

最新农发行信贷工作总结亮点(精选6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

农发行信贷工作总结亮点篇一

20xx年的工作告一段落了，自己心里有很多想表达的，每当我在一段工作结束之际就不禁回想这段时间的工作。这几个月来的工作我感觉自己提高了□xx个月的工作不是一段值得高兴的事情，其实在提高的同时我也发现了一些需要改善的地方，我也对自己总结一下。

可能在工作的时不会去管那么多，总是自己走一步看一步，这些问题总是就这么不知不觉的出现了，走一步看一步绝对是不行的，对自己时刻坚持着高标准，一向去学习新的事物，不管是什么东西都要主动去钻研，特别是跟自己的工作相关的，我一向没有忘记在工作中学习这两个字，在学习的时候我能够认识到自己的不足，我总是这么觉得的一向把在工作中学到的东西当做是我提高的关键，这xx个月来我还是很清楚自己的缺点的，其实工作往往不是需要我们去完成任务，是我们需要做的更好，工作毕竟是工作，我们抱着一件事情做好的心态就会不断的提高。

在平时工作中，认真是一方面，我很清楚这需要我能够吃的苦，这xx个月来我一向都是努力刻苦的工作，应对各种各样的未知工作，我就一向在要求着自己，我就一向在感受着分工作的重量，这需要我很努力的去适应，仅有每一天多花一点事情，在工作的时候我们就能够快速适应。

相比上一个季度的工作我看到了很多收获，这段时间是很有意义的，在自己的坚持下，这段时间努力的工作中，公司领导班子的带领下，我完成了_元的销售额，相比较前面几个月的时间我超越的不是一星半点，同时也超出了我自己预料，我这几个月了来一向在学习着各种技巧，工作的之后我不强求自己收获了多少，这个是自己努力才能够得到的，我看到的是这么一个环境下我能够学到多少，这是很关键的，往往学到的东西才是关键，有了这些工作技巧，还有一些相关的工作知识储备，取得成绩不是什么问题。

都说心态影响着成败，我很赞同，这段时间的工作我更加看到了这些问题，我的心态有时候把握的不是很好，应对自己不明白问题的时候有时候会急，或者自己在碰到一些不会明白东西，很迫切的想去掌握，可是这都需要一个过程，这么多的问题不是我一下子能够掌握的，我会好好改善的。

农发行信贷工作总结亮点篇二

□20xx年x月x日)

县行党支部：

省、市分行将我行“职工之家”创建工作进行复查验收，县行工会对xx年工会工作和“职工之家”创建情况进行了认真自查，现将xx年工会工作开展情况以及自查情况向党支部汇报如下，请县行党支部提出意见或建议。

随着农发行深化改革的发展□20xx年，县行工会严格按照上级行的部署，紧密结合改革发展主题和合规经营这个中心，以维护职工根本利益为着力点，以开展竞赛活动为重点，以抓好宣传教育工作为结合点，以加强工会自身建设为基础，进一步解放思想，更新观念，注重工会组织的优势，使“职工之家”创建工作取得了较好的进展。

一、基本情况

职工合法权益为根本，保障职工行使当家作主的权力。支行利用重大节假日组织开展一些活动，夏季高温，为一线员工发放防暑降温药品，安排职工体检和女工妇检，两节期间对退休、困难职工走访慰问，关心患病、住院和生活有困难的职工等等，让职工感受到组织的温暖，使其更加热爱本职工作；三是以促进业务发展为中心，增强队伍的凝聚力和战斗力；四是以强化思想教育和业务培训为重点，引导员工树立良好的职业道德形象。发挥工会的教育作用，持续不断在全行广泛开展创建学习型组织、争做知识型职工活动。

农发行信贷工作总结亮点篇三

20xx年工作总结

20xx年，我行财务会计部严格按照区、州分行支行行长会议精神的统一部署和要求，突出抓好基础管理、完善内控制度建设；突出抓好资源优化配置、提高财务保障能力；突出抓好改进服务水平、提高员工队伍素质，全面推进规范化、精细化、信息化建设，开创财务会计精准、管理高效的新局面。现对20xx年财务会计部工作总结如下。

