

不良贷款清收工作总结(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

不良贷款清收工作总结篇一

调任以来，针对全县信用社不良贷款数额大、清降空间小、反弹形势严峻的问题，要求全辖员工以做好不良贷款清收为突破口，全力以赴打好清收“攻坚战”。

一是强化宣传，营造浓厚的清收氛围。积极在全辖开展不良贷款攻坚宣传，强化诚信建设，营造浓厚攻坚氛围。同时，对清收工作中好的经验和做法，要求各社认真总结，积极推广，以推动清收活动扎实有效开展。

二是摸清底子，对辖内贷款进行摸底调查，摸清存量不良贷款成因、难易程度，分类排队，细分任务，落实责任，强化措施，为开展不良贷款清收攻坚活动打好基础。

三是认真学习省联社关于不良资产处置的相关指导性意见，积极探索寻求不良资产清收途径，采用依法清收，实行对象锁定、措施锁定、目标锁定的办法，攻坚克难，加快不良贷款清收进程。

四是加大考核力度，积极推行全员激励清收，创新工作方式，用足用活政策，动员一切力量实施攻坚清收。五是严控贷款出口关，对存量及隐形不良逐笔逐户进行核对清收，全力压降，从而进一步扼制不良风险的产生，同时严肃信贷纪律，严格推行省联社关于信贷领域十个严禁，发现一笔严肃处理

一笔，对于存在违法犯罪的，一律移交司法机关。

六是加大责任追究力度，积极设法从源头上遏制不良贷款前清后增的被动局面。调任以来，我积极设法加大不良贷款责任清收力度，从思想上要求职工树立“不良贷款上去，工作岗位下来”的思想；同时加大责任不良贷款清降力度，严格问责。

银行不良贷款清收岗岗位职责

清收不良贷款心得体会

清收不良贷款先进事迹

不良贷款清收工作汇报

不良贷款清收工作总结篇二

在##的第4年，历经大大小小的案件处置，涵盖了公司所有类型的业务，现就问题资产清收作一个全面的思考总结。

清收工作从宏观上可以分为两种工作模式：

一、诉讼。

二、非诉讼。但实践中，往往是两种方式相结合，但根据实际情况侧重点有所不同，如何运用能达到一个比较理想的效果，是需要我们案件经办人员的经验判断。两种方式无所谓孰优孰劣，在具体操作中往往是非诉讼手段前置，所谓“先礼后兵”。经此阶段，债务人尚未达到我司的预期目标时，一般将会提起诉讼，采取查封、扣押、执行等强制措施，进入相对的“激烈”对抗期，但也不是绝对，以个人经验来说，让对方处于一种压力状态，但双方又不缺乏沟通，是比较理

想的清收环境。下面我以办案流程为主线进行详细展开。

一、非诉讼手段前置必要性

1、运用得当，可以避免诉讼程序常有的时间长、成本高、执行难

1 的困局。

2、客户此时为了证明自己还款能力充足，往往会主动或者被动提供一些我司尚未掌握的财产线索，比如另外省市的房产、土地、应收账款、货款等。

3、有利于加固措施的采取，我司的项目金融业务往往前期来不及做实抵押，如抵押物释放的情况下，我们可以答应一段时间作为还款期限，但前提是将释放的抵押物转抵我司，达到一种债务人将银行债务转到我司，抵押物也应转移的理解。此外，我们此时提出增加保证人担保等要求，客户在力所能及的情况下还是极有可能达成的。

4、有利于维护客户关系。我司广角业务系统客户资源是一项宝贵的财富，发生违约后我们首先要判断违约的原因，企业的基本面是否正常，能否继续合作的可能性，如果直接诉讼，从情感因素上讲对客户是一种伤害。如果对方在自己的还款承诺期届满后仍然未还款我司再进行诉讼，对方也较易接受，为后期继续保持有效沟通打好基础。

二、非诉讼阶段的注意点

1、文本检查与基本案情了解。首先应全面分析检查有关证据文本资料，包括借款合同、担保合同、财务转账凭证、付款（费）说明、项目服务委托书等的签署情况，是否需要补签、更正等，同时根据项目审批表，询问业务经办人员，做到对债务有了全面的了解，包括合同签订的过程、是否存在争议、

