

2023年农村金融研究方向 田东农村金融改革调研报告(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

农村金融研究方向篇一

市人大、市政府：

根据部署，我行组织相关金融机构开展了农村金融改革与发展情况调研，现综合报告如下：

一、涉农贷款余额及其结构变动情况

农业银行

农村信用社

农业发展银行

二、我市农业贷款基本情况。

产品加工3.2亿元，投放于种植业、养殖业1.7亿元，投放于劳务运输业0.75亿元，投放于个私民营企业7.8亿元，投放于其他行业4.2亿元。

2、至2015年12月末，全市农村信用社累计建立农户经济档案183457户，占有效农户的85%。累计发放贷款证54323本，其中小额信用贷款证15912本。

3、全市共新建信用村153个，累计发放小额信用贷款1783万元，受益农户达5300户，建立农户联保小组56个，发放联保贷款1271万元，发放助学贷款23万元，受益学生40人。

三、本地区农村金融存在的问题和矛盾

（一）正规金融机构在“三农”方面惜贷的原因是什么？

1. 农业生产的固有风险。农业生产过度依赖于天气，一旦出现洪水等极度自然灾害时，往往损失巨大，甚至导致所有投入血本无归，国家在农业保险方面还不够完备，致使正规金融机构在放贷时慎之又慎。

2. 农业生产的收益低。农业生产投入多，收益慢，效益偏低，正规金融机构的商业化经营模式带来的对经济效益的过度追求，导致其对农业信贷投入兴趣不大。

3. 经济相对发达地区农业信贷资金需求不旺。在经济发达地区，二产、三产发展迅速，农业生产在国民经济中的比重不高，加之由于发达地区农民不再以农业为主，富裕程度较高，在农业生产中纯农业的信贷资金需求不多。

4. 农业生产的企业化运作不够完善。目前，农村大部分地区的 3

农业生产仍然是以个人为主体，未实行公司化运作，在现代金融风险控制十分严格的情况下，此生产方式不能适应信贷风险防范要求，也难以获得金融机构大额信贷资金。

（二）农民资金需求得不到满足的原因是什么？

1. 金融机构在农村设路不足。近年来，各商业银行在利润考核及防范机构安全风险的压力下，因农村地区经济发展相对缓慢，存款总量不如城市，因此各商业银行对广大农村地区

的分支机构进行了撤并，致使农村地区金融机构种类与数量锐减，不能及时为农民提供足够的信贷服务。

2. 现有农村金融机构的农业信贷资金供应不足。目前，除农村信用社外，其他金融机构很少在农村设立分支机构，在农村的金融机构在商业利益的驱使下，投放到农村地区的信贷资金基本维持原有的存量，增增贷款大量向城市地区和非农产业转移。

3. 农村信用社难以独自承担支持“三农”重任。农村信用社是我国支农主力军，但一是由于历史原因，农村信用社历史包袱相对较重，经营管理水平与商业银行相对差距较大，难以适应日趋多样化、复杂化的农村金融服务需求。二是同时由于设立在农村的金融机构以吸收存款为主，分流了农村信用社的资金来源，致使其信贷投放能力受到制约。

商业化经营后，为抢占市场份额，为追求经营效益，信贷投入偏好于工商企业、基础设施等。农业银行在前几年的改革中，早以不再以“三农”为主要经营对象。个别农村信用社不顾自身管理水平和资本承受能力限制，摒弃“小额、分散、流动、安全”的贷款投放原则，偏好于发放大企业大客户贷款，偏离了信贷支农方向。

5. 农业担保体系不健全，风险保险的作用未能体现。当前，各地农村为农业信贷服务的担保机构还比较少，农民相互之间的担保意识还不够强，担保抵押能力弱无疑影响到农民获得信贷资金。而农业保险由于起步较晚，对农业生产的风险损失的补偿机制不够健全，农业生产因灾损失得不到及时补偿，信贷投入的风险也难以得到补偿。

（三）金融领域是否存在明显的城乡二元结构？

目前，广大农村地区大部分只存在农村信用社与邮政储蓄银行，而刚成立的邮政储蓄银行还不发放贷款，有关“三农”

的贷款往往由农村信用社来承担。由于农村信用社结算支付体系不够完善，不能办理票据承兑、贴现与外币结算，增加了结算支付时间，股票、债券、基金、银行卡等也距农民较远，造成农村与城市之间在金融服务方面存在明显的城乡二元结构。

且无法计算投入、产出，成本和收益的情况，正规银行普遍无能为力。所以，任何正规商业化金融对于农村兼业化的、自然性状、经济性状和生活性状合一的小农经济是难以对接的。现在，当我们再次出现工业化高速增长的时候，也必然出现垄断金融、民间高利贷对小农经济的剥夺。

（四）支农再贷款是否全额用于“三农”发展

目前，金融机构资金来源充足，截至5月末，存贷款比为47%，信贷资金来源在扣除17.5%存款准备金、留足备付金后，仍有充足的资金，暂未向人民银行申请支农再贷款。

四、对我市农村金融改革与发展工作的建议和设想

1、加快农村金融改革进程，构建多元化金融组织体系。为了积极应对“三农”发展的新要求，各级政府和金融机构要在科学发展观的指引下，继续深化农村金融机构改革，大力构建多层次、广覆盖、可持续的农村金融体系，积极培育投资多元、种类多样、贴近三农、服务高效的新型农村金融组织，着力满足不同层次的农村金融需求。

