# 2024年金融服务的工作总结 金融服务工作报告(5篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-05

*金融服务的工作总结 金融服务工作报告一1、个人履职情况：我是20\_年8月入职河北省社会精英联合会金融服务中心的。首先，是为期一周的入职学习，主要了解一些中心的规章制度，初步的了解了金融中心的组织结构，并懂得了一点点金融行业的入门知识。接着我...*

**金融服务的工作总结 金融服务工作报告一**

1、个人履职情况：我是20\_年8月入职河北省社会精英联合会金融服务中心的。首先，是为期一周的入职学习，主要了解一些中心的规章制度，初步的了解了金融中心的组织结构，并懂得了一点点金融行业的入门知识。接着我们接触了部分企业会员了解下他们对融资得需求，第二周开始，便是金融业务学习。经过一个月的工作后，我们的业务技能和服务技巧也不断地完善，并且已初步完成会员企业和一些本会内部得投资公司、担保公司、以及银行的相关人员和业务的对接，金融服务中心由原来得2人已发展到现在的12人。

接下来我们的主要工作是

1、搭建完善得金融服务平台，为本会的中小企业提供良好金融服务。一是积极调整信贷结构，开发适合本会的中小企业资金需求的信贷产品和服务，改善中小企业间接融资服务，降低本会的中小企业融资成本。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。明年我们争取多召开些银企洽谈会，还积极开展本会企业服务年活动，加大

本会中小企业授信额度。三是明年3月份前争取金融服务中心的p2p金融融资平台上线为本会的会员和会员企业谋取更多得福利。

2、扎实服务，大力扶持中小企业及优质项目。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我中心争取开辟“精英联合会中小企业贷款绿色通道”，加快了办贷时间，提高了办贷效率。同时，结合自身服务特色和市场变化，积极探索行之有效的担保和贷款方式，为各类企业融资推出了新的贷款品种。针对企业的经营管理水平，资产负债情况、贷款偿还能力等因素，积极推进企业等级评定和授信。

3、开展金融服务工作中遇到的主要困难：一是由于金融中心人才匮乏，观念陈旧，管理滞后，对服务本会中小企业服务的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神。二是缺乏建立起金融服务中心管理制度，缺少财务岗位人员，核算不规范。三是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的存在，都影响了本会企业发放贷款的信心。

4、进一步做好金融服务工作的政策建议。根据客户的融资额度、融资期限、担保能力等因素，提供差异化的授信产品，并在风险可控的情况下，提供信用或保证、抵押率放大等担保方式的授信产品。充分了解和掌握小企业信贷市场情况，合理评估小企业信贷市场规模和潜力，为市场细分和市场定位提供决策依据。同时，要建立持续的、动态的市场调研机制，以应对不断变化的市场环境。 以“发掘市场、主动营销、培育客户”为理念，改变“等客上门”的传统观念，充分利用及整合本会客户资源，采取驻点营销、关系营销、定向营销等方式，辅之以本会的品牌宣传，建立和完善立体化的营销渠道。 应针对小企业财务制度不健全、抵押担保能力较弱等现状，改变传统的“重抵押、轻分析”的做法，采取多方面采集信息、多渠道验证信息的方法，重点调查客户还款意愿、还款能力和可持续经营能力，并主要通过对客户真实经营情况、真实现金流及未来（至少超过借款期限）可支配现金流的调查分析来衡量还款能力。

金融服务中心成立不到半年，面对全新的工作任务、全新的金融发展形势，我们在下一步工作中将会继续加强学习，勇于探索，攻坚克难，努力开辟金融服务中心工作新局面。

**金融服务的工作总结 金融服务工作报告二**

根据省联社《关于开展20xx年度中小企业金融服务工作总结的通知》相关要求，现将我联社20xx年中小企业金融服务方面创新成果，分析存在的困难或问题报告如下：

20xx年以来，我联社认真贯彻执行适度宽松的货币政策，在优化信贷结构的前提下努力扩大对中小企业的信贷规模，促进货币信贷合理平稳增长。至20xx年12月底各项贷款余额为281566万元，其中中小企业贷款余额为62553万元，比年初增加14622万元。有效推动小企业金融服务快速进入创新驱动、专业经营、精细管理的发展轨道。对促进全市经济增长、创造就业机会、增加居民收入、转移农村富余劳动力起到了较大作用。

