# 重点项目贷款工作总结(实用35篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-04-12

*重点项目贷款工作总结120xx年1月25日我正式进入小贷公司学习工作，由于进入时间尚短，那便总结一下2个月来的一些心得体会，为以后更好的工作打下一个坚固的基础。 初入公司，一切为零，首先便是要适应这里的工作环境，同事之间的交往和附近地理位置...*

**重点项目贷款工作总结1**

20xx年1月25日我正式进入小贷公司学习工作，由于进入时间尚短，那便总结一下2个月来的一些心得体会，为以后更好的工作打下一个坚固的基础。 初入公司，一切为零，首先便是要适应这里的工作环境，同事之间的交往和附近地理位置的了解，最主要的是对公司行业状态的一个认知。这里的工作环境已经相当不错，并不需要吹毛求疵，毕竟来这里都不是来享受的。同事之间都给予了我最大的帮助，在此，非常感谢张总以及各位同事关心和教导，在你们身上我学到了很多知识。对于仪征以及周边的地形建筑重要街道通过业余时间也有了一定的掌握，尤其是公司需要经常接触的地方，各个银行，房管局，土地局，客户企业等等。针对于公司行业的现状和本身发展的情况，我也有了一定的了解，所谓知己知彼百战不殆，希望今后的工作当中学有所用。

经过一段时间的适应之后，便是初步的接触一些工作，都是力所能及的事情，并没有对我进行苛酷的要求和让我做一些超出能力之外的事，循循善诱，教之有道，再一次感谢各位的悉心培养和锻炼，我定将以饱满的热情投入工作当中。跟随武川，盛夏出门办事，每次都有新的感悟和发现，作为新人，多看多问多做，才能尽快的融入到集体当中，尽快的发挥自己的能力。

通过2个多月的学习工作，有一些心得体会，下面总结如下。信贷公司的最重要的一个目标便是信贷资金实现良性循环，创造可观的效益。想要做到这一点是每个信贷公司不停努力的方向。个人认为，要实现公司资金的良性循环： 1：必须建立良好的制度管理，确保业务有序发展。建章立制，是公司持续，稳定，长久发展的保障。咱们公司面对成立时间短，人员构成新，磨合程度低等不利局面，坚持业务管理双管齐下，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设，确保小额贷款公司健康发展、稳步前行，公司制定的一系列规章制度法则是公司能够正常有序运营的基石。

2：提高从业人员的素质，狠抓培训。公司刚刚成立一周年，老员工直接有了一定的契合度，而面对将来越来越壮大的队伍，对于新员工的培训工作，愈加的刻不容缓，组织全体人员发

挥主动性，加大学习培训力度，以最短的时间里适应工作需要，这也是我作为新人应该努力的方向，具体①抓好职业道德培训，引导大家端正态度，明确方向，找准定位；②学习理解公司各项规章制度，并实用到实际工作当中去；③加强业务学习，有的放矢，对于缺乏相关专业知识和从业经验的同事开展信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使新人在业务操作尽快适应工作需要。3：努力开拓市场，用足用好信贷资金。好钢用在刀刃上，公司这一年的业绩有目共睹，这跟张庆总经理的努力是分不开的，利用一切关系和方式主动营销，选择了一批批较为理想和相对稳定的客户群，为小额贷款公司的后续发展打下良好基础。在接下来的日子里，全体工作人员必将更加努力的去开拓市场和进行稳定。

4：强化风险防范意识，实现经营资金的良性循环。保障贷款资金安全是首要条件，对每一笔贷款均落实好有效的担保，为贷款的安全提供第二还款来源。同时，要求所有同事，在业务办理过程中严格按照程序来，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法严格执行和落实，可以尽可能最大限度的保障自身资金安全。

以上是我对于公司一些小小的心得体会，公司取得的成绩有目共睹，但是不可忽视的是，信贷行业的风险永远存在而且严峻，这是我们万万不可忽视的问题，风险预警机制的建立迫在眉睫，我们应该不断的强化自我，不断的完善制度，增强抗风险的砝码，才能在仪征乃至扬州区域同行业中立于不败之地。

新的一年到来，我们将以最饱满的热血和昂扬的斗志来迎接新一轮的挑战，让公司更上一个台阶，为20xx年目标奋力前行， fighting！

**重点项目贷款工作总结2**

20xx年，合肥供电公司纪检监察工作在市纪委的正确领导下，紧紧围绕公司各项中心工作，结合公司生产、经营实际，克服合肥大建设、大拆违、城乡一体改革等困难，在廉政建设、行风建纠方面进行了源头预防，全年干部、职工未发生有影响的违规违纪案件，未发生媒体曝光与行风责任事件，“一岗双责”机制基本形成常态，群众投诉率下降60％以上，特别是干部员工对廉政、行风工作重要性认识得到普遍提高。公司在今年XX市对公用单位优质服务暗访中位列第二名。具体做法是：

>一、主要工作回顾

>1、廉政建设重抓“实”字。

①年初制定了廉政教育和廉洁文化建设工作计划》，所属120名中层干部认真撰写了学习省电力公司《领导干部道德规范》、《名人品德言行录》心得体会，30个单位组织制订了岗位“廉洁守则”，19个基层党支部推选出32篇算“五笔帐”心得体会，117名科级干部认真参加了省电力廉政网校学习、考试；邀请检察院为中层干部讲廉洁从业风险课，组织观看警示教育片，设置了廉洁从业风险管理展版等，利用反面典型开展警示教育活动；组织相关人员对可能存在的101个风险进行了评估、分析、处理；编印《警戒》典型案例教育手册和《干部自律风险管理工作手册》，发放基层单位。

②定期召开“大监督”工作例会，并加强对招标和非招标物资采购的过程监督，至目前，共参与议标和比价采购监督共13次。

③结合实际完善监督网络，定期召开“大监督”会议，主动、规范运用“合理置疑、先期处置”机制，及时分析、处理收集的各类监督信息，实现过程闭环。公司纪委书记4月份根据一起群众信访调查结果，及时组织对一名中层干部实施了诫勉谈话。