一、严格执行财会制度，不断推进业务流程建设

（一）抓好规章制度的贯彻落实。今年我行通过细化岗位职责和强化制度的学习等措施，切实将各项规章制度落实到位。一是年初制定财务会计部全年学习培训计划，详细安排每月必学内容，组织主讲人并通过考试方式巩固学习效果，通过学习各项制度、办法，使柜面人员熟练掌握综合业务操作流程，杜绝人为差错的发生，提高业务处理效率。二是进一步细化了会计业务岗位职责，明确工作内容，加强责任心，促使会计基础管理工作“精、细、严、实”。三是在业务处理中总结经验教训，改进优化相关操作流程，不断推进业务流

程建设。

行“20xx年县级支行经营绩效管理考评办法”，把检查辅导落实到经常性的工作中，加大对柜面业务的监督。一是财会部认真履行柜面监督职责，切实把好凭证纳入关、凭证处理关和凭证支付关，尤其重点加强对企业收购资金和项目资金支付合规性的审查，对资金流向有疑点、支付手续不完备的，坚决予以拒付并及时向信贷部门主管领导报告，确保我行信贷资金的安全。二是按照支行基础管理工作的部署和检查要求，每月分重点对支付结算、反^v^账户管理、重要空白凭证、印章ic卡、密钥管理和使用等工作进行自查，通过自查，发现问题及时纠正，不断提高财会工作质量。三是对上级行检查辅导存在的问题及时进行整改，并对整改情况进行复查，促进各项财务会计制度落到实处，提高财会基础管理水平。四是按照银监局和上级行关于加强对重要岗位和重要环节监督管理的要求，对重要岗位和重要人员定期轮岗和强制休假，在调整工作岗位时，全面审查经办人员经手的一切业务，今年财会部安排5人次进行了强制休假，并不定期对柜面人员进行了轮岗。

农发行信贷工作总结亮点篇四

xxxx年，我行紧密结合实际，坚持以加快业务发展为中心，着力群众路线教育实践活动和信贷基础管理年活动“两个抓手”，以落实财会内控制度活动为主，突出经营绩效及基础管理两项重点工作，强化基础工作、优化资源配置，较好地发挥了专业支撑和保障作用。现将xxxx年工作汇报如下：

一、研究制定工作目标

一是召开专题会议，深入学习领会分支行行长会议精神，将思想和行动统一到总体工作部署上来。二是结合实际，研究制定支行财会工作要点，明确了全年工作目标和具体措施，提出了

全年重点工作任务。

二、抓好财务收入组织

我行始终把收入管理作为全年重点来抓，继续逐级落实收息责任制，加大与地方政府部门、企业的沟通协调，督促地方财政负担利息及时、足额拨补到位，抓好表外欠息清收，充分挖掘收息潜力，严格控制减免表外欠息。

三、抓好财务开支的管控

严格规范费用开支管理。我行严格执行预算管理，严禁无预算开支，均衡开支、及时报账，尤其是会议费、招待费支出是一事一报，及时列账，没有累积；客观真实列支各项费用开支，严禁杜绝铺张浪费，严禁虚列费用或采取挂账等。

严格审核费用开支合理性，对违反制度开支、不规范开支、票据不合规开支等，坚决不予报账，并做好台账登记，严禁采用更换#5@p[]变更名目等方式虚列费用。

农发行信贷工作总结亮点篇五

按照集团公司要求，现将公司今年工作总结及明年工作计划汇报如下：

1. 完成铜管产量吨, 同比减少；
2. 完成铜管销量吨，同比增加；
3. 实现销售收入万元，同比降低；
4. 实现利润万元，同比减亏万元。实现考核利润万元（扣除新增的厂房租赁费、提升形象百日行动等费用计万元）。

