增加对“三农”的贷款投入结合起来，与农村信用工程建设结合起来，与农村信用社风险防范和推进改革结合起来。做好了农村信用社改革资金支持工作。督促信用社建立长效机制，充分发挥了资金支持的正向激励作用，真正达到“花钱买机制”的目的。

二、履行职责，依法监管，保持辖内金融稳定

进一步完善了金融稳定协调机制，充分发挥领导小组的作用，加强对风险防范和风险处置工作的组织领导。进一步完善了地区金融稳定监测指标体系和法人金融机构风险预警指标体系，加强动态监测和预警。加强了对民间合规融资的管理，规范了金融市场发展。积极探索人民银行债权清收和资产处置的`新思路、新方法，依法保全并最大限度收回中央银行资产。债权清收和资产处置工作做到依法合规、责任明确、手续齐全、档案完整。

三、加强基础工作，稳步推进标准化建设年活动

今年我支行把标准化建设年活动做为支行的中心工作之一来抓，严格按照《内蒙古自治区人民银行系统金融服务业务标准化管理达标考核办法和实施细则》的有关要求，全面落实市中心支行“开展标准化建设年活动意见”，以标准化管理的理念和原则为指导，全面推进标准化管理进程，打造标准化支行。上半年，我支行金融服务业务标准化经过支行自查、市行检查，顺利通过了呼和浩特中心支行的达标初验。

（一）会计部门强化财务管理，完善内控制度，提高集中核算质量，健全岗位责任制，修订完善了各项会计制度，强化了会计基础工作；加强财务固定资产管理，保证财务收支的合规合法。《人民币银行结算帐户管理系统》正式运行后，我支行对6月6日以前开立帐户全部进行了清理核实，进一步规范了银行结算帐户工作，维护了辖内结算秩序。

（二）国库工作方面，做好国库资金监管，保证国库资金安全；加强税款入库进度检查，确保税款入库渠道畅通；加强乡镇国库管理，自主开发了乡镇国库信息管理系统，推进乡镇国库规范化进程。

（三）货币金银工作以规范封闭式发行库管理为重点，积极做好市场预测；认真履行职责，搞好人民币反假和人民币管理工作，保证现金供应和发行基金投放回笼工作；通过完善内控制度，强化库区硬件建设，明确工作职责，一次性通过了呼和浩特中心支行“二级发行库”的验收。

（四）加强安全保卫和综合治理工作。为严防各类事故的发生，保卫部门建立健全各项规章制度，加强要害岗位人员的法制教育、案例教育和行为考核，加强安全检查力度，每月除正常检查外，由纪检\_门会同保卫、内审对全行各要害岗位进行一次全面检查，达到堵塞漏洞、消除隐患的目的。签订了安全保卫和社会治安综合治理责任状、保密工作责任状。同时加强网络建设和网络安全管理，坚决杜绝计算机非法外联。定期开展计算机管理安全大检查，保证了网络始终处于良好的运行状态，防止网上失、泄密事件的发生。

**支行普惠贷款工作总结2**

金融扶贫工作开展以来，xx市政府金融办在市委、市政府正确领导下，在省政府金融办大力支持帮助下，按照全市金融扶贫工作的总体部署，积极履行职责，发挥职能优势，扎实推进金融扶贫工作，为全市扶贫工作顺利开展提供了强有力的资金支持。截至10月末，全市金融机构累计投放金融扶贫小额信贷亿元，户贷率达。主要做法是：

>一、多方发力，积极协同推进

在推进金融扶贫工作中，各级金融办始终把金融扶贫作为精准扶贫的重要举措。一是成立领导小组。由市委、市政府主要领导牵头，分管市领导具体负责，扶贫办、金融办、人行、银行、保险等金融机构主要负责同志为成员，按照职责分工，压实工作责任，统筹指导全市金融扶贫工作。二是强化推进机制。建立了政府引导、银行主推、担保跟进、保险护航、投资带动五位一体的协同推进机制。政府引导：即以政府为主导，对金融扶贫工作进行统一领导，提出安排部署，明确推进方向，把握政策界限；市政府金融办负责统筹指导和组织协调，确保工作有序推进。银行主推：即由市人行、市银监局牵头，各银行机构具体负责，实行“一把手“责任制，明确具体分管领导负责此项工作，抽调得力工作队员到分包县（市、区）指导开展金融扶贫小额信贷相关工作。担保跟进：即完善贫困县卢氏县政策性融资担保机构，担保额度达到1亿元以上，增强服务能力和抗风险能力，其他有脱贫任务的县（市、区）以现有政策性担保公司为依托，增加扶贫担保资本金20xx万元，将扶贫信贷担保业务增加到现有政策性担保公司内，确保扶贫信贷担保额度在5000万元以上。同时，引进担保增信，担保机构对建档立卡贫困户免收担保费，对带贫龙头企业按每年1%收取担保费。支持贫困村扶贫互助社与金融机构合作建立扶贫互助担保基金，按一定比例放大信贷额度，由金融机构根据入社农户申请提供担保贷款。保险护航：将农业保险作为支持金融股扶贫重要手段，积极发展扶贫贷款保证保险。协调各保险机构开发适合贷款户和新型农业经营主体需求的保险品种和特色农业互助保险管理模式，支持人保财险、中原农险等保险机构开展地方政策性保险和高保障农业保险，支持保险企业构建针对贫困人口特点的扶贫保险产品体系。投资带动：即放宽贷款条件、实施优惠政策，支持大型企业、农业龙头企业、新型经营主体依托金融扶贫政策资金，扩大规模，发展生产，带动贫困户稳定脱贫；鼓励、帮助贫困村和贫困群众积极利用金融扶贫小额贷款，发展特色产业和增收项目，提高自主发展能力。三是加强督促考评。督促各银行业融机构每月定期上报有关材料，为领导决策提供依据。制定《xx银行业扶贫小额信贷工作考评办法》，加强对金融机构考核，多措并举，多层压责，多方发力，有力推动金融扶贫工作开展。

>二、多位一体，强化风险分担

（一）按比例分担风险。根据实际情况，对非贫困县（市、区）和贫困县采取不同风险分担机制。非贫困县（市、区）采取“政府+银行+保险”三位一体的风险分担模式。对贫困户扶贫贷款实际发生的风险，渑池县、陕州区、湖滨区、灵宝市均按照35%、15%、50%的比例分担风险；对经营主体扶贫贷款实际发生风险，渑池县、陕州区、灵宝市按照30%、20%、50%的比例分担风险，湖滨区按照10%、40%、50%比例分担风险。对贫困县卢氏县采取“政府+银行+保险+再担保”“四位一体”风险分担模式，由政府设立风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、10%、50%、20%的\'比例分担；对带贫农业经营主体贷后风险，由政府设立的风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、20%、40%、20%比例分担。

（二）建立风险补偿机制。市级财政设立3000万元风险担保补偿基金池，根据各县（市、区）放贷规模大小给予奖补。各县（市、区）按照贫困人口规模，分别建立政府风险补偿基金池，其中：卢氏县5000万元，渑池县、陕州区202\_万元，湖滨区1300万元，灵宝市1000万元。目前，各县（市、区）风险补偿基金已全部到位。

（三）建立风险熔断机制。对行政村贷款不良率超过5%的村，实施熔断机制，所有金融机构停止对该村发放贷款，对30%的村被熔断的乡（镇），所有金融机构则停止对全乡（镇）发放贷款，并对党政主要负责人进行约谈。同时，督促银、保、担等部门结合自身职责，加强风险防控。银行部门要提高贷款管理水平，做好风险评估、动态监测；担保部门要不断创新担保业务模式和产品，加强贷款项目监管；保险部门要发挥好风险阻隔、经济补偿功能，有效防范和化解金融扶贫风险。

