# 农户贷款档案工作总结(精选9篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-02-12

*农户贷款档案工作总结1信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。(一)牢固经营根本，大力组织资金。受国家...*

**农户贷款档案工作总结1**

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

(一)牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种.种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利益驱动”三重并举策略，争取到如xxxxxxx有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

(二)改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照^v^提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止20xx年12月底，共发放贷款证xxxx本，小额信用贷款、农户联保贷款金额xxxx万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

(三)提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

1、增强资金安全和效益意识。严格遵守审、贷、查三岗分离制度，发放贷款坚持“额小、分散、流动”的原则，择优扶持、努力提升抵押贷款在各项贷款中的占比，增强资金安全及效益意识。截止20xx年12月底，发放联保贷款xxxx万元，公务员贷款xxxx万元，抵押贷款xxxx万元，合计xxxx万元，占各项贷款余额的xxxx%，增长13%，有效地防止新的资金沉淀，化解信贷风险;

2、树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销意观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至20xx年底，累计发放“社团贷款”xxxx万元，办理银行承兑汇票金额xxxx万元，取得了一定的效益。

3、认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户xxxx的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款xxxx笔，金额xxxx万元，取得了较好的效果;对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。(注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明)对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

4、加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

牢固树立“安全出效益”的观念，彻底铲除自身对“三防一保”工作的消极思想，认真学习市联社下发的各种文件、案件与通报，努力增强防范意识，规范操作程序，加强防暴预案和安全规章制度的学习等，提高自身的防暴能力;

落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

**农户贷款档案工作总结2**

>一、基本情况

xxx年，××农村信用合作联社在信贷工作管理方面，以省联社提出的“改革年”为出发点，以票据兑付工作为“第一要务”，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农业贷款。通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，信贷经营效益稳步增长。贷款总量实现新突破。xxx年末各项贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长，同比多增×万元，完成全年各项贷款增量任务。

其中：农业贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长，占比 ;农村工商业贷款余额×万元，比年初增加×0万元，占比;其他贷款余额×万元，比年初增加×万元，占比。

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

>二、工作开展情况

(一)支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为已任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展。xxx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元;农民人均收入4750元，同比增长133元。 支持春备耕生产情况。

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，根据××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对××市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，在资金总需求量×万元中，农民自筹解决×万元，其他金融机构贷款×万元，信用社投放×万元贷款予以支持。由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达×万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。

今年，我们争得××市人民银行支农再贷款×万元(11月末全部偿还)，充分满足了农民生产资金需求。累计投放春备耕生产贷款×户、×万元，同比增加1521户、×万元。支持种植面积85万亩，同比增加15万亩，其中粮食作物40万亩、蔬菜22万亩、经济作物万亩、林果万亩。

2、支持设施农业情况。

(1)支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

累计投放大棚贷款10327户、×万元，同比增加20\_户、3209万元。支持大棚107万栋、22万亩，其中新建大棚2530栋、3056亩。支持棚菜106万栋、21万亩，棚果6810栋、7230亩，其它棚养经济作物3190栋、2770亩。支持设施小区24个，面积万亩。

几年来随着蔬菜保护地面积的不断扩大，蔬菜产量由XX年的110万吨增加到xxx年的140万吨，产值达14亿元，建棚户农民人均收入增加1500元，在取得社会效益的同时内部效益也取得了同步提高，仅发放蔬菜保护地贷款一项，就为信用社增加利息收入1000多万元。

**农户贷款档案工作总结3**

时间悄然走过，在x信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝，这次又能有幸的调到x信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度;二力：专业力，执行力;二心：责任心、分享心。通过对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

>一、察言观色，准

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

>二、客户质量，精

我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

>三、管人管账，细

随着市场的开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实迹出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等“。

>四、做人做事、阳光率直

“言正，身正，行方正;脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

>五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做好、做实、做出效”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，还要积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，贷款专业知识、经验还是很欠缺，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

**农户贷款档案工作总结4**

伴随着xx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

>一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

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。

>二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

>三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

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。

**农户贷款档案工作总结5**

所谓是“金无赤足，人无完人”，我也还存在着以下几点的不足：

1.对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉;

2.在处理一些事情时有时显得较为急躁;

3.工作中有时魄力还不够，放不开手脚。

在这次农村信用社试用期工作总结的最后，我将发扬成绩，克服不足，继续努力：

1.熟练的掌握各种业务技能特别是财会业务等技能、计算机操作，不断的提高自己的各项业务技能;

2.学无止镜，我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，更好的适应行业发展的需要。

优质回答法律分析： 实施扶贫小额信贷政策，有效降低了贫困户贷款门槛和贷款成本，极大提升了贫困户获贷的便利度。. 通过给贫困户授信，对贫困户给予免抵押免担保的信用贷款，解决了贫困户贷款难、贷款贵的问题。. 截至20\_年底，已累计发放扶贫小额信贷6101亿元，覆盖1544万户（次）贫困农户，贫困农户发展生产缺少启动资金的问题得到有效解决。. 以湖北郧阳区为例，扶贫小额信贷政策出台之前，全区90%的贫困农户基本没有与银行打过交道，扶贫小额信贷政策落实以后，全区有劳动能力、有发展门路的贫困户争相贷款，出现了主动贷、比着干的可喜局面，贫困农户贷款覆盖率由原来的不足提高至，实现了贫困村全覆盖。. 第二，实现了发展产业和增加收入的双重效应。

