

2023年农村金融工作总结(精选10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农村金融工作总结篇一

调整信贷结构促进商品流通

1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

农村金融工作总结篇二

1. 我校在3月、4月、5月份组织三次全校全片区的家访工作，这三次家访使得家校联系更加紧密，在社会上赢得了极高的声誉，同时老师能依据了解到的情况更好的因材施教。

2. 5月份开展“安全主题教育”，我校为了提高学生的防溺水保护，特组织全校学生收看市教育局制作的“防溺水”视频，并且各班进行以“防溺水”为主题的班会活动。

3. 关注家庭贫困学生，我校利用社会力量积极扶困助学。争取关协、叮当网、社会爱心人士等力量帮助一些寒门学子解决生活和学习上的困难。

4. 每周一周会，我校必安排升国旗、国旗下讲话。让学生爱国，懂礼貌，知礼仪。

5. 一学期来，我校围绕“立足农村生活，提高小学生作文水平”课题，积极探究研讨。一个学期组织了5次作文竞赛，每周二的作文课基本围绕课题展开，全校老师一个学期关于课题的高质量论文有13篇。

6. 我校积极开展体育锻炼活动，坚决贯彻“每天一小时体育锻炼”。并开展了“拔河比赛”、“乒乓球比赛”等多项体育赛事，锻炼了学生的身体，同时培养了学生吃苦耐劳、团结互助的精神。

7. 我校开展了“英语口语100”、“安全与文明作文比赛”等活动，并取得了很好的成绩。

8. 5月31日，我校组织了大型的庆“六一”活动，少先队组织也吸纳了60多为新队员。活动现场打扮漂亮，学生演出精彩纷呈。赢得了家长的一片好评。

9. 我校坚持每月一次教学工作检查，针对检查中发现的问题及时整改，在中心校的检查中获得了表扬，教学质量一年比一年好，在今年的中心校教学工作总结会议上，我校连续2年获得中心校教学质量先进单位。

10. 我校积极准备“合格学校”软件资料。6月24日，市教育局刘志德副局长率队对我校的软件资料督导评估中，充分肯定我校为合格学校软件资料建设所付出的努力，同时希望我校再接再厉，把资料准备得更完善。

农村金融工作总结篇三

为全面落实部门统计数据报告制度，我行按人行要求及时参加人行调查统计处组织的统计工作会议，并将统计工作会议精神及相关文件要求进行认真的的贯彻和落实。根据人民银行xx市中心支行调查统计处的要求，我们及时向x中支报送各类统计报表，特别是在月初遇到双休日及国家法定节假日等情况时，能主动坚守岗位，坚持加班，确保按时报送各类统计报表。

在实际统计工作过程中，我行行领导大力支持统计人员依法开展统计工作，要求统计人员严格遵照统计法律法规的各项规定，准确、科学、及时地上报统计信息，并对相关统计法律法规进行认真的学习和宣传，既确保统计信息的真实性和准确性，又保证统计信息上报的完整性和及时性，坚持依法统计，有效实施部门统计工作的规范化管理。

我行统计报表的编制，数据的来源都能做到自下而上，逐级进行汇总统计编制，凡是上报的统计报表和数据都能做到与“业务状况表”、“损益表”、“资产负债表”进行相互核对，注意各类报表统计资料的衔接关系。对有核对关系的“一批次报表”、“二批次报表”、“1333涉农季报”，以及“1433涉农贷款月报”等专项统计报表数据都能以基础报表为依据，同时通过主管会计、主办会计、信贷后台、明细帐中采集、归并上报，从而进行汇总校验实现报表准确的数据上报，最终保证数据的准确性、真实性、科学性。

1、统计力量、科技支持力度尚显薄弱

我行由于人员缺乏，没能设置独立的统计岗位，未能配备专职统计人员，其岗位都由市场部其它岗位人员兼任。另外，由于统计工作量大，仅仅依靠手工数据筛选汇总，数据质量的准确性难以保证，故需要电子科技报表工具的进一步支持，从而能进一步增强统计报表数据的准确性。

2、金融统计人员业务素质有待进一步提高。

我行金融统计岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填写不规范等现象的发生规避不彻底。

3、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。

由于统计人员有所变动，统计岗位变动的发生会影响统计报表报送数据的准确性，同时，统计岗位新人员岗前培训有所欠缺，对金融统计相关业务刚入手而表现出对报表的不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时和标间关系及数据准确性缺失等现象发生。

1、我行统计人员今后将参加统计上岗培训及上岗考试，取得统计上岗证，并按要求及时参加统计继续教育及“四五普

法”教育，取得合格证。同时，我行统计人员还应根据统计工作及统计人员变动情况及时进行内部培训及交流，做好统计报表编制工作及统计队伍的建设。确保全行统计工作质量，为我行数据上报和人行统计报表上报工作提供保障。

2、认真做好统计岗位变动交接和新人员统计知识培训与指导，统计岗位新人员任职前必须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致，做到统计工作认真负责，统计数据上报准确。

