

最新农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告篇一

xx年，xx市农村信用社全面贯彻落实科学发展观，牢固树立“立足，面向城乡，反哺大众”经营理念，以服务“三农”为宗旨，以强市富民为目标，以信贷投放为手段，克服法人改革、股金整改、贷款五级分类、综合系统上线等各方面的压力和困难，全力支持xx市社会主义新农村建设，全力支持地方经济发展，充分发挥了农村金融主力军作用。截止xx年12月末，各项存款x万元，比年初增加x万元；各项贷款余额x万元，比年初增加x万元，增幅x%；累计投放各项贷款x万元，完成全年贷款投放计划的x%□占全市金融机构投放额的x%□其中：投放农贷x万元，占全部贷款总投放的x%□比同期多投放x万元；投放中小企业贷款x万元，比同期增x万元。现将联社的信贷工作汇报如下。

□

建设“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村是中央总揽我国经济社会发展全局作出的一项重大战略决策，对农村信用社既提供了新的发展机遇，也提出了新的任务要求。支持社会主义新农村建设，关键要加大对“三农”资金的有效投入，我市农村信用社逐步完善金融支农的配套制度建设，努力实现四个“不断”的总

体要求，确保了支农力度不断加大，支农质量不断提高，支农功能不断完善，支农效果不断显现，初步实现了社农“双赢”的目的。

1、坚持一个宗旨，明确支农目标。市委、市政府《关于扎实推进社会主义新农村建设的意见》（天发〔 〕1号）出台后，我们充分认识到建设社会主义新农村是农村信用社支农工作的终极目标，是农村信用社必须承担起来的历史重任。实现终极目标、完成历史重任必须始终坚持服务“三农”这个宗旨。市联社明确提出了“立足三农求发展”的理念。

2、把握两个基本点，严格支农要求。xx年市联社重申了“信用等级评定面、持证农户授信额度内贷款需求满足率必须达到x%”的“双百”方针。为将“双百”方针落在实处，市联社对基层社支农工作提出了四个“不动摇”：一是严格遵循“扩面升级、增量提速、力求高效”总体思路不动摇；二是严格遵循“扩大视野，伸长触角，主动出击，引客进门”营销策略不动摇；三是严格遵循“艰苦奋斗、雷厉风行、敢于负责、开拓进取”工作作风不动摇；四是严格遵循“联社领导包片、中层干部包社、信贷人员包村包放包管包收”工作责任不动摇。认真制定《xx市农村信用社信贷支农工作考核办法》，做到了春耕备耕生产资金投放早、投量足、投面广，为完成农贷投放任务打下了基础。一季度，我社共调查农户x万户，建立农户经济档案x万户，调查面达到x%；评定信用农户x万户，发放农户贷款证x万本，其中一级信用农户x万户，农户贷款证授信总额x万元。

3、筑牢三个支撑点，夯实支农根基。为贯彻市人民政府《批转市人民银行关于xx市xx年货币信贷工作意见的通知》（天政发〔 〕10号）精神，执行好《意见》提出的“加大金融生态建设力度，完善社会信用体系”及“不断加大支农信贷力度，加速农业产业化进程”的有关要求，我们一是继续开展农村信用工程建设。xx年全市评选出x个信用乡镇，x个信用村，分别占

乡镇数和村级数的x%和x%[]二是继续推行农户贷款证管理。实行“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”信贷管理办法，持证农户办理授信额度内的贷款，只需凭“二证一章”（贷款证、身份证、农户印章）就可直接到信用社网点办理，像持有活期存折一样方便。三是继续实施小额贷款延伸管理办法。开办农户联保贷款，满足大额贷款户需求。仅多宝一个信用社xx年就发放联保贷款近x笔，金额近x万元。

4、培植四个增长点，放大支农效应。市人民政府《关于加快农业产业化发展的意见》（天政发〔〕5号）确定“”期间，我市农业产业化发展的指导思想是大力培植龙头企业，建设产业基地，打造精品名牌，努力实现由农业大市向农业强市的历史性跨越。为此，我们实施了“四优战略”：一是支持“优势产业”，实施“名品战略”，根据农产品区域分布特点，推进农业向域化布局、规模化生产、产业化经营方向发展，形成镇有特色、村有强项、户有专长的产业板块。如xx镇、xx镇、杨林办事处的蔬菜，多宝镇革新村的地膜花生、油菜，黄潭镇万场村的黄金瓜、黄花菜，干一镇的莲籽、网箱黄鳝养殖[]xx镇的植桑养蚕、生猪，石河镇的优质稻米，拖市镇的棉花，胡市镇的立体养殖业等，形成了农村新的经济增长点。二是支持“优势企业”，实施“名企战略”，着重扶持全市上规模、信誉效益俱佳、有发展潜力且以生产高附加值农产品和农产品深加工为主的“农”字号龙头企业，实行“一次核定、分次发放、到期收回、有效再放”的信贷管理办法，促使企业进一步发展壮大。目前，全社共支持发展农副产品加工企业x家，其中国家级龙头企业x家，省级龙头企业x家。年加工生产农副产品x万吨，年创产值x亿元。带动了周围农户共同发家致富。三是支持“优势产品”，实施“名牌战略”，信用社支持的xx镇健康油化色拉油[]xx镇杨场酱品[]xx镇“黄金”牌西红柿[]xx镇“和玉”牌花菜、陆羽办事处x酱鸭等x多个产品进入了x等大中城市超市[]“x”牌花菜畅销全国，并远销俄罗斯等国家。四是支持“优势客户”，实施“黄金客户”战略，把从事农产品种养加运销的个体工商