法律依据：《最高人民法院关于人民法院审理借贷案件的若干意见》

第十条 一方以欺诈、胁迫等手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下所形成的借贷关系，应认定为无效。

第十一条 出借人明知借款人是为了进行非法活动而借款的，其借贷关系不予保护。

热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。以下是为大家准备的银行信贷人员个人工作总结，希望对大家有帮助。

篇一：

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：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

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。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

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。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户X的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

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。

篇二：

我原是XX邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款20笔，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会；

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，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。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了XX村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对XX行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

关于促进农业贷款担保工作实施方案

贷款难是制约我市农业发展的重要因素之一。为了解决农业融资难题，促进农业发展，特制定本实施方案。

一、鼓励担保公司为农业经营者提供贷款担保服务

担保公司对农业企业、农产品加工企业、农民专业合作社、种养大户等农业经营者提供贷款担保服务的，在享受现有中央、省、市有关贷款担保优惠政策的基础上，另享受以下优惠政策。

1．担保奖励。由于农业企业和农业生产不仅要承担市场风险，还要承担自然风险。为了降低风险，担保公司对农业经营者提供贷款担保业务的，按照经核定的上年度月平均担保余额的标准给予奖励。

2．风险补助。对担保公司经核定的农业贷款担保风险损失，按照代偿金额10%的标准给予补助。

3．税费减免。各级工商、税务、金融等部门对担保机构开展农业担保业务发生地方收取的税费，能减则减，能免就免。

二、鼓励组建农业担保公司

鼓励经济实力比较强、信誉好的企业或联络其他企业，社会团体、行业协会和自然人，按照“股份合作、法人管理、市场运作、财政扶持”的原则，组建农业担保公司，为农业经营者提供贷款担保服务。原则上新注册成立的农业担保公司注册资本金不得低于3000万元。对各县（市、区）依法新注册成立的首家农业担保公司给予奖励。奖励办法：注册资金在3000～5000万元，1年内为认定的农业经营者提供月平均担保余额1000万元以上，给予一次性奖励20万元；注册资金在5000～10000万元，1年内为认定的农业经营者提供月平均担保余额1500万元以上，给予一次性奖励40万元；注册资金在1亿元以上，1年内为认定的农业经营者提供月平均担保余额202\_万元以上，给予一次性奖励60万元。对新组建的农业担保公司符合免税条件的，自担保机构向主管税务机关办理免税手续之日起计算，3年内免征营业税。

三、保障措施

1．加强组织领导。各级各有关部门要高度重视这项工作，帮助协调解决农业贷款中的困难和问题。工商、税务、金融等部门按照非禁即可的原则，降低门槛，简化手续，特事特办。

2．明确资金用途。列入扶持的担保贷款，承贷企业必须是固定资产投资200万元以上的规模农业企业（农民专业合作社必须是市级以上示范社，固定资产投资100万元以上），贷款资金必须用于农业项目。经检查发现担保贷款资金有挪作它用行为的，贷款额度不作为扶持担保公司的计算余额。

3．落实扶持资金。扶持政策中的开办奖励、担保奖励和风险补助由市、县财政各按照50%的比例承担。担保公司于每年的10月份向当地农办、财政局提出申请，经县级农办、财政局初审后报市农办、财政局审定。市财政扶持资金拨付时需附县（市，区）财政扶持资金到位证明。

4．核定担保费率。申请担保奖励的担保业务不得收取咨询费、评估费，收取的担保费率不得高于银行同期贷款利率的50%（含金融部门上浮利率）或不得高于担保贷款总额的1%。否则，不能享受政府补贴（奖励）等政策。

5．优化信用环境。加大信用环境整治力度，大力打击逃债行为，大力表彰和扶持信用

企业，使社会信用环境得以优化，使金融机构放心投贷，安全收回。对恶意逃债的市级以上农业产业化龙头企业和农民专业合作社示范社，取消龙头企业和示范合作社资格及资金扶持。对弄虚作假、抽逃资本、伪造凭证骗取财政资金的担保机构，按《财政违法行为处罚处分条例》给予处理。

本实施方案试行两年，至20\_年，届时视试行情况进行补充完善。试行中如财政管理体制调整，则相应调整。本实施方案由市农办、财政局负责解释。

20xx年，在上级部门的正确领导下，衡山农信保全部全体工作人员群策群力，迎难而上，在清非维权工作中取得了可喜的成果。止20xx年未，共托管不良贷款3412万元。依法起诉23户，金额213万元，下发支付令20户金额167万元，破产维权4户，金额1149万元，收回136万元。协助法院司法拘留16人次，收回房屋4栋，拍卖处理汽车7台，全年共收回不良贷款本息812万元，其中本金592万元，利息220万元，完成任务116%，占全县不良贷款累计收回的57%。回顾起来，主是是做好了以下几个方面的工作：

**农户贷款档案工作总结6**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx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的一名信贷员，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

>一、加强学习，提升自身素质

一年来，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；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。充分利用自己现有的的社会关系。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的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

>三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。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。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

**农户贷款档案工作总结7**

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到我们的农商行。时间悄然走过，今年我成为了农商行的一名客户经理，做信贷工作的日子已经有了差不多10个多月，感触甚多。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务。现将本年度的工作总结如下：

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，但出于多这行的热爱，我也咬牙坚持了下来。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇，况且进行后发现工资待遇也不错。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要自己所要学习的东西还有很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