>三、建立体系，实现三级服务

为推进金融扶贫工作有效开展，积极督促有关县（市）区建立县、乡、村三级金融扶贫服务机构，形成有机构、有人员、有流程、有保障的服务体系。县级金融扶贫服务中心主要负责本地区信用体系建设，对农户和中小微企业信用评级进行指导，建立完善共享的信用信息数据库。乡级金融扶贫服务站主要负责政策宣传、信息整合、信贷受理、监督管理和组织落实。村级金融扶贫服务部主要负责配合县级金融扶贫服务中心、乡级金融扶贫服务站做好信用体系建设、土地承包经营权流转、不良资产清收等工作。目前，我市应成立县级金融扶贫服务中心5个，已建成5个，完成率100%；应建乡级金融扶贫服务站66个，已建66个，完成率100%；应建村级金融扶贫服务部1300个，已建1300个，完成率100%，实现了县、乡、村信用体系全覆盖，放款模式多样化，贷款方法灵活化。

>四、“信贷+信用”，推广普惠金融

积极协调各银行业金融机构大力推广普惠金融，创新小额贷款信贷工作方式方法，按照“宽授信、严管理、守信激励、失信严惩”原则，积极推进银行业金融机构普惠金融事业部组建，努力实现扶贫小额信贷的“应贷尽贷”，专项支持贫困户生产经营。同时，督促各银行业金融机构健全有效信用评价机制，充分依托大数据、云计算等新技术新手段，对贫困户实有资产、征信情况等进行分析评价，形成贫困户信用评分及信用等级。各县（市）区按照遵纪守法好、家庭和睦好、邻里团结好，责任意识强、信用观念强、履约保障强，有劳动能力、有致富愿望、有致富项目，无赌博、吸毒、xxx等不良习气，无拖欠贷款本息、被列入贷款黑名单的记录，无游手好闲、好吃懒做的“三好三强”“三有三无”行为标准，确定13大类144项具体指标，采取“四个一”办法进行信息采集评定，即采用“一基础、一加分、一减分、一否决”的“四个一”计算原则，进行全面信用评定。截至5/6，目前，贫困户信用评定工作完成率达100%，非贫困户信用评定工作完成率达99%。信用体系建设实现全覆盖、无死角。

>五、加强宣传，提高金融意识

会同金融机构深入开展金融扶贫宣传活动，通过加强对金融产品和服务的信息披露与风险提示，让贫困户群众真正了解金融扶贫政策优势，提高金融意识，消除贫困户群众的“畏贷”、“拒贷”心理。各县（市、区）金融办分别组织乡镇、村领导干部以及基层扶贫工作人员进行金融扶贫工作培训，举办和开展“抓金融扶贫，促产业提升”培训班等宣传活动，打通金融扶贫工作“最后一公里”，收到了良好效果。

下一步，市政府金融办将深入学习贯彻党的十九大精神，认真落实脱贫攻坚新精神新部署特别是金融扶贫方面的具体要求，积极履行职责，努力在健全完善金融扶贫机制，扩大带贫企业面，加大发放扶贫贷款速度，提高户贷率等方面下足功夫，切实发挥好金融扶贫助推脱贫攻坚作用，为全面建成小康社会贡献力量。

**支行普惠贷款工作总结3**

20xx年未至20xx年一季度未，我行实现了20xx年未超额完成全年目标任务、今年一季度每月正增长、3月未抵押快贷比年初正增长的较好成绩，这与省分行正确领导及支行的高度重视密不可分，现将支行普惠金融业务推进措施作与经验分享如下。

>一、领导重视、部门协同、全员普惠

为全面推进普惠金融战略，支行成立了以行长为组长的领导小组，强力推进支行普惠金融业务的发展。支行领导班子与公司部结合都江堰县域经济特点分析产品特色，制定了支行普惠金融业务发展方案。将任务分解到每个部门、每个网点和公司部客户经理。公司部客户经理与网点结对子组成任务团队，充分利用和挖掘每个员工的客户资源，开展营销活动。同时支行举办全员参加的普惠金融业务知识竞赛活动，营造全员普惠氛围，让每个部门及员工都知普惠、懂普惠。让每一个员工都积极参与到普惠金融业务营销中，形成上下齐心、部门协同、全员参与的良好营销环境。

公司部客户经理充分利用上班跑客户和相关职能部门做好客户营销和客户储备，为提高贷款发放效率和客户满意度，客户经理充分利用下班和周末时间整理资料、撰写贷款申报材料。

>二、用好商机、挖掘客户

首先根据省分行下发商机，制定不同商机营销模式，将商机落实到点到人，对每一个商机进行分析，并通过外部企查查、外数慧查等查询到客户信息，对客户有一个大致的准入判断，做到心中有数。二是积极推进公司部和网点联动营销具有企业背景且高AUM值VIP客户的模式，做好高端客户的储备工作和挖掘工作。三是强化商机执行过程管控，要求客户经理对商机执行做好营销台账、分析原因，以进一步提升商机转化率，实现多渠道获客。

>三、认真做好培训、宣传工作

1、加强员工培训，普惠金融产品多，更新快，公司部通过内部普惠微信群及周二个金部例会及时培训、讲解新产品及营销重点，让到每一位营销人员能及时了解新产品、新\*\*\*策。

2、持续对外大力宣传，积极参加\*\*\*府部门组织的银企对接会，都江堰市税务局业务推介会。加强与人行、经信局、商投局、文体旅已以及都江堰产业装备功能区、都江堰工业经济开发区、大学生创业孵化园等客群的营销；充分发挥网点辐射作用，对最后一公里客户群体进行营销宣传。

>四、突出重点产品、以点带面

1、支行强调以抵押快贷产品为重点，认真做到以押选客。抵押快贷具有客户授信金额大、需求真实强、风险控制较强等特点，较传统纯信用小微快贷有明显优势，支行大力推进抵押。截止20xx年3月未实现抵押快贷新增4100万元，占20xx年新增普惠金融贷款6600万元的62%，抵押快贷新增占绝对优势。截止20xx年4月10日，支行抵押快贷储备贷款金额约2300万元，保持着持续、稳步、良好的发展态势。

2、信用快贷以云税贷为抓手，促进信用快贷的健康发展。支行通过税易贷及减税云贷产品与都江堰市税务局建立了良好的合作关系。同时客户经理积极参加税务局定期组织的纳税大讲堂，大力推广云税贷产品，并定期向税务局通报云税贷\*\*\*策及相关数据，税务局将云税贷成果写进工作报告。

3、积极推广惠懂你。一是用好“云端漫步，普惠懂你”考核\*\*\*策，推动营业网点营销积极性，把握“一键测额度，满意才开户，开户即有贷，一触即用贷”的特点，做好惠懂你平台赋能、线上获客。二是继续做好存量有贷户、小额无贷户、新开户客户以及个人龙商户的绑定工作，做大普惠客群，打牢普惠基础。

>五、加强风险管理

支行制定了普惠金融贷款业务贷后管理方案，要求贷后管理岗及客户经理及时、有效处理RAD、AI稽核等系统的预警信息。及时发现潜在风险客户，并尽早处置化解风险。此外，对营销人员加强风险管理培训，让每一位营销人员都有风险意识，以促进支行普惠业务稳健、快速发展。

**支行普惠贷款工作总结4**

根据江阴分行管理规定要求，现对月城中行20xx年度业务、20xx年工作思路进行汇报，主要分20xx年主要绩效目标完成情况、20xx年工作重点、存在问题及改进计划、20xx年工作思路部分，具体汇报内容如下：

一、主要绩效目标完成情况

本人自12月中旬至月城支行工作，12月末较上月各项指标完成情况如下：公司存款余额较上月末新增1。32亿元，日均较上月末新增250万元，储蓄存款较上月末新增1700万元，日均较上月末新增60万元。

二、重点工作及成效

本人到岗月城支行后，主要争对行部年末收口各项指标开展工作：一、开户工作，通过自身带头发挥全员工作积极性，围绕“开更多的户、开有用的户、开回报高的户”在市场上寻找开户资源，在12月下半月完成新开结算户12户。二通过我行优势产品拓展公司授信户及个金普惠户，完成公司授信户新增3户，个金普惠户储备4户。三、对照年未收口指标积极争揽公司个金存款，其中公司存款收口完成300%，个金存款收口完成90%。四、坚持每天走访两个新客户，为完成公司个金各项指标作好充足的准备。五、对网点人员内部管理重新建章立制，打造内部团结有序、分配清晰管理文化，尽可能的解决员工工作上存在的顾虑，调动全员工作积极性。