大户和民营企业当作长期合作伙伴，走社企双赢的道路。拓展了支农层次，推动了信贷支农工作向纵深发展。

5、强化五个结合点，强化支农机制。市委办公室、市政府办公室《关于印发xx市社会主义新农村建设试点工作实施方案的通知》(天办发〔〕5号)为开展新农村建设试点工作指明了方向。我们从健全制度入手，积极参与配合试点工作。一是建立健全工作联系点制度。以文件形式明确将涉农龙头企业——xx市油脂化工有限公司和x新村□x村、xx村、xx村、xx村等五个村作为联社领导班子的支农示范点，并要求各社也要相应建立支农示范点。遍布全市的联系点成了信用社了解农村基本情况的信息点，成了农村“双百文明”建设的模范点、成了“信用工程”建设的带动点。二是建立健全“三百优”评选激励制度。三是建立健全法制“三查”制度。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持填写“三查”记录簿。对万元以上涉农贷款坚持按月收息，全程参与信贷资金循环与监控。四是建立健全经常培训制度。在学习中央和省市两级政府支持“三农”发展的文件、金融及农业生产规律、主打农产品工艺流程、小额农贷操作流程知识的同时，切合我社实际，开展了“以热爱信合事业为荣、以危害信合事业为耻；以服务地方经济为荣、以损害地方经济为耻；以坚持努力学习为荣、以无知不求上进为耻；以提高服务质量为荣、以服务质量低下为耻”等为主要内容的“八荣八耻”教育活动，坚定打持久战信心，培养出了一支过硬的信贷员队伍。

市委市政府在“”规划中提出了培育壮大纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大产业集群的发展目标。我们抢抓机遇，围绕产业规划，把支持民营企业作为拓宽信贷工作领域的切入点，重点支持了股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司，达到了社企“双赢”。

1、细分客户，开辟融资通道。一是转变观念，创新意识，树立

“现代企业”思想。在信贷业务上实行四个转变：即从单一支持传统农业向支持规模农业转变，从支持农业向支持“公司+农户”民营企业转变，从支持农业向涉农工业转变，从分散使用粗放管理信贷资金向适度集中、讲求效益方面转变。二是深入调查，细分客户，找准信贷“支撑点”。通过调查，对民营企业有选择性支持，同时，对支持的客户进行细分，划分重点支持客户，一般支持客户，尝试性支持客户，以此为基础，在贷款发放额度上进行划分□xx年发放x万元以上贷款的民营企业有12家□x—x万元贷款民营企业有x家。

2、严格授信，打造核心群体。为掌握民营企业生产经营情况，我们从民营企业的诚信度、道德风险、管理能力和资金流量等八方面进行分析，对民营企业有关指标进行量化并逐项评分，得分80分以上为支持户，90分以上为重点支持户，同时进行授信，核定贷款最高限额，采取一次核定，随用随贷、周转使用，简化了贷款手续，及时解决了民营企业资金缺口。仅xx年元至4月间，全市农村信用社已对x户民营企业进行了信用等级评定和授信，累计发放贷款x万元，培植了一批黄金客户。如昌丰棉麻有限公司，2019年与信用社建立信贷关系，当年发放贷款x万元，年底产值较上年翻了1翻；第二年信用社又发放贷款x万元，其生产规模、产量、产值、利润得到了较快提升，该户在汪场镇还购置土地x亩，建起一个花园式的生产厂区，目前，公司年产值x多万元，创利税x多万元，生产规模位居全省同行业的前列。

3、强化管理，确保安全运行。为加强民营企业贷款管理，规避贷款风险，我市农村信用社专门制定了民营企业贷款管理办法。一是规定“一户一社”，采取借款户选择信用社及信用社选择借款户的办法，一个借款户只能在一家信用社开户，避免了一户多社贷款的现象；二是对上报审批的民营企业贷款，信用社必须认真填好贷款调查，形成调查报告，做到内容真实，完整，要素齐全，对报审贷款资料不全，调查报告不详细的，市联社一律退回；三是市联社负责对报审贷款审查，并

签署审查意见，提交审贷委员会审议后并及时下发批复；五是信用社接到贷款批复后，严格按照要求办理贷款发放手续，凡先发放后报批及不按批复办理有关手续的，一律按违规放款处罚；四是健全民营企业信贷档案资料，信贷员每个季度必须对民营企业进行贷后检查，市联社对贷款大户每半年进行检查，形成检查材料，反馈风险问题，认真整理和完善档案，发现缺少档按案或档案资料不全的，对有关责任人进行处罚。