3、我行应强化科技对统计工作的支撑作用，尽快健全和完善覆盖面广、效率高、共享性强、规范的数据信息管理体系，建立专业报表工具，保证金融统计工作快捷、高效地进行。

农村金融工作总结篇四

毕业季来临，刚刚实习完的你，要写实习工作总结了，这不仅是学校给的任务，更是你對自己过去日子实习工作的梳理，总结不足，予以改进，真正工作以后就不会很慌张，在银行实习的你也是一样的。

时光清浅，如流水一泻而过，从x月xx号开始在银行实习至今，每天都活得充实而有意思，从最初的陌生到现在的熟悉，在这个过程中□xx银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，在他们的帮助下，我才得以不断进步。

为了熟悉银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的. 办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢银行领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

农村金融工作总结篇五

（二）强化站点建设，精心组织教学

一是精心制定工作方案。在年初制定印发了《花楼乡今年农村党员干部现代远程教育工作计划》，就全年农村党员干部现代远程教育工作的目标任务、实施步骤和工作的组织领导等各方面作了全面安排，具体指导各村远程教育工作的开展。同时各站点严格按照《今年农村党员干部现代远程教育培训课程安排表》，做到学习培训规范化。

二是扎实开展教学活动。乡远程办结合我乡产业发展，组织有意向种植中药材、发展肉牛生猪等农户，采用“点菜式”培训方式，对群众需求较强的. 实用技术等内容制作成培

训“菜单”，通过观摩、观看远程教育课件，有目的、有针对性的进行集中培训。截止目前，全乡共组织远程教育集中培训44期，培训群众共计2800余人次，开展学后帮扶8次，现场指导学习多次。

三是规范工作运作程序。各站点严格按照教学流程，将每次培训的时间、内容、参加人员、教学人员，讨论情况、信息反馈等内容详细进行登记，全面掌握了远程教育站点利用情况，有效地提高了使用上的针对性与实效性。

农村金融工作总结篇六

在单位领导和部门同事的关心帮助下，经过近两年来的锻炼和实践，工作能力和工作经验都有了明显提高，同时也逐渐熟悉适应了自己的工作岗位。从事的工作岗位为综合干事岗，主要的工作内容有员工日常工作就餐联络，员工每月通讯缴费确认，宣传材料制作联络，简报编写，全区工作会议会务工作以及办公室综合干事工作等。

（一）注重学习提高思想认识。我通过不断学习，参加单位组织的“三比一创”主题竞赛活动，学习实践科学发展观等活动，以不断提高思想认识为目的，加强个人道德修养。落实到具体工作中，我注重在以下几方面对自己严格要求。一是恪尽职守，树立高度的责任心。二是注重学习相关规章制度，树立正确的职业操守。三是培养团队精神，提升协调合作能力。四是加强沟通交流，构建和谐的工作氛围。

（二）发挥特长提高工作效率。从参加工作开始，我就提醒自己要注重理论和实践紧密结合对工作能力提高的重要性。学习方面，每一次联社组织的集体学习和专业培训的机会都给我带来很多收获，在与老师傅一起共事的过程中我吸取了宝贵工作经验，实践方面，工作的成功和失败都会带来宝贵的经验教训，一次次的积累使我的实际动手能力、处理问题能力有了很大提高。此外，我尽量在工作中把自己的所学特

长发挥出来，提高了工作的效率。

（三）减少失误确保工作顺利完成。办公室工作有很强的综合性，牵一发动全身，具体工作一旦发生失误或者是工作不到位，对单位的整体工作都会产生不良影响。比如，后勤做不好，职工无法正常就餐，通讯费没有按时交纳，信息传达没有准确及时到位，都会影响到各部门工作的正常开展。因此，在工作过程中，我时刻提醒自己做到周全细致，善于应对处理突发状况，避免产生疏漏和错误，确保顺利完成任务。但我必须清醒的认识到，在这方面我依然存在很多不足，今后，我一定要提高重视，争取不断改善。

过去的一年对我来说意义重大□20xx年8月底，根据联社部门调整，我由综合管理部调至新成立的个人金融部，担任客户经理职务，岗位角色和工作内容都发生了巨大转变，使我在充满期待的同时，也感受到了肩上的重任。

我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又

促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

农村金融工作总结篇七

今年，我们认真贯彻落实全区农村信用社工作会议、县委扩大会议暨全县经济工作会议精神，紧扣全区工作会议“求实创新、加快发展”主题，以服务“三农”为方向，以提高经营效益为中心，实现存款实力、贷款规模、资产质量、整体效益、内部管理、竞争能力“六大”突破，促使存款、贷款规模扩大，不良贷款余额、占比“双线下降”，全县各项业务经营快速攀升，超计划、超同期、超常规、跳跃式、跨越式发展的良好势头从农业增产、农民增收、信用社盈利、党政部门和群众满意上真正体现出来。

———存款稳步增加，资金实力雄厚。各项存款余额达

到万元，较年初净增万元，增长%，比上年多增万元，创历史最好水平，完成计划任务的%。其中：储蓄存款较年初净增万元，增长%，比上年多增万元。

———自有资金增强，股本金明显增大。股本金较年初净增万元，增长%，余额达到万元，完成计划任务的%。

———贷款投放增多，经济健康发展。全年累计放出贷款万元，其中：农业贷款占%，比上年多投放万元，较年初新增规模万元。年末余额达到万元，存贷比例为%，较好地支持了农业、农民和农村经济的健康发展。

