

2023年银行处室工作总结 银行工作总结 (通用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行处室工作总结 银行工作总结篇一

20xx年上半年，银行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实基础。

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高

效战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献职工，在获取支行营销奖励同时□xxx支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己客户分级营销制度，在开拓新客户同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服

务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得成果，尽最大努力全面完成全年目标任务。

银行处室工作总结 银行工作总结篇二

一、自身的工作情况

在9月份的工作中，我认真的负责的在银行大堂中完成好自身的岗位职责，尽我所能的为可客户提供最优质的服务体验。

同时，身为大堂经历，我深刻的认识到在工作方面有着必须要坚持的事情。只有做好了这些基础要求，在的工作中才能让客户满意。

1、微笑服务

时刻保持着微笑是我们服务者最基本的要求和责任。优良的笑容能给顾客留下良好的初次印象，并加强自身以及__银行

在顾客的心中的形象。这不仅有利于取得顾客信任，更是安抚顾客情绪最好的方式之一。

2、察言观色

作为一名大堂经理，学会对顾客察言观色可以说是我们生存的必要技能。对我来说，察言观色也氛围两个方面。

首先，是对整个银行的观察。对于客户群中是否有疑虑之色的客户要及时的发现，并及时的去为客户解决忧虑。但同时，这个阶段中也要学会好好的安排。因为客户众多的时候，要处理的往往就不止是一两个顾客的问题。在这时，因该主动引导顾客至柜台来逐步解决问题。

其次，是对客户在业务办理时的观察。学会在服务中揣摩顾客的想法，但却不能以自己的想法为主导，要尽力去引导顾客，为顾客提供选择的道路。

二、自身的能力提升

在这个月的工作中，我除了在工作方面的锻炼之外，我也通过一些学习提升了自我的能力。如在9月中我通过阅读了一本交流类的书籍来加强了自身的交流能力。尽管书中所讲的都是些技巧，但通过在工作中的实际锻炼，我在交流方面也有了很大的提升。

总结这个月的工作，我在业务方面取得了较为优秀的成绩。但这不过是9月的工作而已，为了今后能有更大的提升，我必须严格的要求自己！下个月的工作中，我会更加的努力的加强自己的工作能力，取得更加出色的成绩！

银行处室工作总结 银行工作总结篇三

不知不觉我已经在建行上班一年多了，在这一年里我收获了

很多，也成长了很多。从一个粗心大意，马马虎虎的学生到现在的细心严谨的银行工作者，从一个思想幼稚，做事鲁莽的孩子到现在的成熟冷静，处变不惊的大人，使我在以后漫长的工作道路上更加顺利。这一年來，我掌握了综合柜员的业务技能，也从中总结了许多技巧。虽然我们的工作很刻板，但有时候也需要创新，这样才能在工作中不断进步，不断超越自己。从校园到社会，我们所接触的人从同龄人转变为综合人群，而面对的大部分都是中年群体，因此沟通方式也不尽相同。从一开始与人交往的胆怯到现在从容应付各类人群，这份找工作给予了我太多的磨练与成长，让我明白，坚持和认真是做好每一份工作的基本。

临柜工作是最平凡最辛苦的。都说干一行，爱一行，我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客户办理不提；若存单快要到期，就及时提醒客户是否到期后再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

工作一年，我也不断发现自己的问题，回顾检查自身存在的问题，我发现自己有以下缺点：在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。还有救是学习不够。当前，以信息技

术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。对自己出现的问题我也时刻提醒自己改进。首先加强理论学习，进一步提高自身素质，其次增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

对于我行的建议，我认为主要存在以下两点：首先是制定更为科学的绩效考核制度，使每个岗位的员工都能在自己的工作岗位上积极主动，发挥自己的优势。在实行全员拉存款的基础上要走专业化道路，到要重点发展一部分员工搞存贷业务，让更多的一线员工的心思用在提高服务水平，提高服务质量上来，在绩效管理中不能只看到激励的正面作用而忽视激励的反作用，在制定绩效管理中必须兼顾公平与效率，这样才能使激励的作用得到最大化的发挥。然后就是在关心基层员工上面，要合理的工作与休息时间，保证每个员工的公休假，让员工能够快乐工作，快乐生活，这样才会对生活和工作充满热情。

银行处室工作总结 银行工作总结篇四

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了三个春秋[]20xx年x月我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。三年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

我从事会计工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。

为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着xx各阶段的改革得到了更新和进步。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。营业部是一家年轻的网点，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。本人积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。xx银行也在不断开发新的业务，看着xx银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《反假货币上岗资格证书》、《保险代理从业人员资格证书》、《总行xx银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入xx银行几年来，繁华的xx也变得的不再陌生，每当从银