>第一、要学会看人，要学会看企业状况。

因为我们是做贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

>第二、要学会培养客户、留住客户。

但更要记住“打江山容易守江山难”这句话，我们不仅要在原有的基础上开发新客户，但更要要老客户维护好，老客户往往会给你有“意外”的惊喜。打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当他们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待他们，在他们有困难的时候我们帮助他。我们要努力成为他们的“知心朋友”，要是做到这点那么这客户你是就放心。我们农商行就有我们这批人，有像我们这样走进村村户户农家服务，将金融便利带进园区，处处为客户着想。

>第三、要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对农商行负责、更是要对自己负责。

>第四、要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的农商行跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到农商行就是我家，到农商行就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。

面对顾客时，我们更好做好自己本职的.工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

>第五、要熟知专业知识。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在成为一名信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为一名信贷员，深地感到肩负重任，自己的一言一行也同时代表了我行的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好行里所交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与各支行之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合本行其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。要热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这10多个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为农商行的发展做出更大更多的贡献。

**农户贷款档案工作总结8**

XX支行信贷档案管理相关要求

>一、档案移交及借阅

>（一）移交档案：客户经理在办理（贷款须在档案发放前入档）银行承兑汇票三个工作日必须将相关信贷资料整理交档案管理员保管，特殊情况的必须经行长同意延缓归档。

档案保管员必须对归档的资料负责审查、验收、编号、分

类、装订、入档，并对归档后档案资料的完整、安全负责。对资料不齐，要素不全和刮、挖、补的档案资料，应退回信贷营销人员补充，完善后再行验收入档。

>（二）借阅登记：客户经理或外单位因业务检查需要借阅档案，必须由风险科主管行长同意，随借随还，在档案室或档案管理人员在场情况下调阅，可以复印，不得将原件拿出档案室，同时做好借阅登记，任何人员不得将所借档案的资料随意抽换；在借阅档案当日确实无法归还的，须持有行长出具签批书面证明。

档案管理员对借出信贷档案须认真查验，防止资料缺失。

>二、信贷台账登记

客户经理在办完信贷业务的当日须登记相对应的信贷台

账，对结清或还款情况应凭还款凭条及时登记信贷台账，凭条须及时交风险管理部档案管理人员归档。

>三、贷后管理

>（一）信贷营销人员，应按照总行贷后管理制度，定期或不定期对客户及担保单位（物）进行跟踪检查，调查客户生产经营

情况，进行财务分析和非财务分析，撰写贷后检查报告，并由科长审核签字，对需要汇报至支行的情况提交至风险科，由风险科向行长汇报。对因临时资金周转困难，确需办理贷款展期的，信贷员需提前15个工作日提出贷款展期申请，并按照新增信贷业务流程办理。

>（二）贷后资料归档：客户经理在贷后检查过程中，取得信贷客户的相关变更要件资料及信贷业务催收通知文本，应连同贷后检查报告一并交档案管理员归入原信贷业务档案中保管，如有借款主体发生变更的，还须同时做好变更的登记。若借款主体的变更可能影响我行信贷资产安全的，应及时向审贷会反映，并采取有效防控措施。

>（三）贷后稽查

由风险科抽调各科室稽核人员针对我行每笔业务进行每季度定期及不定期的贷后检查，对于查处不符合规定办理的相关信贷业务，由风险科提出意见并向行长汇报，同时书面通知经办部门限期整改，营销部门整改后整改报告风险科备案，归档保管。对于限期仍未整改完毕的个人及科长予以经济处罚。处罚标准由行务会商议决定。

**农户贷款档案工作总结9**

某某农村商业银行股份有限公司贷款操作规程

（草案）第一章 总则

第一条 为加强信贷管理，规范本行贷款行为，推进贷款工作制度化、规范化、程序化，根据《商业银行法》、《担保法》、《合同法》、《贷款通则》等法律、法规以及有关规章制度，特制定本操作规程。

第二条 贷款操作规程是本行在贷款（包括银行承兑汇票，下同）发放、收回过程中对贷前调查、贷时审查、贷后检查、贷款收回、不良资产管理、呆账贷款核销、信贷档案管理及信贷工作总结等内容进行规范的工作程序。

第三条 本规程是某某农村商业银行股份有限公司所辖营业机构办理贷款业务应遵循的操作规范。

第二章 贷前调查

第四条 各支行、分理处受理借款人申请后，应当对借款人的主体资格、资信等级、偿债能力、经营效益以及贷款的安全性、流动性、效益性等情况进行调查分析，核实抵押物、质物及保证人情况，预测贷款的风险程度等。

第五条 信贷人员接到借款人书面贷款申请报告后，应在3—5个工作日内对借款人进行贷前调查的工作，具体内容至少应包括以下几个方面：

(一)企业或其他经济组织

1．借款人营业执照注册地或实际经营场所是否在各支行、分理处所辖范围内；

2．借款人主体是否合法（工商企业、私营企业、外资企业及个体户应持有有效的工商营业执照；其他经济组织应有当地政府或行业主管部门的批准文件），借款人经营的内容是否符合国

