

信贷综合工作总结报告(优质7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

信贷综合工作总结报告篇一

1、今年社区深入开展了形式多样的敬老、爱老活动,通过标语、宣传栏等宣传工具,大力开展内容丰富和形式多样的宣传活动,在辖区内积极组织居民群众向老年人宣传国家的有关政策及有关精神,大力营造敬老和爱老的社会氛围。

2、在元旦、春节、端午、中秋、重阳等重大节日,走访慰问空巢老人、困难老人。极大调动了社区老年人的精神文化生活,使健康、文明、向上的生活方式深入人心。

3、为辖区60岁(含60岁)老年人办理“老年优待证”以及“老年优待卡”□20xx年全年为60岁以上老人办理、领取“老年优待卡”正式卡110张,临时卡89张,并通过一系列的为老服务,营造了尊老、爱老、助老的良好氛围。

4、组织并推荐参加大兴区及清源街道举办的最美老人、孝星评选、老年人摄影大赛等活动,展示了社区老年人的精神风貌。

5、庆重阳,社区举办了重阳节趣味运动会,通过活动,既让社区的老年人锻炼了身体,又增进了老人们的沟通交流。

6、规范和完善居家养老服务工作,做好辖区60岁以上孤寡、独居、困难老人花名册的统计工作,对60岁以上的老年人

和“空巢”老人进行摸底、统计，建立台帐，详实的建立健全老龄人档案。做好辖区高龄老人补贴金申请、统计工作。

1、为社区残疾人办理、发放残疾卡2人，完成全国残疾人基本服务状况和需求专项调查工作，组织社区残疾人参加街道组织的残疾人活动、报送残疾人各种调查表。

2、严格比照低保普查的有关文件要求，逐项了解低保家庭的实际情况，入户调查认真核查低保对象的家庭情况，家庭收入情况和家庭生活状况。为社区低保人员办理医疗救助，发放低保物品，对弱势群体进行慰问，送上社区的关爱。

1、积极协助我区卫生局，开展推动无偿献血、造血干细胞捐献的宣传工作。通过宣传，使居民懂得和了解了适当献血有益于身体健康并能挽救他人生命的重要意义。

2、及时巡查并上报民政救助情况，对辖区内的弱势群体及困难群众实施临时救助。

3、组织居民红十字捐款，按照街道工委的指示精神，开展以“爱心暖阳”为主题的宣传、捐款、捐赠冬衣活动，表达社区人民对灾区、贫困地区群众的关爱之情。

深入群众，广泛宣传惠民殡葬保障制度实施办法。社区积极深入居民群众宣传惠民殡葬政策，张贴各楼门，使这一惠民殡葬政策家喻户晓，人人明白。推行惠民殡葬政策，减轻群众负担，实现基本殡葬服务均等化。

今后，我愿和大家一起在开拓中前进，在前进中开拓，保持积极进取的良好精神状态；和大家一起团结奋斗、发挥优势，使自己在今后的工作中进一步走向成熟！

信贷综合工作总结报告篇二

2016上半年上半年年工作结束了一半了，在过去的半年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这半年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作工作了。

1、经营效益明显增强。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%;贷款收息率0%。半年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%;实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润xx万元,同比增加xx万元，增长了xx%;所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx万元。

2、各项存款稳步增长。

年中各项存款余额突破10亿元大关，达到xx0万元,较年初增加xx0万元,增长xx%□完成上级分配任务的xx%;存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%□

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

半年累计投放贷款xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元,较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额xx万元,占各项贷款余额的xx%,较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，

占比xx%□四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx个百分点。（不含央行票据置换部分）

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

3、加大大额贷款序时检查频率。

按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，半年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

4、狠抓信贷队伍建设。

督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，半年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过半年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金

额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，半年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二) 广拓储源求发展

半年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止2016上半年上半年年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比2016上半年上半年年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比2016上半年上半年年末增长xx万元；定期存款xx万元，比2016上半年上半年年末增长xx万元。

(三) 倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。半年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款 万元，为0个个体经商户发放贷款 万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。

半年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到(建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细)；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。

2016上半年上半年年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要半年。半年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这

才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

信贷综合工作总结报告篇三

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自我的理论素质和业务本事。在学习的过程中，我逐渐总结出了贴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，与我们不一样的就是我需要探索的。