行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚意和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“点滴用心，相伴成长”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行处室工作总结 银行工作总结篇五

xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终将组织资金放在首要的位置来抓。

1、抢先抓早，积极部署落实，使我行第三季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

1、严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

2、外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

3、做好中小企业阳光信贷工作，三季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

4、积极承担社会责任。

20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。首先是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。其次是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

银行处室工作总结 银行工作总结篇六

一、抓存款开辟资金来源

我行把存款作为首要任务来抓。一是抓储蓄承包，二是加速电子化步伐，三是巩固和发展集体零整存款，四是抓优质服务。年末余额增加xx亿元。在企业存款方面，首先是成立专门机构分工负责，其次是整顿多头开户结算，三是增加存款品种，四是加强银企之间联系，召开座谈会、联谊会，从而扭转了存款下降的局面，余额增加x亿元。

二、调整信贷结构，搞活资金

按照总行“一控制、二调整、三搞活”的原则，努力把资金向“三个转移”发展。一是确保重点，对支农工业和能源、交通运输、原材料工业优先保证，对人民生活必需品重点扶植，对购稍生产建设短线物资企业计 klj 供应，对进出口贫易择优支持。供稍企业贷款x亿元，购煤46万吨，钢材2万吨，水泥3万吨，石油6万吨。商业贷款xx亿元，购进粮食 20万吨，生猪10万头，冻肉1万吨，食糖25万吨，平抑了物价。二是坚持“区别对待，择优扶植”原则，向经济效益好的企业转移，一类企业保证供应，二类企业合理支持，三四类企业管严管紧，重点催收旧货。向经济效益好的地区转移，对资金沉淀大的行处，除个别好的支持外，重点抓收货。向外向型企业转移，对进出口创汇企业优先保证。三是清仓挖潜搞活存量，对花欠严重，成品积压过多的企业，抓紧清理，推稍和处理存货。同时要求企业补充自有资金，全年搞活物资资金x亿元，补充自有资金xx万元。

三、实行资产负债管理，加强内部调控

一是执行“统一计划，分级经营，以存定货，规模控制，双轨价格，适时调节”的信贷资金管理体制。二是在灵活调度上下功夫，解决好“统筹安排，瞻前顾后，留有余地，灵活调度”。三是确定固定资产贷款总额不超过贷款总额的20%—25%，年末累放xx亿元，累收xx亿元。

四、大力发展外汇业务

一是全面整顿劳动纪律，建立良好工作秩序。二是开展职业道德教育，学习《职工工作守则》和《廉洁奉公守则》。三是抓制度的落实，开展制度大坚持。四是按德才兼备原则配备基层行、处、所主任，并设立党团支部或小组，发挥党团模范作用。今年各处、所错乱现象明显减少，业务有一定提高。

六、两个文明建设一齐抓

一是健全思想政治工作机构，由副行长为首，党、政、工、团负责同志参加，成立政治工作领导小组，各部门齐抓共管，开展“四有”教育和“四爱”教育。二是开展纠正行业不正之风教育，提倡勤俭朴素、艰苦奋斗的良好作风，表彰廉洁奉公的好人好事。三是采取多渠道、多形式的业务培训。今年我行经济案件明显下降，有30%的支部被评为先进支部，评出先进党员92名。

银行处室工作总结 银行工作总结篇七

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的20__年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择，现将本人在20__年的工作情况总结如下。

从__来到了__已经一年多了，在这一年多的时间里，我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁，在这一过程中，业务能力也越来越好。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了某银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好服务，储蓄工作有具有挑战性

的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

20__年支行的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如电子银行、信用卡、保险、黄金等等，我都是积极参与。有些指标没能完成，虽然也有客观原因，如客户群体，网点因素等，但主要还是平时自己过已松懈，导致年底来不及完成。所以我深深体会到，银行的工作贵在点滴，只有坚持，才能完成各项指标。如今，面临自己的是20__年一季度支行活动，首先存款是全年工作的重点，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，抓好每一天，维护好每位客户，其次是信用卡、保险基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

20__年在自己的努力和领导及同事的关心帮助下，使我成长了很多，在新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己成长为一名优秀的某银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，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能力；既要学习自己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。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，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，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

银行处室工作总结 银行工作总结篇八

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽

然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行处室工作总结 银行工作总结篇九

扶贫工作对发展农村经济、实现小康社会，至关重要，邮储银行与“三农”结合最密切，在扶贫惠农工作中，更应该发挥重要影响力。为不断提升金融服务民生、服务“三农”能力，该行出台了对贫困地区的信贷投放规模原则上不予以限制等优惠政。同时，为及时发放扶贫贷款，还开辟了审批绿色通道，对贫困地区上报的各类贷款实行优先审批，针对贫困人群生产生活的贷款实行优先发放。

结合实际情况，该行还建立差异化的业务考核机制，对贫困地区在收益、资产质量、绩效等方面进行差异化考核；同时，适当提高资产质量容忍度，通过适度宽松的考核政策，提高市、县级银行对贫困地区扶贫惠农工作的积极性。