家法律、法规和政策所规定的范围；

3．借款人是否在本行开立基本存款账户或一般存款账户，资金结算情况如何；

4．借款企业法定代表人或实际经营者以自然人个人名义在本系统内辖属机构有无贷款；

5．借款人有无合法有效的贷款卡，有无不良信用记录，法定代表人的品行、素质及管理能力情况；

6．借款企业有无完整的财务制度，能否按时报送资产负债表、损益表等有关财务数据资料；

7．借款人是否有相应比例的自有资金，短期贷款工商企业一般不少于30%，中长期贷款50%以上；

8．借款人申请的贷款用途是否符合当前国家产业政策和各支行、分理处的支持范围。

(二)自然人

1．自然人户籍关系是否在本支行、分理处所辖范围内； 2．自然人是否具有完全民事行为能力；

3．有一定的自有资金，消费贷款应有符合规定的自有首付资金；

4．自然人是否在本行开立了个人结算账户；

5．借款人申请的贷款用途是否符合当前国家产业政策和各支行、分理处的支持范围。

信贷人员根据初步调查情况，提出是否同借款人建立信贷关系意见。凡借款人不符合贷款条件的，应及时告知借款人；基本符合借款人条件的，经审批同意建立信贷关系的，则再进行实地调查。

第六条 实地调查主要是了解借款人经营管理状况、资产与负债构成、产品盈利能力、企业发展前景及对保证人或抵（质）

押人、抵（质）押物进行调查，具体内容至少应包括以下几个方面：

(一)企业或其他经济组织

1．借款人的组织机构和管理情况，主要是企事业单位的股东构成，法定代表人或实际经营者的品质、经营管理能力、工作经验及员工的综合素质情况；企业法定代表人与主要经营者是否为同一自然人。

2．借款人生产的产品、经营的范围是否合法，近几年产品销售和经营收入情况，产品的市场销售发展前景及预测盈利能力如何。

3．借款人固定资产、流动资产、负债情况及经营环境（土地、用水、用电、道路、环保等）配套情况如何。

4．借款人资金需求额度与实际所需流动资金是否合理，还款计划和资金来源是否合理。

5．借款人的法定代表人或实际经营者其家庭主要成员情况。6．保证人的主体是否合法，保证意愿是否真实，是否具有代为清偿债务的能力，是否能独立承担民事责任；保证人是否有合法有效的贷款卡；保证人为合伙企业的应该核实是否能取得全体合伙人的书面同意保证意见书。

7．抵（质）押人所提供的抵（质）押是否已经征得抵（质）押物所有权人的书面同意，有共有权人的还应征得共有权人的书面同意。

8．抵押物是否属国家法律规定所允许，抵押物是否属抵押人所有，产权是否明晰，抵押物能否依法登记。

9．对抵押物近期的市场变现估价，并按规定抵押率测算抵押限额。

10．有价证券质押，必须是可转让的有价证券（限国债、存

单），并查明质押物是否属质押人所有。

11．借款人申请中长期（固定资产、技术改造）项目贷款，还必须提供下列材料及情况：

⑴项目可行性报告；

⑵项目前期（开工）准备工作完成情况； ⑶项目自筹资金及外来投资到位情况； ⑷经有权单位批准的项目投资批文；

⑸项目竣工投产后所需自筹流动资金落实情况；

⑹项目论证结论、环境评估报告、用电许可证、土地使用权证等贷款人认为需要提供的其他资料。

12．如果借款人申请银行承兑汇票的，还应调查以下内容： ⑴出票人资信状况和信用等级，出票人如属合作银行新客户的，还须按有关规定对其信用等级进行测评；

⑵出票人的近期财务状况和经营状况及其变化趋势； ⑶交易合同的真实性、合法性、有效性及合同履行情况，签开承兑汇票的内容是否与合同有关内容相匹配；

⑷银行承兑汇票用途和银行承兑汇票记载内容的真实一致性。

(二)自然人

1．借款人的家庭主要成员是否有不良行为，借款人的生产经营项目和借款人用途是否得到家庭主要成员的支持；

2．借款人的家庭资产及负债情况；

3．借款人申请的贷款额度、还款计划和资金来源是否合理； 4．根据国家有关法律规定，担保人的主体是否合法，担保意愿是否真实，是否具有代为清偿债务的能力，根据人民银行有关规定要求是否有合法有效的贷款卡。

第七条 信贷人员在完成上述贷前调查工作的基础上，写出

完整的调查报告，按授信审批权限逐级进行授信审批，按放款权限逐级进行贷款审批。中长期（项目）贷款和上报总行审批的贷款必须有项目论证报告和详细书面贷款调查报告。贷款调查报告应该是调查人对借款人进行调查后所获情况和信息的完整总结，调查人必须对调查报告的真实性负责，书面报告的内容至少应包括以下内容：