第一、企业管理方面

1. 积极开展“提升形象百日行动”，改善公司生产生活环境。根据集团公司要求，制定整改方案和措施，逐项落实责任人、责任时限，并逐项对各车间、科室完成情况进行验收和考核。其中，公司组织了3次厂区内杂草清理工作，并对车间现场地面油污进行清理，同时对设备进行维护、除尘。
2. 结合9月12日集团公司各级领导对铜业巡检提出的要求，公司召开专题会议，对照李总提出的8项要求，找差距，定措施，确保企业生存与发展。
3. 深入开展“群策群力再挖潜，降本增效谋发展，确保完成全年目标”活动，全员参与，结合公司实际制定活动方案和实施措施，逐项落实责任人，对各项生产经营活动进行全面梳理，进一步挖掘降本增效的潜力和潜能。
4. 对销售部进行调整。因市场及业务需要，公司取消国内四个片区的划分，设立市场开发一部、市场开发二部，隶属于销售部。形成既有区域划分，又有分工合作且互相竞争提高的新机制。
5. 加强产品入库管理。严格控制入库数量，多生产的产品单独挂好标识、合格证单独入库，绝不允许私自更改或回炉。通过严格控制投料数量和成品率，提高工作效率，满足客户使用。
6. 加强企业内部培训，提高内生动力。一是积极参加蓬莱市委组织部组织的企业家培训，进行了企业管理方面的系统培训；二是积极参加集团公司组织的管理人员培训，提升管理水平；三是公司组织培训业务员，拓展思路，提升业务技能。

第二、市场开发方面

1. 提升客户服务，加大市场开发，争取客户订单。在市场需求下滑的情况下，实现销量吨，同比增加，超额完成全年计划的。

2. 加强业务人员管理，修订完善业务人员市场开发、客户管理、出差等各项制度，并加以推进和落实。如：业务人员出差之前要提出申请，列明行程及计划，经部门领导审核批准后出行，并实行每天当地固定电话报点管理。返回后填报计划完成情况及客户、市场情况，公司组织进行评价，有针对性的研讨营销方案。

3. 加大黄铜管、薄壁管、内螺纹管的市场开发力度。常规产品销量同比增长6%；薄壁管同比增长。薄壁管在南方市场质量，销量呈上升趋势。月平均销量吨，同比增长。铝黄铜管销量吨，同比增长。

4. 有针对性的采取措施规避营销风险。

二是完善风险防范体系。销售部每周一将本周到期应收款和客户名单提前通知至业务人员，督促业务人员提前与客户沟通，对到期未收回的应收帐款，业务人员必须赴客户处查明原因，并每天予以上报情况。

三是建立健全客户档案，归档客户“三证”（营业执照、税务登记、组织机构代码）及资信调查。当前，国内经济形势严峻，河南、江浙一带资金担保链风险高，针对这种情况，从第三季度开始，对有应收帐款的客户，实行季度对帐制度，对帐单签字盖章。对重点客户，要填写“客户调查表”，查明公司的控股股东、股权结构、股东人数及持股比例、资产及婚姻状况，以防出现风险时，能采取切实有效的措施。

第三、生产管理方面

1. 抓生产环节控制。结合责任制考核，严格控制产品质量，对各个生产环节可能出现的问题进行重新梳理，加强控制。一是改善生产工艺，通过调整加工道次等措施，减少因控制不合理出现拉断、跳车现象的发生；二是对盘坯进行定尺下料，根据每份订单计算管坯长度再下定尺，对外表面有磕碰伤的管坯由多加一遍扒皮改为修管，降低废品率；三是用料盘周转吊装等措施，预防因磕碰划伤而导致的加工开裂现象发生；四是针对客户反映的重点问题成立不同的攻关小组，加以重点解决。如解决半硬管内壁划伤问题、改善外表面质量、稳定铜管物理性能等，都取得了明显的效果。

今年，公司产品质量稳定性进一步提高，产品退货率同比减少了。一次性成材率也有明显提高，盘管、挤压管、黄铜管平均成材率同比分别提高了、、。

2. 抓生产效率。在工艺流程改造上，根据生产流将束头机、盘变直等设备进行优化组合。同时，对盘拉工艺进行试验研究，对相近规格的工艺进行合并，对可以减少拉伸道次的工艺，对其进行修订。另外，公司为盘管车间退火炉新增散热装置，加快了管材冷却速度，生产效率大幅提高。今年，盘管车间生产效率为人均吨/时，同比提高；直管车间生产效率为人均吨/时，同比提高了。

3. 抓生产费用。

一是针对峰平谷用电政策统筹安排生产用电，以便最大限度冲顶新增的大工业用电费用（18万元/月）。今年，盘管车间和直条车间平均电价分别为元/度和元/度，较去年同比分别降低了和。