农业政策性银行，应该把农业发展银行的改革放在整个农村金融体系框架内统筹考虑，不断强化其支农功能；在继续做好“粮食资金封闭管理”的基础上，不断增加农业贷款项目，发挥在支持农业产业化龙头企业、农业基础设施建设和农业科技项目推广方面的作用。农村信用社要不断增加融资总量，强化支农主力军作用。

二是积极推动邮政储蓄银行体制改革，将其打造成为以支农为重点的金融机构。继续完善邮政储蓄小额贷款的发展，增加贷款种类，扩大贷款对象，增加发放农民个人和小企业贷款，使得更多的农村资金反哺“三农”。

三是推进农村金融组织创新，积极培育形式多样的小额信贷组织。启动村镇银行建设。深入农村基层，及早做好调研，全面了解和掌握我市农村金融机构设路和金融服务空白情况，积极扩大试点覆盖面，加强宣传培训、审核认证和组织实施工作，确保村镇银行建设早日启动并顺利推进。建立小额贷款公司，分发挥其在信息、成本、效率等方面的优势，以及贴近农户、个体生产者和小企业的优势，找准市场定位和发展空间，更好地满足小额融资的需求。积极扶持农村资金互助社发展，研究制定相关扶持政策，尽快建立相应的救济和补偿、保险和担保机制，把好事办实，努力促进农民致富和农村发展。

2. 准确定位地方政府角色，充分发挥激励和监管作用。在市场经济条件下，对农村金融的改革和发展，地方政府既不能无为而治，放之任之，又不能过度干预，越俎代庖。在坚决贯彻国家相关法律法规的同时，要主动发挥好培育、促进、引导、监管和规范的职能。

一是培育与促进作用。地方政府要在法律法律的框架下，大力培育各种农民经济合作互助组织，充分利用其内部成员之间的了解和信任，促进其发挥准金融组织的作用。同时要帮助其建立健全各种规章制度，协调解决发展过程中遇到的各种矛盾和困难，促进其扩大范围，规范管理。

二是引导作用。地方政府要结合地方特点，研究制定相关引导政策，积极鼓励和引导各种经济组织开展资金互助合作，发挥民间闲散资金的作用。对民间金融组织，要引导其从“地下”走到“地上”，向规范化、合法化转变。

三是监管和规范作用。维持辖区稳定是地方政府的主要职责，而金融稳定是社会安定的基础。因此，对辖内农村金融组织的改革和发展，除了国家层面的监管和规范外，地方政府也义不容辞。只有这样，才能保证农村金融改革和发展的及时有效。

自改革开放以来，随着国家加大对农业的扶持，农村经济得到了显著发展。在新的国际和国内金融形势的时代背景下，我国对农村金融体制进行了三轮重大的改革，至此我国农村金融改革基本上经历了三个显著阶段：1979-1993年；1994-1996年；1997-2011年。本文对这三个阶段进行详细分析，以此回顾我国农村金融改革的历程。

目前，我国农村金融体系包括为农民、农业和农村经济服务的中国农业银行、中国农业发展银行、中国农村信用合作社、农村邮政储蓄等正规金融机构，以及其他非正规金融组织。我国农村金融改革基本上经历了三个显著阶段，基于对这三个阶段的分析，本文对我国农村金融体系的改革历程进行探讨。

第一阶段：恢复和建立新的金融机构（1979-1993年）

在1979年之前，我国对于农村地区的金融安排是动员农村储蓄，支持城镇工业化发展，没有建立起单独为农民生活、农业生产和农村发展服务的真正的农村金融组织。1979年之后，我国开始了第一阶段的'农村金融安排，主要是恢复和建立新的金融机构，形成农村金融市场的多元化和竞争状态。

（一）正规金融机构的发展

年国务院批准了中国农业银行《关于改革信用社管理体制的报告》，提出把农村信用社真正办成群众性的合作金融组织，在农业银行领导、监督下，独立自主地开展存贷业务，而不作为农业银行的基层机构。农村信用社业务规模和业务内容发展迅速，对农民个人贷款用途发生了改变，贷款数额也成

倍增加。根据1996年《国务院关于农村金融体制改革的决定》，从该年起农村信用社改由中国人民银行进行监管，农村信用社脱离中国农业银行的领导管理，实行自主经营，金融监管由中国人民银行承担。农村信用社是分支机构最多的农村正规金融机构，也是农村正规金融机构中唯一一个与农业农户具有直接业务往来的金融机构。随后，国家农业投资公司、国家林业投资公司、中国农村发展信托投资公司、中国经济开发信托投资公司等金融机构也逐步成立。这样，农村金融组织体系基本上建立起来，并逐步呈现出多元化的格局。若以1980年为基期，1980-1993年间中国农业银行和农信社存款增加了18.7倍，年平均增幅达25.7%；贷款增加了15.6倍，年平均增幅24.1%。农村社会总产值增加了12.3倍，年平均增幅22.1%。

（二）非正规金融机构的发展

基金会、经济服务部、金融服务部、各种合会、私人钱庄，其中农村合作基金会自1984年在少数地区试办以来，得到政府的大力支持，在全国发展也较快。从性质上来讲，它不是一个真正的金融机构，而是一个社区性金融系统的补充，对于协调农村闲散资金，缓解农村资金供求不平衡的矛盾有一定的积极作用。