三、存在的问题、原因及改进计划

（一）、管理方面：本人到月城支行后发现员工个人业务及营销能力较强，但网点存在管理松懈、对员工整体协调较差、员工工作信心不足等情况，无法充分发挥员工整体作战能力。争对网点现状，本人通过以下方式提升：

1、对每位员工单独谈话，通过绩效收入、工作环境、职业生涯等方面对员工进行辅导，最大限度的发挥员工工作潜力。

2、通过晨周例会、夕会、月度例会，对业务管理要求进行梳理，建立合理高效的内部管理制度及绩效分配方案。

3、通过努力达成年末收口指标，自身垂范，提高员工对网点负责人的认可及对网点发展的信心。

（二）、业务方面：月城支行前期存在市场占有率低、客户基础薄弱，客户认可度低等问题，对于20xx年收口指标及20xx年开门红均无充分的业务储备。为了快速有效的完成收口指标及准备来年开门红，本人计划在充分挖掘存量客户业务的基础上积极拓展新客户，先夯实客户基础，带动公司个金各项业务发展。

四、20xx年工作思路与措施

20xx年，本人制定两条发展思路并存。第一是快速发展，二是要长远发展。虽然储备不足，但是指标必须要完成，因此首先要通过短频快的方式迅速补充储备完成行部指标。但同时要有一个长远的全年或者三年规划，不断的拓展客户基础，有些客户走访后立马有成效最好，暂时没有效果的通过长期积累，长期跟进，逐步将客户各项业务转移至我行，将网点在当地市场份额逐步提高，将网点绩效稳定提升。

在公司方面，我计划优先走访优质潜力客户，如协统，仕明钢管，挪赛夫，世泰世，大气汽车等存量存款大户，稳定其在我行存量业务的同时挖掘更多回报，同时通过各种渠道接触当地其它优质客户，如必得科技、安凯特股份两家拟上市公司，友利特、华盛集团等当地资产实力较强的客户，积极争其在他行各项业务。同时，抓大不放小，按照当地规上企业清单，逐户陌生走访，同时营销我行授信和存款各项业务，完成网点的新开结算户、日均有效户、普惠新增等指标，积少成多，增加网点全量金融资产日均。

在个金方面，我要加强个金特别是理财方面的学习，梳理网点存量客户，和理财经理一起逐户营销，通过我行资产配置，争揽客户他行存款，实现客户的晋升。按照之前在祝塘的经验，做好公私联动工作，在走访存量公司客户时，对接企业主个金需求。通过各种渠道发现当地市场上的资金大户，主动出击抢占市场。在提高网点全量及存款规模的同时完成财富类收入。另外在其它个金指标如手机银行上我可以充分调动员工积极性做好存量客户的电营及外拓，逐户走访营销授信企业及基本户的代发薪业务，做大网点个金客户基础。

在管理方面，一方面，在现有的考核框架及人力资源配置下，制定合理的网点二次考核方案，将现有的网点人力发挥到最大。另一方面，关心员工的工作、生活及职业生涯发展规划，提高员工工作满意度和网点归属感，让网点员工能够主动积极的完成各项工作和指标。

20xx年，月城支行全体员工必定全力以赴，展现焕然一新员工状态及网点风采，牛转乾坤，在当地市场逐步提高市场地位，在江阴分行取得优异的考核成绩。

**支行普惠贷款工作总结5**

普惠金融在xx

一、普惠金融的概念

普惠金融一词来源于英文：inclusive financial system。是联合国系统率先在宣传20\_小额信贷年时广泛运用的词汇。其基本含义是：能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系。普惠金融体系应该包括以下几个层次的内涵： 一是普惠金融是一种理念：20\_年诺贝尔和平奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。就是说，每个人都应该有获得金融服务机会的权利。只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。二是为让每个人获得金融服务机会，就要在金融体系进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。三是开展小额信贷和微型金融。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到低端客户甚至是贫困人口提供机会，这就是小额信贷或微型金融——为贫困、低收入人口和微小企业提供的金融服务。为此，首先要在法律和监管政策方面提供适当的空间。其次，要允许新建小额信贷机构的发展，鼓励传统金融机构开展小额信贷业务。人民银行于20\_年3月在北京召开的亚洲小额信贷论坛上正式使用了普惠金融这个概念。党的十八届三中全会，“普惠金融”第一次正式写入党的决议。

二、普惠金融的xx实践

按照普惠金融的发展理念，结合xx县域经济和金融的实际情况。普惠金融在xx的推广和发展主要体现在金融惠及能力提升、金融服

— 1 — 务半径延伸、金融宣传内容丰富三个方面。

（一）金融惠及能力提升。一是大力发展小额信贷业务，小额信贷投放力度不断加大。产品创新能力不断提升，各银行机构结合xx县域经济实际情况，先后开发出扶贫小额信用贷款、大学生村官创业贷款、下岗失业人员创业贷款、妇女小额创业贷款、巴山贷、惠农贷等信贷产品，截止20\_年5月，全县小额信贷余额超过7亿元。小额信贷获得率也大幅度增长，拒统计，截止20\_年1季度，县域农户和小微企业的贷款申请获得率在95%以上，连续三个季度实现增长，体现了小额信贷资源“普及惠顾”的特征。二是信贷结构不断优化。各银行机构针对辖区银行信贷需求实际，开发有针对性的新的产品，使得信贷资金的供给和需求度不断吻合。三是信贷环境不断改善。在做好信贷投放的同时，xx各金融机构纷纷加强内部管理考核，简化信贷审批和办理流程，提升信贷办理服务。同时，加强信贷人员的监督，防止出现“寻租”、搭售行为，努力体现信贷公平。

（二）金融服务半径延伸，服务能力不断增强。各金融机构结合自身业务实际，积极开展金融服务产品、服务方式和金融组织创新。推动税库银横向联网和国库直发业务，大力拓展个人理财、网上银行、电话银行、手机银行等服务，促使涉农银行机构在金融服务空白乡增设机构网点，设立流动服务站，推行“村级金融联络员制度”，发展升级助农取款服务点。截至目前，已完成全部有条件的乡镇ATM机具布放全覆盖，辖区1043个助农取款服务点全部实现联网通用。保险机构开展保险示范镇、保险新村创建活动，建立了覆盖49个乡镇的农村保险服务站和村级农村保险服务点。金融机构通过设立了小额微贷中心、小额农贷批发中心、农行“三农”事业服务部和农村保险服务窗口等方式，提高农村金融服务水平，较大程度满足了“三农”对— 2 — 金融服务的需要。

（三）金融宣传内容丰富，金融接受能力不断提升。强化农村金融教育为品牌打造。大力发展农村金融教育志愿者队伍，开展常态化教育培训活动。志愿者深入农村、进学校、进社区，向社会公众讲授征信、人民币反假、支付结算、银行卡、农村信用体系建设、农业农村保险等与群众经济生活密切相关的基础金融知识。开展部门联合培训。积极协调农业、扶贫、就业部门在开展培训同时安排志愿者开展金融教育培训，主要参加了组织部门、县委党校开展的乡村干部培训、扶贫部门组织的农民扶贫培训、劳动部门组织的农民工就业技能培训、妇联组织的妇女家政服务与创业培训和农业部门组织的农技人员技术培训等，累计参加培训近50期、培训人员100000人次。辖区居民和企业的金融知识水平得到极大改善。

三、xx普惠金融发展存在的问题

（一）信贷支持能力仍显不足。主要体现在信贷投放和需求上存在矛盾。一方面，xx经济发展需要信贷资金的大力支持，但银行机构受多方面的因素影响，还不能够完全满足县域经济发展对信贷资金的需求。另一方面，小额信贷产品的功能还没有完全体现。作为普惠金融的重要特征，小额信贷是满足信贷普惠的重要衡量依据。但从全县情况看，虽然各银行机构推出了多种小额信贷产品，但实际发放的小额信贷数额还不能满足县域小微企业和三农对信贷资金的需要，惠及的人员比例，小三农和小微企业融资难问题仍然存在。