4、加强沟通，营造互动氛围。为加强民营企业沟通，市联社积极参与市政府、市人行组织的“访百家企业”活动，主动向企业宣传信用社的信贷政策，分析农信社改革与发展形势和上级部门对信贷管理要求，剖析信用社与民营企业的鱼水关系，阐明企业的发展离不开信用社的支持，信用社发展也得益于企业支持的理念，要求民营企业讲信用、守规则，建立良性互动、谋求双赢的合作伙伴关系，营造有借有还、诚实守信的社会信用氛围，加深了社企相互了解，融洽了社企关系。

中共xx市委□xx市人民政府《关于进一步加快小城镇建设的意见》(天发〔〕2号)提出了加快小城镇建设的指导思想是坚持“产业兴镇”，推动农村劳动力转移，切实改变农村面貌，促进全市城乡经济社会协调发展。而持续较快增加农民收入、提高农民生活水平和生活质量，是社会主义新农村建设的基本出发点和根本目的。我市农村信用社通过优化信贷结构，大力拓宽农民增收渠道，满足农村各类经济主体不同层次的资金需求。

(一)支持农民从事多种经营。支持农民充分利用当地各类资源，发展休闲农业、观光农业、运输业和其它第三产业，支持优势农产品出口，多渠道增加农民收入来源。

(二)支持打工经济发展。目前打工经济蓬勃发展，打工收入已成为农民收入的重要组成部分。我市农村信用社积极利用全国联网上线及发行信合借记卡的有利条件，提供信贷、结

算、咨询服务，支持农民进城务工经商创业，支持打工农民提高文化和技能，支持打工农民回乡兴业，提高农民打工收入。市联社要求各乡镇信用社摸清打工者的基本情况，建立打工农民台账，实行跟踪服务。

(三)支持农村现代流通体系建设。建立支农客户经理制，加大贷款营销力度，支持发展农产品、农业生产资料和生活消费品连锁经营，支持建立和拓宽农产品进城和工业品下乡的绿色通道，促进农村流通体系建设。提高农产品的商品率和市场竞争力，使农产品更多地转化为农民的收入，使农民能够更多地买到价廉物美的商品，不断提高生活水平。

(四)大力发展消费信贷，支持城乡居民消费。我社现正在对个人住房信贷业务、汽车消费贷款业务、公务员消费信贷业务进行研究。

(五)对做好下岗失业人员小额担保贷款和助学贷款进行专题研究。

(六)积极开拓工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。在陈家巷社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广、力争在试点的基础上建设一至两家。

□

1、投放目标。计划投放各类贷款亿元，其中用于支持企业、个体经营户的不少于x亿元，支持不少于家企业x个个体经营户。

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

3、创建目标。力争信用乡镇超过x%□信用村超过x%□配合搞好信用社区建设。

□

xx年支持地方经济发展的主要措施是两个“优先”、两个“稳健”、三个“积极”、三个“加大”。

(一)两个“优先”。第一，优先满足持证农户的贷款需求。主要做好三个方面的工作：1、开展信用建设。农户调查建卡评级面达x%□信用农户的发证率达x%□有贷款需求的持证农户在授信内的贷款满足率达x%□2□方便农户办贷。延伸小额农贷的对象、额度、期限，使传统种养户、订单农业户、进城务工经商农户的资金需求得到较好的满足，进一步解放农村生产力，为农民开辟多渠道创收致富的途径。3、大力推行农户联保贷款。在巩固小额农贷的基础上根据农民的多种资金需求和农村发展实际，推行“自愿组合、诚实守信、风险共担”的联保贷款业务，支持农民集约经营，支持农户发展特色规模农业，提高农业综合开发能力。第二，优先支持涉农产业发展，将特色农业、创汇农业、高效农业、名优特新农产品的开发作为支持重点，以推动“龙头企业+基地+农户”的订单农业的发展为契机，大力推行公司为农户担保贷款业务。第一课件 稳步探索推行粮棉油加工企业的仓单质押贷款业务，解决粮棉油加工企业流动资金需求大、抵押难的问题，发展、支持一批有市场、有效益、有前景的优质涉农企业做大、做强。

(二)两个“稳健”。一是稳健开展高中教育、医疗卫生、土地储备贷款，支持城区开发改造，支持市内重点高中及三甲以上医院，提升“文化之乡”的内涵。二是稳健开发城乡居民个人消费信贷业务，为全市城乡居民提供耐用消费品、住房、助学贷款服务。通过部门合作，存贷挂钩，有步骤地开展公务员小额信用贷款业务，促进全市的消费升级。

(三)三个“积极”。一是积极开拓社区小企业、工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。按照授信额度与经营规模相适应、授信总额与资本实力相适应、授信总额与可提供的抵(质)押物相适应、用信条件与同业融资条件相适应的原则，配合市政府、市人行、市工商、税务、街道等部门，以社区诚信建设、个人征信建设为基础，在陈家巷社区等五个社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广，力争在试点的基础上再增一至两家。

二是积极拓展优质公司信贷业务。按照全市纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大主体支柱产业，重点支持股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司。