———不良资产占比明显下降，资产质量显著提高。全年累计清收不良资产万元，年末不良贷款占比%，达到了上级核定的计划之内。

———收入逐年增加，盈利逐年增长。实现各项业务总收入万元，比上年多收入万元；全县个信用社实现盈余64.01万元。比上年多盈余15.21万元。

———“三防一保”工作得到加强，经济、刑事案件有效遏制。年内未发生任何经济、刑事案件和不安全隐患。

回顾过去，主要做了以下几个方面。

全区农村信用社工作会议后，结合县委扩大会议和全县经济工作会议精神，我们及时召开会议，认真研究部署贯彻方案，分解任务，落实责任，落实措施，精心组织，合理安排，先后六次召开全县信用社主任、会计员、信贷员、储蓄员、出纳员大型工作会议，采取以会代训形式，明确任务，靠实责任，围绕xx年工作中心，紧扣工作主题，把重点放在“求实创新、加快发展”的措施上，实施在行动上，渗透到各项业务发展中，体现在严谨管理和规范运作机制上。联社领导带队，按分管工作组成班子深入基层，协助信用社做好工作，

解决职工工作中存在的突出问题，统一思想，统一步署，明确目标，吃透精神，落实措施，靠实任务，积极稳妥推行农户小额信用贷款，通过工作抓主抓重，解决棘手问题和联社班子带头苦干、实干的精神，扑下身子抓工作的劲头，极大地鼓舞了职工士气，增强了职工努力工作，奋发向上，求实创新，加快发展的信心和决心，极大的调动了全体员工的工作积极性和主动性，“创十佳、争十优”的良好氛围初步形成。信用社主任同志年近花甲，不顾疾病缠身，废寝忘食，带病坚持工作，他这种以信用社事业为重和忘我工作的热情，鼓舞了职工完成任务的信心，全社各项存款比上年增加了万元，贷款规模比上年增加了万元，净利润超额完成万元。

新年伊始，我们一如既往地抓住组织资金的“黄金时期”，围绕筹措资金中心，牢固树立存款是“立社之本，发展之源”的经营理念，强化竞争意识，优化服务态度。一是解决思想认识问题，克服自满乐观情绪，正确树立“存款就是经营、就是发展、就是效益”的新型经营意识。二是加大宣传力度，树立良好形象。依靠信用社点多面广的优势，在全县挂横幅、写标语、办黑板报、寄慰问信、发传单、打电话以及在广播、电视、报纸上开辟宣传专栏，进行阵地宣传、流动宣传、媒介宣传和份额宣传。发挥“农村信用社是农民自己的银行”、“农村信用社是联系农民的最好金融纽带”作用。窑店信用社抢抓机构搬迁机遇，扭秧歌、挂横幅、办墙报，加大宣传力度，展示信用社的文明形象。三是挤干水分，夯实基础，求真务实，稳步发展。年初，采取不同措施，对“泡沫”、“派生”存款挤干水分，把任务落在实处，实事求是反映经营成果，实打实地促进业务健康发展。全县存款创历史最高水平，比上年净增万元，余额达到万元，年末职工人均拥有存款万元，这样的辉煌业绩是前所未有的。信用社对存款分解到岗到人，内外勤互相协作，团结进取，压力变动力，工作互相竞争，主任带头承担业余揽储任务万元，其他职工相争各承担万元。全体职工共同努力，在全县率先超额%完成了任务。四是增资扩股，壮大资金实力。在抓好存款的同时，把增资扩股作为增强资金实力和抵御风险能力的

有效方法，通过兑付股息，明确办社宗旨，发放农户小额信用贷款，鼓励职工积极入股，引导社员入大股，提高联社班子成员元，中层干部元，一般职工元的股金额度，年末余额达到万元，净增万元，增长了%，完成全年计划任务的%。五是增强激励机制，严格落实考核。依据，任务细化到岗到人，将职工工资、福利万元与目标责任挂钩，实行按月评比，按季考核兑现。从而增强了广大职工工作的自觉性和主动性。

我们把全面推行农户小额信用贷款、推广农户联保贷款、严格落实担保、抵押贷款和加大投放作为信贷工作的重中之重。

把支持农业生产作为压倒一切工作的中心来抓。年初，我们结合全县经济工作会议精神和政府部门确定的重点工作项目，积极组织全辖信贷人员深入村组，测算资金需求大帐，规范贷款投放，简化贷款手续，改进放款方式，把放款上门，服务到田间地头，作为体现“三个代表”重要思想，为群众办实事、办好事来抓，全年共投放资金万元，其中支持农户粮食生产、果品套袋和贮藏、瓜菜、烤烟种植、畜牧养殖等主要产业的发展，投放贷款万元，占%。重点支持农户贷款万元；农业经济组织贷款万元；发放农村工商业生产贷款万元；其它贷款万元。在农户贷款中支持种植业生产的籽种、农药、地膜和农业机械贷款万元；畜牧养殖业发展的养牛、养猪、养羊、养鸡等贷款万元；生活中的口粮、疾病、上学、消费耐用品等贷款万元。净增贷款规模万元，比上年多投放贷款万元，较好地解决了农民群众农业生产、生活中贷款资金需要。