（二）金融服务能力尚显不足。

1.金融机构少，网点覆盖范围窄。截止20\_年5月，全县金融机构共14家，其中银行机构5家，保险机构7家，在巴中三县中排名靠后。

— 3 — 2.金融网点单一。全县5家银行机构中，有4家是国有商业银行分支机构，在农村乡镇没有网点。唯一一家在农村乡镇有网点的是xx县农村信用联社，在全县49个乡镇有网点 个，也没有实现乡镇网点全覆盖。此外，没有村镇银行、股份制商业银行、小额贷款公司、投资理财公司、金融租赁公司等非金融机构，对农村的服务能力明显不足。

3.网点业务范围窄。全县5家银行机构，其中4家国有商业银行分支机构大部分贷款业务上收到市一级分行，县域机构更多的是其市级分行下属的一个网点，很多业务没有权限，对县域的支持无能为力。另外，农村信用社作为县域金融服务的主要机构，近年来随着股份制改革、对资产质量、内控管理等要求更加严格，业务发展呈谨慎趋势，服务县域的能力逐渐减弱。

（三）金融资源存在错配。由于xx金融先天性发展存在的诸多劣势，需要金融在资源配臵中发挥更好作用。但从现实情况看，金融资源错配严重。一是信贷资源配臵同普惠金融的要求存在差距，县域信贷资源更多地是向政府部门、政府重点项目、县域大型企业倾斜，对于普惠金融中应当惠及的中小微企业、个人信贷投放不多。在信贷资金本身较为紧张的情况下，资源错配雪上加霜。二是金融服务资源配臵效率低下。辖区各银行机构普遍存在金融网点设立扎堆现象，集中度较高。如xx县城区的诺江大道金融网点较多，但除开此条街道，其他地方的网点和金融基础设施配臵又严重不足，导致部分金融资源浪费，需要服务的地区又得不到应用的服务。

（四）金融教育不够。通过金融教育和宣传提升民众对金融的认识，提高其金融知识水平是普惠金融的重要内容。但目前我县的民众的金融知识水平不高。尤其是大部分农村边远地区对于金融的概念仍— 4 — 然停留在信用社、贷款、存款等简单的理解上，学金融、用金融能力不强。

四、推动xx普惠金融发展的相关建议

（一）政府重视是关键。推动普惠金融发展虽然是金融领域的一个问题，但解决问题的关键还是需要政府重视和推动。建议县委县政府就普惠金融的推动组织召开专题会议进行研究，强化组织保障，分解任务、落实责任、明确职责。另外，普惠金融推广涉及全县各政府部门、各乡镇、企业、甚至每一名群众，需要举全县之力逐步实施，长期持续推动落实。

（二）金融机构是主导。普惠金融工作开展的好与不好，要大力发挥金融机构的主导作用。一是解决金融资源问题。结合xx农业大县，经济实际，多引进如村镇银行、股份制商业银行等中小银行，增强辖区金融机构服务三农的能力。二是要出台相关措施，改进考核机制，推动金融机构在小额信贷、金融服务、金融教育方面多投入、持续投入。三是要通过政府调控和金融管理手段解决金融资源错配和不合理配臵问题，鼓励金融机构延伸服务半径，优化机构设臵。

（三）大力开展金融教育。xx是农村金融教育示范县，要用好用活农村金融教育这块金子招牌。建立xx农村金融教育规划。从政府入手、加强对政府部门、各乡镇、企业、和农村居民的金融宣传教育，解决好不同层次、不同岗位、不同学历的人员的学金融、懂金融、用金融的问题。

（四）配套落实政策手段。普惠金融的主旨是全民共享金融成果、金融惠及全体民众。结合xx实际，由于地域、风俗、民俗等影响，部分高原山区和边远地区民众不能享受到较好的金融服务。这就需要采取非金融的手段，通过开展异地搬迁安臵，建设聚居点等方式，一

— 5 — 方面让金融服务能更加顺利开展。另一方面通过这种手段去适应金融的导向，实现共赢。

— 6 —

**支行普惠贷款工作总结6**

xx年是本人到街道工作的关键一年，是各项工作全面提升的基础之年。一年来本人本着对事业高度负责的态度，踏实工作，求真务实，开拓进取，较为圆满地完成了各项目标任务。

政治上本人能始终与\_保持高度一致，坚决贯彻执行区委区政府各项方针政策。十分注重个人政治理论学习，以身作则。能顾全大局，廉洁奉公，保持宽广的胸襟。能坚持过好民主生活会，积极开展批评和自我批评；坚持参加中心组学习，不断提高自己业务工作水平和理论修养。

工作中能勤奋好学，在紧张的工作中参加省石化学院的财会专业知识学习，使自己进一步熟悉经济工作，提升工作能力。能经常深入一线调查研究，高度重视党员及职工思想政治教育工作，先后组织了“两个务必”、“两个率先”、“\_”精神等专题学习班；积极探索新形势下非公经济党建工作，组建了园区党支部；积极创新社区党建工作，社区党建有了较大的变化，争创社区堡垒党支部工作的经验在全区进行了交流，在市委组织部组织的考核验收中，以全区最高分获得通过；高度重视纪检信访工作，建立健全了规章制度，加强了信访接待工作，地区大小信访不断的局面有了较大的好转；切实抓好劳动保障工作，积极引办了市职介中心xx分部，为我街道区域内的下岗失业、无业人员再就业搭建平台，就业再就业工作获得了市、区好评；高度重视宣传工作，开办了《新xx简讯》，加强上下沟通，对内对外宣传有了历史性突破，今年市级媒体80余篇，有力宣传了街道的形象；全力以赴做好扩面征缴工作，全面完成了上级下达的扩面征缴任务；大力探索新时期人民武装工作，在全区率先进行了街道人武部规范化建设试点工作，得到省、市军分区首长的肯定；高度重视社区文化建设，组织开展了多场广场文艺演出，在各社区组建了特色文化队伍，积极向上争取体育文化设施，改变xx地区长期以来缺少体育文化设施的现状，使街道每个社区都有了专门的文化健身活动场所；注意搞好地区\_及民族宗教工作，大力支持群团组织开展经常性、群众性的各类活动，工会、共青团、妇联工作均得到了上级的好评；认真组织好人大代表在闭会期间的活动，精心组织，周密安排，人大代表活动有声有色，区人大予以充分肯定；关心街道职工切身利益，在党工委的领导下，具体负责开展了依照公务员管理进编竞岗工作。

由于本人分管条线较多，今年各项工作总体还处于打基础阶段，取得的一些成绩与区委关心指导和街道党工委的有力支持是分不开的，在新的一年中，本人将更加努力进取，争先创优，努力使各项工作更上新的台阶。

**支行普惠贷款工作总结7**

因为工作需要，20年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

>一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的，各项贷款比年初净增..万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法（试行）》，xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的\'经济增长点。

>二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

>三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

>四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的 现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套X、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

>五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：

一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；

二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20xx年5月、9月，xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第 8名第 6名以及6万元的费用奖励。

上半年，我支行按照总行和XX支行工作部署，认真贯彻全行“XXXX、XXXX、XXXX”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

>一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为XXX亿元，较年初新增XXXX亿元,增长幅度和实际增长量都排在XXX支行所辖网点前列。对公存款日均增加XXXX，列XXX支行区所有网点第X位，新开对公账户XX户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款XXX万元，避免因利率波动产生的风险，并且网点第3名，代发工资客户新增数XXX;银行卡有效消费额XXX;新增特约商户数XXX;电子银行柜面替代率XXX;个人网银有效新增客户数小XXXX。

>二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立XXXX支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，XXX支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。XXX支行拥有对公客户XXX余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在XXXX万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和XXX支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