(一)企业或其他经济组织

1．基本情况。主要阐述贷款客户的基本情况，主要有以下几方面内容：

⑴企业主要股东和实际经营者情况，包括其品行、信誉情况、不良嗜好以及其他可能影响贷款安全的因素；

⑵关联企业基本情况；

⑶企业所从事行业的特点及景气程度；

⑷目前是否存在诉讼及合同纠纷等足以影响贷款安全的重大事项。

2．企业经营情况。主要结合贷款风险五级分类的有关指标及要求分析评价企业目前的经营情况，了解和说明企业贷款后的第一还款来源强弱。

⑴基本财务状况分析，主要对企业目前的资产、负债结构进行分析；

⑵销售情况分析，主要对企业现有产品的市场前景进行分析；

⑶对企业总体盈利能力情况及产品盈利能力情况分析，尤其是要测算其真实的净现金流量；

⑷对企业总体及产品前景进行分析。3．贷款项目情况：

⑴阐明企业要求新增贷款的实际理由；

⑵贷款投入后对企业的促进作用；

⑶贷款的抵押、保证等担保情况，评价贷款第二还款来源强弱；

⑷可能存在的影响贷款安全的因素；

⑸企业下阶段资金需求情况分析，贷款需进入或可退出的情况分析。

4．贷款综合效益分析，主要分析贷款后对本行带来的总体效益，如存、贷款情况，中间业务情况以及贷款的安全性。

5．支行意见：明确表达支行是否同意贷款的意见（含贷款条件）及简要理由。

6．如果要求签发银行承兑汇票的，书面调查报告的内容除包含上述内容外还应包括：

⑴客户的资信及财务状况； ⑵承兑汇票的用途；

⑶客户与支行（分理处）在存款、结算、信贷业务的合作情况；

⑷偿付汇票的资金来源及落实情况； ⑸发生资金垫付的风险因素及其防范措施；

⑹同意办理承兑的金额、期限、担保方式等倾向性意见。(二)自然人

1．借款人家庭的基本情况，主要阐述借款人家庭的成员结构、资产情况、对外负债情况、家庭成员的行为情况等；

2．借款人经营情况，要求结合五级分类有关要求阐述借款人目前的经营情况、贷款项目情况、贷款后的第一还款来源情况；

3．担保情况，主要阐述担保人及担保物的基本情况，是否具有代为清偿贷款的能力；

4．其他需要说明的事项，主要阐述可能会对贷款的安全性

产生影响的特殊事项；

5．支行、分理处意见：明确表达支行是否同意贷款的意见（含贷款条件）及简要理由。

第八条 总行信贷管理部对支行、分理处提交的超权限授信材料进行初审，并提出初审意见，如果对材料有关情况有疑问的，还应向支行、分理处询问有关情况或对借款人进行实地调查，并提出初审意见，报总行风险管理委员会，由总行风险管理委员会批准。

第九条 信贷授信中有关部门的基本职责

各支行、分理处应尽量完整全面地对借款人的整个生产经营情况进行调查，同时对调查情况进行客观分析，并对调查内容的真实性负责。

总行信贷管理部根据各支行、分理处的调查情况，主要在是否合法合规、符合当前政策要求及贷款是否安全等方面提出意见。

总行风险管理委员会根据各支行、分理处和总行信贷管理部的调查、审核意见作出是否同意授信的意见。

第三章 贷时审查、审批

第十条 贷时审查主要是信贷人员对贷款期限、利率、额度的确定和有关贷款手续合法合规性的审查及借款合同的签订和会计人员对借款凭证要素的审核。

对借款经办人的合法性审查：⑴在办理法人企业、非法人企业、其他经济组织、事业单位借款时，必须审查借款经办人是否是该企事业单位的法定代表人（负责人）或经过法定代表人（负责人）书面授权委托的人，并在授权范围、时效内凭经办人本人有效身份证明办理借款手续；⑵在办理自然人借款时，借款人需凭本人有效身份证明到场办理借款手续。

第十一条 贷款额度的确定。贷款额度应按照不同产业、不同类型的借款人的合理资金需求、偿还能力及信贷计划实际，根据区别对待、择优扶持、保证重点的原则来确定。

(一)农业生产、种养殖业贷款余额一般不超过其经营项目一次性生产周期商品出售收入的50%；

(二)个体工商户及农户其他工、副业贷款余额一般不超过所需流动流动资金的50%；

(三)农村工商户、私营企业、个人独资企业等企事业单位短期流动资金贷款余额一般不超过所需流动资金的70%；

(四)农业、工商企业中长期固定资产贷款额一般不超过项目投资总额的50%；

(五)对企业授信后单笔贷款金额按企业实际需要情况及担保落实情况合理确定，但最高余额不得超过授信额度；

(六)其他专项性贷款按有关规定办理。

第十二条 贷款期限的确定。贷款期限应根据贷款用途、生产周期、还款资金来源，合理地确定每笔贷款的期限。

(一)农业生产种养殖业贷款按农产品生产销售周期确定，一般不超过1年；

(二)农村工商企业、个体工商户及农户其他行业短期贷款，按生产、经营周期合理确定期限，最长不超过1年；

(三)中长期（项目）贷款一般掌握在1—3年，最长不超过5年；专项性贷款，按有关规定执行。

第十三条 贷款利率的确定。各支行、分理处要严格按总行统一制定的差别利率政策执行，特殊情况报总行审批确定。

第十四条 贷款审批按照审贷分离、分级审批的原则进行。审查人员应当对信贷人员提供的有关资料进行合法合规性审查，并提出审查意见。贷款审批按规定权限报有权审批人审批。

(一)支行行长授权信贷人员审批权限内的贷款。经对借款人、担保人审查后在符合贷款条件的基础上，信贷人员在借款申请书、审批书上签具贷款调查和审批意见，与借款人、担保人签订借款合同，按规定经审查人员审查通过后发放。

(二)超信贷人员审批权限的贷款。根据审批权限，将贷款资料逐级上报，经有权审批人审批同意后发放。

第十五条 签订借款合同。所有贷款均应由贷款人与借款人、担保人签订借款合同。抵押借款合同应依法到有关部门办理抵押登记手续。

(一)保证借款合同由贷款人与借款人、保证人三方同时到场签订（签约地点不限），并签字盖章。保证人为企事业单位的，法定代表人（负责人）无法亲自到场的，由经法定代表人授权委托的经办人签字盖章。

(二)以房地产作抵押时，必须具备房地产管理部门核发的房产所有权证和土地使用权证，符合抵押条件的，经房地产管理部门办理抵押登记后生效，对共有房产作抵押的房产共有人必须全部到场在抵押合同上签字盖章。