积极全面推行农户小额信用贷款，开展创建信用村活动。按照上级行、社安排意见，我们认真领会精神，积极贯彻执行。一是联系实际，进行试点。选择经济基础好，信用观念强，经济特色浓的村、村、村和村为农户小额信用贷款试点，通过总结试点经验，制定，按照“实事求是，量力而行、循序渐进、讲求实效”的工作原则，以村组为单位，根据信用状况，分类排序，分步实施，稳步推进，为全面推行农户小额

信用贷款业务奠定基础。二是建立档案，评定等级。按上级精神和试点经验，成立由信用社主任、信贷员、村支部书记、村主任、组干部和有较好威信，能够秉公办事的社员代表组成农户信用等级评定小组，按农户年经济收入，信用程度，建立档案，依据优秀元，较好元，一般元评定信用等级，核定贷款限额，签发，农户凭“三证一章”直接申请贷款。年末，全县个农村信用社已评定信用等级村，户，占总农户数的%，授信总额万元，发放贷款证户，占总户数的%，当年累计发放农户小额信用贷款万元，占贷款投放总量的%。信用村建设工作，联社在全面推行农户小额信用贷款的基础上，前期培育和培养创建工作，条件基本成熟，现在待批。

积极推广农户联保贷款。为增加对农业的信贷投入，有效解决信用贷款超限额，抵押、担保贷款难落实的“贷款难”和“难贷款”问题。

农村金融工作总结篇八

合规风险是银行经营面临的主要风险之一，合规风险管理是商业银行一项核心的风险管理活动。农村合作金融机构合规风险管理工作才处于起步阶段，和国有或股份制商业银行相比还存在较大差距，本文对当前农村合作金融机构的合规风险管理存在的问题做出了分析，并提出了加强合规风险管理的对策和建议。

一、合规与合规风险的内涵

“合规”一词在中文词典中找不到有关解释或定义，单从字面上解释，“合”的字义为不违背；“规”的字义为法则，章程，标准，合规也就是合乎规范的含义。2005年4月29日，巴塞尔银行监管委员会发布了《合规与银行内部合规部门》文件。文件引言对“合规风险”的表述为：“合规风险”是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织的有

关准则，以及实用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险；中国银行业监督管理委员会于2006年11月发布了《商业银行合规风险管理指引》。指引中对合规和合规风险的定义是：“合规”是指商业银行的经营活动与法律、规则和准则相一致。“合规风险”是指商业银行因没有遵循法律、规则和准则可能遭受法律制裁、监管处罚、重大财务损失和声誉损失的风险。

二、当前农村合作金融机构合规风险管理存在的主要问题

近年来，在银监会积极倡导和推动下，包括农村合作合作金融机构在内的广大银行业金融机构启动了合规建设，注重和加强了对合规风险的管理。农村合作金融机构通过合规建设推进年等活动的开展，合规风险管理工作取得了初步成效，表现在合规风险管理的组织架构初步搭建，高级管理层的合规风险意识有所增强，内控合规制度逐步完善，合规文化开始形成。但也不容忽视，农村合作金融机构的合规风险管理工作才刚刚起步，存在着合规风险意识淡薄、管理资源有限人才匮乏、合规部门独立性不强以及合规风险管理有效性差的问题，合规风险管理工作与监管要求、与业务发展需要、与管控风险的需要相比还存在很大差距。

（一）合规风险管理意识淡薄，合规文化缺失。由于管理体制、经营机制和人员素质等方面原因，农村合作金融机构还处于过去传统的经营和管理模式中，从高级管理层的高管人员到分支机构的一般操作柜员，对合规风险的理解还存在模糊，“合规从高层做起”、“全员主动合规”、“合规人人有责”、“合规创造价值”等先进的合规理念还没有得到深入贯彻，没有自觉地把合规风险当做一项重要风险源去管控，合规风险管理工作的主动性和积极性不高。

（二）合规管理力量不强。一是大部分农村合作金融机构未按照《商业银行合规风险管理指引》的要求成立专职的合规

风险管理部门，合规风险管理工作仍由风险管理、审计稽核或监察保卫等部门承担；二是从事合规风险管理工作的人员较少，管理力量单薄，表现在合规管理部门专职管理人员达不到要求，分支机构层级设置的合规风险管理岗位多数为兼职；三是农村合作金融机构配备的合规管理人员大多是信贷、审计、监察等部门中的岗位轮换人员，未接受过合规风险管理的专业学习与培训，缺乏合规管理应具备的水平、资质、经验和能力。

（三）合规管理工作的独立性不够。表现在农村合作金融机构合规风险管理部门和管理人员的定位不准，职责不清晰，合规风险管理部门只是充当了业务部门、审计稽核部门等防范操作风险的一个“替补”（身份），所从事的工作只限于在制定制度、参加内部审计检查、信贷责任认定、反洗钱等方面。由于机构设置、人力资源等方面的条件限制，农村合作金融机构业务条线管理部门和分支机构层级的合规管理岗位人员多为兼职，集“运动员”与“裁判员”于一身，自身仍参与操作与经营，形成了经营者对自己经营合规性进行监督的局面，合规风险管理的独立性大打折扣，难以发挥合规风险管理的职能作用。