由于中国农业银行身兼政策性和商业性的双重任务，这种背景不利于其商业化发展和经营管理的改善。农信社在农业银行直接管理下，也束缚了其独立发展空间。加上部分正规金融机构和民间金融组织在实际操作中出现了严重的非规范经营，混乱了农村金融市场，加剧了我国农村金融风险。所以，以建立农村金融体系为目的的第二轮农村金融改革势在必行。

第二阶段：建立三位一体的农村金融体系（1994-1996年）
自2004年以后，面临着混乱的农村金融市场，建立一个能够为农业和农村经济发展提供及时、有效服务的金融体系势在必得。这是《国务院关于农村金融体制改革的决定》明确提

出的。这轮改革形成了一系列新的金融制度的安排。

（一）中国农业发展银行商业化改革

中国农业发展银行的资金运用分为两类：一类是重点支持农业的产前环节，其目的是改善农业生产条件和促进贫困地区经济发展，进行以固定资产贷款为主体的各类农业开发和技术改造贷款；另一类是为了支持粮棉油等农产品流通各环节，进行以流动资金贷款为主体的收购、调销和储备贷款。中国农业银行也将政策性业务划出之后，转变为国有商业银行，按照现代商业银行经营机制运行，加快了商业化的步伐。

（二）农村信用社商业化改革

农村信用社的政治体制背景比较复杂，必须加强对其的商业化改革，1996年农村信用社与农业银行脱离行政隶属关系，向合作制方向发展，并在信用联社的基础上，有步骤地组建农村合作银行，由中国人民银行对农村信用社进行金融监督管理。由于农信社继续沿袭中国农业银行管理时期商业化的经营方向，随农村金融需求的大幅度增加，金融供求缺口越来越大。事实上，农信社本身的历史包袱沉重，资本金严重不足，产权不明晰，法人治理不完善，很多方面都难以适应农村经济和金融发展要求。

同时，整顿农村合作基金会，明确其不属于金融机构，不得办理存贷款业务，属于非银行金融机构的中国农村发展信托投资公司改变为隶属农业部，中国经济开发信托投资公司仍隶属于财政部，但办理农业信托投资。

村基础设施与公共服务建设的发展性金融需求也缺乏来自银行的资金保证。

正规金融供给的不足，必然由非正规金融安排来补充，导致民间借贷和各类合会组织兴起，带来许多金融纠纷。各类基

金会和部分农信社不能规范经营， 金融市场寻租现象普遍。

第三阶段：促进农村金融商业化和多元化（1997-2015年）
1997 年中央金融工作会议确定了“各国有商业银行收缩县（及以下）机构，发展中小金融机构，支持地方经济发展”的基本策略，包括农业银行在内的国有商业银行开始收缩县及县以下机构；对基层分支机构进行了撤并，退出了县域范围，重点转向了城市；基层营业机构的贷款审批权和财务权上收，业务重点放在大城市、大企业、大项目上，较少考虑农村经济的发展对金融的需求。

（一）农村信用社的产权改造

2003年6月，以《深化农村信用社改革试点方案》为标志，农村信用社的改革试点由8省市试点进一步扩散到全国。本轮改革是按照“明晰产权关系、强化约束机制、增强服务功能、国家适当支持、地方政府负责”的总体要求，加快农村信用社管理体制和产权制度改革，把农村信用社逐步办成由农民、农村工商户和各类经济组织入股，为农民、农业和农村经济发展服务的社区性地方金融机构，充分发挥农村信用社农村金融主力军和联系农民的金融纽带作用，更好地支持农村经济结构调整，促进城乡经济协调发展。

从2003年起，我国允许成立农村商业银行与农村合作银行，但

对其设立在注册资本总量、资本充足率、发起人规模、从业人员、设立分支机构数量等方面都有严格的要求和限制。这些新型农村银行均是在原农村信用社基础上改造而成的股份制银行，实际上不具有合作性质。

改革后，农信社逐步形成了四种产权关系：农村商业银行、农村合作银行、县级农信社统一法人、县级法人。截至2015年底，完成产权改造后，组建了17家农村商业银行，113家农

村合作银行，1824家县级统一法人。由于此轮改革的目标不是解决农村融资问题，而是解决农信社生存和发展问题，所以在解决农村融资问题上，资金越来越远离农民，向城市流入。

（二）农村邮政储蓄的发展

农村邮政储蓄机构数量庞大，遍布城乡，业务发展迅速，在活跃农村经济发展上起到一定作用。中国邮政储蓄银行于2015年3月正式挂牌成立，成为中国第五大银行。邮政储蓄拥有最广的城乡覆盖面，并提供最多交易额的个人金融服务网络，其近60%的储蓄网点分布在农村地区。邮政储蓄于2015年在部分省份开展邮政储蓄定期存单质押贷款业务，在一定程度上满足了农户与农村中小企业的贷款需求，缓解了农村资金外流现象。中国邮政储蓄银行还将试点在农村领域发放农户联保贷款、农户小额信用贷款以及微小企业主贷款，并在时机成熟时推出农村小额保险甚至小额期货等产品。