对方的态度及目前企业的经营状况、对方可能提出的理由等等，这样才能够有备而战。

2、资产调查。资产调查是清收工作的重中之重，所谓“手中有

2 粮，心中不慌”，不管诉讼与否，都要对主债务人及担保人的资产状况尽可能的调查清楚，包括调查债务人的主体资格、社会背景、生产经营及资产现状，比如动产、不动产、无形资产、其他投资、其他债权等等状况。这样就收集掌握了债务人目前的第一手材料，为清欠工作奠定基础，然后在审慎调查的基础上，制订有效的清欠方案。

3、人员角色安排。一般清收业务由我集团公司统一负责，但是各个厂角的业务经办人员、五虎将□ceo对该业务的前期了解程度肯定远远高于集团后经营部门，因此，在与企业谈判之前，双方需做好充分的沟通，并对角色进行确定，谁主谈，谁抛方案，谁缓和，谁强硬在事先需安排充分合理。另外，本人在实际办案过程中有一个比较明显的感受，就是在前期面谈的过程中，会见双方的“地位级别”也是一个值得思考的问题，如对方是上了年纪的企业老总，我们这边人员如果太年轻，职务太低，会让对方有一种不对等的感觉，当然这也并不绝对，但是值得注意。

3 确的表明目的与态度，特别是把原则性不能让步的说清楚，不能给予对方猜想的空间。

三、诉讼查封的审慎提出与采取

我们知道，债务人最怕的其实不是起诉，而是查封账号、资产等保全措施，致使其征信下降，融资渠道封死。而保全查封对于我们来说是一种保障，更是一种有奇效的施压手段，但是何时使用、如何使用却是需要多方考虑的。

1、对于起诉标准问题，我们知道起诉的目的是为了回收资金，是一种手段，对于还款意愿强烈，正常付费用，企业（个人）基本面均良好的情况下，起诉并非最好方式；有偿还能力却拒不偿还的，先协商，若不行则立即起诉并查封；有部分偿还能力却拒不偿还的，先协商，若不行则考虑起诉，尽量将资产差额查找出来再进行起诉查封，避免其转移资产等；对于既无能力又拒不归还的，先应进行资产深入调查。以上都是一种理想状态，实际操作中往往我们对企业资产能力不能做到十足的把握，因此在企业出现再次违约（如仍未按还款计划书履行）、将后续进账资金挪作他用等情形发生我司则多数立即进行起诉查封。

2、我司内部决定起诉后，不急于向企业告知，因为起诉、保全材料的准备需要一定的时间，决定起诉时企业的状况、配合度方面均不是非常理想了，告知后反而会给对方转移资产、恶意避债的可能性。

3、关于查封时机、对象的选择，大额项目金融案件，企业的还款来源一般是银行的贷款，查封对其有影响，但是影响并不是绝对的，4 在我们判断不出它对哪些资产哪些账号最看重的情况下，一旦查封，就全面查封，把对方逼急了，才能出最佳效果，再例如：在某些大额贷款即将到期的情况下查封该银行账号的效果一般不错。

四、调解的重要意义

1、因为我司业务的特殊性，致使判决在法院实际操作中有一定的难度，虽然我们具有一整套应对的方案，但是如果双方对立情况下，我们的高额费用收取势必在经办法官心里产生一定的判案犹豫性，导致清收周期变长，甚至可能导致过高费用部分不予支持的案例发生，对我司整体债权实现不利。

2、相比于判决书等的强制性，调解书具有双方意志的自由性，对方情感上也更能接受，争取调解也可以将双方在前阶段因

保全查封等强制手段而产生的芥蒂化解，使后期的执行也能较为顺利的进行，因为执行才是我们工作的重中之中，清收是我们工作的根本目的。

五、执行阶段的难点

1、被执行人失踪或者债务躲避。这类债务人往往因为自身已经无法解决所有债务，因此就一走了之，留下一个濒临倒闭的企业，我司则缺少一个可以谈判、施压的对象而影响清收。如山西翼众案。