二是抓采购环节和生产辅料消耗，加大物料循环使用力度。今年，生产辅料消耗为元/吨，较去年月均降低（去年月均元/吨）。

4. 加强采购成本控制。针对主材料电解铜尝试改善供应链体系。

二是在现货铜紧张的情况下，又开发了上海等几家内外贸供应商，择优采购；

三是开始外购部分挤压管坯、黄铜管坯和成品管，在不增加生产成本的情况下，有利于加强对同行业的学习、研究和生产的科学安排及减少废料的产生。

第四、技措技改及设备管理方面

1. 通过自行研发改进10余种规格铜管生产工艺，使工艺更为合理，有利于拉伸的顺利进行。特别是、、比原先工艺减少一个道次，提高了生产效率；管拉伸工艺，由空拉改为上芯头拉伸，提高了成品表面质量。另外，根据生产的实际状况，盘管盘坯有时出现偏厚的现象，空拉后出现装芯头困难现象，根据工艺情况，将空拉外径由20改为21，保证拉伸装芯头顺利。

2. 研究编制铜管米克重范围、公差标准。公司对各个规格铜管的米克重范围根据顾客要求进行了计算复核，具体到数值。同时为了使生产便于操作，对60多个规格铜管根据米克重范围推算出理论平均壁厚范围，给车间成品配模带来方便。另外重新制定了薄壁管的包装标准、工装模具验收标准等。

3. 设备管理变被动维修变为主动检修，将检修和保养同时做成并做好记录。设备检修后记好检修记录，对经常发生故障的设备进行检查，分析设备故障的主要原因，及时整改，使问题彻底解决。严格执行维护保养制度，随着维护保养的持续开展和循环进行，维修量和维修费用将不断降低。今年，设备完好率为，维修费共计元(20xx年的维修费用为万元)，同比下降6%。

第五、安全环保综合治理方面

1. 加强安全环保综合治理力度。按照集团公司要求，进一步完善安全环保综合治理各项制度，重点对职业健康、消防综合治理相关制度进行补充、完善。

2. 安全投入。为了保障公司安全生产工作顺利进行，公司20xx年投入安全费用共计约35万元。主要用于以下工作：劳保用品的采购；为车间用海绵设立固定存放点，降低火灾隐患；将停用设备进行规整，用塑料布等进行封闭；对炉台地面进行平整，加装防护装置，加强炉台安全防护；购置2套硫酸泄漏应急服和两套氨防化服，分别放置于酸洗池附近和液氮室内；购买、安装氨浓度报警器及喷淋设备，加强监控。对盘管车间水平连铸炉电控柜进行密封。水平连铸炉电控柜在设计安装时没有进行灰尘防护，存在安全隐患。公司研究决定在水平连铸炉的基础上，向南、向东延伸，将电控柜用铁板全部密封，此工作于号结束。

3. 对危险源加强监控。公司组织相关部门负责人召开危险源监控专项会议，对通过危险源辨识确定的7处危险源进行监控部署，明确危险源监控责任人，确定监控项目与周期，确保监控措施落实到位。对安全风险点存在的安全风险、可能造成的危害、如何防范风险等进行了分析，并联系制作告知牌，待告知牌做好后悬挂于风险点的醒目位置。

4. 结合学习白国周班组管理法，调动员工参与安全环保工作积极性，开展员工安全自查自检活动。公司通过评比，对发现排除18项安全隐患的16名员工进行了奖励。通过安全自查自检活动，提升了员工安全生产责任意识。

月份，烟台市安监局、蓬莱市安监局对我公司安全生产管理、职业健康管理进行了检查。经检查，上级公司给出的意见是我公司的安全管理体系运行良好，安全风险较少且可控，对我公司安全环保整体工作给予了高度评价。检查结束后，公

司立即着手安全隐患整改，11月10日前全部整改完毕。11月25日蓬莱市安监局到我公司进行安全隐患整改复查，所有安全隐患整改全部达标，蓬莱市安监局开具整改复查意见书。

公司目前存在的主要问题

1. 产品结构需尽快优化，铜加工常现产品占比过大高端、高附加值产品所占比例不高，公司目前是铜加工行业，产品定价为铜价加加工费行业毛利率本来就低（加工费占产品总价格的8%），同时又由于产品简单，附加值低，造成企业经营愈发举步维艰。

2. 铜价的波动严重影响企业的正常经营。中国铜资源短缺，长期依靠国外铜资源供给的局面在相当长的时间内不可逆转，铜价与国际市场接轨，由于国际经济、政治环境的复杂多变性以及国际投机资本的炒作等，铜作为重要的经济和战略物资激烈震荡不可避免，致使以铜为主要原料的铜管加工企业面临严重考验，加工微利经常被铜价波动所吞噬甚至造成亏损。