质量上的规模上均较小。

（三）农村金融的多元化发展

随着农村金融体制改革的重心逐渐向正规金融机构的商业化转变，中国人民银行开始加大了对非正规金融组织和活动的管制力度。为了消除对农村信用合作社竞争冲击，1997年农村合作基金会被合并、关闭；随后1999年，被彻底解散。除农村合作基金会外，非正规性金融体系主要由亲友之间的个人借贷行为、个人和企业团体间的直接借款行为、经济服务部、金融服务部、高利贷、各种合会、私人钱庄等组成。经济服务部、金融服务部也是类似于信用合作组织，基本上均被取缔。

2015年，中国人民银行推动了小额贷款试点，银监会出台了放宽农村地区银行业金融机构准入的新政策，给农村金融开

拓了一条崭新的多元化发展道路。2015年的3月1日，以四川仪陇惠民村镇银行正式挂牌成立为标志，我国农村金融的改革与发展又进入了一个新的阶段。目前，我国农村金融改革与发展正处于一个大发展的关键时刻。

继全国金融工作会议之后，2015年1月29日公布的2015年中央1号文件，进一步提出深化农村金融改革的迫切性，表明了优化农村金融体制是经济社会发展的核心环节。为更好支持社会主义新农村建设，国家允许产业资本和民间资本到农村地区新设村镇银行、社区性信用合作组织等金融机构。

根据中国银监会统计数据显示，截至2015年10月，6个试点省

（区）共核准23家新型农村金融机构开业。其中，村镇银行11家，贷款公司4家，农村资金互助社8家。另外，还有8家机构已提出申请，其中3家已获筹建。三类新型机构共筹集各类资本12726.65万元。其中，银行资本6480.21万元，占比50.9%；产业资本1953.89万元，占比15.4%；个人资本4292.55万元，占比33.7%。新型农村金融机构资产总额32446.16万元，存款余额19344.87万元，贷款余额11953.48万元，累计发放贷款22015.43万元，初步起到了将社会资金引向农村地区、支持当地社会经济发展的重要作用，促进了农村金融商业化、多元化。

由于农村生产力的落后，以及各方面的因素导致农村经济长期发展滞后于城市经济。而为农村经济提供金融服务的各种金融组织的效益和发展速度明显落后于各国有商业银行和众多的股份制银行。在当今金融市场放开的今天，竞争日趋激烈，农村金融组织想要在新的时代下赢得发展机遇，必须深刻研究农村金融改革的脉络，理清各种问题存在的根源，不断地深化改革，开拓各种新的金融产品，做好农村经济的主力军。在为农村经济提供服务的同时，也实现自身的发展。

改革开放三十多年来，我国国民经济持续快速增长，社会稳

定，文化繁荣，各项社会主义现代化建设事业均取得了举世瞩目的成绩。然而，辉煌的成绩背后也存在有隐忧。随着市场经济的完善和社会分化的深化，农业成了弱势产业，农民成了弱势群体，农村成了弱势地区。当前的“三农”问题，特别是农村、农民问题已经成为社会主义现代化事业发展的瓶颈，到了该采取战略性决策去解决的时候。但解决方法需要创新，符合时代趋势。如今，金融已经越来越普及，农村也需要发展金融。农村金融发展在逻辑上既是“金融发展”在“农村金融”领域的延伸，也是“经济发展”在“农村金融”上的体现。为此，我们对河南省平桥区进行实地调查研究，并形成了初步的调查报告。

一、调查方案

（一）调查的目的及意义

为适应新农村建设的需要，增强农民群众的金融、理财、风险和诚信意识，改善农村金融环境，此次我们成立了农村金融状况调查小组，走进农村，调查了解如今农村个人理财状况。团队成员将深入田间地头和农户家中，走访个体工商户的店铺、企业，经过详实调查，我们希望解决一下具体问题：

1. 调查农民群众对银行的了解及对金融产品的需求及使用情况；
2. 调查银行在向农民推广存贷款等相关产品遇到的问题与障碍；
3. 调查农民对于国家关于土地流转等政策的相关问题。

（二）、调查内容

1. 调查地点当地基本情况

3. 银行在三农业务推广中遇到的问题

（三）、调查范围

1. 被调查地域：信阳市平桥区。

2. 被调查对象：当地居民。

（四）、时间安排

准备阶段：2016年1月1日—2月1日，问卷设计、收集资料等。

调查阶段：2016年2月08日—2月13日，期间进行实地调查，了解当地实际情况。

总结成文阶段：2016年2月13日—2月14日，资料汇总统计、数据处理分析、

撰写调查报告与总结。 （五）、调查途径

本次调研共计发放了300份问卷，收回280份（其中12份无效问卷），有效问卷268份，有效回收率达95.71%。

二、调查结果及总结

此次调查以平桥恒丰村镇银行及其业务为调查对象，借以调查农村金融知识普及状况。问卷主要分为两个主要的部分：个人信息的调查，包括职业与年收入，这部分的调查目的在于对调查对象的总体基本状况进行了解；对于金融状况方面，我们设计了7个封闭式的问题旨在了解调查对象对金融知识了解程度。