（一）主要工作措施

1、搭建平台，为中小企业提供良好金融服务。一是根据上级等指导文件，科学理解适度宽松的货币政策，积极调整信贷结构，开发适合中小企业资金需求的信贷产品和服务，改善中小企业间接融资服务，加强对有市场、效益好、能增加就业的中小企业的信贷支持。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。去年我们配合政府成功召开

了银企洽谈会，还积极开展企业服务年活动，加大中小企业授信额度，其中，仅给予伊齐给予全年累放中小企业贷款达27260万元，中小企业贷款覆盖面和新增中小企业贷款占比明显提高。

2、扎实服务，大力扶持中小企业及优质项目。认真贯彻落实省政府《关于促进中小企业平稳健康发展的意见》。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我联社开辟“中小企业贷款绿色通道”，加快了办贷时间，提高了办贷效率。同时，结合自身服务特色和市场变化，积极探索行之有效的担保和贷款方式，为各类企业融资推出了新的贷款品种。针对企业的经营管理水平，资产负债情况、贷款偿还能力等因素，积极推进企业等级评定和授信。今年新增中小企业贷款30户，金额14622万元，有力地解决了中小企业流动资金需求。

3、结合三农，重点培育带动农民致富的龙头企业。我联社推行以“公司+农户+农信社”三位一体的合作模式，与有资金需求的广东恒福糖业集团有限公司、广东伊齐爽食品实业有限公司等涉农企业建立良好的合作关系，20xx年新增发放甘蔗、菠萝订单农业贷款900户，金额30000万元。培育了一批实力强，辐射面广，主含量高、带动能力强的“公司+基地+农户”，“公司+合作社+农户”龙头企业，带动千家万户农民增收致富。

4、突出重点，支持劳动密集型中小企业。我社按照“择优扶持，突出重点”的信贷策略，对劳动密集型企业实行倾斜政策，切实增加就业机会和农民收入。如我社向雷州市伊齐爽食品有限公司贷款1,220万元，增加农民工就业岗位200多人。投放2,180万元支持珠联和远源两家出口创汇水产品加工企业，创税利近1,000万元,解决就业人员1500多人。

（二）在开展中小企业金融服务工作中遇到的主要困难：一是由于我们农信社人才匮乏，从业人员素质偏低，加上观念陈旧，管理滞后，对服务中小企业的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神，缺乏开发专门针对中小企业贷款的金融产品的意识。二是雷州市缺乏建立起现代企业管理制度的中小企业，大多数民营企业仍然属于家族式管理模式，以亲属为纽带的管理方式，亲情高于制度，使企业管理流于形式。同时，企业核算不规范，有的根本就没有设立会计、统计、业务等核算部门及核算人员，有的虽然设立了财务岗位和人员，但核算很不规范。三是中小企业自主创新能力不强，产业升级难度较大。四是生产经营过程中的行为不规范，如偷税逃税，违规招工、用工，故意拖欠金融机构贷款、企业货款和职工工资等问题。另外，帐顶帐、三角债、连环债等拖欠帐款的现象严重，影响了企业的进一步发展。五是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的存在，都影响了我们企业发放贷款的信心。

（三）进一步做好中小企业金融服务工作的政策建议。

根据客户的融资额度、融资期限、担保能力等因素，提供差异化的授信产品，并在风险可控的情况下，提供信用或保证、抵押率放大等担保方式的授信产品。充分了解和掌握小企业信贷市场情况，合理评估小企业信贷市场规模和潜力，为市场细分和市场定位提供决策依据。同时，要建立持续的、动态的市场调研机制，以应对不断变化的市场环境。