3. 经济疲软、需求低迷，普通铜管完全处于买方市场地位，存在帐期是行业内的潜规则，尤其对于大客户，强势地位更明显，直接影响公司的回款制度，若把握不好，超出客户底线就会有失去客户或降低市场份额的风险。我司以后要做好客户分析，建立客户档案，进行有效的信用评估和跟踪记录针对个别信誉度差、经营状况不佳的企业停止赊欠。

4. 现在客户群中，小批量客户所占比例较高，具有较大批量的客户数量还有待继续拓展。

1. 完善考核体系，全面细化责任制考核内容。以考核为手段，细化成本考核，提升降本增效能力，千方百计实现以最低的成本，生产能满足客户需求的产品。

2. 结合对标管理，紧紧抓住关键环节，全面提升企业管理水平。以“稳定质量、提高效率，提高一次成材率”为中心，提升企业管理水平□20xx年，生产效率要在20xx年的基础上提高10%，一次成材率要确保再提高。库存下降10%。

3. 加大市场开发工作。围绕黄铜管，以销售部、技术部为中心，成立招投标工作小组，采取多种手段参与国内各电厂、船厂等用户的招标工作，拓展黄铜管业务。围绕薄壁管、内螺纹管，针对不同区域、不同市场，加大市场营销力度，开发出符合市场需求的高性价比产品。

4. 争取压缩机连接管项目早日落地，形成新的赢利增长点。当前压缩机连接管市场，是一个较小的市场，毛利率在40%。生产企业整体状况是个体作坊式生产，没有龙头企业，信誉度及产品质量有待提高。而压缩机国内市场被合资品牌垄断，这些厂家比较重视供应商品牌形象、企业规模、产品质量等，对价格不是特别挑剔，所以像恩布拉科、湖北东贝等国内外资品牌企业，连接管的毛利率更高一些。

5. 抓好队伍建设，提高团队凝聚力和战斗力。总体思路是立足现状和实际，以考核带动队伍建设，带领全体中层干部，坚定发展信心，在企业存亡的关键时刻，能发挥出应有的作用。

6. 落实好对标管理。通过各种途径，加强与行业发展状况良好的企业的交流，切实落实好对标管理，深入学习和借鉴好的成本管理、质量管理、技术工艺改造及市场管理方法和思路，全面提升企业管理水平，提高企业竞争力。

7. 防范好企业风险。一是针对不同客户，提前研究细化销售合同条款，维护公司利益。二是对不同市场和客户进一步进行分类，对风险高的企业加强跟踪监督与拜访的强度，力争提前做好防范工作。三是加大现款客户的开发，对信誉较差的老客户减少产品供应量直至终止合作。四是加强应收帐款

的管理工作，确保企业资金安全。

农发行信贷工作总结亮点篇六

二〇一三年信贷工作总结

我行信贷工作在总行及支行领导的正确领导下，认真贯彻省联社实施“战略转型、猛上台阶”的工作目标。解放思想，转变观念，创新思维，明确目标方向。以“三农”服务为基础，个体商业、中小企业为服务对象，促进经济增长，增加我行效益，面对各种困难，理清思路，认真对待，合规经营、合规操作，预防各类案件发生，把我行的发展作为最终目标。通过全行员工共同努力，信贷上较好地完成了总行下达的指标任务，其中取得了一定的成绩和存在部分不足之处，现将我行一年来的信贷工作及明年的工作思路作个总结汇报如下：

一、指标任务完成情况

截止2013年12月17日各项存款余额为30624万元，比年初增加3970万元，完成年度计划4000万元的99.25%；贷款余额为15902万元，比年初增加2427万元，不良贷款余额549万元，净下176万元，完成年度计划100万元的176%，实现总收入1494万元，其中贷款收息额1475万元，完成年度计划1643万元的89.77%，其中：中间业务收入18.76万元。全年我行累计授信金额48944万元，已使用额度37787万元，占比77.2%。全年累计发放贷款9509万元，累计收回贷款7082万元；存贷比例为51.92%；收回已核销呆账贷款和票据置换贷款7万元；其中收回不良贷款（含核销）利息4万元，比去年同期多收各类利息208万元。