(三)以企业设备作抵押的，需经财产所有权人的书面同意，经工商部门办理抵押登记手续。抵押率应合理从低确定。

(四)个人储蓄存单（含外币储蓄存单）作质押物时，信贷人员应向签发存单的金融机构发出查询证实，并取得中止挂失及止付存款的书面回复函件后，方可办理质押手续。如存单所有权为第三人的，其所有权人应到场办理质押手续，并在借款合同上签字、盖章。质押物由支行保管。

个人储蓄存单（含外币储蓄存单）质押贷款额不得超过存单面额的90%，对以国债质押的贷款额不得超过国债面额的90%，其中记名国债质押应向有关部门办理登记手续。

其他权利质押的贷款必须报经总行审批。第十六条 银行承兑汇票的审查

审查人员接到调查人员报送的有关资料后，应对承兑业务的合规、合法性及风险程度进行审查，并提出审查意见。审查内容包括：

(一)送交审查材料是否完整；

(二)承兑申请人资料和条件是否符合要求；(三)该笔业务是否具有真实的贸易背景；

(四)承兑申请人的信誉状况，近两年是否有不良记录；(五)对按规定需要提供担保的，审查承兑申请人是否能够提供足值、有效的担保。

(六)发生垫款的可能性及防范措施；

(七)签开承兑汇票金额是否在统一综合授信额度内；(八)需要审查的其他内容。

经审查拟同意承兑的业务，报有权审批人审批，审批同意后由总行营业部签发。

第十七条 贴现业务的审查。支行受理贴现申请人的银行承兑汇票贴现，首先必须向承兑银行查询票据的真实性，并鉴别汇票的真伪；先要审查贴现申请人与汇票付款人、前手背书人之间有无真实的商品交易，汇票背书连续、印章、金额、日期等要素是否齐全、正确；再次对同意贴现的银行承兑汇票不论金额大小均须附有与汇票相对应的商品交易增值税发票复印件。

经审查符合贴现条件的，由贴现申请人自行如实填写贴现申请书，同时支行在票据背面的被背书人栏盖章后，按审批权限报批后转交会计部门审核，办理贴现的转账手续。银行承兑汇票由会计部门保管。

第十八条 借款合同凭证的填写、保管。填写借款凭证都必

须用钢笔（或圆珠笔）填写，并在有关规定的凭证上要求借款人、担保人或抵（质）押物所有权人签名、盖章。在贷款手续完整的基础上，信贷人员要及时记载贷款登记簿，并按规定保管好有关借款合同等档案资料。

(一)借款申请书应由借款人自己填写（可委托除支行、分理处工作人员外的其他人填写），信贷人员填写调查内容，审批意见栏签署意见，做到内容完整、真实。

(二)信贷人员或借款人根据借款种类填写借款合同，根据合同上所载明的事项逐项填列完整。

(三)信贷人员在发放贷款手续完整的基础上，留存一份借款申请书、审批书、借款合同、借款借据贷款人期限管理凭证联、抵（质）押申请登记表、抵（质）押物清单。动产抵押登记卡、土地及房屋他项权证、抵押物保险单等存放金库保管。另一份借款申请书、审批书、借款合同、借款借据一、三、四联交会计部门办理贷款转账手续（经批准同意取现的自然人贷款，在取现时必须填制取款凭证，在取款凭证上要有借款人本人签字并加盖印章。会计部门在支付现金时要核实借款人身份证件，并摘录借款人身份证号码。借款借据及有关借款资料作为取款凭证的附件）。

第十九条 会计人员的审查。会计部门接到信贷部门办理的贷款凭证后，应对借款申请书、审批书、借款合同、借款借据的文本使用、填写和签名、盖章等进行详细审核。

(一)审核各类文本要素是否齐全；

(二)审核贷款申请用途与实际用途是否一致；(三)监督贷款审批、交叉审查手续是否合规齐全。若贷款手续不全，会计人员应及时退还给信贷人员重新补办有关手续。经会计人员确认无误后，方可办理有关贷款出账手续。借款申请书、审批书、借款合同作借款借据的附件。

第二十条 每笔贷款的办结时限

(一)支行接到信贷调查人员的调查意见后，应在规定时间内快速办结或报送上级审批；

(二)总行在收到支行上报审批的贷款时，应在规定时间内办结。

第二十一条 借款人出现企业转制、变更、注销等情况时，必须重新落实贷款债务、申报授信、订立借款合同，并由新的法定代表人重新确认委托经办人，以保证债权的合法性。

(一)借款企业进行转制时，支行应对其原欠贷款债务在转制中重新落实，并按照落实情况重新订立借款合同。

(二)借款企业出现变更名称、法定代表人。⑴借款人名称变更时，原欠的借款应由贷款人与变更后的借款人重新订立借款合同；⑵借款人出现其他情况变更时，原订借款合同仍然有效，但向法定代表人变更的借款企业发放贷款时，原经办人的代理权限应由新的法定代表人重新确认。

(三)借款人出现注销、吊销营业执照，重新设立企业时，应对借款企业的财产及时清理，收回贷款本息，如原欠借款转入新设立企业，应另行签订借款合同，重新落实担保手续。对于注销（吊销）企业原有抵押贷款未清偿的，不得注销其抵押登记手续。