以“发掘市场、主动营销、培育客户”为理念，改变“等客上门”的传统观念，充分利用及整合我联社网点和客户资源，采取驻点营销、关系营销、定向营销等方式，辅之以系统的品牌宣传，建立和完善立体化的营销渠道。

应针对小企业财务制度不健全、抵押担保能力较弱等现状，改变传统的“重抵押、轻分析”的做法，采取多方面采集信息、多渠道验证信息的方法，重点调查客户还款意愿、还款能力和可持续经营能力，并主要通过对客户真实经营情况、真实现金流及未来（至少超过借款期限）可支配现金流的调查分析来衡量还款能力。

（一）坚持“三农”信贷投入优先，加大“三农”有效投入。以支持现代农业为切入点，优先支持特色种养殖业、农产品加工、销售以及农村消费；择优扶持农产品生产和深加工龙头企业，大力支持农业产业化龙头企业延伸产业链条，辐射带动广大农民增产增收。

（二）大力扶持中小企业及优质项目。我联社准备成立

中小企业贷款专营中心, 有效推动小企业金融服务快速进入创新驱动、专业经营、精细管理的发展轨道。围绕中央和省里出台的一系列保增长、扩内需、调结构的政策措施，配合省里“三促进一保持”战略，我联社主动介入和重点支持社区内符合国家产业政策、国家重点支持、有自主品牌、产品科技含量高、附加值高和资信优良的中小企业，为贯彻落实省政府《关于促进中小企业平稳健康发展的意见》（粤府?20\_?104号）精神，加强政银企合作，为我市中小企业提供融资服务平台，充分考虑中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，加快了办贷时间，提高了办贷效率，开辟“中小企业贷款绿色通道”。

（三）拓宽贷款渠道，优化客户结构，大力支持“农业产业化模式。对于城区、大集镇个私企业、高效特色农业和养殖业以及农副产品购销加工业，在有效抵押手续的前提下，扩大授信额度，加大营销力度，对客户全部以授信的方式发放贷款，不但要方便客户，而且要防控风险。

（四）加大信贷支农力度，不断丰富订单农业贷款。我联社组织辖内各信农信社大力推行以“公司+农户+农信社”三位一体的合作模式，切实解决农民贷款难的问题，满足当地农民发展生产的需求。为县域“三农”经济的持续健康发展做出了巨大的贡献，进一步巩固和发挥农信社作为农村金融主力军的地位和作用。

**金融服务的工作总结 金融服务工作报告三**

我支行根据省市分行“优质服务年”活动的要求，为推动创建活动的全面深入开展，促进我行文明优质服务水平的不断提高，20xx年，我们以改善金融服务为切入点，在所辖三个网点集中开展了“优质服务年”活动。下面将活动的开展情况总结如下：

为加强对“金融优质服务年”活动的领导，市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组，成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成，并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际，认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。

为了深入扎实地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

我行组织广大员工认真学习了人行开展创建活动的有关精神和要求，要求全辖三个网点把文明优质服务工作当成“一把手”工程、“生命”工程来抓，充分认识到做好文明优质服务工作的长期性、重要性，切实增强主动性和紧迫感，以赶超同业一流为目标，把不断提高我行

行业信誉和服务水平作为一个长期性的任务常抓不懈，切实做到服务工作和业务工作一起布置、一起检查、一样要求、一样考核，认真抓好落实。领导干部以身作则，带头查服务，找问题，究原因，定措施，促整改，以自己良好的作风和优秀的品质影响带动员工，使员工增强自觉服务意识和紧迫感，真正起到了以服务树形象、以服务创效益、以服务促发展的目的。