仅有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自我现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，可是值得庆幸的是，经过这种方式，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，相信明年的储蓄情景会有提升。

行工作人员也并不是一件十分容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，可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，并且我也必须会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，可是经过领导们和同事们的帮忙，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最终的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。新的一年，我为自我制定了新的目标，为了让自我尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自我、提升自我。

一、业务方面。不断更新自我的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的本事；既要学习自我职责范围内的专

业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算，等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自我，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自我的成长目标。

四、我会在xx年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审本事、以及撰写风险评审报告的本事。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自我成长的同时，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

信贷综合工作总结报告篇四

本人于20年11月07号进入公司这个大家庭，回想这？段时间来的工作，内心不禁感慨万千，做为一个部门的员工，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析。只有从如何节约时间，如何提高效率，如何使配料员的工作标准化，才能提高每个配料的操作技能水平，减少工作当中的失误事件的发生。每天对于工作当中遇到的难题加以不断的完善，以及与仓管员的不断沟通，相互学习才能使工作的开展更进一步，达到新的层次，管理水平进入新的篇章。

a□工作期间主要完成事项：

1)了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，。对物料现场的大面积区域划分进了相应的调整再

次细分与标识，以更有利于现场物料管理、及公共物料暂存区。并在预定时间内完成了仓储的重新规划，使物料都做到了定点、点量、定位储存管理。

2) 避免仓管员在备料过程中存在找不到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表定时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架都已贴上了库位表，做到了不是仓管员走到物料区短时间内也能及时的找到所需物料。

4) 为了避免货物堆放过高导致货物发生倒塌事件，要求所有包材供应商卸货后的堆码尺度不能超过限高2米，并相应要求所有包材卸货后用拉伸膜进行打包防护。

5) 物料现场所有库存物料进行除尘工作，特别是库存时间超一年以上的物料外包，对于彩盒尾数，以及部分裸露在外的，全部及时放于原包装内封存，做到防光、防尘管理。

6) 为防止在堆码过程中，由于货物太重，堆码层次太高，存在挤压，损坏，由现有的六层降低至四层。

7) 防止物料由于阳光的直射，使物料本身的性质发生变异，完成了窗户的遮uv工作。

8) 为了改变没有做到尾数管理，对所有物料存在两个，或者三个尾数的物料全部按照尾数管理执行，所有物料发料完成后，一定只能存在一个尾数，并在外包装上贴上尾数标签。

9) 下班后值日仓管员必须检查所有的水、电、门、窗关好后方可下班。

11): 为了及时了解仓储工作中发现的异常事情、能把出现的异常事情第一时间跟进解决，特做了一个仓储信息管理看板，看板中的内容包括，仓储工作前言，仓管员工作异常信息跟

进汇总[6s]消防安全知识仓储部工作目标等相关学习资料。

12)现代企业的竞争已到白热化，单一的工作技能不能满足企业的需要，自己争取在新的一年里多加学习做到懂得更多，做得更好！

13)、多与同事沟通，保持良好的沟通方式，吸取好的建议。悉心听取领导的点评，对自己不好的做法即时予以改正。

14)时时做好仓库的6s工作，保持环境整洁，所存放的物料井然有序。

19)对于订单物料报欠，请mc对采购到料周期增加力度跟催，确保订单上线之前物料齐套。

总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

感谢公司给了我这么一次发展的机会！

感谢领导对我的悉心指教！

感谢同事给我的支持和鼓励！

祝公司在新的一年里更上一层楼，取得更好的业绩，好比芝麻开花节节高！

信贷综合工作总结报告篇五

大家好！

我叫xx,是来自xx支行的一名信贷员[]20xx年在医药公司做了三年销售经理的我，怀着同一个梦想和追求，选择了邮储银行。当接到录用通知书时，工作的落差，使我一度有点彷徨。在经过一番思想斗争以后，我毅然决然踏进了邮储银行的大门，成为了xx银行的一名普通员工。

从走上工作岗位的第一天起，我就深深地被邮储银行独有的工作热情和氛围所感染。从此，我们与邮储银行融为一体。邮储银行的经营理念深深地烙在我的心灵深处，激励着我奋发向上、克难攻坚。鼓舞着我在自己的岗位上默默耕耘、无私奉献。