三是积极拓展优质、系统客户。在市政府的支持与倾斜下，向市政基础设施(水、电、路)、烟草、通讯等大客户，优质客户介入。

(四)三个“加大”。在内部管理上，主要在提高服务水平上下功夫。一是加大考核力度，将任务分解到社、到人，强化营销、市场、业绩意识，充分调动全员工作的积极性，提高全员的服务意识和业务素质；二是加大服务力度，在服务时间、服务方式、服务手段、服务举措上下功夫，实施办贷“一站式”服务，全市统一将办贷窗口“由楼上搬到楼下、由后台走向前台”，做到“门好进，人好找，事好办。”；三是加大宣传力度。接受社会监督。做到贷款对象、条件、程序、利率、额度公开，将贷款流程公示上墙，实行限时服务。

农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告篇二

由于学校规定，也为了给将来的工作打下基础，在2015年2月6日至2015年2月25日，我到中国农业银行贵州省六枝特区

支行信贷部实习，其间粗浅地了解了一下银行系统，并详细了解了银行银行信贷的规章制度以及银行信贷业务的具体操作，配合客户经理对贵州新恒基房地产开发有限公司的“鼎泰风华”项目进行审核。

现在谈谈我在农行的工作经历，由于农行有规定：非工作人员不得进入柜台操作。所以我跟随高经理来到信贷部。跟随客户经理了解了一下农行的信贷系统，知道了信贷流程是受理、调查、审批、发放、贷后管。

其间，我还阅读了大量农行内部文件，知道了现在金融犯罪很严重，银行担负起越来越重的反洗钱重任，银行要重视防范假的汇票等等，既不能得罪客户又要确保不被欺骗蒙蔽。要防止客户利用频繁的大额资金往来达到洗黑钱的目的，也要防止客户造假。我还了解到转账电话，对公结算，银鉴比对，电汇等等一系列银行业务。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。2015年1月全国金融工作会议确定农行改革的“面向‘三农’、整体改制、商业运作、择机上市”十六字方针。今年是农业银行股份制改革的关键时刻，银行改革举措众多，农行改制的核心是由现在的国有独资商业银行变成股份公司。农行已着手进行财务重组、法人治理结构设计和监管计划制定等工作。财务审计工作已于2月底完成。人力资源改革将在今年下半年在全行推开。但是，在这次股份制改革中农行将不会裁减员工等银行相关信息。

银行对企业的信贷业务来看。企业贷款最为高风险业务，银行产生坏帐的原因很大程度上是因为企业贷款。对于一个盈利性企业来说，坏帐不可避免，如何降低坏帐发生率才是应该密切关注的。在实习期间，我看到，信贷部从上至下每一个员工，对于企业贷款都保持着警惕的态度，在接到企业贷款时，都会从基础进行清查，一旦发现不利因素，便立即停止贷款审查，取消贷款资格。但由于市场竞争过于激烈，各大银行纷纷降低贷款门槛，为了在市场中求生存，农行也加

大了对当地企业的扶持力度，规定了对企业的合理信贷以及个人客户的质押贷款要随到随办，尽量简化手续，充分扶持，支持当地经济发展。具体审查时，银行对申请贷款企业要进行资产评估，涉及到总资产、总负债、资产负债率等各项考察项目。以贵州新恒基房地产开发有限公司为例（实习期间有幸学习到对该公司进行资产审查。）该公司申请贷款5000万。主要从事房地产开发，银行对该企业的资产总额（70955869.10元）、流动资产（70555791.74元）、固定资产（354169026元）无形及递延资产（45908.10元）、负债总额（66637951.64元）、其中流动负债（66637951.64元）、所有者权益（4317917.46元）、净利润（-1455364.55元）、资产负债率（93.9%）流动比率（106%）、速动比率（84.3%）等财务数据进行了分析。该公司资产负债率较高，而流动比率和速动比率过低，因此财务状况不太理想，通过调整了解到公司在本会计年度以项目投资为主，属于建设期，因此财务状况一般，但随着公司项目在2015年的全面竣工销售，公司财务状况将大大好转，同时公司流动资产中的存贷主主要是土地储备，变现能力强，考虑到土地的融资能力较强，因此调查人员认为速动比率高低不能全部反映公司的偿债能力。再者，公司承担的是担保责任，我行将会在每笔住房贷款中提取10%保证金进入保证金专户，因此我行的信贷资产有较高的安全性。“鼎泰风华”项目是六枝特区建设规模较大，档次较高，设施最齐全的全封闭高规格住宅区，我行如果与该公司签订住房按揭合作协议，项目合作金额达到5000万，大大超过了我行原来的住房贷款规模，在改善我行目前的贷款现状，实现多元化的信贷结构方面起着重要的作用。也将为我行在存款、结算、银行卡发放、代理保险，银行卡消费等方面带来一定收益。同时，对于提升我行在六枝特区的社会影响起到积极作用。

综述，调查人员认为尽管公司财务状况一般，但具有履行阶段性担保的能力，我行可发放贷款。

实习心得

这次实习，除了让我对农业银行的信贷业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，信贷业务的基本流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时客户经理让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告篇三

尊敬的各位领导、各位企业家：大家好！

今天，我很荣幸能够代表农商行参加这次企业老板座谈会。借此机会，首先代表农商行向一直对我们金融事业发展给予关心、支持和帮助的各位领导、各位同志和各位企业家及社会各界表示衷心的感谢！