为使创建活动真正转化为每位员工的实际行动，努力为客户提供优质高效的金融服务，一是积极做好舆论宣传工作，在每个网点都悬挂宣传横幅，组织员工上街进行了大规模的宣传，并充分利用宣传栏、黑板报大造声势。二是在督促检查、严格奖惩、狠抓落实上下功夫，做到落实落实再落实，形成行领导亲自抓，职能部门经常抓，基层行、处重点抓，社会人士监督抓的四维体系。三是狠抓了“以人为本”的职业道德教育和遵章守纪依法合规经营等方面的教育，重点抓好对《邮储银行员工行为守则》、《邮储银行柜台服务规范》、《邮储银行柜台文明优质服务奖惩暂行规定》等制度的全面落实。三是从大处着眼，从小处入手，全方位、立体化地进行监督检查。每季度，市分行渠道部的专家组对我行的文明优质服务情况进行了暗访，同时，由市行有关领导带队，组织工会、行长办公室、计划财会、风险、渠道科技等部门共十余人的检查小组，按照各自分管的职责，对全市所有网点文明优质服务的软硬件环境进行了拉网式的大检查，做到了边查边改，立查立纠，并加大考核力度，迅速有效地提升了我行的服务水平。

各网点针对各自存在的问题进行了认真总结，对照总行《柜台服务规范》逐项逐条对照找差距，按照我行文明优质服务三年规划的目标要求认真抓好文明优质服务硬件建设，加强一线柜台员工的业务技能培训和《柜台服务规范》的知识学习，加强制度建设，严格考核。各单位将文明优质服务与考核挂钩，对这次检查存在的问题责任落实到人，严格兑现奖惩。

公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

（一）大力开展岗位练兵活动。要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

（二）进一步搞好“星级柜员”评定工作。推出“星级柜员”，实现星级服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的

星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

（三）进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

（四）继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束时，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

（五）实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造名牌效应。做到“六个一样”，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

（六）正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。要坚持诚信经营，发扬金融“三铁”精神，严格按规定开展代收代付及其它中间业务，严禁期诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

**金融服务的工作总结 金融服务工作报告四**

xx银监分局：

今年3月，银监会以银监发〔20\_〕8号印发《关于20\_年小微企业金融服务工作的指导意见》。该《意见》中明确了金融机构服务小微的工作目标，从机构建设、考核机制、金融创新等方面进行了部署，要求金融机构努力实现“三个不低于”，进一步优化小微企业服务，助力小微企业发展。

“小微”一头连着经济繁荣，一头连着社会稳定，因此做好小微金融服务显得至关重要。我行也始终坚持以支持农村小微客户发展，帮助小微客户解决发展中的资金问题，作为我行义不容辞的责任。今年以来，按照银监会有关要求，我行从多方面继续加大对小微客户的扶持和服务力度，深化服务内涵、强化服务措施。根据贵局相关文件要求，为了全面提升小微客户服务水平，进一步提升服务效率和满意度，在此对上半年的小微金融服务工作情况总结如下。

第一，经济新常态下的金融服务举措。

统计数据显示20xx年至20xx年，我国经济年均增速高达10%，而我国银行业的发展速度与经济增长速度存在明显正相关关系。近两年，经济发展走下了高速公路，从高速增长转向中高速增长，我国经济进入新常态。

经济新常态的主要特征是经济增速换档和发展模式转变，这两方面带来的直接影响是贷款增速放缓，不良资产率增加。为此我行分三步走，首先认识经济新常态：着力服务实体经济的同时，始终坚持防

范风险不松动，切实做到“强服务、防风险”两手抓，两手都要硬，保持“稳健发展”；然后适应经济新常态：采取特色市场定位，推广特色金融产品，以此寻求“创新发展”；引领经济新常态：积极应对，顺势而为，着力转变发展方式和盈利模式开拓“创新发展”。

