

信用社工作总结及下一步业务工作计划 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/267/2021_2022__E4_BF_A1_E7_94_A8_E7_A4_BE_E5_c25_267515.htm

2006年，我信用社各项业务工作在省信用社及省联社xx办事处的正确领导下，在银监局和中国人民银行的指导下，在各级党政和社会各界的大力支持下，认真贯彻执行党和国家的金融方针、政策，按照全省农村信用社工作会议精神，紧紧围绕xx处《2006年业务工作指导意见》，以效益为中心，以支农为重点，大力组织资金，积极营销贷款，努力清收盘活不良资产，处置变现抵债资产，全面加强信贷管理，规范实施“三信”工程建设，不断完善综合考核机制和内控制度建设，认真做好贷款五级分类等基础工作，较好地完成了各项任务目标，推动了我社各项业务工作稳步健康发展。截止12月底，各项存款余额万元，较年初增加万元，完成市办分配全年任务的%，业务情况根据自己情况填写，故省略一、2006年业务工作简要回顾（一）信用站清理工作进展顺利。按照省联社及银监局的通知要求，我社在认真做好宣传和思想动员工作的同时，对全市的信用代办站进行了调查摸底，根据自身情况，结合****实际，制定了合理、详细的清退方案，在清理工作中牢牢把握文件中的清理原则、清理办法和清理要求，积极稳妥地对60岁以上，代办存款余额60万元以下的代办员进行了全面清理。截止12月底共清理201个，占比达54.80%。目前保留的186个代办站全部改为支农信息员。（二）积极组织存款，不断壮大资金实力。面对竞争不断加大的存款市场环境，进入06年我社始终将存款组织工作作为一项最基础的工作来抓，积极

倡导“在竞争中求生存、在竞争中求发展”的经营理念，采取“巩固农村、拓展城镇”的组织资金战略，以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点，以农村和城镇居民为切入点，以责任管理和强化考核为支撑点，大力拓展存款市场。一是按照办事处一季度存款竞赛活动要求，制定了存款竞赛活动方案，并借助农民工返乡过年和全省农村信用社存款突破3000亿元、市办突破200万元的有利时机进行了广泛宣传发动，效果非常显著，仅一季度全市各项存款比年初就增加了43669万元；二是修订完善了06年度综合业务考核办法及市场经理计酬办法；三是加大了营业网点及市场经理自身存款考核力度。为提高门市服务质量和办事效率，在全市所有营业网点全部推行了综合柜员制，并以会计业务量笔数、现金收付量、存款增幅等计算当月报酬，增强了各个网点吸储能力。四是做好以贷引存工作，引导市场经理攻存款大户工作，针对客户的不同采取了不同的便民服务措施、电话预约服务、上门服务、由此带动了低成本存款的大幅度增长。（三）加强大额贷款管理，有效防范信贷风险。06年以来，我社按照省银监局及省联社部署，本着“优化存量、循序渐进、逐步压回”的原则，对大额超比例贷款逐笔制定压缩计划并落实了责任人。截止12月末，共压缩超比例大额贷款18400万元，目前最大十户贷款余额万元，占比%。同时加大了对集团客户、关联企业、互保企业和交叉企业贷款管理工作，建立管理台账和风险管理月报制度，防止了信贷风险的发生。（四）开展“信用工程建设”，方便农户（居民）贷款。为加快农村经济的发展，增加农民收入，推进新农村建设，努力提高信用社经营效益，我社按照省联社的要求于1月份制