④制定了廉洁从业行为评价细则，重点突出县级供电公司对所有在职股级人员进行行为评价，把对县级公司廉洁从业行为评价检查结果纳入年度党风廉政建设责任制考核，实现廉洁从业管理关口前移。⑤市公司多次对所辖三县供电公司党风廉政建设进行指导和监督，并加强考核力度，对县公司“两个标准”落实情况进行季度点评、半年考核、年度排序。县公司能够立足实际，围绕工作重点和难点，扎实开展工作，党风廉政建设水平进步明显。现三县供电公司都被省电力公司评为“一流”县公司。

>2、风险管理重抓“细”字。公司扩展思路，采取多种措施推进风险管理工作深入开展。

①明确各级责任。实行领导干部责任包干制，强调基层单位领导对日后发生自查以外的重大问题承担责任；业务主管部门对未严格把关或督促不到位而发生的问题负连带责任；市公司领导对做好分管部门廉洁从业风险管理工作负责。

②积极营造氛围。开展中层干部廉洁从业风险管理知识培训，编排“廉洁从业风险管理展板”，编发《廉洁从业风险管理手册》等，加强宣传，统一认识。

③实行监审联动。建立起监察、审计联动机制，联合制定工作计划、联合开展问卷调查、联合举办“廉政风险工作论坛”等，整体推进两个风险管理工作协调开展。

④加大风险处置。成立风险处置督察组，对不能及时处置风险的单位下发督办通知书，督促责任单位及时整改，促进风险管理工作有序推进。截止目前，共自查廉洁从业风险125个，评估风险101个(其中提示性风险63个、预警性风险32个、亮牌性风险5个)，下达建议书23份，化解或降低风险86个，行政处理违纪人员5个。

>3、效能监察重抓“严”字。

①成立了以行政一把手为组长的组织领导机构和工作机构，行政领导从项目立项到实施过程进行把关，并对实施内容提出要求；分管领导对效能监察的开展积极参与，并到现场进行检查指导和督促；纪委书记及\_门积极组织、协调和布置有关工作，业务部门能够主动认真落实计划，实施相关工作。

②制定年度效能监察工作计划，明确监察类型，实行分级、分项、分重点布置，做到任务分解明确，重点内容突出，务求实效。

③对“废旧物资管理”欠规范7个单位下达效能监察建议14条，限期整改落实。对废旧变压器、废旧电表开展了专项效能监察，基层单位上交及清理废旧物资折合人民币约600多万元。

④自主立项对“客户业扩报装管理”实施效能监察，取得了一定成效。

⑤对“市政道路改造配网工程和客户业扩工程”建立了常态效能监察工作机制，建立工作信息常态报告机制，及时编发“两项工程”工作简报，随时掌握工程进展。还开展了三个季度营销常态监察工作。

⑥加强对招标和非招标物资采购的过程监督，至目前，共参与议标和比价采购监督13次。参加营销稽查百日反窃电专项行动，抽查3户稽查资料，自10月7日至11月14日，营销稽查人员共查处窃电及违约用电共计62户，追补电费及违约金共计1177796元；发现计量故障22户，共计追补电量802347kwh，为企业挽回了经济损失。

⑦10月份对效能监察的成效认真开展情况进行了评估，并形成评估意见，做到客观、真实和准确；各类效能监察基本达到年初工作计划中所规定的要求，效果明显。

>4、行风建纠重抓“合”字。

继续巩固完善行风“建纠并举、建纠一体”领导体制和工作机制，坚持每月召开由公司主要领导主持召开的供电服务质量分析会，公司各有关分管领导以及职能部室、基层窗口单位负责人参加会议，营销服务、农电窗口、纠风工作、公共关系等建纠专门工作办公室分别汇报分析上月供电服务和行风投诉处理情况，研究问题，提出改进措施，布置下一步工作任务，并要求各相关单位在下月工作例会上汇报对存在问题的落实整改情况。此举进一步增强了各部门的工作责任心，也加强了部门之间的协调与信息沟通，较好地形成了公司齐抓共管的合力，对推动公司行风建纠和优质服务工作稳步向前发展。

20xx年，公司\_共受理了各类行风投诉14件，按时办结率、署名投诉回复和回访率均达100％，投诉量比去年同期下降了60％以上，未出现行风责任事件。

>二、反腐倡廉建设管理创新情况

>1、创新教育内容，增强教育效果。

**重点项目贷款工作总结3**

今年以来，\*\*支行进一步解放思想，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

>一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，

但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款余额为145214万元，(转自范文大全)较年初新增9286万元,完成市分行下达人民币存款年度计划的。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231%。;对公存款余额达到40188万元(不含理财产品)，比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的.

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后,由于分行信贷规模所限,无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理票据贴现超亿元，，完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

4、中间业务收入227万元(不含分行返还数据)，完成年度计划的

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的，达到预期目标。

>二、主要工作措施：

(一)、今年以来，\*\*支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年上半年我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在\*\*分行名列前茅。

>具体做法：

1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。

2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的`同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。

3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。

4、由于业务的发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出门就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆-绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。

5、加强培训工作，提高内部员工营销能力。面向个人客户经理、对公客户经理、大堂经理、网点柜员等一线营销人员深入开展网银业务培训，确保一线营销人员了解网银的各项优势特点，熟悉网银业务开通流程，为网银业务迅速推广普及奠定基矗

6、有针对性重点营销。通过对客户的细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。7、认真梳理全辖代发工资客户，做好客户转化工作，对具备开通网银条件的客户要全部转化为网银代发，新增客户除特殊规定的以外都必须通过网银代发;

8、改变以往单一为企业开户的简单做法，在为企业开户的同时宣传网上银行的安全快捷方便等优越性，使开户企业乐意开通网银服务，今年以来基本能做到每一个新开户均办理网上银行。

9、大力宣传我行网银的优点，加强个人网上银行的推广营销，在为每一位个人客户办理业务的同时推介引导其办理网上银行。

10、做好跟踪服务，及时解决客户遇到的困难和问题，指导客户上网安装并进行操作辅导;通过建立良好的关系维系，让网上银行业务全面走近客户，使客户真正感受到网上银行高端技术服务的魅力和优势，从而以客户现身说法带动其他客户，促进了网上银行业务的扩大发展。

总的来讲，\*\*支行全辖依托阵地营销，实现捆-绑销售,形成营销合力;完善奖惩，落实考核，调动员工积极性。同时抓住市场需求，拓展新业务领域，特色新业务取得实效性发展。