2、被执行财产难寻。我们基本手段包括房管局、土管局、工商

5 局、车管所等查询后，如无发现可供执行财产，势必面临一种束手无策之感。如杭州奥丁案，长沙陆亦子、双小青案查询出的财产均设有抵押，后处置优先受偿后均无余值。

3、执行财产难以处置。如面临地处偏远的工业厂房，土地，企业效益差，债务众多，无人接盘，如长沙农友案。

4、涉特殊群体利益，法院出于多方考虑慎于采取强制措施。如杭州明轩纸业案的抵押房产住有九旬老人，且心有抗拒，法院对于拍卖就持保留态度。

5、司法资源的不足。我司案件分散在全国各地，一般管辖约定在杭州，法院的时间、精力肯定存在不足。

此外，还有涉及刑事案件、欺诈、第三方权益保障等均使清收工作面临不少的难题。

六、结语

清收工作越做到后面，尤其接触了较多大额类案件之后，我

感觉这是一项系统的工作。谈判的技巧、时机的把握、发现问题关键点的能力我还需要进一步提升；碰到的难题不少，更应当勇于创新工作思路，锐意开拓进取，诉讼与非诉手段的灵活运用；善于从现有的材料、资产、与人的谈判中寻找有效的突破口，成长为一个问题资产的清收能手。

2015.5.17

不良贷款清收工作总结篇三

近几年来，施工企业年年都在抓清欠，但拖欠工程款还是逐年增加，企业的应收账款金额居高不下，呆账、坏账经常发生，给企业造成很大损失，严重影响了企业的资金周转，加大了企业风险。究其原因，主要是没有建立必要的防范机制和内控制度，普遍存在防范意识差，防范措施少，防范手段不够的问题。因此，施工企业必须在一手抓清欠的同时，还要一手抓防范，以防新应收账款拖欠的发生。

在激烈的市场竞争中，除了工程的质优价廉之外，经营手段十分重要，在法规不健全、有关部门对工程上马前审批把关不严、对业主缺乏约束措施（如无项目资本金保证制度）的情况下，垫资作为一种经营手段对承接工程任务，进一步吸引业主有着不可低估的作用；在其他条件相同的情况下，一定时期实行垫资手段的施工企业承接的施工任务必然大于不实行垫资手段的施工企业，这是因为业主变相从施工企业处获取了一笔无息或低息贷款；所以，垫资对业主有相当大的吸引力。正因如此，目前施工企业都广泛采用垫资来吸引业主，以达到承接任务的目的；而部分业主又不讲诚信、不按合同办事，有法不依，使工程款的拖欠成为必然产物。因此，市场竞争是工程款拖欠的根本原因，而工程款拖欠又反过来促进市场竞争的加剧。

（一）机会成本。工程款被拖欠意味着施工企业不能及时收回工程款，而相应要长期为业主垫付一笔相当数量的资金，

由于这笔资金失去了投资盈利的机会，便产生了垫款的机会成本。

（三）加大收款成本。工程款被拖欠势必要想法收回，因此加大收款费用。如发函费用，电话费，成立收款队或专人催款费、律师费和诉讼费等等。

（四）坏账损失成本。被拖欠工程款最大的风险就是债权成本坏账，不但发生收款费用后收不回欠款，而且会给施工企业造成巨大的损失，有可能导致企业的破产。

综上所述，施工企业为了增加市场竞争力，垫资如何把握？不问清红皂白的垫资，企业就有可能找死，如不垫资有可能等死；因此，如何把握垫资、如何防止工程款的拖欠，就显得尤为重要。

（二）强化合同意识，规范合同的签订和执行。合同是当事人双方建立、变更和解除民事法律关系的凭证，是产生和确立债权债务的基本依据，同时也是解决纠纷的重要证据。工程施工合同是双方为明确权力和义务以达到各自的经济目的而订立的协议文书，具有很强的法律依据。施工企业首先要把合同订立关，最好使用建设部建筑工程承包合同的格式文本。企业的经营管理人员一定要熟悉合同法规和条款，吃透其精神。对中标工程项目合同签订必须符合法律的规定，合同的内容要反复推敲，考虑周全。凡是涉及到验工计价时间、方式及工程款结算的违约条款，各自应承担的经济责任等必须填写清楚，切忌模棱两可，尽量避免和消除可能出现的经济纠纷隐患。对于那些一开工就需要施工企业垫付大笔资金的项目，一定要谨慎行事，以防合同一签定就出现工程款拖欠的局面。其次是合同的履行，作为施工企业应遵守和执行合同，要确保工程进度施工质量，切不可违约而将自身置于被动地位。再次是加强合同管理，全面推行合同动态管理制度、包括法人授权委托制度、合同签订审批制度、合同管理台账制度、合同档案管理制度、合同管理人员岗位责任制度、合