第二，完善考核激励制度。

为进一步提升小微金融服务质量和水平。将“实”、“真”、“早”、“面”作为考核机制建立的立足点。“实”：定任务，使得各项软任务量化成硬性考核指标，要求支行发挥钉钉子精神，切实把工作落到实处；“真”：严考核，改变传统考核导向，重点考核小微金融服务情况，对于弄虚作假者进行违规积分及经济处罚；“早”：考核支行任务完成的时间，要求支行通过科学部署、合理安排，第一时间抢占目标市场、锁定目标客户，尽早完成总行下达的各项任务指标。“面”：考核小微金融服务的受众面，要求支行扩大客户和行业的覆盖面，提高市场占有率，为今后工作的推进夯实基础。

第三，创新新型金融产品

为了进一步引导支行增强支小助微的服务理念，动员更多营业网点参与小微企业金融服务，扩大业务范围，我行坚持以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。

长期以来，小微企业面临着担保难的问题，为此我行结合市场调研的结果，在现有信贷产品的基础上进行了整合和创新。今年已开发出“信易贷”、“组合贷”等新型贷款产品，在一定程度上解决了客户面临的困境。同时我行主动对接县科技局、县团委，组织召开科技型

企业座谈会、青年创业者座谈会，共同研讨和探索适应客户需求的金融产品，上半年开发出了“科技贷”、“创易贷”、“预约转贷”等特色产品，为小微客户融资提供了更便捷的方式。

至6月末，我行共计发放新型信贷产品笔数62笔，授信金额4250万元。同时，为了帮助客户有效利用闲置资金，针对小微客户推出了专属的机构理财。今年以来发售4期，累计金额2.6亿元。

第四，小微金融服务团队。

小微客户具有分布面广、行业密集度不高、风险分散等特点，传统的信贷方式难以有效满足其需求。我行通过引进德国ipc公司微贷技术而成立微贷事业部，有效满足小微客户的金融服务需求。在引进微贷技术的过程中，我行结合本土小微客户发展实际情况，探索出一条微贷技术本土化道路，根据金融环境开发“易贷”系列小额贷款产品，主动对接小微客户需求，给小微客户解决燃眉之急。同时客户经理采取主动上门营销、点对点扫街式营销等方式，给予小微企业支持，为客户提供“一站式”金融服务，方便了客户结算和理财需求。

第五，统计申贷获得率指标。

“三个不低于”要求金融机构在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。为此，针对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利、但暂时出现经营困难的小微企业，我行适当提高对其容忍度，并指导和督促银支行落实小微企业金融服务，完善对小微企业的不良贷款尽职免责制度。

我行在申贷获得率的统计上主要从以下两个方面着手。第一，规范各支行的台账登记制度，要求其及时完善贷款申请、发放台账，并按周上报至业务部门，交由专人进行统计；第二，对照信贷系统的数据，导出当期的小微客户授信户数。在该数据的统计上目前存在如下问题，由于部分支行台账登记不及时、不全面，并且信贷系统中无法统计申请贷款的客户数，因此在统计上可能存在一定偏差。

截至6月末，我行五级分类不良贷款余额20263万元，其中小微企业不良贷款余额11866万元，占58.56%。

我行按照监管部门要求，结合自身实际，制定了阶段性考核办法，加大不良贷款清降考核力度，严控不良贷款反弹。按照“尽职免责、失职问责”的原则，我行及时开展了责任认定，原则上对新增逾期、欠息3个月以上的贷款必须于次月底前完成责任认定工作，同时要求支行做好存量贷款责任认定工作，做到明责和问责相结合，对违规放贷责任人要下岗限时清收，对形成风险、造成损失的责任人要加大问责力度，涉嫌违法的要迅速移交司法部门处理。同时，总行相关职能部门也加强了风险监测、检查，定期通报清降情况，快速处理发现问题，切实做到上下联动，形成合力。

截止6月末，我行贷款余额246.76亿元，其中企业贷款194.92亿元，占各项贷款的78.99%；小微企业贷款119.03万元，占各项贷款的48.24%。今年上半年新增小微企业71户，新增金额14.52亿元，