回顾十二五期间，在上级主管部门的正确带领下，在地方企业的支持下，我行按照“支农扶企、共同成长”的发展理念，深化各项业务，积极支持地方企业经济做强做大，实现转型升级发展，在扶持地方企业科学发展，在扶持地方经济良性发展等方面，发挥出了巨大的作用。根据不完全统计，截止目前，我行各类信贷资金达到万元。

一是继续坚持服务地方经济发展，服务地方企业发展的经营理念，支持地方企业转型升级，做强做大。同时，我行将结合地方企业的发展实际，对产业升级、发展经营前景广阔的企业，提供更加优惠的金融服务策略。

二是加快产品创新步伐，满足地方企业多元化融资需求，尤其针对地方中小企业在发展过程中面临的实际困境，我行将充分利用银企洽谈会、银企对接会等多平台，加强与地方企业的信息交流，进一步优化信贷业务流程，提供高效便捷的金融服务，如流动资金贷款、票据融资等业务，更好更快的支持地方企业的发展。

三是继续贯彻落实好国家的各项信贷政策。我行将统一思想，加强业务学习，认真学习好国家的各项信贷政策，吃透吃准，也将会进一步结合地方发展规划和产业政策调整，创造性的贯彻落实好各类信贷政策，积极对信贷结构进行调整，优化信贷投向，合理配置信贷资源，将信贷资金用在刀刃上，帮助企业实现扶上马，送一程的目的。

四是我行将结合地方实际，积极帮扶小额农户贷款和金融互助社的贷款。在小额农户贷款方面，我们将进一步优化贷款流程，针对小额农户贷款资金量少、周期短等特点，我们将

优化流程，加快放贷时限，为小额农户提供更加便捷的服务。针对金融互助社方面，我们将提供更加广泛的信贷政策，帮助金融互助社解决资金、担保等方面的压力，为金融互助社解决资金困境，为金融互助社提供对路产品，满足金融互助社多元化、特色化、本地化需求，演活“地方特色戏”。

最后，我希望广大企业界的朋友，能够借此机会更加了解农商行，更加认识农商行，更加亲近农商行。衷心的希望各位企业家们对我们农商行的各项工作给予更多关心与关注，更多支持与帮助，共同建立合作共赢的新型银企关系，为促进地方经济发展，民生改善，社会进步做出新的、更大的贡献！

谢谢大家！

农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告篇四

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加“资本”，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在中国农业发展银行泸西县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

进入银行的信贷部门实习，使我懂得了银行的信贷制度建设实行统一规划、归口管理、集体审定、协调运作，办理信贷业务的基本流程是：受理、调查、审查、审议（若需）、审批、发放、监管、收回。客户在农发行融资，应在农发行开立基本存款账户或一般存款账户；进行政策性或准政策性融资的客户，还应开立收购资金存款账户；进行商业性融资的客户，还应开立信贷资金存款账户，贷款发放和资金支付应通过专用

账户办理。贷款发放前，应根据审批意见与客户落实信用条件，信用条件未落实的，不得进行贷款发放；资金支付时，应审核有关凭证，确保信贷资金按约定用途使用，对未按约定用途使用信贷资金的，应停止后续资金支付。银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员人家各持一部电话在和自已负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

副经理和我说了申请个人小额短期信用贷款的借款人需具备的条件：1、中国境内有固定住所、有当地城镇常住户口(或有效居住证明)、具有完全民事行为能力的中国公民；2、有正当的职业和稳定的经济收入(月工资性收入需在1000元以上)，具有按期偿还贷款本息的能力；3、借款人所在单位必须是由贷款人认可的并与贷款人有良好合作关系的行政及企、事业单位且需由贷款人代发工资；4、遵纪守法，没有违法行为及不良信用记录；5、在中国工商银行开立牡丹信用卡或活期储蓄帐户；6、与贷款人签定同意从其牡丹信用卡或活期储蓄帐户中扣收贷款的协议；7、贷款人规定的其他条件。这7点要牢记，缺一不可。

总的来说到中国农业发展银行泸西县支行实习使我学到了挺多的东西，比如银行的开户、各种票据的清算方式和流转程序、以及真假票据的确认等，我也学到应该怎样去融入一个整体以及如何与人沟通。

这次实习，除了让我对农业银行的信贷业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏

入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有很强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，信贷业务的基本流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时客户经理让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

感谢中国农业发展银行泸西县支行给我的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是“学”，“习”和“悟”也是必要的环节。通过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识和了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用；对银行的日常工作也有一个初步的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。在工作当中，在积

极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

农行信贷工作报告 信用联社信贷工作报告篇五

____年，____市农村信用社全面贯彻落实科学发展观，牢固树立“立足____，面向城乡，反哺大众”经营理念，以服务“三农”为宗旨，以强市富民为目标，以信贷投放为手段，克服法人改革、股金整改、贷款五级分类、综合系统上线等各方面的压力和困难，全力支持____市社会主义新农村建设，全力支持____地方经济发展，充分发挥了农村金融主力军作用。截止____年12月末，各项存款__万元，比年初增加__万元；各项贷款余额__万元，比年初增加__万元，增幅__%；累计投放各项贷款__万元，完成全年贷款投放计划的__%，占全市金融机构投放额的__%。其中：投放农贷__万元，占全部贷款总投放的__%，比同期多投放__万元；投放中小企业贷款__万元，比同期增__万元。现将____联社的信贷工作汇报如下。