同统计报表制度等。注意收集和保存证据，一旦产生纠纷，不至于因证据不全、资料不足而遭受败诉的结果，防止给企业带来不应有的经济损失。

（三）加强项目过程中的控制，切实改善经营管理的不规范行为。对变更设计、增减工程量以及验工计价等相关事项，一定要经过业主的签认可才能作为本期的收入入账，同时施工企业要督促建设单位按照工程进度及时进行验工计价，防止工程进度与验工计价脱节和滞后。竣工项目要及时向业主办理工决算，为全面清理项目外欠款打好基础。对业主供应材料和分包结算的，应及时清理并做好结算工作，以防基础工作不完善给清收工程款带来困难。对企业内部也要严格会计核算和报销制度，防止个别人与第三人恶意串通损害企业的合法权益。

（四）明确项目经理清欠的责任，从源头上防止工程款的拖欠。由于施工企业点多面广，实行项目管理后，外欠款的增减变动均反映在工程项目部里，因此，减少外欠款的重点也应放在项目部上。在与工程项目经理签订承包合同时，就要明确经理是清理工程款的第一责任人。在工程项目部的经济承包责任书中应体现回收工程款的条款和责任，以及奖罚规定。对已完工程项目所欠工程款，由原项目经理按期收回，工程款未收回的项目经理不予安排新的项目。对正在施工的工程项目，在最后与项目部结算时，根据工程款的回收情况予以兑现，要将收回工程款作为兑现工程结清尾款的主要依据。

（五）加强企业内部经营管理，提高全体员工业务素质。建立和完善各类清欠的规章制度，建立一整套的集施工管理、项目结算和清欠催收为一体的科学有序的防控机制，本着清欠与防范相结合、防范与救治相结合的原则，切实改善经营管理中不规范的做法，不规范的行为，深入研究造成企业外欠款的深刻原因，积极探索清欠工作的新途径，逐步把握清欠工作的规律，掌握清欠工作的主动权。清防并举、减少旧

欠、防止新欠。

不良贷款清收工作总结篇四

小额扶贫贷款是国家为贫困农户设备的专项贷款，收回到逾期贷款是为了更进一步加大扶贫力度，加速信贷扶贫资金周转提高扶贫资金使用效率。为加强对清收工作的领导，镇成立清收领导小组，镇长吴丹玫任组长，分管领导任副组长，相关单位负责人为成员，并以管理区为单位组成两个清收工作组，由分管领导牵头，抽调管理区、镇直相关人员、村干部全力以赴，抓好清收工作。

1、加大小额扶贫贷款有效使用的政策宣传力度。小额扶贫贷款的清收涉及千家万户，工作量大，任务艰巨，镇采用广播、宣传栏、会议等形式，向广大农户进行宣传，不断提高了农户对小额扶贫贷款的偿还意识。

2、严格清收纪律，确保小额扶贫贷款回收和安全。首先由镇财政所和扶贫工作站及时与县农行联系贷款名单，并逐村进行核对，查清底数，列出清单后，逐村进行清收，财政所指定专人收存上交，防止了截留和挪用。

3、奖惩。按收回本金的5%，利息的5%，由农行计付给清收组作手续费。另在按规定的时间内完成任务的，按所收款本金提给5%的工作经费，并给予征收人员一定的奖励。对完不成任务的，按完成任务的百分比计发清收人员12月工资。

4、对不良贷款清收，清收组配合信用社找其谈话、讲政策、通过工作，三名签定了还款计划，每月由财政所扣部分工资还贷款，直到还清为止，有几名调出没有联系上，有1名病故没有办法，已收回4800元。