（四）合规风险管理的有效性较差。一是目前农村合作金融机构合规管理的实质性功能尚不具备，独立于其他检查的合规风险检查机制尚未建立，独立检查尚未开展，合规风险管理部门组织开展的专项合规检查较少，对一些违法、违规问题的调查受到所属业务部门或机构负责人的干扰或影响，达不到合规风险管理职责的要求；二是农村合作金融机构对合规风险管理技术的认识和应用尚在起步阶段，合规风险管理的方法与手段落后，有关合规风险管理的识别、监测、计量、控制技术严重缺乏，远达不到监管要求；三是合规风险管理部门与业务、审计稽核、风险管理和监察等部门尚未形成资源信息共享、沟通合作、协同配合的机制。

（一）进一步完善合规风险管理体系框架建设，建立独立高

效的合规风险管理组织体系。农村合作金融机构要结合其经营范围、组织结构和业务规模，成立专司合规风险管理工作的部门，配备相应的管理力量，有条件的地方可将合规管理的组织架构铺设到分支机构等业务经营的一线，设置合规管理的专门岗位，配备专门的管理人员，独立于所在经营机构和经营的业务，彻底改变由经营者对自己经营的合规性进行自我监督的现状。同时，把稽核审计部门的职责扩展至合规风险管理的审计，由审计稽核部门对合规风险管理职能的履行情况、适当性和有效性进行监督。

（二）完善合规风险管理的技术与手段。科技进步是推进合规风险管理长效机制建设的重要途径，农村合作金融机构应改进合规风险管理的方法、技术和手段，在进一步完善核心业务系统、信贷管理系统和财务管理系统的基础上，适时引进或开发合规风险管理技术系统，可考虑借鉴国有或股份制商业银行合规风险管理的先进技术手段，提高合规风险管理的技术含量，运用科技手段对合规风险进行识别、计量和监测，及时发现合规风险线索，完善合规管理工作程序，提合规风险管理的有效性。

（三）加快合规风险管理队伍建设。一是在现有员工中选拔懂得金融、财务、会计、法律等知识的专业人才，充实到合规风险管理岗位，鼓励现有在岗人员通过自学、培训等途径提升素质；二是招聘具有国家法律职业资格、企业法律顾问执业资格的专业人才，为合规风险管理培养后备力量；三是选拔派遣骨干力量到国有商业银行、股份制商业银行合规管理部门挂职或进修，学习他行先进的合规管理经验，并进行严格的考核；四是和监管部门实行互动和对接，参与监管部门的合规风险检查，分享监管现场检查重大案例信息，提升农村合作金融机构合规管理人员的资质、经验、专业技能和个人素质；五是加大省级联社等行业管理机构对合规风险管理的指导与培训力度，拓宽培养合规风险管理人才的途径，造就一批活跃在法人行社的合规风险管理队伍，为农村合作金融机构合规风险管理提供组织和智力上的保证。

（四）培育良好的合规风险文化。健康向上的合规风险文化是商业银行实现有效合规风险管理的基础保障。农村合作金融机构需采取多种手段加强合规风险管理知识教育和技能培训，加大合规宣传力度，倡导和强化全员合规风险意识，树立诚信与正直的价值观念，让员工充分认识自己是合规操作和管理的第一责任人，坚持合规操作和管理是每个部门、每位员工的神圣职责，让每位员工都自觉养成按章办事、遵纪守规的良好习惯，杜绝有章不循、违规操作的现象，逐步树立起良好的合规风险控制文化。

四、结论

当前形势下，农村合作金融机构合规建设任重道远，只有结合农村合作金融机构的体制改革和经营机制的完善，进一步加强合规风险管理工作，才能适应新形势下业务发展和风险管控的需要，实现农村合作金融机构的可持续发展。

农村金融工作总结篇九

扶贫工作多管齐下，全面加快扶贫工作。下面是小编整理的银行金融扶贫工作总结，请参考，上公文站，发现学习。

近年来，贵州农信社以“三结合”实施精准扶贫，以信贷资源为贫困地区农户拓宽资金渠道、降低融资成本、夯实发展基础，在金融支持精准扶贫的工作上取得了重要成效。

据贵州省农村信用联社党委书记、理事长宋锐介绍：贵州省农村信用联社成立以来，把农村信用工程作为服务“三农”的重要抓手，以农户建档评级工作为基础，根据资信调查情况进行量化评级，开展信用农户的评定和信用村组、信用乡镇及信用县(市)的创建。截至20xx年3月末，已评定信用农户689万户，创建信用组77613个、信用村9599个、信用乡镇622个、农村金融信用县13个，形成了多层次、广覆盖、可持续的农

村信用工程体系，保障了扶贫资金的有效使用，解决了农村经济发展中金融支持这个关键性问题。

一是为贫困农户获取贷款创造条件，有效破解农民“贷款难”问题。农信社通过信用工程的这一基础性金融服务的建设，成功创建信用共同体，开拓农民无担保、无抵押、纯信用的融资途径，为农户获取信贷资源提供可能。农信社立足农村信用工程建设成效，有效综合监管部门、地方政府及农信社的资金资源，将政府贴息与农信社降息相结合，并以1:1.1的比例匹配支农再贷款信贷资金，有效降低扶贫对象的融资成本，放大可利用贷款的资金规模，使大量分散且缺乏有效担保的贫困农户获得了贷款支持。截至20xx年3月末，全省农信社已累计向672万农户发放了小额信用贷款3883亿元。