小微企业贷款规模基本得到满足，贷款满足率总体水平较高，对小微企业、个体工商户等小微客户的支持力度较大。

增强服务功能、丰富服务渠道，是创新小微企业金融服务方式的重点内容。近年来，互联网金融成为大众热议的话题，利用互联网进行营销也已经成为最有效的营销手段之一。今年我行继续利用互联网平台对小微金融业务进行了宣传，以此增强客户黏度。例如利用我行的站，大力推广我行的信贷产品及中间业务，扩大受众面；利用微信的公众号及时推送优惠政策及新型业务产品，在年轻客户群体中取得了一定效果。

除了充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式，同时我行还在积极创新新型营销渠道，探索新型营销模式，通过多种方式相结合的手段来支持小微企业发展。

一是经营成本上升，利润空间下降。近年来，小微企业的利润空间逐渐下滑，这其中的主要原因在于经营成本上升、订单减少、部分行业产能过剩，方方面面的原因带来的直接影响是小微客户的生存空间缩小。

二是经营者水平、信用良莠不齐。在我县，超过80%的小微企业是个人创业，其受教育程度、对市场经济的认识程度、管理能力等多方面的水平良莠不齐，导致企业的经营也参差不齐。同时部分小微客户信用观念差，在经济持续下行的形势下，部分经营失败的小微客户

**金融服务的工作总结 金融服务工作报告五**

\*\*银行辖内设立营业网点\*个，其中：农村网点\*个，城区网点\*个，从业人员\*人。根据银监局相关要求，我行对辖内基础金融“村村通”服务情况进行了调查，现汇报如下：

截止9月末，我行在辖内\*个网点共布放自助取款机\*台、存取款一体机\*台；布放pos机\*台，其他机具\*台，其中：助农取款服务机具\*台，自助机具到村覆盖率\*%，累计办理查询、存取款及转账业务\*余万笔。全行累计发行福祥卡\*万张，拓展手机银行用户\*户，网上银行用户\*户，累计办理各项查询、转账、缴费业务\*余万笔。累计代理发放各项涉农补贴\*万笔、金额\*万元。

（一）领导重视，统筹安排

作为服务农村金融的主力军，\*\*银行坚持“改制不改向、更名不改姓”，始终坚持立足农村、支持农业、服务农业的“三农”服务理念，董事会下设成立了专门的三农发展规划委员会，统筹安排农村金融服务工作。

（二）开展宣传，稳步推进

近年来，我行先后开展了送金融知识下乡宣传活动\*场、手机银行业务推广宣传\*次、金融知识进校园专题活动\*次；举办了

“\*\*杯”\*\*比赛、\*\*走进\*银行、\*\*\*有礼助学活动等宣传\*场；在\*个营业网点布放宣传展台\*份、业务宣传资料\*余份，对辖内基础金融服务进行了广泛宣传和推广。

（三）合理规划，拓展服务

年初，我行就对辖内布放自助设备及自助机具进行了合理规划，对金融服务空白区域及部分农村网点布放自助机具情况进行了摸底统计。截止9月末，我行在\*\*社区、\*\*园区增设自助银行\*个，计划布放自助存取款机具\*台，在各近郊农村网点增加在行式自助取款机\*台，可为辖内\*万余户农户提供方便快捷的金融服务。

（一）农村基础金融服务仍有空白区域。农村基础金融服务是一项综合性的工作，涉及到多方面要规划、推动、落实。目前我行辖内仍有\*\*、\*\*、\*\*乡镇未设立营业网点。

（二）业务宣传力度有待进一步加强。作为全市网点最多的金融机构，我行在业务宣传上做了大量工作，但仍有部分村组未覆盖到，今后我行将进一步加强进村入户的业务宣传。

（三）普惠金融服务能力有待进一步提升。改制后的\*银行，开展普惠金融的责任更大，我行在辖内推行了\*卡、手机银行等新业务新产品，在此基础上，将推出\*\*、\*\*等产品，进一步丰富金融产品服务普惠金融。

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！