(二)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年以来，分行改革实施薪酬管理办法和绩效考核办法后，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面听取全行员工的意见，修订支行绩效考核办法，各网点也相应制定了考核措施;极大地提高了员工积极性。

加强内控基础管理工作,健全案防体系，以精细化管理为前提，以价值创造为核心，以风险控制为主线，转变经营观念，推进合规文化建设?，实现了安全、稳健运营。今年以来全行实行无“雷区”。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。

2、认真开展警示教育和合规守法教育活动。制定支行的学习计划，把工作落到实处。组织员工认真学习了有关法律、规章制度和银行员工行为守则、全行员工的合规守法意识得到加强，违章操作现象明显下降。

3、以“案防百日清查”活动为切入点，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。

(三)加强员工队伍建设。

1、加大全行员工思想行为、职业道德、业务知识与技能等方面等教育培训，切实提高员工的综合素质，调动广大职工的积极性和创造性。

2、加强班子建设，以召开支行干部民主生活会位切入点，切实加强党建和思想政治工作。支行党支部以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清情白白为政”的原则，在思想上勤于沟通，在工作上相互补台，在实践中率先垂范;严于律己，精诚团结，开拓创新，形成了一个坚强的领导核心。带动全行干部职工努力拼搏、积极进取。

>三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第三季度大幅下滑，比6月末下降4200万元，下降原因：本月初中金岭南财务公司划走4500万元税款，\*\*市航道局划走460万元(省级单位统一在建行开户)、天元房地产公司划走往来款项300元，公路管理总站划走工程款200万元，以上4个单位合计划走5460万元。

2、业务发展不平衡，全产品营销有待进一步加大力度，中间业务发展缓慢。

3、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、员工素质有待进一步提高。

>四、第四季度的工作重点：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，加大全产品营销特别是重点产品营销力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

**重点项目贷款工作总结4**

一是制定更加详尽可操作的工作站经办流程和规范。与XX邮储银行加强沟通，进一步明确业务规范和操作流程，制定《XX市创业融资服务工作站创业担保贷款业务操作规范（草案）》，对人员岗位设置、岗位职责和操作要领、贷款流程、贷前调查、贷中跟踪、贷后服务等进行进一步明确规范和管理。同时加强对业务人员的岗位业务培训。

在国家执行从紧的货币政策以后，如何才能盘活银行信贷资金对各家银行的赢利能力影响尤为至关重要，所以，有必要就本人在一线开展不良贷款收回工作中的经验与大家分享一下。具体有：

二、信息收集要准、全。针对目前我社不良贷款形成的一个重要原因是农村劳动力大量输出，导致无法找到借款人的情况，虽然某些农户内心是有还款意愿的，因身在异地而影响其归还时间；或是存在侥幸心理，以为身在异地，时间长了债务自然就消灭了，最终导致形成不良贷款。鉴于该种情况，我们不仅要通过各种途径取得该借款人的联系方式和近期收入情况，还要用真诚的心去打动其亲朋好友，让他们为我们当“说客”，这样的“说客”往往比我们的信贷人员更具有说服力。

三、软硬兼施。针对某些恶意逃废债务的借款人，千万不要被他们的表面“强硬”所吓倒。其实在他们最“强硬”的时候，便是他们最心虚、最没底气的时候。这种情况除了让当地“德高望重”的人士“协助”，充分对其进行思想“打击”外，我们也必须采取相应的强硬措施，在法律允许的范围内，坚决予以收回。

四、广结“高朋智士”。每个地方都会有几位德高望重、明白事理、办事公道的人。往往这样的人在当地说话都是比较有分量的，且其本人心胸也较为开阔，与之相处很轻松，好象总有说不完的话、讨论不完的问题。和这样的人结为朋友，不仅会使你的工作在当地能很好很快的展开，还能让你把这一地区不良贷款形成的隐患消灭在萌芽状态，便于贷后管理，对个人和工作都将受益无穷。

综合以上四点，便是我从事外勤工作以来在同事那学习和自身实践经验的总结。个人认为其中最重要的一点是要学会“沟通”，这是与人良好相处的前提，要再能懂点心理学方面的知识，那你的工作将更加如鱼得水了。

一、工作成效及经营情况：

储蓄存款业务：截止20--年12月31日，--支行存款余额达 万元，较年初增长 万元，其中活期存款为 万元，较年初增长 万元，活期占比达%;定期存款为万元，较年初增长 万元，定期占比达 %。储蓄存款完成计划任务的 %。

贷款业务：截至20--年12月31日，--支行到期到款

回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到：

二、20--年各项工作开展情况

(一)增强资金实力、壮大存款规模

面对总行于年初下达的全县存款新增10个亿的艰巨任务，--支行全体员工同心协力，万众一心，把揽储作为重大任务来抓。年初，--支行就抓住过年的有利时机，以文明规范服务为抓手，注重柜面服务质量，以良好的服务吸引客户来我支行办理业务;同时响应总行号召，加大宣传，张贴海报，以“存定期，送好礼”等形式吸引客户来我支行开户和存款;除此之外，支行行长和助理还带领客户经理主动出击，在春节期间，上门给大客户送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系。通过多管齐下的形式，为全年的任务开了一个好头。同时，--支行在日常工作中，非常注重保持和老客户

的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础

(二)严抓贷款流程，优化贷款质量

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不

良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。--支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制在可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，--支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于--支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩。20--年我行全年清收不良贷款户， 万元。比年初下降 %。本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

(三)强化服务意识、丰富服务内涵

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工

说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。Pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。--支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

三、存在的问题与不足

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。第一，--业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护;第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来--支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距，20--年，我行将以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

20\_\_年，友三社区依照沧浪区创建全国和谐社区蓝图，紧扣时代脉息和社区实际，以令人瞩目的效率和效应，打造社区“515”便民服务圈，打造人人参与、互动、归属社区的大格局，形成社区人际关系祥和、认知思维健康、互动特色鲜明，自治氛围浓...

时光流逝，20xx年的工作已经结束。经济下滑的困扰，激励着我们在稳步中去寻求发展;娱乐整改的行动，鞭策着我们在动荡中走完了一年。回顾走过的日子，时间给了我磨练，公司给了我生存。...