虽然我是一名普普通通的信贷员，但我深知，自己的一举一动、一言一行，代表着邮储的形象。我深感肩上的责任重大，也意识到工作的份量有多重。为此，我不敢有丝毫的懈怠，认认真真做好自己的工作，踏踏实实履行好自己的职责。工作中，我没有双休日，没有节假日，加班加点更是常事。想到这，我和同事还是冒着风雨继续前进。半路时，泥泞的道路把车子也弄坏了，没办法我们只能把车放到一个修理厂，踏着泥泞步行十几公里找到客户的家里。看着冻得脸色发紫、略带狼狈的我们，客户惊讶地说“没见过像你们这样工作的”。调查结束，已是中午一点多钟，雪一直下着，我们谢绝了客户的盛情挽留，又继续下一个调查任务。

急客户所急，想客户所想，是我的座右铭[]20xx年，客户李某焦急的找到我，神情有些紧张，经过交谈得知李某是返乡创业的农民工，从事家具生产销售，因其家具款式过时，急需资金周转创新产品，但又苦于没有抵押物，在了解李某的经营情况之后我向他推荐了我行无需抵押的小额贷款产品。

信贷综合工作总结报告篇六

在江淮分水岭北侧，有一颗璀璨的明珠——。镇位于县中部，于20xx年由乡、乡、镇三乡镇合并而成，镇域总面积230平方公里，辖9个村、15个社区，9.2万人，是省首批扩权强镇试点镇、市首批镇级市建设试点镇、省首批经济发达行政管理体制改革试点镇、省会重要的卫星城。近年来，镇档案工作在县级主管部门的指导和监督下，在镇党委政府的领导和支持下，不断总结经验，方法上常做常新，开创了“从建立到成长、从停滞到发展”的良好局面。

镇在县委、县政府的坚强领导下，经济和社会各项事业呈现出“加速度推进、跨越式发展”的良好态势。工作中我们坚持把各项工作协同推进，高度重视档案工作，不断加大对档案工作资金和精力的投入，致力于档案工作的规范化、制度化、科学化建设，形成了“收集归档及时、操作程序规范、条目分类合理、书写工整清晰、检索工具齐全、开发利用有效”的工作机制。20xx年我镇被评为机关档案工作目标管理省一级单位。

为创造一个洁净、宽敞、安全的档案保管环境，改善档案管理人员办公条件，镇党委、政府加大了对镇档案室软硬件的投资力度，办公条件有了明显提升。镇档案室共有办公用房两间（办公室一间、库房一间），荣誉室一间，做到了档案库房与办公室分开设置。镇档案库房整洁、宽敞，实用面积达到了90平方米。档案室有档案柜36组，配备了规范、标准、数量充足的盒、夹、卷等档案装具以及空调、灭火器、温湿度表、防磁柜等“九防”设施设备。根据数字档案馆室一体化建设的部署要求，我们又配备了专用微机设备及打印机、扫描仪、数码照相机，明确专人进行档案目录录入工作，使档案资料的查找利用更加方便、快捷，为我镇档案管理工作逐步实现规范化、现代化打下坚实基础。

镇档案室设置五个一级类目，分别是文书档案、声像档案、

实物档案、人事档案、专业档案。文书档案下设六个二级类目：即党政工作、经济发展、村镇规划、社会事务、农业农村、维稳中心；声像档案类下设三个二级类目：即照片类、录音类、录像类；实物档案类下设三个二级类目：奖状、荣誉证书类，奖杯、奖牌、锦旗类，印章、纪念类；人事档案类，采用一人一袋装入，统一编流水号；专业档案类，包含婚姻登记档案和土地承包档案；电子档案暂不设二级类目。

镇档案室档案资料丰富，现有文书档案6288件（其中，永久期限4306件、30年期限档案1341件、10年期限档案641件），土地档案20756册，婚姻档案3545件，人事档案2384件，实物档案80卷，照片档案84张，社保档案63509件，村干部档案241件。我镇结合实际，不断修订完善《镇档案室档案管理规定》，通过对档案的开发利用，使得档案作为无形资产的载体对本镇经济建设和各项社会事业的发展起到了重要的保障和支撑作用。

信贷综合工作总结报告篇七

二0一三年信贷工作总结

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