二是精准定位信贷资金投放，有效提升资金使用效益。农信社将信用工程建设与政府扶贫开发工作对接起来，通过农户信用信息和扶贫信息的结合使用，以信用评级“联姻”精准扶贫，让涉农贷款得以精准投放。截至20xx年5月末，农信社累计向401367户农户发放扶贫到户贴息贷款72亿元，扶持绝对贫困户21.3万户，扶贫贷款覆盖9388个贫困村，在全省71个集中连片贫困地区的贷款余额达1958亿元。

三是实行动态管理，有效激励农户生产积极性。为确保信用工程建设质量，农信社定期开展年检工作，及时更新相关信息，对农户信用状况进行动态管理，农户可以通过提高信用等级来提高贷款额度。这样的管理方式有效激励了农户在获取贷款后积极发展生产，以增强经济实力，积累信用记录，提升贷款额度，逐步形成了农村信用体系和扶贫攻坚开发的良性促进机制。在农村信用工程建设的带动下，全省13个农村信用县的贷款余额从20xx年的125.56亿元增长到20xx年末的348.2亿元，涉农贷款余额增长幅度达168%。

当前，贵州农信社从业人员达到2.5万人，营业网点2194个，“信合村村通”服务点近2万个，布放atm机具3093台，

机构网点覆盖城乡，金融服务通达村寨，已构筑起辐射全省的服务网络。依托深入农村、服务农民、惠及城乡的服务网络，农信社广泛开展普惠金融服务，以金融产品、服务方式和经营机制的创新，为贫困地区提供了效率高、成本低的金融服务，为农户脱贫致富创造了有益的金融环境。

一是畅通支付结算渠道，提升涉农服务水平。自20xx年起，贵州农信社大力建设“信合村村通”工程，为扶贫资金的有效利用构建渠道，提高了补贴发放效率和精准度，推动了金融服务的延伸，确保了贫困地区群众享受到便捷、低成本的金融服务。截至20xx年6月末，全省农信社已无偿代理兑付中央和省安排的种粮直补、农资综合补贴等涉农补贴资金400多亿元，“信合村村通”累计交易263.6万笔，有效节省了取款汇款的交通成本、误工成本。

二是建立农民工金融服务中心，为农民工创业就业提供支持。为解决农民工服务“两头空”的问题，农信社在广东、浙江、福建、江苏等地设立13个驻外农民工金融服务中心，为农民工外出和返乡的创业就业提供金融支持，通过创业能人的发展，带动贫困农户脱贫致富。当前，农民工金融服务中心帮助农民工获得各种赔偿、补偿1833.99万元，并引导3.69万户农民工返乡创业，发放农民工返乡创业贷款17亿元，带动39万贫困人口就业。

三是围绕民生工程建设，为扶贫开发提供信贷支持。农信社围绕贵州省委、省级政府“十大民生”工程建设，以支农支小为重点，仅20xx年度就发放“四在农家 美丽乡村”贷款36亿元，贷款余额为296亿元。其中，支持“小康路”贷款余额24亿元，支持“小康水”贷款余额10亿元，支持支持“小康房”贷款余额138亿元，支持“小康电”贷款余额5亿元，支持“小康讯”贷款余额3亿元，支持“小康寨”贷款余额43亿元。全省农信社累计投放农村建房贷款225亿元，惠及农户79万户，发放农村危房改造贷款39亿元，惠及农户12万户。

贫困地区面临的主要问题还是产业发展的问题，产业发展不上去，扶贫成果也得不到巩固。总书记在新疆考察时指出，发展要因地制宜，一村一业，一乡一品，农民就会因此受益。贵州省委书记赵克志也多次强调，贵州扶贫开发要坚持从实际出发，坚持宜工则工、宜农则农、宜商则商、宜游则游，走出一条因地制宜、发挥自身优势的扶贫开发之路。当前，贵州省委、省级政府结合全省实际情况，制定并实施了“5个100工程”、贵安新区、“五张名片”特色产业和“五大新兴产业”等发展规划，意在通过特色产业的发展，促进脱贫致富、全面奔小康目标实现。

为更好促进贫困地区特色产业发展，加快群众脱贫致富步伐，贵州农信社结合上述重点工作的部署，充分考虑贫困地区发展的实际情况，以扶持地方特色产业龙头企业的发展壮大，促进专业合作社及农户生产规模的扩大；以金融产品服务的创新，激发农户的生产和创业热情；以企业、合作社、农户、银行的多方联动，推动地方特色产业链的形成。

一是因地制宜，因户施法，结合地方实际助推产业发展。农信社围绕产业发展这一重点，瞄准“三大连片特困地区”的地方特色产业，探索建立链式金融服务体系。在毕节，农信社为辖内68个重点乡镇量身打造了“一镇一策”的金融服务措施，为龙头企业、专业合作社提供差异化的无缝对接服务，加大核桃、茶叶、中药材、精品水果等特色种养产业的支持力度，推动地方特色产业规模化、品牌化发展。如大方联社向六龙镇养殖合作社成员整体授信220万元发展生态养殖，就带动了当地100多户农户脱贫致富。