一年来，我科室在上级领导的正确指导下，在兄弟单位的具体帮助下，各方面的工作取得优异成绩。但我们不能以此骄傲，放松警惕，要认真总结经验，找出存在的问题，改进不足，扎扎实实地做好各项工作，争取在新的一年里把各项工作做得更好、...

医师个人工作总结怎么写 篇1作为医院一名最普通的职工，能被赋予这个荣誉，首先是要感谢各位领导和同事的肯定以及广大患者的信任，再次有些诚惶诚恐，因为入职6年以来，每日都做着一位医生应该做的事情，丝毫不敢懈怠，从学生时代起，老师...

一年级第一册的语文教学任务繁重，要求学生读准23个声母、24个韵母和16个整体认读音节。能准确地拼读音节。能说出声调符号的名称，读准四声，学读轻声。认识四线格，能正确书写声母、韵母和音节。能借助汉语拼音识字、正音、学说普通话。...

今年以来，市农业局机关党委坚持以xxx理论和“\_\_\_\_”重要思想为指导，深入贯彻落实党的\_\_大和\_\_届四中全会精神，继续深入开展学习实践科学发展观活动，按照省委八届五次全会和市委十届四次全会的部署，紧扣市委“稳住大盘、固本培源，...

XX年即将过去，我团支部在公司党总支和集团团工委的领导下，紧密围绕公司经济工作，充分发挥团组织作用，认真完成了各项工作任务。现总结如下：一、紧跟形势、抓住重点，做好团员青年政治思想工作。...

时光如水。转眼，成为初一(10)班的成员已经有半年多了。回首这过去学习生活的点点滴滴,风风雨雨，心中的感触油然而生：我已不再是那个成天嘻嘻哈哈的小学生了，而是转变成了一个堂堂正正的初中生。...

尊敬的公司领导：我于10月就任公司行政人事部经理以来，由于本人有行政工作经验及地产行政人事管理经验，能很快介入到实际工作中。两个月来，在董事长及总经理的帮助下工作得以顺利开展，工作中有成绩也有不足，下面我从两大方面进行述职...

在今年工作中，我学到了很多知识和经验，有了较为全面的了解和认识。这对我以后的职业生涯有很大的影响和帮助。在工分统计中，坚持工分记录与实际工作情况相同，对漏记，错记予以纠正，并做了工作记录。...

1、前台接待的日常工作描述来访人员接待及指引，做好客户信息登记。(1)保持每辆展车的整洁，负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。...

时间过的真快，来到医院上班快三个月了，刚来时对这里的一切都感觉陌生，由于没有在这个医院实习，所以对老师、同事、病人及家属们等的沟通上缺乏技巧、能动性，可能与性格内向相关吧!刚来时陈老师就说我不怎么爱说话，跟同事、病人，我只...

安全管理是一切工作的前提和基础，是学校教育教学活动顺利进行的基础和保障。班级安全工作是做好学校教育工作的前提条件，是搞好班级教育教学的必要保障。...

20x年在我办领导的大力支持下，用心加强与市、区两级财政的协调工作力度，将我办每年财政预算经费由20x年度万元争取到10万元。目前，20x年度的经费都已按进度到位入帐。...

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20XX年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

**重点项目贷款工作总结5**

1、根据xx区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

四、效益业绩方面

年底存款余额x万元，净增额x万元，完成计划的x%，各项贷款余额x万元，增加x万元，存贷x%，控制在合理比例之内；不良贷款余额x万元，下降x万元，占比x%，下降x个百分点；利润帐面数为x万元，（实际数为x万元）完成计划的x%。

**重点项目贷款工作总结6**

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。

**重点项目贷款工作总结7**

20xx年工作总结尊敬的领导：20xx年过去了，在x年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进x步的提高，现将个人工作总结如下：

>一.虚心的学习在公司的1年多时间里，公司的每x位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是x笔宝贵的财富。

领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的领先地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

>二.努力的工作在这x年里我x直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。

这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的x道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。

在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我x直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每x项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第x次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在工作中，我x直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每x项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

>三.存在的问题通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是

1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。

2、对x些事情的处理方法欠妥。

3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。

4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

>四.努力的方向20xx年，我的工作计划与目标主要是：

1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作;

2、完成20xx年抵押注销业务;

3、做好20xx年逾期贷款催收业务;

4、完成领导交办的其他工作;虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司x起展望美好的未来!

>【担保催收工作总结】

年度资产保全部工作总结根据河南亿信投资担保有限公司工作的指导思想，我们紧紧围绕着稳步快速发展的这x中心。公司迅速占领市场，业务规模进x步扩大，随着借款客户增加、额度增大、风险提高，为保护公司资产安全特成立保全部，负责借后的监管和催收还款工作。纵观半年的业务工作，我们看到经过努力所取得的成果，特别是我部由于成立不久，能在各项资料不全，人员少，时间紧的情况下，团结x致，克服困难，在较短的时间内使催收还款、资产保全等工作有了不小的进展;另x方面我们也看到了借后监管和催收的艰巨性和长期性。

我部自成立以来，迅速进入工作状态，摸清家底，完善不良借款管理机制。随着公司业务的进x步扩大，为保证催收监管工作有计划顺利进行，我部门先后建立融资台账，还款台账和借款档案管理机制，为监管、催收工作打下了良好基础。在借款合同履行期间，对项目进行跟进跟踪考察，认真分析项目运营情况，严控项目经营风险;到期积极催收，提前通知借款单位或个人做好还款准备;逾期还款即时书面通知债务单位或个人，加大催收还款力度;对有还款难度的单位或个人加以疏导，使其尽快偿还借款。截止目前，多数借款已按时如数偿还，遗留逾期借款也得到了良好的控制。

在工作期间由于经验不足，给借后监管和催收工作造成了x定的难度。公司上半年业务发展迅速，项目监管措施未能及时跟上，给后期的催收工作也造成了不良影响。

我公司经营投入的x些项目大多是1银行不愿意接受的项目，因此风险加大，为控制风险，必须使用比银行更加严格的监管措施，对涉及额度较大的，应派专人对其进行监管，保证资金的专款专用，减少风险。在保证借款项目安全时，采用的抵押、质押、转让等措施x定要有可控性，在项目执行期间能够及时了解情况，做出反应对策;为增强控制风险能力，尽量要求借款客户提供易变现的抵押物。为保证企业或个人还款能力，在借款时应要求其提供具有还款能力的反担保人，逾期责令反担保人提供连带责任。虽然我公司到目前为止，还未有依靠法律催收的经历，但加大诉讼执行力度，充分发挥依法催收的积极作用，对多次催讨未果，又有财产可执行的赖账户坚决予以催收，对保证公司利益有巨大的`作用。