二、拓展创建新模式，扶贫服务最大化

一是服务拓展渠道多样化。为了实现扶贫工作信贷额度规模化、扶贫对象最大化，该行大力拓展合作空间，积极主动寻找各种类型的合作伙伴，先后搭建了“银政”、“银协”、“银企”、“银担”、“银保”等综合服务平台；同时，与省委农工委、省扶贫移民局、省农业厅、省林业厅、省科协等部门陆续签订合作协议。

二是创新抵押担保方式。该行结合国家以及省市政策，开展农村产权抵押融资、林权抵押贷款试点工作，将林权、土地经营权、集体建设用地使用权、农村集体土地房屋产权逐步纳入抵押范围；同时，探索大型农用生产设备、水域滩涂使用权等创新担保模式，切实解决贫困居民融资难问题。

三是着力信贷模式创新，全力扶贫促双赢。为进一步整合资源，该行加强与农业龙头企业的深入合作，推广“核心龙头企业或专合社加农户”的信贷模式，以提供优质的服务为基础，通过批量开发、提前授信等方式优化贷款流程，为贫困

地区各类经营主体提供良好的信贷资金支持。

该行十分重视涉农优质产业链和龙头企业的开发，挖掘涉农核心企业上下游农业生产经营主体，设计开发适合的产品，创造可持续发展的商业模式。与新希望集团、通威公司、四川驰阳农业等龙头企业合作，开发了“公司+农户”贷款模式。截至目前，与新希望集团合作贷款结余5084万元，与通威公司合作贷款结余983万，与驰阳农业合作贷款结余1136万元。

该行创新营销模式，通过四川省科协牵线搭桥，创新了“银会合作”模式，截至20xx年5月末，通过科协、农技协渠道，全省已累计发放贷款7412笔，金额8.26亿元，结余4.55亿元。

三、勇于首创，扶贫小额贷款试点工作有成效

该分行与四川省扶贫移民局建立合作关系，在巴中市南江县创新开展扶贫小额信贷工作，加大扶贫贴息贷款投放力度，得到广大农户及各级领导的高度赞誉。

在巴中，市县两级邮储银行与扶贫部门明确职责、合理分工、协调配合，共同推进扶贫小额信贷工作试点。自去年启动以来，邮储银行四川分行与巴中市各县扶贫移民局紧密配合，创下“五个全市第一”：与市扶贫移民局第一家签订了《扶贫惠农小额信贷业务合作框架协议》、联合出台了第一个《巴中市扶贫惠农小额贷款实施办法》、制定了第一个《贫困户评级授信标准》和《村级风险管控小组职责》、第一个“扶贫惠农”金融服务工作站成功在南江县栗园村挂牌、成功发放全市第一笔扶贫小额贷款。

针对贫困户个体特点，该行量身打造了“四最”扶贫小额信用贷款产品，即：最简的手续、最灵活的使用周期、最低的成本、最大的可获得性，为贫困户个体提供快速优质服务，为他们的脱贫加油助力。

国务院扶贫办公室主任刘永富深入到巴中，在该行“扶贫惠农”金融服务工作站视察，详细了解小额信贷产品要素、流程和运作模式后，对邮储银行充分发挥自身优势，敢于承担社会责任的做法十分赞赏，高度肯定了邮储银行创新“扶贫惠农”小额信贷、开辟“银村合作”的金融扶贫新模式。

巴中市委、市政府对该行精准扶贫工作高度认可，同时，为大力推进精准扶贫工作的深入，市政府已组织建立担保基金1000万元。

四、落实扶贫工作会议要求 全面高效完成目标任务

为认真落实省委十届六次全会精神，该行围绕“四大片区扶贫攻坚行动”、“五大扶贫工程”和“五个一批”扶贫攻坚行动计划，将进一步提高金融服务水平，不断创新金融服务模式，不断拓宽支持贫困地区发展的融资渠道，出台了“全面落实《四川省委关于集中力量打赢扶贫攻坚战，确保同步全面建成小康社会的决定》的实施方案”。成立了“金融扶贫开发领导小组”，同时，要求各二级分行参照省分行领导小组组织架构，成立“金融扶贫开发领导小组”，负责具体方案实施以及外部机构协调沟通工作，确保88个贫困地区都有领导作为帮扶督办人，部门负责人作为包干责任人进行连点督导。各扶贫地区支行成立扶贫开发工作小组，支行长作为当地“扶贫开发工作”第一责任人，负责具体的金融政策执行，实行定点联系帮扶。

该实施方案明确了扶贫工作目标：到20xx年，在全省设立500个“三农”金融工作站和扶贫工作站；到20xx年，在88个贫困地区的信贷规模翻两番，投放“三农”、小微贷款合计1200亿元，力争全省“普惠金融”贷款增速、增量居省内国有银行首位，全面完成省委、省政府交办的定点扶贫工作任务。