二是结合“三农”、小微企业和扶贫开发的资金需求特点，大力推进富民惠农金融创新工作。全省农信社结合“三农”和县域经济特点，相继推出“致富通”、“金纽带”等系列共90多个符合自身特点、农民喜爱的服务产品，极大地满足了贫困地区广大农户及小微企业在发展特色产业上的信贷需求。同时，农信社积极创新抵押担保机制，推动建立各类涉

农融资担保基金、“专业合作社(龙头企业)+农户”等多种增信模式，解决农户大额贷款担保难问题。

三是围绕发展规划，以信贷投放带动产业发展“蝴蝶效应”。农信社作为“3个15万元”政策的主办银行，发放了全省95%以上的小微企业贷款，全省农信社小微企业贷款余额达1067亿元，大量小微企业在农信社的支持下成长为带动地方特色产业发展的力量。同时，农信社以“企业+合作社+农户+农信社”等运营成熟的链式金融服务，大力支持特色农业、新型农业、科技农业等产业发展，围绕园区建设，累计发放“5个100工程”贷款179亿元，余额573亿元。

以党的xx大和xx届三中、四中全会精神为指导，以赣南苏区同步进入小康社会为统领，全面做好贫困群体的金融服务，初步建成全方位覆盖贫困群体的普惠金融体系。

(一)金融扶贫开发体系日趋完善。完善面向“三农”的金融服务体系，推动商业性金融机构网点持续下沉，不断深化农村信用社改革，推进农村支付服务环境建设，着力消灭金融服务盲区，争取实现基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇(乡)。

(二)信贷投入总量持续增长。通过创新金融产品，逐步加大对贫困户和扶贫新型农业经营主体的信贷支持力度。力争每年全市涉农贷款增量高于去年同期水平，增速高于各项贷款平均增速。

(三)融资结构日益优化。通过加强对扶贫新型农业经营主体上市培育，鼓励引导扶贫新型农业经营主体通过债券市场进行融资，拓展扶贫新型农业经营主体的融资渠道，实现直接融资规模同比增长。

(四)风险保障体系逐步健全。通过创新发展小额信贷保证保险、特色农业保险、医疗、养老等保障保险，充分发挥保险

行业在精准扶贫中的作用和地位，健全贫困群众的风险保险保障体系。

(五) 金融服务水平明显提升。创新精准扶贫担保模式，破解贫困群众无抵押、无担保的瓶颈；努力推进贫困群体金融知识普及，推进诚信文化建设，使贫困地区金融生态环境得到进一步优化。

(一) 着力增强贫困群体“造血”功能。坚持以产业发展为引领，通过完善金融服务支撑，促进贫困群体提升自我发展能力，增强贫困群体“造血”功能。

(二) 充分发挥市场在资源配置中的作用。坚持市场化和政策扶持相结合，以市场化为导向，以政策扶持为支撑，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。

(三) 坚持统筹兼顾与因地制宜相结合。围绕市委、市政府关于金融精准扶贫的决策部署，立足贫困地区和贫困群体的实际，各县(市、区)和各金融机构根据产业特点、资源禀赋和经济社会发展趋势，按照因地制宜原则，创新扶贫开发金融服务方式。

(一) 完善面向“三农”的金融服务体系。推进普惠金融，深化农村信用社改革，尽快完成农信社改制为农商银行工作目标，推动涉农银行业机构开展类似于农行“三农金融事业部”模式改革，引导邮储银行加快乡村营业网点布设步伐，鼓励村镇银行分支机构向乡镇延伸；纵深推进农村支付服务环境建设，加快银行卡助农取款服务点行政村全覆盖工作，切实满足偏远农村各项支农补贴发放、小额提现、转账等基本服务需求，消灭金融服务盲区，争取实现基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇(乡)。鼓励在重点或大型乡镇设立专业支农的小额贷款公司。鼓励人保财险、中国人寿等保险机构完善乡镇营销服务部的布局，创新保险机构在乡镇行政村的服务方式。

(二) 引导信贷投放向贫困群众和贫困地区倾斜。以我市油茶、脐橙、花卉苗木、养殖等农业主导产业和优势农业产业等为扶持重点，鼓励各银行业金融机构特别是农发行、农业银行、农信社(农商银行)、村镇银行、邮储银行等涉农金融机构加快扶贫金融产品和业务创新，加大对有条件的贫困农户小额农贷投放力度，扩大贫困农户贷款覆盖面，大力实施产业金融扶贫；积极搭建平台，有效对接国家开发银行等扶贫开发贷款，重点支持贫困地区基础设施建设，实施基础设施建设扶贫；针对扶贫龙头企业、农民专业合作社、种养大户、家庭农场等新型农业经营主体，创新推出切合实际的信贷产品，重点支持“公司+合作社+贫困户”、“龙头企业+基地+贫困户”等产业发展模式，切实加大对其信贷支持力度，实施就业金融扶贫；落实好现有国家济困助学信贷扶持政策，对当年被全日制大专以上院校录取的贫困家庭大学生提供生源地助学贷款支持，加大对农村校舍改造等项目贷款的支持力度，开展教育金融扶贫；支持农村医疗卫生等基础设施改扩建等项目贷款，开展保障金融扶贫。