二、工作措施方面

1 我社业务拓展营销方面：贷款规模净增2472万元，在今年年初就业务发展问题，职工薪酬挂钩，开展了多次主、分社的

信贷业务讨论会，经过信贷人员的共同讨论，制定一系列的
业务拓展措施，逐项进行实施，由于我社地处长江北岸，与
合江县城一江之隔，经济欠发达，贷款客户群体单一，主要
支持当地农户小额信用贷款及个体工商户生意周转贷款等需
求。

1、面对市场、扎实推进农户小额贷款

我行在大力响应国家及总行的指导精神下，走出以往业务发
展困境，努力拓展贷款业务。为拓展农村市场，增强信用社
在农村中的竞争力，占领农村市场，为此，我行信贷人员群
策群力、全力以赴为我行的业务发展做出应有的奉献，我行
全年农户小额贷款净投359笔，累计金额1530万元。全年新增
授信120户，授信金额达500万元；对外出务工回家需建房等
消费性贷款，我社采取信贷人员及时登记、及时上门进行调
查了解，在3天内给予及时答复、发放。积极支持民生类贷款，
全年我行发放妇女创业贷款27笔107万元；青年创业贷款2
笔10万元，助学贷款29笔金额17.4万元。

2、群策群力，多渠道地探索信贷业务领域

2 员为确保风险、积极动员其房产抵押贷款，对其耐心作宣
传、采取上门服务方式，让客户少花时间、满意为止；面临
场镇个体户及公职人员这部分实力客户群体，在面对邮储及
农业银行相互争夺客户的同时，我社行信贷人员利用人熟地
熟，花最少的时间，给予及时的支持，把我们农商行的便利
优惠条件给予及时的宣传，及时地争得该部分客户群体，为
我行贷款业务拓展打下了坚实的基础，增大我们的客户资源，
为获得效益目标打下伏笔。

3、应收净收、争取获得最大效益

在全年的贷款利息清收工作中，信贷人员均能做到努力清收，
我行信贷人员不辞劳苦坚持把贷款利息收回，不论金额大小，

在家的和不在家的，在结息前发短信提前通知，逐笔通知到位，对老大难的欠息户上门清收，最终我行在全年实现贷款利息净收入1475万元，较去年同期多收208万元。

4、全力清非，打好清非攻坚战

我行结合总行于年初召开的业务经营分析会议精神以及联社召开的清非攻坚战动员大会精神，制定了清非工作方案和具体的工作措施，成立清非领导小组，确保组织落实，按步实施，按照工作会议布置，对于不良贷款逐户建立台帐，逐户清收到户，对无法清收的“硬骨头”贷款逐户说明原因，按时上报。在完成的同时，把后面要进入不良的贷款坚决堵住，做到“清前、堵后”，不前功尽弃。我行所辖的网点，由于种种历史原因，是众所周知的不良贷款老大难网点，面对这样的难题，我行全体信贷人员并未知难而退，而是群策群力，3 全力以赴在今年完成呆账核销工作，共核销金额121万元，全行下降不良贷款176万元，超任务76万元，最终圆满完成总行下达的全年目标计划。

三、贷款本息对账情况

2012年底应对账1854户，13474万元，截止2013年6月30日已对账1854户，13474万元，占比分别为100%和100%，其中：2012年前发放且有余额的应对账987户，5500万元，已对账987户，5500万元，占比分别为100%和100%；2012年发放且有余额的应对账895户，7974万元，已对账895户，7974万元，占比分别为100%和100%。

四、明年的工作思路

1、继续认真做实做好对农户合理的贷款需求予以及时支持。对于年初农户贷款需求情况筛选并培植优质客户，以备贷款需求时给予支持。

2. 要求信贷员积极献策, 寻找优良客户, 挖掘业务空间。

4、利用政府招商引资企业, 有针对性的选择部分优质客户进行贷款支持;

5、积极宣传卡业务, 在营销贷款的同时加大力度组织存款, 争取以贷养储。

综上所述, 我社在2013年的工作中, 存、贷款业务进展较为理想, 在明年的工作中, 我们仍将加大努力, 特别是在组织存款及营销贷款上“重拳出击”, 力争各项指标能均衡发展, 以确保集体和员工效益双赢。奋力推进我行各项工作猛上台阶。

白沙支行

2013年12月18日