1. 被调查者的年收入

由图表可以看出，各个收入分布较为平均。但是，其中中端

收入者占主流，高端收入者较少。

2. 被调查者所知道的银行中间业务

由图表可以看出，客户对银行的各种中间业务较为了解，但仅限于基础的业务，大多数人对于资产托管及其他受托业务、投资类和公司类中间业务较不了解。

3. 被访者持有银行卡平均一年除基本存取外，其他费用（年费、各种手续费等）

由图表可以看出，大多数人一年用于银行卡的费用并不是很多，基本处于1000元以下，说明银行卡业务还有很大的空间，金融产品的使用普及情况就可想而知了。

4. 被调查者所知道的银行卡收费项目

由调查结果可以看出，银行客户在银行卡的收费项目中，对银行卡年费与跨行转账或存取收取的手续费这两个收费项目的熟悉程度最高，所占百分比均过半。有53.73%的人知道银行卡要收取年费，但在调查中我们发现，许多客户表示并不清楚自己银行卡的年费究竟具体是多少。有56.72%的客户表示知道跨行转账或跨行存取要收取一定手续费，为我们调查的几个收费项目中熟知程度最高的项目；47.39%的农行客户表示知道异地转账或异地存取也需要交纳手续费；31.72%知道在pos上刷银行卡消费银行也会收取手续费，该比重远小于前三项收费项目。

5. 被调查者所办理的银行代理业务

由图表中可以看出，人们对在银行办理代理业务的依赖度不高，金融普及程度低。

6. 被调查者办理过银行的支付结算业务

调查结果反映了结算支付手段在居民中较为普遍应用。

8. 被调查者是否了解过农行在投资和办理公司类中间业务中所获得的收入

三、建议

以下是小组成员经过讨论得出的几点建议：

（一）注重增量改革的同时也要关注存量改革

2015年底，银监会出台相关政策，允许产业资本和民间资本到农村地区新设银行，并提出要在农村增设村镇银行、贷款公司和农村资金互助社等三类金融机构。这标志着农村金融改革已从存量改革为主转向增量改革，此次改革方案的设计者试图从增量上寻求突破。在此基础上也要对原有的金融机构进行改革，提高其服务能力，扩大其辐射范围。如对农信社的改革应继续坚持以合作制为基础，引入股份制的运作方式。下一步要巩固和发展改革成果，进一步完善法人治理结构和运行机制，以便有利于提高经营绩效的激励机制，并逐步向现代金融企业发展。

（二）加强政策扶持，提升农村金融支农信心

极性。一是完善农业保险制度，扩大农业保险的覆盖面，不断推出农民欢迎的险种。二是建立农村金融机构财政贴息制度。对农村金融支持种养、加工户贷款，特别是自然灾害造成的信贷损失给予补贴。三是探索建立市县两级农业信用担保公司，在税收、资金上给予优惠，解除金融机构放贷的后顾之忧。

（三）改善农村金融生态环境，为农村金融创造良好的投资环境

首先，要加快“信用乡镇”“信用村社”的创建工作，提高农民信用意识。要尽快建立包括覆盖农户和农村地区尸体紧急的征信体系，对不讲诚信的贷款者公开曝光，并实施经济、法律、行政手段予以制裁。对信誉好、还贷积极的农户在贷款额度、期限、利率上给予优惠，营造“诚信光荣、失信可耻”的文化氛围。

（四）加强信用体系建设，创建绿色农村金融生态的信用环境

金融在新农村建设和农村经济社会发展中具有不可替代的作用，因此需要强化对金融支持服务新农村建设的组织协调。县（市）区政府要明确一个部门，负责统筹协调地方金融工作，加强与金融机构的联系沟通，及时处理金融机构需要地方政府出面解决的有关事宜，营造一个有利于金融机构发挥作用的氛围。政府部门要积极转变职能，努力营造廉洁高效的政务环境和公正透明的司法环境，切实为金融机构提供良好的服务。加快农村企业和农户个人征信系统建设步伐，构筑信息交流平台，从而有效突破银行与企业间信息不对称的瓶颈制约，为金融机构通过技术手段有效规避金融风险提供有力保障。要在全社会弘扬诚信意识，营造良好的信用环境，建立和完善社会信用激励机制，广泛开展创建“信用户”、“信用村”和“信用乡（镇）”活动，营造守信光荣的社会风气，让个人信用、农户信用、社会信用成为融资的重要基础，让每一个社员从农村信用工程中受益，增加社会公众对农村信用社的信心。地方政府和机关工作人员不得干预金融机构的正常经营活动，要积极协助金融机构清理历史遗留问题，降低不良资产占比。支持司法部门加大案件执行力度，坚决依法打击恶意逃废银行债务行为，切实保护银行信贷资金安全，为农村金融机构创造良好的经营环境。

（五）发展农村金融服务组织，规范民间借贷

积极探索由自然人、企业法人或社团法人发起的小额贷款机

构等多种形式的农村金融服务组织，鼓励私有资本进入农村金融市场，在保证资本金充足、严格金融监管和建立合理有效的退出机制的前提下，鼓励在县域内设立多种所有制的社区金融机构。引导农户发展资金互助组织，满足农户间的资金调剂需要。在确保不发生系统性金融风险的基础上，积极引导规范民间借贷行为，充分发挥民间金融对农村金融的补充作用，消除其负面影响。要引导、鼓励有息民间借贷采取比较规范的契约形式，防止借贷纠纷的发生。要坚决打击高利贷行为，化解民间借贷的不利影响。