加快推进农村“三权”抵押贷款的推广运用，在全市推广农民住房财产权抵押；适当扩大对林权、果园证抵押贷款的额度，延长贷款期限，实行优惠利率；适时探索开展土地承包经营权抵押贷款试点工作。赣州银行、农信社每年要新增不少于3亿元的扶贫专项贷款额度。涉农金融机构要做好“财政惠农信贷通”的发放工作，各金融机构在同等条件下要优先满足扶贫对象的信贷需求，加快扶贫贷款的审批流程，充分保障扶贫对象合理续贷需求。确保涉农贷款增量高于去年同期水平、增速高于全市贷款平均水平。适当提高对扶贫贷款的风险容忍度。配合“雨露计划”、“金蓝领工程”等就业扶贫措施，加大再就业小额担保贷款对贫困家庭成员的信贷支持力度，享受小额担保贷款相关贴息政策。

(三) 借力资本市场推动扶贫开发。建立扶贫新型农业经营主体直接融资后备库，支持符合条件的扶贫新型农业经营主体到新三板和区域性股权市场挂牌融资。鼓励和支持符合条件

的新型农业经营主体通过发行企业公司债券、短期融资券、中小企业集合票据等多种债务融资工具，扩大直接融资的规模和比重。筹建覆盖四省九市的区域性农产品交易市场。对油茶、脐橙等我市优势农产品设立期货品种开展研究论证。探索筹建扶贫产业发展基金，重点支持扶贫新型农业经营主体发展。

(四) 建立保险行业精准扶贫长效机制。鼓励保险行业积极参与精准扶贫工作，结合贫困户的特点创新保险产品和服务。开拓农村小额信贷保证保险产品，推动实现农民小额贷款“手续简便、无抵押、无担保”。进一步加强和改进农业保险工作，推进油茶、茶叶、花卉苗木、水稻、生猪等地方特色优势农业保险，力争加快将柑橘(脐橙)、烟叶、油茶、白莲等农业保险纳入中央、省级财政补贴范围；创新发展天气指数保险、产量保险、收入保险等新兴产品。关注特殊人群的保险保障，积极发展大病补充医疗保险；推广低保、五保、残疾人、重点优抚对象的意外保障制度；探索对失地农民养老保障的新模式。鼓励保险机构降低保险费率，鼓励有条件的县(市、区)由财政出资为贫困户购买补充医疗保险等保障保险。

(五) 创新精准扶贫担保方式。将贫困户和扶贫新型农业经营主体等列入“小微信贷通”的重点支持范围。由市县财政统筹资金，组建赣州市扶贫开发担保机构，为扶贫对象等提供贷款担保，免收担保费用；提高对扶贫开发担保机构代偿损失的容忍度，对扶贫开发担保机构的代偿损失，由市政府、各县(市、区)政府、扶贫开发担保公司、协作银行按比例共同承担。

(六) 加快推动精准扶贫金融知识普及。搭建市、县、乡三级金融培训平台。充分发挥市委党校、市金融研究院以及驻市高校的平台作用，面向各金融机构开展小额信贷业务和技术等方面的培训，提升金融服务水平；面向基层干部进行农村金融改革、小额信贷、农业保险、资本市场等方面的宣传培训，提高运用金融杠杆的意识和能力；借助县、乡两级平台(如，

农民培训学校)，对贫困群体开展专项金融教育培训，提高贫困群体的诚信意识，使农民学会用金融致富，当好诚信客户。

(一)建立部门联动机制。强化政府部门与银证保等金融机构联合，进一步完善横向协作机制。由市金融局牵头、市财政局、市扶贫办、赣州银监分局、人民银行等政府部门以及驻市各金融机构共同参与的整体联动机制。建立金融精准扶贫联席会议制度，组织相关部门定期或不定期召开会议研究部署相关工作计划，统一具体宣传内容和口径，协调解决有关问题和困难，有效凝聚各部门的力量和资源，形成金融支持精准扶贫整体合力。

(二)健全管理制度。市农业银行、农信社(农商银行)、村镇银行、邮储银行等涉农金融机构要本着利民、便民、惠民的原则，制定金融扶贫工作实施办法;各县(市、区)也要结合实际，制定符合当地实际、操作性强的实施方案和管理办法。

(三)建立考核机制。建立金融支持精准扶贫考核评估制度，明确考核目标，把日常考核和年度考核有机结合，实行责任追究制度。对行动迟缓、工作不力、措施不当的部门进行通报批评，并追究相关人员责任;对落实到位、成绩突出、成效显著部门进行表扬、表彰。单列扶贫信贷指标，作为地方政府对金融机构支持地方经济发展考评奖励的重要依据之一。

农村金融工作总结篇十

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行_县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳

定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为_县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二) 力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和_县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大_县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中

低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年_县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额质押贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额质押贷款全年发放质押贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额质押贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务_县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，_县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领

域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为_县支行收入增长的又一动力源泉，截止20__年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20__年公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，10年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业

部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四) 加强学习实践，做好廉洁自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额质押贷款业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持_县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使_县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快_县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造_县邮政金融品牌，促进_县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工