20xx年全镇到逾期小额扶贫贷款618948.50元，收回81343.50元。

一是底数不清，通过往年的收交，部分贷款户已交，但没有销户，给清收工作带来了难度；二是部分贷款户经济特别困难无力偿还；三是高寒贫困的村，由于经济落后难以清收，如发乐村、尖山村、元林村；四是有的外逃户，极少部分已死亡绝户难以清收。

小额扶贫贷款工作具有长期性、复杂性，清收小额扶贫贷款是信贷扶贫的常规工作。在今后的工作中要进一步理清工作思路，加大清收力度，做到应收尽收。争取收回到逾期的小额扶贫贷款及其它支农贷款。为农村经济的持续发展奠定坚实的基础。

不良贷款清收工作总结篇五

本文目录

1. 清收工作总结
2. 信用社清收盘活攻坚活动半年工作总结

一、主要工作措施

1、制定方案，明确目标。年初，我联社就成立了以理事长为组长的清收盘活攻坚活动领导小组，制订了《**市农村信用社xx年清收盘活工作意见》，并将市办下达的x万元清收计划任务和200万元净压计划分解到每个基层社。四月初，我社依据三月底前对全市农村信用社不良贷款的摸底情况，专门印发了《**市农村信用社xx年清收攻坚活动工作方案》，从4月1日起将信贷工作重心转移到清非工作上来，计划用七个月时间完成全年清非任务。

2、落实重点，区别对待。一是落实重点户清收。继续实行联社班子成员、相关科室包户清收制度，至六月末已督办收回重点户建材机械厂x万元，东风车架x万元，王勇x万元，程功

权x万元，陈世斌x万元等，从而形成了良好的清收势头。二是落实重点社清收。根据联社安排，风险科对不良贷款余额比较大的还地桥信用社进行了重点剖析，形成了分析报告，明确了清收的重点，至六月末共计收回不良贷款x万元，置换贷款x万元，效果不很明显。

3、严格奖惩，强化考核。一是对收回的每笔xx年底以前发放形成的可疑类、损失类和置换贷款，按照规定的比例进行奖励清收，并实行谁收谁得的清收奖励政策，从而调动了全员清收的积极性；二是从4月份起，对清收工作在全市连续三个月排名后三位的信用社主任一律实行免职处理，增强了基层社主任清收非正常贷款的责任感；三是从4月份起，信用社员工（不含储蓄岗位等内勤）每人每月按600元标准纳入单项考核，按完成比例每月结算兑现，机关人员按照基层员工50%的标准参与挂点考核，同时把任务分解到岗到人，形成了全员抓清收的良好局面。

4、加大责任贷款的清收力度。对已被联社风险管理委员会认定的责任贷款，根据违规和非违规两种情节，每月坚持扣收工资性收入的%和%来抵收责任贷款。至六月末共扣收x万元，涉及责任人员x人。

5、坚持依法清收不动摇。由于我联社历年胜诉未执行的案件多达件，所以我社对需要起诉的案件始终保持审慎态度，要求起诉一笔必须有把握执行到位一笔，真正起到震慑作用，而对胜诉案件则要求每个基层社重新进行清理，摸清欠债户信息，及时联系法院执行局执行。上半年，联社风险科重点关注山泰公司一案，但由于种种原因无效果，仅依法收回谢守权一案x万元，此外通过风险代理清收x万元，分别是王勇x万元，程功权x万元。

6、全面落实“五个一批”专项活动。一是为了进一步扩大清收效果，联社风险科对“五个一批”专项活动内容进行了逐

一落实，明确了相关政策和清收方法，要求基层信用社全方位出击，在调查摸底的基础上以客观和实事求是的态度，区别能够收回的和不能收回两种情况，采取相应的对策，全力以赴开展清收；二是风险科在6月底前，检查了各社xx年底以后发放的到期未收回贷款保全情况，未发现人为因素丧失诉讼时效的，并对各社损失类贷款进行了重新确认，确定了哪些贷款是真的损失确实无法收回；三是联社风险管理委员会5月份研究拟对茗山供销社欠茗山信用社置换贷款x万元进行打包处置，目前此项工作正在进行之中。