（六）创新金融产品，改善金融服务

金融机构要加快农村信贷产品的创新，丰富农村金融产品。

在政策允许范围和风险控制能力以内开发多样化、系列性金融产品，适应农村多元化的金融服务需求。一是随着农业经济的发展，农民逐渐由温饱型向富裕型转变，非农产业贷款和消费型贷款不断增加，农村金融机构在支持“三农”发展时，不能只考虑种养业的发展，要兼顾全面，全方位、多层次给予支持；二是随着农业经济的快速发展，农民为了不断增加收入，会想方设法寻找项目、发展生产，农户贷款的需求总量将越来越大；三是随着农业经济的快速发展信贷，农户生产逐渐开展为多元化的各局，金融机构特别是农村信用社开展小额贷款工作要适应农户多元化的发展趋势，提供不同层次的金融服务；四是随着规模农户的增多，农业科技的引进，信用社要充分考虑农户扩大在生产的需求妥善处理信用与额度的关系，允许农户在确定的贷款额度内循环使用，提高资金使用效率。同时，提高小额贷款的额度，逐步扩展到1万-5万元左右。五是要不断改进和优化管理，优化农村金融服务。要改变贷款“申报过严、手续过繁、时间过长、审批权过分集中”的现状，积极探索下放贷款审批权限，减少贷款审批环节的机制方法，以满足农村的特殊需要，提高贷款效率。同时加强农村金融基础设施建设，加快农村现代化支付系统建设，提高大额和小额支付覆盖面，疏通汇划渠道，

为县域、涉农企业和农户提供快速便捷的支付服务；增强农村信用社的结算功能，加大非现金支付结算工具在农村的推广力度，开发适合农村实际的金融结算服务品种。

农村金融研究方向篇二

为深入了解农村最低生活保障问题，切实把握好“民心工程”的真正含义，一个月来，我参与了xx镇农村居民最低生活保障工作调研，通过一个月的社会实践时间对xx镇农村低保工作情况有了基本的了解，现将调研情况报告如下：

一、基本情况

二、主要工作

(一)领导重视，组织严密，为全镇低保工作开展提供了有力保障。

(二)以人为本，适应形势，低保工作尽量缓解参保人员的生活压力。

(三)低保干部，迎难而上，扎实有效地开展工作。

(四)健全制度，动态管理，积极构筑城市低保救助体系。

三、发现的问题

通过调研，我发现该镇农村低保虽然取得了一定实效，但依然存在着一些问题和不足，具体有以下几点：

一是从全镇低保工作的整体情况来看由于经济发展的不平衡，农村部分群众还处于较贫困的生活环境之中。

二是低保干部的工作压力较大，办公经费严重不足。

三是低保干部队伍建设应进一步加充实，低保工作人员严重缺编。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

农村金融研究方向篇三

述职报告是任职者陈述自己任职情况，评议自己任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，具有汇报性、总结性和理论性的特点。下面小编带来的银行关于农村金融述职报告大全，希望大家喜欢！

尊敬的各位领导：

过去的一年，在分行领导以及的带领下，我积极服从支行领导的工作安排，积极配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作述职如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。一年以来，我在行动上自觉践行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。

回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：

一是学习不够。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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政

策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，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。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

总之在过去的一年里，在各级领导的指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在后面的工作中更要通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

此致

敬礼！

尊敬的各位领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、加强政治理论学习和业务知识学习。

一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身

业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。

我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款__户，金额达__万元，为本行创造了中间业务收入。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五、工作中存在的不足及今后的打算。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上x行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

此致

敬礼！

尊敬的各位院领导、同事们：

大家好！

2021年我满怀对金融事业的向往与追求走进了__分行__支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来__支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在__支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展

示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农工人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，

灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的柜员岗位，__银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与__金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创__银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

此致

敬礼！

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入__银行__支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum□上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以aum增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和

解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

谢谢大家！

此致

敬礼！

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

今年上半年我营业部转型以来，我在理财经理的岗位上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况汇报如下：

一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

二、学习专业知识，进一步提高专业水平

学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险__万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

谢谢大家！

此致

敬礼！

董事长、总经理、各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，岁月如梭，回顾2021年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人2021年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司理财经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。
- 3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

第二部分：明年的工作构想及要点：

- 1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，2022年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我2021年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

此致

敬礼！

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

2021年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从__调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的__员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是__与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到__这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是

银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，__的服务处处体现着“客户第一”的理念。在__工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我

们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

此致

敬礼！

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

2021年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，2021年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储x万元，营销基金x元，营销国债x元，营销保险x元，营销外汇理财产品——__万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如□x月x日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在x元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。__月我做为客户对__银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从__银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、__银行的人民币理财产品、__银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前

全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了__和保险业务，老师们争先询问__利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的__。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

您好！

过去的一年，在行领导和全体同仁的支持下，财务部基本完成各项既定指标。下面将财务部一年来履职情况汇报如下：

一、全年完成公司量化指标情况

公司全年给我部门的量化指标主要有五项：

一是资金上存率95%以上；我司全年资金上存率为__。

二是年末货币资金余额__万元以上，其中公司本级2000万；
我司年末货币资金余额__万元，因购置设备支付2800万元导致公司本部货币资金没有达标。

三是新开项目资金策划率__%；本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。

四是全司利润总额__万元；实际全年完成利润__万元。

五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

二、全年所做的主要工作

20x年，我们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回__万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款__亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票__笔计__万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，我们及时向有关领导提供各种数据，及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务学习，提升理论水平：去年我们有计划组织财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