为保证公司利益，提高保全部催收效率，特根据实际情况提出以下工作发展建议

1、结合《民法通则》 、各种案例和银行催收工作经验，以求对公司的催收不良借款、落实债权债务、保全企业资产工作有所帮助。提出如下建议

(1)不良借款催收x定要用书面形式，不能只通过借款人归还本金或利息来中断诉讼时效;

(2)逾期借款催收通知书除要求借款人、反担保人签名盖章外，还应要求其盖上手印、写上签收日期;

(3)应积极主张对担保人的追索权;

(4)对已生效的法律文书不要忘记对所有被告(含借款方、反担保方)的申请执行等。

2、多管齐下，加大力度催收不良借款，要求相关各部门在艰巨的催收工作中，继续采取超常规的手段与办法，抓住机遇，努力寻找盘活不良资产的突破口。

上下密切配合，在催收攻坚留下的硬骨头2中再逐笔分析，继续采取x户x策等有效手段，根据各户沉淀原因分别制定出催收盘活化险方案，并制定了20xx年催收不良借款考核奖励办法，按年兑现专项奖励等有关考核规定，加大呆账借款核销力度，化解不良资产风险。

3、实行大额不良借款专人负责跟踪管理制度，千方百计、不遗余力地协助保全部进行催收，并共同对有关借款、反担保单位进行催收及协商还款事宜。

4、密切注意企业的动态，多方面了解有关社会信息和当地经济发展趋势，多方面了解该情况对我们的有利性及该债务的可收回性，以尽力挽回出借资金损失。

5、为尽快使抵债资产得以处置与变现，应深入调查待处置抵债资产的实际情况，积极协助联系拍卖公司对待处置抵债资产进行拍卖处置。

在总结上年工作的同时，我们将继续增强开拓创新意识，积极探索下年资产保全工作的新思路，继续对现有的不良借款(包括抵债资产)进行深入、全面、认真清理，根据成因、金额、催收难度等因素对不良借款再进行分类排队，分类施策，完善奖励机制，促进员工的积极性;同时着重建立整合优势，对待处置的资产进行有机的分类置换和组合，以便打包处置，从而降低处置成本，提高打包资产的整体价值等;以便进x步完善借款风险防范和补偿机制，努力做好资产保全工作，减少企业资产损失。

**重点项目贷款工作总结8**

光阴似剑、时光如梭，在百忙之中不知不觉一年已经过去。回顾在紫光一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对暖通组工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

一、工作职责和范围

公司于20xx年x月份将技术部划分为三个小组，暖通组、电气组、自控组。暖通组计划编制人员为x个，现有人数x人。 主要职责为：

1、完成换热站暖通部分设计方案的确定及图纸绘制，并给予其余技术部门参考性意见；

2、给予施工现场提供安装技术方案；

3、配合公司其余部门对设计方案进行可行性审查，并完成修改；

4、参加设计例会和现场巡视，配合工程施工和验收，就施工现场对图纸疑问给予解答，及时完成设计变更文件的发放。

二、完成的工作任务

今年我暖通组顺利完成了项目x个，其中新站设计项目x个；旧站改造x个；其他项目x个。在这期间，由于人员变动较大、任务重、工期紧，例如x月初的一周聚集了x个投标项目（xx），为了保证按时完成任务，我部门不惜牺牲个人利益，放弃休假，加班加点，克服困难，确保了按时按量的完成公司交与的任务，维护了公司形象，确保了公司利益的最大化。

以下为暖通组今年完成的主要项目：

（1） 新站设计

1、20xx年新建换热站的设计；

2、x项目投标；

3、x二电设计；

4、x一期设计；

5、x换热站；

6、x机场（一次投标）、（二次投标选型、清单及技术标）

7、x二期换热站设计；

8、x项目；（材料清单、方案书）

（2） 旧站改造（热平衡和自控改造）

1、x电自控改造项目；（x个站清单、图纸）

2、x电动调节阀项目；

3、x自控仪表；

4、x区供热站点改造；（方案书、图纸和清单）

5、x大七个换热站热网平衡改造项目；

6、x浴室改造项目；

（3） 其他项目（清单报价类）

1、x热力材料表；

2、 xx；（风系统清单）

3、x热力自建站；（x个站清单）

4、大x热电厂；（换热站及中继泵站清单、图纸）

5、x宿舍楼洗澡水系统；

6、x县项目。（清单）

三、人员基本情况

暖通组经过一年的努力和成长，我们积累了丰富的经验。每个人的能力都有了大幅度的提高，为来年更好的工作奠定了基础。

具体体现在两个方面上：

1、硬实力上

所谓硬实力，主要指本身的业务能力，设计能力，对供热行业的了解等等。经过这一年的工作，现在我们对集中供热行业特别是公司接触领域的设计可以说是非常熟悉，经过我们自己努力的学习，刻苦的钻研，学会了行业里面好多设计的专业知识及供热工艺管道，热工仪表方面的知识，对现在的暖通来说，目前的工作进展起来可谓是应心得手，既有质量又有效率。

2、软实力上

所谓软实力，只要说的就是我们的学习能力，领悟能力，再创造能力。经过这一年在对本行业更加学习透彻，领悟的基础之上，我们的学习能力有了很大的提高。接受新事物，新设计，新内容的速度和设计能力也有了很大的进步。