二、存在的困难

一是从主观上分析，基层社外勤人员普遍存在作风不实的问题，天气炎热、寒冷不下乡，下雨落雪不下乡，即使下了乡也是以当年到期的小额农贷清收为主，历年形成的非正常贷款多半是难啃的硬骨头，麻烦问题贷款，绕着过身。八小时之内工作，八小时外娱乐，与农民日出而作日落而息的习惯相背离，根本无法找到欠债户，清收力度明显不够。此外，部分信用社主任存在着新官不理旧账的观念，只收自己放的贷款，不管前任放的贷款，只把重点放在存款和利润上而不重视清非工作。另外陈贵山泰公司一案正积极与法院执行局沟通，法院只能按正常的法律程序走，需要时间；金山店伏山矿业公司贷款，我联社已多次与金山店政府、金山店铁矿、伏山村三家单位协商，估计明年收回，两社至少影响清收计划x万元；二是从客观因素分析，截止6月末，我联社不良贷款余额为x万元，其中次级x万元，可疑x万元，损失x万元，通过上半年调查摸底，确实无法收回的有x万元。从重点100户分析，该类贷款金额为x万元，只有x户可部分收回。

三、下半年工作打算

下半年，我联社决定上下一心，努力采取积极有效的措施，加快清收盘活进度，决心尽可能完成清收工作计划□

(1) 从主观上调动全员清收工作积极性；例如，对重点社还地桥信用社采取清收奖励倾斜政策，下半年联社将不再从该社计提收贷手续费。

(2) 按照年初制订的工作计划和从四月份开始的清收攻坚活动内容抓好督办和落实，拟对下列重点户抓好督办清收：罗桥团垸村、徐家铺村、王太村、四棵松村、保安水泥厂、伏山矿业、城关观山村、陈贵陈世斌、营业部洪长生、邹良根等。

(3) 全方位抓好“五个一批”专项活动，力争在打包处置上有突破，集中清收有进展。

(4) 不留情面抓好责任贷款的清收；对于已经认定的责任贷款，我们将严格执行相关的处罚制度，扣收工资性收入来抵偿责任贷款直至全部偿还为止。

(5) 切实开展依法清收；对于恶意逃废债的行为要坚决通过法律途径来解决，同时加强与政府部门的沟通，力争在胜诉未执行案件上取得突破，最大限度保全信用社债权，主要攻克程功权、王勇、谢守权以及三泰公司等户。

(6) 严格控制新增不良贷款，确保清收成果。对于新增贷款，严格落实“四包一挂”制度，确保无新增逾期贷款的发生。

清收工作总结（2） | 返回目录

一、主要工作措施

1、制定方案，明确目标。年初，我联社就成立了以理事长为组长的清收盘活攻坚活动领导小组，制订了《**市农村信用社清收盘活工作意见》，并将市办下达的x万元清收计划任务和200万元净压计划分解到每个基层社。四月初，我社依据三月底对全市农村信用社不良贷款的摸底情况，专门印发了

《**市农村信用社清收攻坚活动工作方案》，从4月1日起将信贷工作重心转移到清非工作上来，计划用七个月时间完成全年清非任务。

2、落实重点，区别对待。一是落实重点户清收。继续实行联社班子成员、相关科室包户清收制度，至六月末已督办收回重点户建材机械厂x万元，东风车架x万元，王勇x万元，程功权x万元，陈世斌x万元等，从而形成了良好的清收势头。二是落实重点社清收。根据联社安排，风险科对不良贷款余额比较大的还地桥信用社进行了重点剖析，形成了分析报告，明确了清收的重点，至六月末共计收回不良贷款x万元，置换贷款x万元，效果不很明显。

3、严格奖惩，强化考核。一是对收回的每笔xx年底以前发放形成的可疑类、损失类和置换贷款，按照规定的比例进行奖励清收，并实行谁收谁得的清收奖励政策，从而调动了全员清收的积极性；二是从4月份起，对清收工作在全市连续三个月排名后三位的信用社主任一律实行免职处理，增强了基层社主任清收非正常贷款的责任感；三是从4月份起，信用社员工（不含储蓄岗位等内勤）每人每月按600元标准纳入单项考核，按完成比例每月结算兑现，机关人员按照基层员工50%的标准参与挂点考核，同时把任务分解到岗到人，形成了全员抓清收的良好局面。