>三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。职工磨合熟练还需要一定时间。

**支行普惠贷款工作总结8**

践行“中国梦”普惠金融的基本含义是能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务。每个人都应该有获得金融服务的权利。安徽宿州宿州农商行成立于20xx年12月12日，宗旨就是服务“三农”经济、服务小微企业。经过两年多的发展，我行截至20xx年3月底，存款达亿元，贷款达亿元，其中涉农贷款余额亿元，占比近60%，小微贷款余额亿元，占比近70%，个体工商户贷款余额亿元。占比近17%。为服务本地小微企业和促进“三农”经济发展尽了绵薄之力，让现代金融改革发展的成果能够更好地惠及“三农”和小微企业、个体工商户等弱势群体，在实现全民共同富裕、复兴伟大的中华民族这一“中国梦”上躬身践行。现将宿州农商行在发展普惠金融工作中的些许做法总结报告如下：

>一、机构设立下沉，普惠金融惠及城乡“三农”

自上个世纪九十年代中期以来，几大国有银行加大撤点减人等改革力度，造成目前县域和农村极端缺乏金融机构，为普惠金融的发展增加了难度。我行从创设之始就意识到了这一问题，把在县域及农村增设物理营业网点当作是普惠金融工作的头等大事。我行成立于20xx年12月12日，当年便设立徘校0XX年设立泗县支行，20xx年灵璧县支行、萧县支行、砀山县支行先后开业，20xx年蕲县支行已经试运营，同时朱仙庄支行、符离支行目前都已经完成装修，预计都将在20xx年上半年开设营业，另外又在泗县草沟镇、萧县黄口镇、砀山李庄镇规划选址，20xx年下半年至20xx年我行至少还将有3个乡镇设立营业网点。

县域及乡镇营业网点的设立，极大地延长了我行发展普惠金融工作的半径。20xx年，我行在四县一区全部拥有营业网点后，当年县域存款达到亿元，占全部存款比50%以上，让县域广大城乡居民在存款服务上多了一份选择；同时贷款业务发展更为迅猛，20xx年底，我行亿元的贷款基本都为徘拇罨В0XX年，县域贷款余额达亿元，占比达近60%，为县域经济发展贡献了一份力量。预计20xx年我行加大力度在乡镇设立营业网点后，将为我们更好地开展好普惠金融、惠及县域、惠及城乡、惠及“三农”提供良好的发展平台。

>二、借助科技平台，普惠金融——现代金融

现代科学技术的发展，已经将人民的生活带入了信息化社会，我们如果不能提供现代高科技的金融服务，就不是真正意义的普惠金融。提供不了现代金融，广大城乡居民最终也会抛弃我们，普惠金融工作的目的也是要将现代金融改革发展的成果惠及广大城乡居民。因此，我行在创设之始就以高标准来要求自身。我们接入了“安徽农金”这一高科技银行金融平台，我行发行的银行卡是银联识别卡，一卡在手走遍全球；我行个人与企业网银可以通过人民银行大小额支付系统与国内各银行相互转账汇款；我行pos机业务通过银联标识，随时刷卡、即时到账；短信通业务，账户余额变动即刻通知；转账电话，把银行搬到家。几乎城乡居民所需要的现代金融服务，我行目前都能够提供，这些现代金融产品也受到了广大城乡居民的欢迎。两年多来，我行共发行银行卡3万多张，开设网银账户500多个，开办pos业务300多台，开办转账电话20多台，开办短信通业务6000多户，让现代金融服务直接惠及广大城乡居民。

>三、大力加强宣传，普惠金融润物无声

随风潜入夜，润物细无声。宣传对于普惠金融工作来说，从表面看不出多少实际效果，但在广大城乡居民的心中却增加了他们对现代金融产品的更多认识与了解。我行自开业以来的2年多时间里，为了更好地做好普惠金融工作，先后召开了6次银企对接会，组织14次集中宣传活动（其中进学校宣传活动2次，进社区宣传活动6次，进村组宣传活动3次，进街道宣传活动3次），组织出动员工80多人次，散发宣传单15000多张。在散发宣传单的同时，我们还广泛利用现代宣传媒体，先后投放近30万元的广告宣传费用，在广告车上、广告墙上、过街条幅上、led宣传屏幕上等进行宣传，扩大我行社会影响的同时，更把现代金融产品宣 传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融改革发展的成果。

>四、加大信贷支持，普惠金融践行“中国梦”

20xx年诺贝尔和平奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

其次是在贷款业务品种上，我们结合本地本行实际情况，多方参考与借鉴他行成功经验，创办新的业务贷款品种。

一是创办最高额抵押贷款，帮助“三农”、小微企业和个体工商户等弱势群体客户解决评估与抵押贷款中的一些难题。目前我行无论是小微企业的流动贷款还是“三农”及个体工商户的生产经营贷款，如果采用房产抵押的，我们均可以向客户提供最高额抵押登记业务办理贷款，一次性评估和登记，可以连续使用三年信用额度，保证客户在贷款到期归还贷款后，可以迅速续贷，减少客户在第二年和第三年评估与登记的麻烦。目前，我行采用最高额抵押贷款余额达亿元，受到了广大客户的喜爱；二是推出了小微企业联保贷款业务，制定了小微企业联保贷款业务办法。目前，我行小微企业联保贷款余额亿元，有效地解决了部份小微企业贷款难题；三是推出了农户房产按揭贷款业务，制定了相关业务管理办法。目前，我行农户住房按揭贷款余额4000多万元，占我行住房按揭贷款比例65%左右，为广大农户进城购房解决了实际问题。

**支行普惠贷款工作总结9**

今年以来，中国邮政储蓄银行县支行在县委、政府的正确领导下，以高度的政治责任感、社会责任感和经济责任感为使命，抢抓发展机遇，创新经营方式，突出服务职能。通过增设新网点,加强服务设施建设,强化职工素质提升,推出新业务,不断拓展自身服务能力;通过邮政储蓄”好借好还”小额贷款、小企业贷款等系列融资业务及其他金融业务知识宣传,普及社会大众的金融知识,努力践行客户服务理念与现代银行业经营职能，奏响服务地方经济发展曲，为推动x县经济社会的发展贡献力量，现将今年县邮政储蓄工作整体开展情况总结汇报如下

一、加强网点硬件建设，提升服务能力,优化服务环境

今年县邮政储蓄银行通过向上级行积极争取,新增大道西段营业网点一个;新增xx大道中段信贷服务中心一处;先后设立信贷营业部、信贷营业部、信贷营业部三处信贷服务中心。延伸了邮政储蓄x银行服务半径，增大了邮政金融服务覆盖面。

今年下半年，陆续对支行、乡支行营业场所进行了规范化改造工作，高标准配置网点硬件设施，力争打造一流精品示范网点。

提高网点的硬实力，配齐自助服务区的自助机具，增设理财服务区，为更多的客户办理金融业务。强化员工培训，不断提高员工综合素质，提升服务客户的软实力，加强常用文明服务用语和服务礼仪等，多方位打造上档次、综合型的“精品”网点，营造出美观整洁、舒适典雅的营业环境。服务内涵的深化、服务质量的提高、服务品质的提升，让邮政储蓄银行树立了良好的社会形象，给县广大人民群众营造一个全新的金融服务环境。

二、以市场为导向，扶持弱势群体，服务中小企业，全面助推地方经济发展

县邮政储蓄银行自成立以来，先后开办了“好借好还”小额贷款、商务贷款、二手房贷款、下岗再就业贴息贷款、小企业贷款等贷款品种。信贷业务发展始终致力于融资服务，以盘活地方经济为已任，把送信贷下乡服务农村经济发展作为主要抓手，以服务个体工商户、微小企业主作为切入点，将“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，取得了显著成绩。

(一)加强沟通协作，促进服务规模快速提升一是联合县工商局，服务微小经济实体。在各级党委、政3府的大力支持下，县邮政储蓄银行联合县工商局强化对全县个体工商户、微小企业主、种植养殖户的服务职能，切实解决此类微小经济实体的“融资难”问题，双方将业务宣传、信息排摸、召开推介会、信用村建设和信用市场建设工作等确定为合作重点，并逐步建立了合作服务的长效机制。在实际开展工作过程中，服务主体进一步扩大，县城街道居委会、农村村委均参与其中，进而服务范围更为广泛，受服务对象快速增加，在社会上引起了良好的反响，被赞为：创新思路，收效显著，群众受益。