一、____年主要工作作法。

建设“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村是中央总揽我国经济社会发展全局作出的一项重大战略决策，对农村信用社既提供了新的发展机遇，也提出了新的任务要求。支持社会主义新农村建设，关键要加大对“三农”资金的有效投入，我市农村信用社逐步完善金融支农的配套制度建设，努力实现四个“不断”的总体要求，确保了支农力度不断加大，支农质量不断提高，支

农功能不断完善，支农效果不断显现，初步实现了社农“双赢”的目的。

1、坚持一个宗旨，明确支农目标。市委、市政府《关于扎实推进社会主义新农村建设的意见》(天发〔____〕1号)出台后，我们充分认识到建设社会主义新农村是农村信用社支农工作的终极目标，是农村信用社必须承担起来的历史重任。实现终极目标、完成历史重任必须始终坚持服务“三农”这个宗旨。市联社明确提出了“立足三农求发展”的理念。

2、把握两个基本点，严格支农要求。____年市联社重申了“信用等级评定面、持证农户授信额度内贷款需求满足率必须达到__%”的“双百”方针。为将“双百”方针落在实处，市联社对基层社支农工作提出了四个“不动摇”：一是严格遵循“扩面升级、增量提速、力求高效”总体思路不动摇；二是严格遵循“扩大视野，伸长触角，主动出击，引客进门”营销策略不动摇；三是严格遵循“艰苦奋斗、雷厉风行、敢于负责、开拓进取”工作作风不动摇；四是严格遵循“联社领导包片、中层干部包社、信贷人员包村包放包管包收”工作责任不动摇。认真制定《____市农村信用社信贷支农工作考核办法》，做到了春耕备耕生产资金投放早、投量足、投面广，为完成农贷投放任务打下了基础。一季度，我社共调查农户__万户，建立农户经济档案__万户，调查面达到__%；评定信用农户__万户，发放农户贷款证__万本，其中一级信用农户__万户，农户贷款证授信总额__万元。

3、筑牢三个支撑点，夯实支农根基。为贯彻市人民政府《批转市人民银行关于____市____年货币信贷工作意见的通知》(天政发〔____〕10号)精神，执行好《意见》提出的“加大金融生态建设力度，完善社会信用体系”及“不断加大支农信贷力度，加速农业产业化进程”的有关要求，我们一是继续开展农村信用工程建设。____年全市评选出__个信用乡镇、__个信用村，分别占乡镇数和村级数的__%和__%。二是继续推行农户贷款证管理。实行“一次核定，随用随贷，

余额控制，周转使用”信贷管理办法，持证农户办理授信额度内的贷款，只需凭“二证一章”（贷款证、身份证、农户印章）就可直接到信用社网点办理，像持有活期存折一样方便。三是继续实施小额贷款延伸管理办法。开办农户联保贷款，满足大额贷款户需求。仅多宝一个信用社____年就发放联保贷款近__笔，金额近__万元。

4、培植四个增长点，放大支农效应。市人民政府《关于加快农业产业化发展的意见》（天政发〔____〕5号）确定“____”期间，我市农业产业化发展的指导思想是大力培植龙头企业，建设产业基地，打造精品名牌，努力实现由农业大市向农业强市的历史性跨越。为此，我们实施了“四优战略”：一是支持“优势产业”，实施“名品战略”，根据农产品区域分布特点，推进农业向域化布局、规模化生产、产业化经营方向发展，形成镇有特色、村有强项、户有专长的产业板块。如____镇、____镇、杨林办事处的蔬菜，多宝镇革新村的地膜花生、油菜，黄潭镇万场村的黄金瓜、黄花菜，干一镇的莲籽、网箱黄鳝养殖，____镇的植桑养蚕、生猪，石河镇的优质稻米，拖市镇的棉花，胡市镇的立体养殖业等，形成了农村新的经济增长点。二是支持“优势企业”，实施“名企战略”，着重扶持全市上规模、信誉效益俱佳、有发展潜力且以生产高附加值农产品和农产品深加工为主的“农”字号龙头企业，实行“一次核定、分次发放、到期收回、有效再放”的信贷管理办法，促使企业进一步发展壮大。目前，全社共支持发展农副产品加工企业__家，其中国家级龙头企业__家，省级龙头企业__家。年加工生产农副产品__万吨，年创产值__亿元。带动了周围农户共同发家致富。三是支持“优势产品”，实施“名牌战略”，信用社支持的____镇健康油化色拉油、____镇杨场酱品、____镇“黄金”牌西红柿、____镇“和玉”牌花菜、陆羽办事处__酱鸭等__多个产品进入了__等大中城市超市。____的“__”牌花菜畅销全国，并远销俄罗斯等国家。四是支持“优势客户”，实施“黄金客户”战略，把从事农产品种养加运销的个体工商大户和民营企业当作长期合作伙伴，走社企双赢的道路。拓展了支农