第四章 贷后检查

第二十二条 贷后检查。贷款发放后，信贷人员要对借款人执行借款合同情况及借款人的资金使用情况进行跟踪检查监督，日常对借款人实行检查，小额自然人贷款每半年不少于一次，其他贷款每季度不少于一次，额度较大的贷款必须在7天内作跟踪检查，短期贷款到期前7天（中长期贷款到期前30天）按时向借款人、担保人送发贷款催收通知书，不良贷款每月上门至少催讨一次，在法律诉讼时效内必须取得贷款催收通知书的回执。贷

后检查内容主要包括：

(一)所借资金运用情况，是否符合借款合同中的借款用途，若发现借款人擅自改变借款用途，对尚未使用的全部或部分贷款，信贷人员应及时收回，对已移用的贷款要采取措施予以清收。

(二)借款户依合同约定归还贷款本息的情况。

(三)借款人的品行、职业、收入和住所等影响还款能力的因素是否有变化。

(四)项目贷款的工程进度、自筹资金和其他资金到位情况。(五)生产经营情况和管理情况是否正常，测算贷款风险的变化情况及趋势，有否出现不利于贷款按期归还的因素。

(六)贷款的使用效益。从投入到产出等资金运转情况，借款人经营管理和盈利状况。

(七)检查借款人代保管抵押物有无缺损，有无违反合同未经抵押权人同意出借、出租等行为。

贷后检查要有书面记录，并归入信贷档案。

第二十三条 信贷管理人员必须对借款客户的经营动态跟踪监测，了解其资信和需求变化，及时掌握新情况，一旦客户（或其关联企业）发生下列重大问题可能会影响贷款安全时，应及时将上述情况报告原贷款审批（包括授信）机构，并调整贷款额度（包括授信）直至终止授信。

(一)外部政策发生明显不利于企业经营的变化；(二)客户组织结构、股权或主要领导人发生变化；

(三)客户对外担保过大，并已对现有贷款的安全构成影响；(四)客户的财务收支能力发生重大变化；(五)客户涉及重大诉讼或合同纠纷；(六)客户在其他金融机构的借款出现逾期；(七)其他影响贷款安全的因素。

第二十四条 总行可根据实际需要，有侧重、有目的、有计划地对各支行、分理处贷款进行检查，每季不少于一次，参加检查人数必须在两人以上。检查内容包括信贷人员行为、贷款事实情况、贷款有效性、贷款审批权限履行情况、贷后管理、贷款档案、贷款担保状况、本息扣收及时性、内外部记录核对、逾期欠息情况、五级分类执行情况、信贷咨询系统应用情况等。

第五章 贷款归还

第二十五条 贷款归还。借款人应当按照借款合同规定按时足额偿付贷款本息。对逾期贷款或挤占挪用贷款执行加罚息规定。贷款在到期日次日起转入逾期贷款账户，从逾期之日起按规定计收罚息；凡发生贷款挤占挪用，从占用之日起按规定计收罚息。

第六章 不良贷款管理

第二十六条 贷款人应当建立和完善贷款的质量监管制度，对不良贷款进行分类、登记、考核和催收。

第二十七条 不良贷款的分类标准

本规程所称不良贷款是指按四级分类方法被确定为逾期、呆滞、呆账的贷款或按贷款五级分类方法被确定为次级、可疑、损失类贷款。

有下列情况之一的应列入呆账贷款：

(一)借款人和担保人依法宣告破产，进行清偿后，未能还清的贷款；

(二)借款人死亡或者依照《中华人共和国民法通则》的规定，宣告失踪或宣告死亡，以其财产或遗产清偿后，未能还清的贷款；

(三)借款人遭到重大自然灾害或意外事故，损失巨大且不能获得保险补偿，确实无力偿还的部分或全部贷款，或者以保险清偿后，未能还清的贷款；

(四)贷款人依法处臵贷款抵押物、质押物所得款项不足以归还补偿抵押、质押贷款的部分。

(五)借款人触犯刑律，依法受到制裁，处理的财产不足以归还所欠贷款，又无另外债务承担者，确认再无法收回的贷款；

(六)对确实无法落实到户，集体经济又确实无力偿还的集体农业贷款，或对不符合贷款前款规定的条件，但经有关部门认定，借款人和担保人事实上已破产、被撤销解散在3年以上，进行清偿后，仍未能还清的贷款。

第二十八条 信用证、银行承兑汇票及担保等表外业务项下的垫付款项，垫付之日起纳入不良贷款核算。

对符合呆账贷款条件的，在按呆账（或损失贷款）认定程序认定后，调整到呆账贷款或划入损失类贷款。

第二十九条 抵债资产是指借款人不能按约归还贷款，以借款人、担保人的资产抵偿所欠支行贷款本息，而形成的待处理资产。

第三十条 抵债资产的取得和处臵按照《抵贷资产管理办法》的规定执行。

第三十一条 各支行、分理处要对本单位不良贷款进行认真分析，对借款人或担保人有偿还能力而拒不还贷，协调无望的，应尽早向法院提起诉讼，避免被债务人转移财产导致诉讼后无法执行等情况的出现。

第三十二条 各支行、分理处对拟起诉的贷款，应按合同为单位备齐所有资料，并就债务人（包括担保人）的主体资格是否存在、目前的经营状况、当前可供执行的财产、债务人在本行的不良贷款金额及笔数，造成不良贷款主客观原因、是否需要采取保全措施、债务人有无外逃避债、起诉状副本能否送达、贷款发放过程中有无各类违法、违规问题等内容及其他应当说明的问题