四、今年存在的问题

1、人员流动较大

开始分组的时候，暖通组计划编制人员为x个，但实际只有x人，且人员变动较大，工作的交接，新来人员对公司的认知，了解，同事之间的磨合等等，都影响了工作的效率。

2、与甲方的沟通

由于未能与甲方进行沟通，甲方的参数已经发生改变，我们还按照原来的参数进行设计，造成了返工，影响了效率。

五、明年的规划和建议

1、各成员之间多沟通，与公司各部门之间多沟通，和客户之间勤沟通，把工作一步到位，一次设计成功，不再返工。

2、各成员要多学习，勤学习，使自己的工作能力再进一步提高。

3、把机组标准化做好，为以后的设计，采购，生产提供方便。

总体来说，今年一整年，暖通组在克服了工作量大、时间紧迫、人员紧张等困难的前提下，加班加点，积极与各个部门协调、配合，圆满的完成了公司相关的设计调试任务，良好的执行了本部门应该的职责，承担起了该有的责任。展望来年，我相信暖通组会百尺竿头更进一步，再接再厉，再立新功。也希望公司各个部门同心协力，积极配合，为紫光公司大发展建立更好的平台和发挥最大力量！

**重点项目贷款工作总结9**

本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范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，2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。

回顾过去的一年，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；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，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：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；提高；当前存量贷款结构不尽合理，当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；需要逐步调整；贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

**重点项目贷款工作总结10**

新任领导班子到\*\*银行工作以来，在加快改革、狠抓业务经营的前提下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深入开展了保持xxx员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。一是强化教育，提高党员干部素质。我行党委紧密结合行业特点和党员实际，按照先进性教育活动实施方案的要求和步骤，本着高起点，严要求的原则，积极组织全行党员扎实开展了保持xxx员先进性教育活动。党委班子带头学习，从班子自身建设、党员员工工作作风、群众反映强烈的问题上找差距，进行批评与自我批评，着力加以完善和改正。同时，党委建立了班子成员分片包行的指导和督查制度，以确保先进性教育各阶段工作开展到位。通过开展保持xxx员先进性教育活动，增强了全行党员的党性观念，提高了党员的理论水平，加强了干部员工立足本职，服务“三农”的服务意识。二是以身作则，落实党风廉政建设。党委班子成员在日常工作中，处处严格要求自己，身体力行、率先垂范，不搞特殊，做到以身作则。如在员工招聘、机关干部员工异地交流和岗位竞聘过程中，班子成员严格遵循公开、公平、公正这一准绳，做到平等竞争、择优聘任。三是规范服务，提高全行服务水平。针对全行服务水平不高的实际，班子成员统一思想，召开全体职工大会，推进规范化服务工作，制定了规范化服务实施细则，并严格考核。

**重点项目贷款工作总结11**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、年销售情况

年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。

>二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在市科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

**重点项目贷款工作总结12**

针对今年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：

(一)实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

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。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。

(二)统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

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。

(三)建章立制，实行公司规范化管理。

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。

(四)认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

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。

(五)调整信贷结构，全面控制风险

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20XX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，同时还要有清晰的危机感，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。

**重点项目贷款工作总结13**

兴国农商银行认真贯彻落实中央、省委省政府及省联社扶贫工作要求，把金融扶贫的责任扛在肩上，措施落实在行动上，以加快扶贫贷款发放为抓手，以完善服务功能为主线，鼎力支持精准扶贫，取得了较好的工作成效。截止20xx年11月30日，共发放“产业扶贫信贷通”贷款万元，其中向贫困农户发放“产业扶贫信贷通”贷款6550户、金额万元，向1户贫困户带动型企业发放贷款30万元，完成县政府计划的，占全县11家金融机构累放总额的，现总结如下：

>一、 主要成效

农商银行的精准扶贫贷款，顺应了党和政府的农村工作部署，践行了服务“三农”的经营理念，回应了广大贫困农户的热切期待，收到了较好的成效。

1、推动了贫困农户的生产。农商银行扶贫贷款的推出，在一定程度上缓解了贫困农民的贷款难问题，不仅解除了他们在生产经营中缺少资金的后顾之忧，而且极大地提高了他们扩大生产经营规模的积极性。

2、促进了贫困农户的增产增收。农户贫困，贫就贫在缺项目少资金，精准扶贫实施后，我们紧跟地方党政的产业安排提供贷款，实现了项目与资金的有效对接，让贫困农户走向了致富有门路、生产有资金的良性循环，有力提高了他们的增产增收能力。如家住高兴镇新圩村上厚塘村小组的钟林生，今年57岁，由于长年生病，属于因病致贫的贫困户，钟林生从兴国农商银行获得了5万元政府全贴息扶贫贷款，期限3年。有了这5万元，他计划养上3头黄牛、200只鸭和200只鸡，实现自力更生。

3、密切了党群干群关系。农商银行的扶贫贷款，让贫困农户得到了看得见、摸得着的实惠。虽然我们开展的是农商银行的业务工作，但贫困农户感受到的却是党和政府的温暖，他们从心底里感到基层干部是真正为他们做好事、解难事、办实事，党群干群关系比以前更密切更和谐了。

>二、主要工作措施

1、抓重点，突出政银联动。在工作中，我们始终坚持政府在精准扶贫中的主导作用，全面推进政银联动。一是建立定期协商机制。与县扶贫办、金融局等部门定期召开协调会，及时交换精准扶贫的政策动态、贫困户信息和贷款发放等情况，协商解决扶贫贷款发放中存在的问题和难点。二是统一开展政策宣传。组建政银扶贫宣传队，一同下乡入村对精准扶贫进行政策宣传，积极做好金融扶贫知识普及，为扶贫贷款发放营造良好氛围。三是联合开展需求调查。乡、村两级干部与农商行客户经理组成调查队，对建档立卡贫困户逐村逐户摸底调查，全面掌握致贫原因、脱贫途径、贷款意愿等信息，为加快扶贫贷款发放奠定了基础。

2、克难点，强化机制推动。针对扶贫贷款的特殊性，我们把完善服务机制作为重要抓手，有效提升了贷款发放效率。一是建立扶贫贷款绿色通道。全面推行3天限时办结制，即自收到贫困户的贷款申请起，1天调查，1天审批，1天完成发放;同时在确保风险可控的前提下，对承担主体、资信情况、信贷文本等进行了适当调整，使之更契合扶贫贷款的特点。二是制定尽职免责条例。针对部分客户经理对扶贫贷款的“惧贷”心理，我们及时出台了尽职免责细则，明确了相关流程要求及责任划分，打消员工的贷款发放顾虑，提高了工作效率。三是完善考核激励机制。对扶贫贷款发放实行“一月一通报、一季一考核、一年一考评”，对工作进度慢、任务完成缺口大的支行负责人进行通报批评、诫勉谈话、免职等处理，并取消年终评优评先资格。