通过合作服务使各项工作得到深入开展，使邮政储蓄银行信贷业务被更多的群众了解和使用，促进我行信贷业务的持继发展，为地方经济发展注入了活力。今年，共为全县户城镇、农村个体工商户、种植养殖户办理了各种贷款万元。

二是联合劳动局，服务下岗失业人员、退伍军人、外出务工返乡人员创业。今年2月份以来，我行联合县劳动局发放下岗再就业贴息贷款，共放款笔，金额万元。在提供融资服务的同时，为保证县社会的稳定、和谐发展做出了积极的贡献。

(二)调整经营策略，支持中小企业我行小企业贷款业务开办后，便把“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，以服务中小企业发展为目标，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，以发展中小企业信4贷业务作为全行新的效益增长点，创新机制，增添活力，做强做大中小企业贷款，做到工作推进有力度，支持发展有深度，服务客户有广度，促进中小企业又好又快发展。同时，积极与政府相关部门互通信息，完善与客户有效的联系制度，有针对性、有侧重点地对全县中小客户生产经营和资金需求情况进行详细的调查摸底，多方拓宽中小企业融资渠道，全力抓好中小企业信贷服务工作

(三)打造阳光贷款品牌，改善县信用环境省分行在信贷业务开办之初便制定下发了信贷员“四十个严禁”和“八不准”规定，我行及时进行宣贯，对全体信贷人员进行学习培训，要求信贷人员坚决贯彻执行。

为把此项工作落到实处，我行制作了560块服务承诺牌，在全县行政村进行悬挂，将服务承诺、服务纪律向社会公示，接受人民群众监督。

要求信贷人员到贷款户家中调查时不喝客户一口水，不吸客户一支烟，不收客户一分礼等等，在工作实践中，逐步培养一支纪律严明、作风过硬的信贷队伍，受到了客户的一致好评,展示了邮政银行的社会形象，为金融行业全体信贷人员树立了榜样，截止今年12月15日，我行不良贷款率为%，远低于同行业不良逾期率。为x县信用环境建设树立了“标杆”，受到县人民银行、银监办的高度评价。

三、持续开展规范化服务，稳固储蓄业务的基础地位

我行以搭建规范化服务制度作为工作重点，通过建立和完善规5范化服务标准、监督检查办法、评选表彰办法等制度体系，形成了规范化服务的长效机制，从服务环境、服务礼仪、服务素质、服务管理、组织实施等方面对网点服务做出规范，并对网点的检查覆盖面、检查频率等作出了明确具体的规定;通过监督检查，对网点服务进行指导和管理，有力地提升了服务水平。

在规范化服务的基础上，我行储蓄业务以大众客户服务为基础，以发展高端客户为发展方向，利用网络优势，以商易通、pos机等结算类业务为媒介，取得突破性进展。截止今年月日，全县邮政储蓄余额达到亿元，市场占有率%，通过邮储汇兑系统向我县汇入资金笔，金额万元。为县经济融通做出了较大的贡献。

**支行普惠贷款工作总结10**

自正式开业以来，在行领导及上级部门的正确领导下，xx支行紧密围绕上级工作会议精神，认真贯彻国家金融方针政策和工作会议精神，提高金融服务水平，创新业务发展方式，强化基础管理，深抓合规经营，使各项工作稳步推进。

我支行辖内共有10个营业机构。截止6月末各项存款余额万元，较5月末增长万元；各项贷款余额万元，较5月末下降万元；表内不良贷款余额235万元，较5月末下降395万元；财务总收入3313万元（其中实现收入635万元），总支出2485万元，实现净利润828万元。

>一、，我支行主要的工作措施及成效有以下几个方面

（一）搭建内部管理框架，全力以赴保障开业顺利进行

自盛大开业以来，xx支行积极落实了筹建办及总行在筹备创立和开业初期的各项工作，优质高效的完成了开业公告、对外宣传等各项工作。先后开展了机关人员双聘及中层管理干部选聘工作，积极筹备机关组建工作，在总行和兄弟支行的帮助与支持下，确定办公地点，逐渐完备办公设施，初步确立机关管理人员的选配和部门的基本设置。自此，xx支行机关部门已具雏形，保证了各项管理工作有序开展。

（二）逐步建立和完善支行信贷管理制度

按照总行安排，我行依据《授信审查委员会工作规则（暂行）》要求，成立了xx支行授信审查小组，制定了《xx支行授信审查小组议事规则》。按照《授信业务操作流程（暂行）》，结合我行实际情况，制定了xx支行授信业务流程。议事规则和授信业务流程的制定明确了我行授信业务各个环节的工作职责，对我行现阶段授信业务的顺利开展奠定了良好的基础。

（三）加强信贷基础管理，提高经营管理水平

在加大贷款营销力度的同时，我支行对报送贷款资料进行了逐笔审查，共审查8笔，金额共计470万元。对符合贷款授信条件的业务及时进行审批，对不符合授信业务条件的贷款做退回处理，对贷款资料不完善需补充的，及时通知经办行补充完善资料。在授信业务审查上我支行依据相关法律法规、国家行业政策、本行业务经营规划及信贷政策制度，通过财务分析与非财务分析等手段，对授信业务进行审查，充分揭示授信业务风险，并提出可行的风险控制措施，为授信审批提供依据。同时我支行坚持在业务合法性、安全性及可行性基础上加快审查速度，对个人类贷款审批于当日或次日内审查完毕，公司类贷款尽快审查。

（四）强化会计基础管理，及时进行各项费用处理

根据总行《会计检查方案（暂行）》，6月下旬财会部3人组成检查小组，对辖内10个网点进行了专项检查，内容主要包括库存现金、重要空白凭证、会计业务印章、内外账务、会计档案、会计人员交接六个方面，对检查中发现的问题按照有关规定及时进行了限期整改，逐步实现了会计工作制度化、流程化、规范化。

我支行财会部从6月中旬开始正式运转，前期费用报账工作未能正常进行，因此我们首先认真学习了总行下发的财务审批办法、财务费用报销办法、低值易耗品管理办法等，严格按要求进行财务费用报账工作，认真审核财务事项和票据，按审批流程和权限规范处理，确保费用支出的真实性、合理性、合规性。遇到难以把握的问题，积极与总行相关人员沟通，避免因认识不到位、理解有偏差而影响工作质量。

（五）规范电子设备管理及操作，进一步完善信息管理工作

根据电子渠道部的安排，xx年6月19日我支行相关人员参加了在总行举行的电子渠道部工作安排会，学习有关电子银行和信息科技方面的业务流程、管理办法和业务规范；陆续与电子设备维保商、经销商、生产商对接；整理归档电子设备价目表、通信线路；每日统计系统差错及时报总行电子渠道部处理；协调解决各网点上报的系统及电子设备临时故障

（六）加强安全保卫工作，提高安全防范意识

综合管理部运用了望、闻、问、的检查方式对我辖营业部及9个二级支行进行安全方面的检查，检查覆盖率达100%，通过检查对各网点中存在的问题及时予以纠正。同时结合本次检查中存在的问题，对员工进行了安全教育和管理，提升员工安全意识和防范能力。

（七）加强综合管理，确保行务工作运转有序高效

一是积极搭建OA办公系统，实现了公文往来电子化，提高了效率，节省了时间。及时将总行、银监局等上级部门的有关文件、方针政策及重要信息进行整理，严格按照保密法、保密规章制度和文件传阅制度的规定及时传送给行领导，并且按照行领导的指示及时、准确的传递到位。对阅办完毕的文件及时回收，防止遗失。对收回的文件分类存放，以备查询。二是坚持抓好支行物业管理，对全辖营业网点的租赁情况、环境卫生、场所设施等方面都进行了全面检查。