4、加大责任贷款的清收力度。对已被联社风险管理委员会认定的责任贷款，根据违规和非违规两种情节，每月坚持扣收工资性收入的%和%来抵收责任贷款。至六月末共扣收x万元，涉及责任人员x人。

5、坚持依法清收不动摇。由于我联社历年胜诉未执行的案件多达件，所以我社对需要起诉的案件始终保持审慎态度，要求起诉一笔必须有把握执行到位一笔，真正起到震慑作用，而对胜诉案件则要求每个基层社重新进行清理，摸清欠债户

信息，及时联系法院执行局执行。上半年，联社风险科重点关注山泰公司一案，但由于种种原因无效果，仅依法收回谢守权一案x万元，此外通过风险代理清收x万元，分别是王勇x万元，程功权x万元。

6、全面落实“五个一批”专项活动。一是为了进一步扩大清收效果，联社风险科对“五个一批”专项活动内容进行了逐一落实，明确了相关政策和清收方法，要求基层信用社全方位出击，在调查摸底的基础上以客观和实事求是的态度，区别能够收回的和不能收回两种情况，采取相应的对策，全力以赴开展清收；二是风险科在6月底前，检查了各社xx年底以后发放的到期未收回贷款保全情况，未发现人为因素丧失诉讼时效的，并对各社损失类贷款进行了重新确认，确定了哪些贷款是真的损失确实无法收回；三是联社风险管理委员会5月份研究拟对茗山供销社欠茗山信用社置换贷款x万元进行打包处置，目前此项工作正在进行之中。

二、存在的困难

一是从主观上分析，基层社外勤人员普遍存在作风不实的问题，天气炎热、寒冷不下乡，下雨落雪不下乡，即使下了乡也是以当年到期的小额农贷清收为主，历年形成的非正常贷款多半是难啃的硬骨头，麻烦问题贷款，绕着过身。八小时之内工作，八小时外娱乐，与农民日出而作日落而息的习惯相背离，根本无法找到欠债户，清收力度明显不够。此外，部分信用社主任存在着新官不理旧账的观念，只收自己放的贷款，不管前任放的贷款，只把重点放在存款和利润上而不重视清非工作。另外陈贵山泰公司一案正积极与法院执行局沟通，法院只能按正常的法律程序走，需要时间；金山店伏山矿业公司贷款，我联社已多次与金山店政府、金山店铁矿、伏山村三家单位协商，估计明年收回，两社至少影响清收计划x万元；二是从客观因素分析，截止6月末，我联社不良贷款余额为x万元，其中次级x万元，可疑x万元，损失x万元，

通过上半年调查摸底，确实无法收回的有x万元。从重点100户分析，该类贷款金额为x万元，只有x户可部分收回。

三、下半年工作打算

下半年，我联社决定上下一心，努力采取积极有效的措施，加快清收盘活进度，决心尽可能完成清收工作计划。

(1) 从主观上调动全员清收工作积极性；例如，对重点社还地桥信用社采取清收奖励倾斜政策，下半年联社将不再从该社计提收贷手续费。

(2) 按照年初制订的工作计划和从四月份开始的清收攻坚活动内容抓好督办和落实，拟对下列重点户抓好督办清收：罗桥团垸村、徐家铺村、王太村、四棵松村、保安水泥厂、伏山矿业、城关观山村、陈贵陈世斌、营业部洪长生、邹良根等。

(3) 全方位抓好“五个一批”专项活动，力争在打包处置上有突破，集中清收有进展。

(4) 不留情面抓好责任贷款的清收；对于已经认定的责任贷款，我们将严格执行相关的处罚制度，扣收工资性收入来抵偿责任贷款直至全部偿还为止。

(5) 切实开展依法清收；对于恶意逃废债的行为要坚决通过法律途径来解决，同时加强与政府部门的沟通，力争在胜诉未执行案件上取得突破，最大限度保全信用社债权，主要攻克程功权、王勇、谢守权以及三泰公司等户。