3、促亮点，落实创新驱动。一是创新扶贫信贷产品。创新推出了金福通、扶贫光伏贷等信贷产品，丰富了扶贫产品体系，满足了不同客户的金融需求。二是实现客户分层授信。对具有一定劳动能力、劳动技术和致富能力，已自主发展产业的建档立卡贫困户，实行直接授信;对无劳动技术、无致富能力、生活特别困难或文化程度底，不能自主脱贫的，对农民专业合作社和龙头企业进行授信，带动贫困户增收脱贫。

4、保基点，打牢风险制动。针对部分贫困户认为扶贫贷款是“白送”的钱，还有部分扶贫资金被挤占挪用的情况，我行重点从宣传和机制上入手，确保扶贫贷款的风险可控。一是加大业务宣传。通过走村串户、短信、微信等加强对信贷扶贫工作宣传，引导贫困户提高信用意识，明白扶贫贷款不是政府救济、必须偿还，确保金融扶贫的可持续发展。二是加强资金监督。与乡、村两级政府的沟通协调，全面监督扶贫资金的使用;加强对贫困户的教育，要求其按要求使用扶贫资金，对于挪用扶贫资金的，及时采取增加保证人、提前收回贷款等补救措施。三是强化尽职调查。严格执行贷款“三查”，确保信贷资产质量;坚持信贷原则，选准有劳动创业技能、发展意愿、有帮扶潜力的对象，给予信贷支持。

>三、存的问题

部分贫困户即缺技术又缺致富产业和资金，现在银行将贷款发放到位后，贫困户因无产业，只能将资金存入银行，建议各级政府和扶贫帮扶队员为贫困农户找到好的致富项目，带领贫困农户真正脱困，防止三年后因“贷”返贫。

>四、下一步的工作打算

金融是现代经济的核心。要让贫困农户在小康路上不掉队，金融扶贫工作任重道远。作为全县金融主力，我行将进一步改进服务，加大投入，在担当好金融支农主力的同时，继续担当好金融扶贫主力。

1、开展深度“四扫”活动。开展对贫困农户的深度“四扫”，进一步征求他们的意见建议，详细了解他们的金融服务需求，出台更具针对性、操作性和实用性的扶贫措施。

2、加快服务产品创新。在提升传统信贷品牌的同时，认真总结推广农户抵押贷款，尝试农村土地承包经营权抵押贷款，支持贫困农户大力发展果业、油茶、烟叶、茶叶、蔬菜等有市场、有效益的特色主导产业。

**重点项目贷款工作总结14**

一、持续优化资产结构，保障资金安全

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放亿元，国电电力系统内投放合计亿元，占比超过70%。

二、着力拓展直租业务，培育创效能力

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

同时，与龙源振华公司完成了新增液压打桩锤项目的租赁合同签署工作，该笔业务是融资租赁公司首笔跨境直租业务。业务人员克服了相关经验少、法律税务问题复杂、结售汇问题等重重困难，通过请教专业外脑，多次联系同业机构，不断调整业务模式细节，以高度的责任心和专业精神保证该笔业务有效落地，树立了国电租赁良好的公司形象。该笔业务预计于20xx年1月份完成预付款的投放工作。20xx年度累计完成直租业务投放亿元，

三、坚持创新业务理念，深化产业链金融

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案，20xx年度累计完成保理业务投放亿元。

四、研判电源行业趋势，规避区域性风险

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

五、落实“产融结合”总要求，探索业务新思路

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

六、重视贷后管理工作，多措并举保障项目回款

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

**重点项目贷款工作总结15**

在强化监管的同时，全市各级金融工作部门能够积极主动地协调处理小贷公司发展出现的各种问题，在招投服务、特色办公场地、招聘人员、注册登记等方方面面帮助小贷公司出主意想办法。在下半年全省机构停批的情况下，市金融办主要负责同志还亲自赴宁与省金融办领导就放宽我市科技小贷公司设立门槛和农贷公司指标问题进行沟通，针对当前各地小贷公司优惠政策没有完全落实到位的情况，我办多次与市地税部门协商，为小贷公司落实税收优惠。在对外融资服务上，我办始终与国家开发银行、民生银行等市外银行保持良好的合作关系，积极推荐符合标准的小贷公司对外融资，全年帮助小贷公司仅从国开行江苏省分行融资就达到亿元，一定程度上缓解了小贷公司资金紧缺的矛盾。

**重点项目贷款工作总结16**

我社1月累计投放春耕资金xx万元，受益农户xx户，其中：支持农户购种子x吨，投放金额xx万元，支持农户购买化肥xx吨，投放金额xx万元，支持购买农药xx吨，投放金额xx万元，支持农户购买农膜xx吨，投放金额x万元；为其他农户累计投放xx万元。

通过我社认真努力，现基本解决了春耕期间生产资金需求，为农业生产发展提供了强有力的支持力度，及时的保障了农户生产资金需求，但我社仍然还要加大农村资金投入，积极做好信贷营销工作和存款的组织工作，探索信贷资金的需求方向，为社会主义新农村建设贡献力量。

上半年，城西支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止月末，支行各项存款余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元;各项贷款余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元，存贷比例;不良贷款余额\_\_万元，较年初下降\_\_万元;办理银行承兑汇票金额\_\_万元;办理贴现金额\_\_万元;利息收入\_\_万元，半年实现利润\_\_万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，原创：对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

⒈上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

⒉上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入万元，超过去年全年收息水平，实现利润万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

⒈上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

⒉上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

五、下半年工作思路

⒈立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

⒉做好企业信用等级评定工作，原创：为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

⒊总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

20xx年，合肥供电公司纪检监察工作在市纪委的正确领导下，紧紧围绕公司各项中心工作，结合公司生产、经营实际，克服合肥大建设、大拆违、城乡一体改革等困难，在廉政建设、行风建纠方面进行了源头预防，全年干部、职工未发生有影响的违规违纪案件，未发生媒体曝光与行风责任事件，“一岗双责”机制基本形成常态，群众投诉率下降60％以上，特别是干部员工对廉政、行风工作重要性认识得到普遍提高。公司在今年XX市对公用单位优质服务暗访中位列第二名。具体做法是：