三、存在的主要问题和不足

20x年我们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：

一是部门之间相互沟通的还不够。

二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来。

三是财务部门未能够经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况；四是我本人工作作风还有待改进。

四、20x年财务工作的初步设想

20x年财务除在原来的基础上加强财务管理外，我想主要在以下几个方面开展工作：

一是要兵马未动，策划先行，提前做好年度各项财务策划。真正做到事前有依据、事后有证据。

二是要强化总部对资金的集中调控能力。

三是以审计作为重要手段，加强审计过程监督和结果考核，维护公司安全运营。

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：

一是我工作能够顺利的开展首先要感谢公司领导的支持，以及财务部全体员工对我的工作给予的帮助和配合。

二是希望大家在今年能够一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

您好！

我是__银行的一名非常非常普通员工。在__银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格__行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭。

一、履行职务情况

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年 " __银行__分行第__届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛 " 中获得__市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

一是学习不够。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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

农村金融研究方向篇四

30余年的市场化进程，金融的开放发展与经济增长相得益彰，良性循环，特别是城市金融发展更是日新月异。

农业，作为国民经济的基础，一直是我们关注的焦点，而作为农村经济的血液——农村金融却始终始终是金融发展中最薄弱的环节，其发展遇到了瓶颈；特别是近几年来，城乡收入差距逐步扩大，贫富问题日趋严重，这无疑对社会安定和谐埋下了隐患。增强农村金融发展，通过金融的辐射及信用融通作用，将有助于我国农村经济的发展，形成农村经济与农村金融的良性循环，以促进社会的均衡发展。

本文通过对农村金融市场的定性及定量分析，借助相关金融指标，比较不同区域农村金融的发展状况，通过相关文献、数据的分析，并采取一定程度的实地调研，分析得出农村金融发展差异的成因；在此基础上，比较不同区域农村金融的优势，结合本区域实际情况，使区域农村经济相互借鉴，形成优势互补，促进农村经济与农村金融良性循环。

主要研究内容：首先，对研究区域进行界定，以明确研究区域的地理环境及人文背景；其次，对区域农村金融（以环渤海及长三角地区为例）发展状况的进行分析，比较其差异；再次，立足于本区域的传统与现实情况，分析形成差异的成因；最后，通过对两区域农村金融发展状况的分析，形成各自的优势资源，借此为农村金融发展提供政策建议。

第一部分：区域界定。改革开放以来，珠三角、长三角及环渤海地区一直是经济增长的发动机，随着技术的革新，地理区域变得越来越模糊；区域的分割，使不同地区界定完善。鉴于不同地区金融统计方法及统计口径不同，金融统计资料完备情况各异，本文将选择有代表性的地区作为区域的代表，以完成对本课题的研究。

第二部分：区域农村金融的现状差异。市场经济的效率原则，允许一部分人一部分地区先富起来，通过示范效应，进而带动另外一部分人和地区富起来。不同地区的金融发展也表现出千差万别。在农村资本市场，农村信贷市场，农村保险市场的差异尤为突出；农村金融市场的效率差异也通过农村经济的差异表现明显；农村金融的服务体系，监管体系及生态环境的现状，也说明解决农村金融问题的复杂性与长期性，同时说明政策的力度和效果还有待进一步加大与提高。

第三部分：现状差异的成因分析。地域的差异，历史文化成为人们金融思想开放的束缚，导致不同地区的金融人格差异；政治经济体制的制约，区域利益化滋生，金融效率低下；农业生产的长周期，高风险，制约了金融机构的向导；诸多因素的综合结构，表现出不同地区的农村金融差异。

农村金融研究方向篇五

党的十七*以来，建设社会主义新农村对金融支持“三农”提出了新的要求，随着农业和农村经济的发展，农户对金融服务的需求呈现日益扩大及多元化的趋势。虽然现阶段农村金融服务得到一些改善，但农村金融服务体系的整体功能仍然跟不上农业和农村经济发展的需要，与旺盛的金融服务需求存在着一些差距，这些差距所表现的不是一个简单的银行难贷款和农民贷款难的问题，而是农业和农村经济发展过程中金融环境建设滞后、城乡结构不合理等深层次矛盾的综合反应。为切实掌握当前农村金融服务的现状及农民对金融服务的需求，我们分别调查了山西省**市**区石羊坂村、张胡村和孟高庄村近120户农户和农村信用社、邮政储蓄两家金融机构，并以此为例，对当前农村贫困地区农村金融服务问题做了初步探讨。

位于山西省中部的盆地，全区面积1328平方公里，人口54万，

辖5镇3乡9个街道办事处，194个行政村，其中农业以建设全省现代农业示范基地为目标，着力建设“蔬菜、红枣、畜牧、加工”四大基地。截至目前，全区蔬菜种植总面积已突破35万亩，产量连续2019年全省夺冠，无公害蔬菜认证品种达40多种。红枣面积30万亩，产量2200万公斤，被确定为全省七个红枣示范园区之一。全区规模养殖小区达到120个，集约化畜禽饲养总量占到80%，肉蛋奶总产量达到4万吨。

辖内农村地区主要有农村信用社和邮政储蓄2家金融机构，其中农村信用社网点17个，占到网点总数的60%以上，因而全辖金融服务需求也以农村信用社为主。20xx年，全辖农村信用社存款余额16.28亿元，贷款余额11.3亿元，其中农业贷款比年初净投放1.85亿元，占新增各项贷款的75.5%，农业贷款余额达到4.9亿元，占各项贷款总额的43.4%。开办的主要金融业务有：储蓄、信贷、汇兑、代理保险、代发工资、代理理财等，其业务开展范围紧紧围绕农户的生产生活，乡镇以下除储蓄、信贷外，基本无其他业务。