对需要维修或更换的设施及时进行了处理更换。三是对我辖内支行低值易耗品和固定资产采用账面盘点与实务盘点相结合的方式，逐一盘点，并落实账务差别。

>二、工作中存在问题

1、二级支行坏境需要进一步改善，全辖营业网点没有统一的标识，并且普遍存在装修时间过长、网点设施陈旧，有些支行需要重新装修，部分办公设施需要更新。

2、柜员服务质量有待进一步提高，服务意识有待加强。

3、规章制度还需进一步完善和细化，在制度执行的自觉性、规范性和精细化上还需要进一步加强。

>三、次月工作计划：

1、进一步完善我行信贷业务管理制度，加强对信贷管理人员的培训。

2、在充分调研的基础上对部分费用核定标准，杜绝浪费。努力压缩不必要的支出，形成节约办公的意识和习惯。

3、协同未央行做好账户资料、风险预警信息上报的衔接工作。

4、根据行领导安排并结合我二级支行实际情况，在与总行沟通协调，为有条件安装ATM自助取款机的网点尽快配备自助设备。

5、根据对分支机构的部门设置、工作职责及人员编制方案并结合我行现有人员编制情况，进行人员配置。

6、细化业务操作流程，完善支行内部管理制度，构建严密有效的制度保障体系，形成办事有制度，操作有规程，违规有惩处的长效机制。

**支行普惠贷款工作总结11**

加快发展普惠金融 强化农村金融服务

【字号：大 中 小】

《\_中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出“发展普惠金融”，这为下一步农村金融服务工作指明了方向。普惠金融是指让社会成员普遍享受的并且对落后地区和弱势群体给予适当优惠的金融体系，包括金融法规体系、金融组织体系、金融服务体系和金融工具体系。普惠金融强调获得金融服务的权力，是指在需要时可以获得金融服务，并非指每一个符合条件的人都必须使用每一项金融服务。要实现普惠金融，需要运用政府力量作为推动力，弥补金融供给和需求之间的缺口。

建立普惠金融体系的过程，实质上是一个向更加贫困的人群和更加偏远的地区开放金融市场和推进金融服务的过程。普惠金融是小额信贷和微型金融的延伸和发展，旨在将一个个零散的微型金融机构和服务有机地整合成为一个系统，并将这个系统融入金融整体发展战略中去。其中，微观层面的金融服务提供者包括商业银行、政策性银行、储蓄机构、非正规货币借贷者以及它们之间的所有金融机构。这些机构当中的大多数都具有社会和经济双重目标，在实现自身持续运营并获取一定利益的同时，也在一定程度上肩负着减少贫困、实现公平等社会责任。

在中观层面，普惠金融体系强调，金融基础设施体系对于促进金融市场发展和竞争以及向贫困人口提供金融服务的重要意义。在宏观层面，良好的政策环境能够使一定范围内的金融服务提供者共存并竞争，从而为大量贫困客户提供高质量、低成本的服务。为实现金融普惠的目标，政府可以直接或间接地介入市场并提供金融服务，引导资金流动；制定宏观经济金融政策来调控金融体系；通过提供财政激励或者直接要求金融机构为贫困或低收入人群服务来主动提高普惠程度。

我国农村贫困及偏远地区金融基础设施较为薄弱，金融服务成本高。农村居民文化程度偏低，金融知识相对匮乏，现金使用率高，对新型支付工具和支付业务接受速度较慢。银行在机具布放、通讯费用、运行维护和金融知识普及等方面投入较大。助农取款商户不仅要提供小额取款服务，还承担着大量的刷卡消费、余额查询、资金转账、代收缴费等金融服务，需要商户长时间提供人员处理这些业务，增加了商户的经营成本。同时，农村金融服务的排他性和各类涉农资金发放的多头性也是制约农村金融服务的重要因素。一方面，助农取款服务点中布放的受理机具未实现银行卡的联网通用；另一方面，各种涉农资金通过不同的银行多头发放，农民为支取补贴款往往仍需到乡镇所在地办理。（不方便）

金融功能观理论认为，任何金融体系的主要功能都是为了在一个不确定的环境中帮助在不同地区或国家之间以及在不同的时间配置和使用经济资源。具体包括清算和支付结算的功能，聚集和分配资源的功能，在不同时间和不同空间之间转移资源的功能，管理风险的功能，信息揭示功能，解决激励问题的功能等六种。金融体系的这六种功能并不是彼此独立的，各种金融机构之间可能存在功能上的交叉，各种功能间也存在机构上的融合，任何一家金融机构所从事的金融业务都可能是在行使这六种功能中的一种、两种或者更多种功能。

按照金融功能观理论，当前和今后一个时期农村金融服务的工作重点应主要放在以清算和支付结算功能为基础的农村金融基础设施服务的可持续发展上。目前，农村地区利用现代化支付手段，以银行卡助农取款服务点为依托，基本建成了较为完善的农村金融基础设施，实现了存、取、汇等清算和支付结算功能，为其他金融功能在农村贫困及偏远地区的实现奠定了基础。随着金融机构在建设农村金融基础设施、改善农村支付环境方面的投入，如何有效发挥现有资源的作用，避免农村金融基础设施的重复建设，打破金融机构各自为战的局面，实现农村金融服务市场的有序竞争和可持续发展，已成为当前农村金融服务工作的重要内容。

未来农村金融基础设施建设需把握以下四个原则：

一是零收费或低收费原则。需要特别针对农村地区建立差别化的支付结算收费制度，制定统一的、价格低廉的支付结算收费标准，切实减轻农民负担；对农村地区的现代化支付系统汇划费用进行减免，引导金融机构更多地使用费用低廉的小额支付系统为农民办理汇划业务；制定适合农村地区的银行卡收益分配办法，制定既能保障银联和各发卡机构、收单机构利益又易于被农民接受的银行卡收费标准，降低银行卡交易成本。

二是商业可持续原则。主要解决的是金融机构和代理商户的成本问题。金融机构可以通过存款归集的利差收入以及代理收费等增值服务弥补设备投入和运维成本；鼓励代理商户通过提升客户粘度的方式，在为农民提供金融服务的同时，实现销售收入的提升，并以此对所提供的金融服务进行补贴；积极推动政府部门建立涉农金融服务的财政补贴机制，通过税收减免优惠、财政拨补等方式，对农村金融机构在乡镇以下的网络、自助设备、电话银行终端等投入进行补贴，进一步降低金融机构和代理商户的运维成本。

三是风险可控原则。要求严格控制通过电话转账设备存取现金额度，可以按照农村地区的经济发展水平制定差异化现金存取额度限制，既满足农民日常现金需求，又能控制农户和代理商户的各类现金和\_风险。农民的新农保、粮食补贴、失地补偿等各项财政贴资金，向农民发放的小额贷款，水、电、电话、有线等各类日常生活费用等交易直接通过非现金支付方式进行。

四是有效整合原则。指要整合农村金融基础设施资源，在贫困和偏远地区提高转账电话等金融机构布放机具的使用效率，尽早实现银行卡的联网通用，实现刷卡无障碍。可以建立农村地区银行机构内部清算网络，以电子方式办理跨行支付业务；也可以发挥现有人民银行跨行支付系统和银联跨行支付系统的作用，合理确定跨行支付结算收费标准，制定适合农村实际的跨行支付手续费方案，降低农村地区金融支付交易成本，让农村居民享受到费用低廉的跨行支付服务。

全面提升农村金融服务水平，还需要进一步拓展金融服务功能，增加农村金融服务主体，建立完善切合农村实际的人民币服务管理、金融消费权益保护、经济金融动态监测、信用评级和金融知识宣传等金融服务网络，最终实现全功能金融服务的普惠金融体系发展目标。