定并下发了《关于进一步做好信用评定工作的意见》，同时分配了任务，并要求把推广农户小额信用贷款、创建信用村镇和贷款上柜台、贷款五级分类有力结合起来。并把进展情况和工作质量纳入综合业务进行专项考核，实行按月考核、按季兑现。截止目前效果显著，截止12月末，已评定信用社6.4万户，信用村287个，信用镇2个，占比分别为27%、32%、14%；共核发贷款证51860个，占全部农户的61%，贷款授信总额9.15亿元，实际发放贷款6.5亿元，占农户贷款的21%。在做好农村信用工程建设的同时，我社在****街道两个社区组织开展了评定“信用居民”，创建“信用社区”活动，并取得了预定的效果。截止12月末，已为两个试点居委会的988户居民颁发了贷款证，授信额度达到2896余万元，现已发放768户，金额2142万元，较好的解决了城市居民尤其是下岗失业人员再就业的资金困难，使不少下岗失业人员重新找到了工作岗位，摆脱了贫困，促进了社会的和谐发展。（五）规范与盘活并举，狠抓信贷风险控制。今年以来，我社坚持把清收不良资产作为重中之重攻坚战来打，提高到事关改革发展的政治高度来认识，当作信用社的“吃饭工程”来抓，树立清收速度就是效益的观念，围绕票据兑付，结合“村村清”工程，采取灵活、多样、实用的清收措施，加大清收工作力度，确保了清收盘活不良资产的效果。截止12月末不良贷款余额亿元，占比%，比年初下降万元。一是联社领导高度重视。年初，为使清收盘活达到预期目的，联社成立了以理事长任组长，分管主任为副组长，有关科室为成员的的清收领导小组，制定了清收盘活方案，把清收任务分解到社，明确了任务目标，掀起一个清收盘活的新高潮；二是严格

落实责任，加大责任追究力度。联社组织人员对近年来形成的不良贷款逐笔查明原因，分清责任，落实清收时间。对违规发放的责任贷款，实行每月只发生活费限期清收，对限期收不回的采取离岗清收，直至贷款收清为止；三是实行联社班子成员及各科科长包社制度，对所包信用社清收盘活情况进行督导、帮促，联社每旬将各社清收进度进行通报；四是积极开展清收盘活竞赛活动，实行竞赛任务目标与效益工资挂钩，以推动竞赛活动的顺利开展。五是依法清收，积极与法院协调配合，加大了已诉未执结案件的执行力度。对有偿还能力，赖帐不还的不良贷款，进一步摸底排查，对那些不讲诚信，无视法律的贷款户依法强制还款。全年共通过执行收回已诉贷款余万元，其中已置换贷款万元；六是完善机制，激励清收。制定了切实可行的清收奖励办法，不论是内部人员，还是社会人员，实行清收一笔，奖励一笔的办法，谁清收、谁受奖，充分调动清收人员的积极性。七是加大不良贷款及抵债资产核销力度，今年共核销呆帐贷款万元，核销抵债资产损失万元，处置抵债资产万元，抵债资产余额比年初下降万元。

（六）做好信贷管理工作，积极进行贷款五级分类。按照银监局和省联社关于贷款五级分类的要求，我社已对3月、6月、9月、12月末四个时点的贷款进行了全面的五级分类工作。12月末我社应分类贷款万元，分类结果为：正常贷款万元、关注贷款万元、次级贷款万元，可疑贷款万元，损失贷款万元，不良贷款占比%，比四级分类提高了个百分点。全面反映了我社信贷资产质量和风险程度。（七）开拓创新求发展，中间业务工作取得新突破。止2006年12月末，我社实现中间业务收入万元，比去年同期增加万元。其中支付结算类

业务、代理保险类业务的手续费收入在全部中间业务收入中占较大比重。今年以来，代理保险类业务共计办理了笔，保费收入多万元，实现代理手续费万元；承兑签发业务实现手续费万元；其它代理类、结算类等业务共实现收入万元。回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与省联社的要求还有很大的差距，主要表现在：一是由于****各家银行竞争激烈，存款份额增幅缓慢。二是信贷管理基础薄弱，信贷人员守法经营合规操作的自觉性不够。三是由于受大额贷款压缩、营销力度不够等原因导致存贷比较低。四是不良贷款“前清后增”现象依然存在，对违规贷款责任追究力度不够、不力。针对以上存在的问题与不足，力争在2007年工作中加以解决。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com