形成书面材料后，统一上交总行风险管理部，由总行风险管理部代理起诉。

第三十三条 支行拟提起诉讼的贷款案件，必须备齐下列资料：

(一)保证贷款：借款人及保证人的主体资格证明（营业执照复印件、自然人的户籍证明）、借款合同、申请书、契约、延期还款手续、利息清单（按笔手工计算）、贷款去向材料、支行营业执照复印件。

(二)抵押贷款：借款人及抵押人的主体资格证明（营业执照复印件、自然人的户籍证明）、借款合同、抵押物清单、抵押登记审批表、房屋所有权证、土地所有权证、他项权证、申请书、契约、延期还款手续、利息清单（按笔手工计算）、贷款去向材料、抵押财产共有人同意抵押意见、支行营业执照复印件。

第三十四条 各支行、分理处的贷款债权诉讼案件，原则上应通过总行风险管理部统一代理起诉，个别支行、分理处若需在当地法院起诉，应指派专人拟写起诉状及有关法律文书、代理出庭，在案件诉讼的执行过程中遇到有关法律问题应及时与总行风险管理部联系。

第三十五条 贷款债权诉讼案件向法院起诉后，各支行、分理处应就有关立案受理、诉讼费预交、起诉状副本送达、开庭日期、调解或判决、执行等情况及时与总行风险管理部案件承办人员联系，以提高效率。

第三十六条 各支行、分理处对已审结的贷款债权诉讼案件，在法律文书生效后六个月内必须向人民法院申请执行。法律文书生效后，债务人未按期履行的，支行应立即与总行风险管理部联系，并提出强制执行申请，杜绝超过申请执行时效的情况出现，对所有执行案件必须做到件件有结果。

第三十七条 对在贷款债权诉讼案件的诉讼过程中发现支行职工有违法、违纪、违规行为或因支行职工工作失职造成贷款损失的，总行将视其情节轻重追究责任人的相应责任。

第三十八条 呆账核销。呆账核销按《资产（贷款）损失核销管理办法》执行。

第三十九条 核销后呆账贷款管理

各支行、分理处对已核销的呆账贷款（包括表内利息）实行账销案存的管理方法。设台账登记，信贷人员仍应积极组织催收。

第四十条 收回已核销贷款呆账的账务处理

信贷人员按照收回正常贷款填制收款凭证，从专夹保管的借据中抽出相应原始借据作收贷凭证附件。

第七章 信贷工作禁止性规定

第四十一条 对各支行、分理处及其信贷管理人员的禁止性规定：

(一)严禁搞账外经营；

(二)严禁超存贷比例、超授信额度及不按授信要求发放贷款；

(三)严禁贷款逆向操作；

(四)严禁将发放贷款作为吸收存款的附加条件；(五)严禁操纵客户的存、贷款；(六)严禁向借款人推荐或介绍保证人；(七)严禁发放冒名借户贷款。

第四十二条 对贷款对象、用途的禁止性规定：

(一)严禁发放贷款用于从事炒卖期货、股票等投机\_易行为；

(二)严禁向对外投资超过所有者权益50%的企业发放贷款；(三)严禁发放用途超出经营范围（以工商注册为准）的贷款；

(四)严禁同一法人（或经济组织）在本行多头发生贷款；(五)严禁向原借款人贷款核销后另行注册的企业及原借款法定代表人及关系人发放贷款（归还核销贷款本息除外）；

(六)严禁同一家庭多个自然人同时在支行、分理处发生贷款；

(七)严禁法人（或经济组织）及其法定代表人（或主要经营者）分别以法人（或经济组织）及自然人的名义同时在各支行、分理处发生贷款（住房贷款和汽车消费贷款等专项贷款除外）；

(八)严禁向未成年人和无经营能力的自然人发放贷款；(九)严禁擅自向支行辖区外的企业与自然人发放贷款；(十)以原破产企业（或逃废债务企业）法定代表人及其配偶、子女为法定代表人或主要经营者的其他企业及个人，不得与其发生信贷关系；

(十一)严禁向欠有逾期贷款或挂账利息的借款人或有担保不良贷款的借款人发放贷款。

第四十三条 对贷款方式的禁止性规定：严禁对非自然人的借款人发放信用贷款。

以上确有特殊原因的，必须报总行审批。

第八章 信贷档案管理

第四十四条 建立信贷管理档案。信贷管理档案是真实记录信贷业务的原始材料，是信贷管理的基础材料，要按科学、规范的要求进行收集、整理、保管使用。信贷档案管理按《某某农村商业银行股份有限公司信贷档案管理办法》的要求执行。

第九章 罚则

第四十五条 某某农村商业银行股份有限公司及其信贷管理人员和其他相关人员，在办理信贷业务中违反本规程的，视情节及后果分别给予责令改正，通报批评，经济处罚，解除合同，辞

退、开除等处理、处分。以上处理、处分，可以单处或并处。

第十章 附 则

第四十六条 某某农村商业银行股份有限公司办理各类信贷业务执行本操作规程。以前各种规定与本规程相抵触的，以本规程为准。

第四十七条 本规程所称账外经营系指支行及其工作人员在经营存款、贷款等金融业务过程中，违反国家法律规定，不真实记录和全面反映业务活动和财务状况，采取吸收存款、发放贷款不入法定会计账册等方式，实施账外经营的行为。

第四十八条 本规程所称操纵客户的存、贷款系指支行工作人员利用职务之便，对辖属开户企业或个人的存款、贷款资金流向进行指使、干预的行为。

第四十九条 本制度由某某农村商业银行股份有限公司负责解释和修改。

第四十一条 本规程自发文之日起施行。

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！