层次，推动了信贷支农工作向纵深发展。

5、强化五个结合点，强化支农机制。市委办公室、市政府办公室《关于印发____市社会主义新农村建设试点工作方案的通知》(天办发〔____〕5号)为开展新农村建设试点工作指明了方向。我们从健全制度入手，积极参与配合试点工作。一是建立健全工作联系点制度。以文件形式明确将涉农龙头企业——____市____油脂化工有限公司和__新村、__村、____村、____村、____村等五个村作为联社领导班子的支农示范点，并要求各社也要相应建立支农示范点。遍布全市的联系点成了信用社了解农村基本情况的信息点，成了农村“双百文明”建设的模范点、成了“信用工程”建设的带动点。二是建立健全“三百优”评选激励制度。三是建立健全法制“三查”制度。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持填写“三查”记录簿。对万元以上涉农贷款坚持按月收息，全程参与信贷资金循环与监控。四是建立健全经常培训制度。在学习中央和省市两级政府支持“三农”发展的文件、金融及农业生产规律、主打农产品工艺流程、小额农贷操作流程知识的同时，切合我社实际，开展了“以热爱信合事业为荣、以危害信合事业为耻；以服务地方经济为荣、以损害地方经济为耻；以坚持努力学习为荣、以无知不求上进为耻；以提高服务质量为荣、以服务质量低下为耻”等为主要内容的“八荣八耻”教育活动，坚定打持久战信心，培养出了一支过硬的信贷员队伍。

市委市政府在“____”规划中提出了培育壮大纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大产业集群的发展目标。我们抢抓机遇，围绕产业规划，把支持民营企业作为拓宽信贷工作领域的切入点，重点支持了股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司，达到了社企“双赢”。

1、细分客户，开辟融资通道。一是转变观念，创新意识，树立“现代企业”思想。在信贷业务上实行四个转变：即从单一

支持传统农业向支持规模农业转变，从支持农业向支持“公司+农户”民营企业转变，从支持农业向涉农工业转变，从分散使用粗放管理信贷资金向适度集中、讲求效益方面转变。二是深入调查，细分客户，找准信贷“支撑点”。通过调查，对民营企业有选择性支持，同时，对支持的客户进行细分，划分重点支持客户，一般支持客户，尝试性支持客户，以此为基础，在贷款发放额度上进行划分。____年发放__万元以上贷款的民营企业有12家，__—__万元贷款民营企业有__家。

2、严格授信，打造核心群体。为掌握民营企业生产经营情况，我们从民营企业的诚信度、道德风险、管理能力和资金流量等八方面进行分析，对民营企业有关指标进行量化并逐项评分，得分80分以上为支持户，90分以上为重点支持户，同时进行授信，核定贷款最高限额，采取一次核定，随用随贷、周转使用，简化了贷款手续，及时解决了民营企业资金缺口。仅____年元至4月间，全市农村信用社已对__户民营企业进行了信用等级评定和授信，累计发放贷款__万元，培植了一批黄金客户。如昌丰棉麻有限公司，____年与信用社建立信贷关系，当年发放贷款__万元，年底产值较上年翻了1翻；第二年信用社又发放贷款__万元，其生产规模、产量、产值、利润得到了较快提升，该户在汪场镇还购置土地__亩，建起一个花园式的生产厂区，目前，公司年产值__多万元，创利税__多万元，生产规模位居全省同行业的前列。

3、强化管理，确保安全运行。为加强民营企业贷款管理，规避贷款风险，我市农村信用社专门制定了民营企业贷款管理办法。一是规定“一户一社”，采取借款户选择信用社及信用社选择借款户的办法，一个借款户只能在一家信用社开户，避免了一户多社贷款的现象；二是对上报审批的民营企业贷款，信用社必须认真填好贷款调查，形成调查报告，做到内容真实，完整，要素齐全，对报审贷款资料不全，调查报告不详细的，市联社一律退回；三是市联社负责对报审贷款审查，并签署审查意见，提交审贷委员会审议后并及时下发批复；五是信用社接到贷款批复后，严格按照要求办理贷款发放手续，

凡先发放后报批及不按批复办理有关手续的，一律按违规放款处罚；四是健全民营企业信贷档案资料，信贷员每个季度必须对民营企业进行贷后检查，市联社对贷款大户每半年进行检查，形成检查材料，反馈风险问题，认真整理和完善档案，发现缺少档按案或档案资料不全的，对有关责任人进行处罚。

4、加强沟通，营造互动氛围。为加强民营企业沟通，市联社积极参与市政府、市人行组织的“访百家企业”活动，主动向企业宣传信用社的信贷政策，分析农信社改革与发展形势和上级部门对信贷管理要求，剖析信用社与民营企业的鱼水关系，阐明企业的发展离不开信用社的支持，信用社发展也得益于企业支持的理念，要求民营企业讲信用、守规则，建立良性互动、谋求双赢的合作伙伴关系，营造有借有还、诚实守信的社会信用氛围，加深了社企相互了解，融洽了社企关系。