一是鼓励更多的金融服务供给主体参与农村金融服务。农村贫困和偏远地区信誉程度高，金融风险小，贷款损失率低，小额信贷市场前景广阔。国际行动援助的一项调查显示，小额贷款被许多银行看作是降低银行整体风险的一种手段。因此，要打破农村贫困和偏远地区金融服务成本高的认识误区，通过制定恰当的定价策略，实现规模经济，控制成本，提高效率，保持适当的盈利性，吸引更多机构参与到农村金融服务中来。要发挥商业银行、政策性银行、小额贷款公司、非政府组织等不同类型机构的各自比较优势，通过提供多样性金融服务满足农村地区不同的金融需求，并将这些分散的零售金融机构整合成为一个有机的普惠金融体系。

二是充分发挥信贷政策的导向作用。积极探索支农再贷款和再贴现管理在推动普惠金融发展中的新模式、新方法，直接和间接地引导各类农村金融服务机构，将更多的金融服务和金融产品供给延伸到农村贫困和偏远地区，帮助农村贫困和低收入人口走上脱贫致富的道路。

三是深化农村信用体系建设。要指导各银行业金融机构扎实开展农户建档、评级、授信等工作，大力发展农户小额信用贷款。同时，可以依托农村金融基础设施的清算和支付结算功能，将农民的存款和消费记录等现金存量和流量数据纳入农村小额信贷和商业银行支农贷款的信用评级系统，作为辅助手段，扩大信用评级的参考依据，更加真实地反映农民的信用程度和还款能力。

四是加强农村人民币流通管理与服务。以助农取款为基础，开办残缺污损人民币兑换、小面额人民币余缺调剂以及反假宣传、反假监测和通信联络代理项目，为偏远农村群众使用现金、兑换零钱、兑换残损人民币提供便利，同时扩大金融宣传，打击制贩假币等犯罪行为。

五是开辟农村金融消费维权的新通道。积极开展金融消费维权宣传，协助金融机构办理金融消费投诉，按类别指导农民的金融消费投诉维权，解决农民投诉难的问题，进一步加快推进农村金融业健康快速发展。

六是构建农村经济金融动态监测网络。建立常态化的信息搜集和反馈机制，协助金融机构开展经济金融运行监测分析与调查研究工作，形成农村覆盖面广、情况真实可靠、信息反馈快速的监测网络。

七是依托银行卡助农取款服务点开展金融知识的宣传工作。普惠金融体系向贫困和偏远地区深入的过程，实际上也是金融知识普及、农民金融意识不断增强的过程。农村金融基础设施的不断完善，农村金融知识的宣传普及，可以使广大农村地区，特别是贫困和偏远地区，逐渐认识并接受各类现代金融服务，共享现代化支付体系的发展成果，推动农村金融服务不断升级，以此弥补金融供给和需求的缺口，使每一个社会成员能够平等地享受金融服务的权力，将中央提出的“发展金融普惠体系”落到实处。

**支行普惠贷款工作总结12**

20xx年，我中心支行紧紧围绕贯彻落实\_、\_重大决策部署和基层央行职能，全面贯彻执行《\_信息公开条例》，立足辖区实际，深入推进行政决策公开、执行公开、管理公开、服务公开、结果公开，较好地完成了各项工作任务。现将有关情况报告如下：

一、强化组织领导建设，健全监督保障机制

切实加强政务公开工作的组织领导，形成主要领导亲自抓、分管领导具体抓、办公室牵头负责、职能部门各司其职的政务公开工作机制。加强政务公开信息监督保障，开展政务公开“六提六促”专项工作整改活动。对拟公开信息进行严格审查，坚决杜绝涉密信息或隐私事项在互联网网站发布。积极报送优秀政策解读材料、参与“政务公开交流”约稿，加强经验互享和交流力度。强化各项政务公开信息保障措施，深入推进我中心支行政务公开工作持续有效开展。

二、规范政务公开标准，优化政府信息平台

修订完善《中国人民银行淮南市中心支行政务主动公开制度》《中国人民银行淮南市中心支行政务依申请公开制度》，进一步明确政务公开信息公开范围和公开程序等，为政务公开工作规范、有序、高效开展提供了制度保障。规范本级政府信息平台栏目建设，对相关栏目进行补充和优化，按照“公开为常态、不公开为例外”原则对属于主动公开范围内的政务公开信息全部公开到位，全年通过市政务公开网站主动公开各类信息近300条。切实做好政务公开问题整改落实，针对市政府公开办定期发布的第三方测评结果，坚持问题导向，明确科室责任，确保问题整改到位。

三、加强用权信息公开，完善政务公开内容

我中心支行着眼于建立政务公开长效机制，及时调整政务公开工作领导小组，不断扩展政务公开内容的广度、深度。结合实际制定《中国人民银行淮南市中心支行20xx年政务公开重点工作任务分解表》，更新完善权责清单。依法公开行政机关的机构职能，严格按照“三定方案”制定本行职能目录。认真梳理本机关制发的规范性文件，提升规章和规范性文件的公开质量。

四、推进重点领域信息公开，建立长效宣传载体

落实淮南市政务公开“六提六促”专项行动要求，提升重点领域信息公开质量。及时公开做好“六稳”工作，落实“六保”任务的各项政策措施、助力打赢金融精准脱贫和防范化解重大风险攻坚战等信息。以“3·15金融消费者权益日”、“金融知识普及月”等金融知识普及活动为契机，充分发挥互联网线上媒体渠道作用，实现地区金融宣传教育全面覆盖，加强贫困地区金融消费者权益保护。

五、做好政策解读发布，提升政策解读质量

聚焦贯彻落实\_重大决策部署和社会民生关切，丰富政策解读形式，精心编制解读材料，通过线上、线下相结合的方式，运用文字、图片、视频等加强政策宣传和解读，提高政策解读质量，增强政策的可读性、知晓度和影响力，为政策推动落实营造良好环境。

一年来，我中心支行政务公开工作取得了初步成效，但与上级行和市政府的目标要求相比，仍存在差距与不足。，我中心支行将紧紧围绕上级工作部署，以高度的政治责任感和务实严谨的工作作风，不忘初心，奋发进取，切实提高履职水平，推动我中心支行政府信息公开工作再上新台阶。

**支行普惠贷款工作总结13**

时光荏苒，半年的时间转瞬即逝。这半年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚x年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款x多万增加到现在的x多万，净增x多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我半年中的工作情况作如下总结：

>一、加强学习，提升自身素质

半年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

>二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

>三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作x年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

**支行普惠贷款工作总结14**

回首20xx，我在xx接触形式的客户很多，有的可以用平静的语气化解迷雾，有的可以带着灿烂的笑容渡海，而我不行，我用夸张的、技术性的表达来挫败他们的蛮力，平复他们的内心；我热爱我的工作，工作愉快。我善于在工作中发现美。今年我遇到了一个有附加值的客户，一个像安在旭一样微笑，一个像胡军一样妩媚，一个像端庄版的吴彦祖；这个生活爱好就是干净整洁。银行柜员的工作总结绝对不会让任何残钞混入新钞团队。闲暇时，网点会被打扫得一尘不染，厕所会芳香而反光；本着记住总比写不好好的座右铭，每次认真看完文件，都会在自己的私人笔记本上记录新的运营、新的业务，以备日后参考；我渴望学习。在过去的一年里，我主动靠近atm，关心它，感受它，终于熟悉了它的脾脏，节假日也主动照顾它；人人防火，家家平安。对于灭火器，只要有新产品，我肯定会第一时间去碰，万一不得已而为之却不知道怎么用；珍爱生命珍爱生命银行柜员工作总结，对于第二门，我总是第一时间按照文书步骤模拟练习，以正式格式执行，以新的态度成为习惯；知己知彼，百战不殆。因为我们这一代人有网虫的潜质，所以我总是浏览其他银行的主页和最新的财务报告，在工作中寻找灵感，培养自己的为xx尽心尽力的细胞。

时间不活！来去匆匆！虽然我总觉得累，但老人总不觉得累，每天不停的滴答滴答！回顾这一年，我深深地感受到，我为事务所服务了整整一年，事务所也给了我别人羡慕的回报，那就是幸福！

从正常上课到倒班，我都是脚踏实地的去做，用心去体会。感受最深的是“端正态度，遵守规章制度；尊重领导，服从安排；团结同事，虚心求教；目标明确，脚踏实地”。

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！