**重点项目贷款工作总结17**

XX年，首创担保房山分公司在工业局领导的科学指导下，在首创担保公司的鼎立支持下，在相关部门的大力协助下，克服国际金融动荡，国内经济下滑，担保行业风险加大的不利局面，以服务企业为宗旨，加强风险控制，强化管理、开拓创新，极大缓解了我区中小企业的融资难问题，并保持自身稳步发展。

——担保业务完成情况

今年，房山分公司批准担保项目136个，批准金额59675万元；其中到位项目135个，到位金额39675万元；到位担保个数和担保金额分别比去年增长32%和27%。累计批准担保项目287个，批准担保金额112214万元；其中已到位项目283个，到位担保金额82214万元；在保项目121个，在保金额38445万元，解除担保责任项目162个，解除担保金额43769万元。超额完成了年初制定的各项任务。

在“工业强区”战略指导下，所做项目中，其中工业项目189项，占总数；农业、商业、其他项目分别占总数、、、，显示出担保资金的扶持重点。担保资金由设立之初的1000万元增加到5000万元，担保实力得到增强。

——主要做了以下几方面工作

>一、深入基层调查研究，努力开发项目源

目前房山分公司的项目源主要来自三个渠道：一是银行推荐，二是乡镇、区直部门推荐，三是企业间自荐、互荐。由于渠道有限，仍然有些企业对房山分公司不了解，为加大宣传力度，上半年在工业局的组织下，业务人员分四组深入乡镇、开发区进行调研，调研活动起到了宣传作用。

为支持园区建设，组织业务人员主动出击，在4月份走访入区企业26家，对企业资金需求进行摸底调查，发放担保业务宣传材料，目前已为9家入区企业提供了担保贷款，在保金额7200万元。

>二、加强银担合作，降低企业融资成本

房山分公司积极与北京银行、北京农村商业银行发展良好的合作关系，业务面涉及以上两家银行的20余家支行，涵盖了我区整个行政区域，极大方便了当地企业。为解决企业融资时效性，于今年6月组织召开“银担合作联谊会”，主动与合作银行开展业务交流，相互介绍业务操作流程，解决实际工作中的问题。通过交流使业务操作更顺畅，企业融资办理速度加快，办理时间由开展业务初期的1个月左右，到现在最快可实现3天放款。

为减少企业融资成本，房山分公司发挥良好的信用优势和担保客户资源众多的优势，经与银行多次协商，使银行贷款利率控制在上浮10%以内。此外，分公司主动降低担保费、评审费收费标准，总体费率由原来的下降到；与公证处协调降低了公证费，充分体现了房山分公司全力服务企业，推动经济发展的宗旨。

>三、强化风险管理，完善制度建设

担保是高风险行业，为降低担保风险，采取以下三项措施。

（一）以修章建制为切入点，建全评审制度

为降低担保风险，狠抓人员管理和制度建设，严格执行《业务评审制度》、《在保项目监控管理制度》、《逾期及代偿项目管理制度》、《项目经理负责制》等一系列规章制度。风险控制包括担保前评审、担保中的管理和代偿后的追偿，涵盖业务全过程。

项目考察采取a、b角轮换制度，使考察结果更准确、全面。项目评审执行《评委会制度》，今年共召开评审会19次，上会项目125个，122个项目通过评审，多个项目调整担保额度。《评委会制度》使项目评审公开、透明，提高了项目决策的客观性和科学性。

（二）积极探索科学有效的反担保方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产，核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押相继增加了承租权质押，动产质押、经营权质押、合格证监管等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。

（三）加强在保监控，落实现场检查

对在保项目的贷后监控，是降低风险的有效途径之一。贷后监控主要采取以下几种办法：

1）与银行沟通，了解企业资金流的异常变化。

2）通过社会上多种渠道了解企业现状。

3）定期收取企业财务报表。

4）落实在保项目现场检查，检查财务账目、生产情况，销售情况，反担保物有无变化。

5）对贷款即将到期企业实行提前一个月送达到期通知书，督促企业按期还款。

>四、创新服务理念，深化服务内涵

为解决企业在贷款到期前沉淀资金问题，组织在保企业成立非营利、会员制的互助基金，为即将到期而还款出现临时性困难的企业提供小额、短期的资金扶助。经过去年的积极筹备，今年正式运作此项工作，截至12月底组织企业56户，筹集资金560万元，有14家企业使用此基金，解决企业的燃眉之急。

年初组建了财务服务部，该部主要有以下三职能：一是对申请企业的财务状况进行分析，提出评审意见。二是为经营前景较好，财务管理较薄弱的企业提供财务指导。财务部成立以来，对12家企业提供了财务指导，通过扎实工作，为企业提高了财务管理水平，培养了人才。三是代理保险业务，在业务办理中，有些企业抱侥幸心理不愿花钱上保险，通过耐心、细致地做工作，并协调保险公司降低费率，目前已为20家企业代理保险。

>五、未雨绸缪，应对风险

在奥运期间部分企业停产和车辆限行导致在保企业资金短缺，贷款到期出现还款困难，担保风险加大。针对这一情况房山分公司采取1、动用互助金为企业解决临时困难2、动员企业提前还款，并为基础面较好的企业简化办理下笔担保手续。由于采取措施得当，奥运期间解除担保责任16项，解除担保金额6430万元，并为其中14家企业办理的担保贷款，保障在保企业正常运转，维护了奥运期间社会稳定。奥运过后，由美国次贷危机引发的世界经济危机对我区中小企业产生影响开始显现，其中部分在保企业出现订单减少、利润下滑，担保风险加大。针对当前形式，房山分公司于11月对在保企业进行临时性抽查，分析当前风险、研究对策，并适时与窦店镇及合作银行组织召开银、企、担合作研讨会。在会上“我们分析当前严峻的经济形势，提醒企业谨慎投资，保存实力，加强应收款的催收，维持合理流动资金”。研讨会起到积极作用。

>六、扶持优势企业做大做强

对符合产业导向的企业重点扶持。如：北京奥特舒尔保健品开发有限公司是我区重点企业，生产销售“碧生源”系列保健产品。房山分公司先后为其提供了两笔共4200万元贷款担保支持，使企业购进先进设备，生产能力提高，经营业绩迅速提升。XX年销售收入24000万元，上缴税金2400万元；XX年销售收入达

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！