中共____市委、____市人民政府《关于进一步加快小城镇建设的意见》(天发〔____〕2号)提出了加快小城镇建设的指导思想是坚持“产业兴镇”，推动农村劳动力转移，切实改变农村面貌，促进全市城乡经济社会协调发展。而持续较快增加农民收入、提高农民生活水平和生活质量，是社会主义新农村建设的基本出发点和根本目的。我市农村信用社通过优化信贷结构，大力拓宽农民增收渠道，满足农村各类经济主体不同层次的资金需求。

(一)支持农民从事多种经营。支持农民充分利用当地各类资源，发展休闲农业、观光农业、运输业和其它第三产业，支持优势农产品出口，多渠道增加农民收入来源。

(二)支持打工经济发展。目前打工经济蓬勃发展，打工收入已成为农民收入的重要组成部分。我市农村信用社积极利用全国联网上线及发行信合借记卡的有利条件，提供信贷、结算、咨询服务，支持农民进城务工经商创业，支持打工农民提高文化和技能，支持打工农民回乡兴业，提高农民打工收

入。市联社要求各乡镇信用社摸清打工者的基本情况，建立打工农民台账，实行跟踪服务。

(三)支持农村现代流通体系建设。建立支农客户经理制，加大贷款营销力度，支持发展农产品、农业生产资料和生活消费品连锁经营，支持建立和拓宽农产品进城和工业品下乡的绿色通道，促进农村流通体系建设。提高农产品的商品率和市场竞争力，使农产品更多地转化为农民的收入，使农民能够更多地买到价廉物美的商品，不断提高生活水平。

(四)大力发展消费信贷，支持城乡居民消费。我社现正在对个人住房信贷业务、汽车消费贷款业务、公务员消费信贷业务进行研究。

(五)对做好下岗失业人员小额担保贷款和助学贷款进行专题研究。

(六)积极开拓工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。在___陈家巷社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广、力争在试点的基础上建设一至两家。

二、___年主要信贷工作目标。

1、投放目标。计划投放各类贷款___亿元，其中用于支持企业、个体经营户的不少于__亿元，支持不少于___家企业__个个体经营户。

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

3、创建目标。力争信用乡镇超过__%，信用村超过__%，配合搞好信用社区建设。

三、____年主要工作举措。

____年支持地方经济发展的主要措施是两个“优先”、两个“稳健”、三个“积极”、三个“加大”。

(一)两个“优先”。第一，优先满足持证农户的贷款需求。主要做好三个方面的工作：1、开展信用建设。农户调查建卡评级面达__%，信用农户的发证率达__%，有贷款需求的持证农户在授信内的贷款满足率达__%。2、方便农户办贷。延伸小额农贷的对象、额度、期限，使传统种养户、订单农业户、进城务工经商农户的资金需求得到较好的满足，进一步解放农村生产力，为农民开辟多渠道创收致富的途径。3、大力推行农户联保贷款。在巩固小额农贷的基础上根据农民的多种资金需求和农村发展实际，推行“自愿组合、诚实守信、风险共担”的联保贷款业务，支持农民集约经营，支持农户发展特色规模农业，提高农业综合开发能力。第二，优先支持涉农产业发展，将特色农业、创汇农业、高效农业、名优特新农产品的开发作为支持重点，以推动“龙头企业+基地+农户”的订单农业的发展为契机，大力推行公司为农户担保贷款业务。第一课题稳步探索推行粮棉油加工企业的仓单质押贷款业务，解决粮棉油加工企业流动资金需求大、抵押难的问题，发展、支持一批有市场、有效益、有前景的优质涉农企业做大、做强。

(二)两个“稳健”。一是稳健开展高中教育、医疗卫生、土地储备贷款，支持城区开发改造，支持市内重点高中及三甲以上医院，提升____“文化之乡”的内涵。二是稳健开发城乡居民个人消费信贷业务，为全市城乡居民提供耐用消费品、住房、助学贷款服务。通过部门合作，存贷挂钩，有步骤地开展公务员小额信用贷款业务，促进全市的消费升级。

(三)三个“积极”。一是积极开拓社区小企业、工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。按照授信额度与经营规模相适应、授信总额与资本实力相适应、授信总额与可提供

的抵(质)押物相适应、用信条件与同业融资条件相适应的原则，配合市政府、市人行、市工商、税务、街道等部门，以社区诚信建设、个人征信建设为基础，在____陈家巷社区等五个社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广，力争在试点的基础上再增一至两家。

二是积极拓展优质公司信贷业务。按照全市纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大主体支柱产业，重点支持股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司。

三是积极拓展优质、系统客户。在市政府的支持与倾斜下，向市政基础设施(水、电、路)、烟草、通讯等大客户，优质客户介入。

(四)三个“加大”。在内部管理上，主要在提高服务水平上下功夫。一是加大考核力度，将任务分解到社、到人，强化营销、市场、业绩意识，充分调动全员工作的积极性，提高全员的服务意识和业务素质；二是加大服务力度，在服务时间、服务方式、服务手段、服务举措上下功夫，实施办贷“一站式”服务，全市统一将办贷窗口“由楼上搬到楼下、由后台走向前台”，做到“门好进，人好找，事好办。”；三是加大宣传力度。接受社会监督。做到贷款对象、条件、程序、利率、额度公开，将贷款流程公示上墙，实行限时服务。