本次调查样本主要按地方经济的发展程度不同，分别选择了辖内极具典型意义的三个代表性村落的530户农户，一个是较贫困村东赵乡石羊坂村、一个是较富裕村东阳镇孟高庄村、最后一个是中等收入水平村北田镇张胡村。每个村落随机选择40户共计120户农户进行入户调查，获得有效问卷115份。调查显示：三个村农民人均年收入为3150元，年增长率保持在8%左右，主要收入来源以粮食蔬菜种植、畜禽养殖和外出打工为主，贷款总量增幅不大，其它生活性消费贷款需求也尚处于缓慢增长阶段。从支出状况看，农村以建房支出和子女教育支出为主，其次为治病、生活费和农业支出，总体支出和收入大体相当，略有盈余。

农户收入有限，有储蓄意愿，但较多的以现金形式存在。样本农户收入大概分为三个区段，入不敷出约15%；收支平衡约55%；略有结余约30%，这一区段的农户较多的集中在1000-5000元之间。受财不外露观念影响，农户家庭收入的

真实情况可能会更好一些，因而现金的结余会更多。农户储蓄能力低下，受收入限制外，一个主要原因是金融机构网点不足，现金的存取不方便。

1、农户对金融机构的信贷资金普遍存在需求，但在资金的来源上较多的选择了向亲戚朋友借。

在120户被调查的样本农户中，68户需要贷款，占样本量的56.67%；余下52户中有20户认为自己资金足够，不需要贷款；而另外32户不需要贷款主要是自己困难，不敢贷或暂时无投资项目，因此农户贷款需求面应为83.33%。但在实际资金需求时，60%以上的农户首选向亲戚朋友借，因为向亲戚朋友借可以不付利息或少付利息。这与我区农户多子女现象突出有关，几千元的资金需求在一个家族内往往很容易得到满足，但春耕农忙时节，农户资金紧张或需要大额资金时，仍然会选择向农村信用社贷款。

2、金融机构对农户的贷款需求覆盖面近几年逐渐上升，但仍有较多的农户贷款需求不能得到有效满足。

样本农户在回答对信用社贷款是否容易时，无一例外的选择近几年越来越容易，这也证明了我区农村信用社在满足农户贷款方面的确做了大量工作，得到了农户的充分肯定。但仍有较多的农户贷款需求不能得到有效满足，特别是低收入农户，能够得到贷款的不足一半。

3、农户贷款期限、金额与现实需求不相符。

农村规模化种植业、养殖业和农村工商业的发展，对资金的需求从小额转向大额，从短期转向长期。基层信用社信贷资金发放权限仅一年期20xx0元，与农户生产周期和资金周转不一致，特别是在肉牛养殖或农产品加工等方面。

4、较高的利率

限制了部分农户的信贷需求。

目前农村信用社贷款利率执行半年期8.82‰、一年期10.02‰，利率已成了农户反应最强烈的问题之一。不少农户说能够借款绝不贷款，这也说明了为什么样本农户在实际资金需求时，60%以上的农户首选向亲戚朋友借。

农村特别是边远地区农户假币知识的缺失，使农民对大面额纸币有一种本能的恐惧感。收受大面额人民币时翻来复去左看右看，一些农民甚至拒绝收受大面额人民币，因为一张100元券人民币是一个农民一年人均纯收入的3.17%。在接受调查的农户中，20-40岁的人对假币识别率较高，通常能够达到95%以上，而老年人和小孩对假币的识别率较低，甚至有的老年人缺乏起码的识别能力。去年以来，**区农村信用合作联社开展了一次大规模的假币宣传活动，深入乡村对假币的识别进行了认真宣传，每到一处，都受到了农民朋友的热烈欢迎，纷纷要求要多搞几次反假币宣传，但受人力物力的限制，很多偏远乡村农民的要求无法满足。

1、农户保险知识缺乏。

调查显示：农民对相关保险知识知之甚少，仅知道农村合作医疗保险，对保险的种类、作用更是不清楚，这一现象在比较偏僻的地方更为突出。样本农户反应从未看见保险人员进村入户宣传保险知识。

2、农户保险需求大，但参保率不高。

通过外出务工农户介绍及农民进城看见保险公司的宣传。一些农民对保险知识及其作用也开始有了初步认识，特别是随着种养殖业、外出务工风险的加大，大部分农民更加认识到了保险的必要性，但苦于手头紧，家庭不宽松，难以拿出一定资金用于投保。扣除学校要求的学生强制保险外，样本农户实际投保的仅4户，占调查农户的1.67%。

3、目前保险险种与农户保险需求相脱节。

目前保险公司提供的保险险种主要有：家庭财产保险、人身意外伤害保险、医疗保险、教育保险等，对于这一类保险、农户有需求，但不愿意拿出钱来，其实最主要的原因是收入不宽松，有限的收入必需用在更需要钱的地方，而农户最愿意投保的也最值得出钱的种养殖业保险，却不开展。

农村金融电子化的建设为农户的支付结算带来了很大方便，但似乎永远满足不了农户需求。不少农户对结算十分不满，特别是没有金融机构的乡镇。自20xx年以来，**区农村信用社汇兑业务得到了快速发展，去年9月份开始，已实现全市农村信用社通存通兑目标，农民在**市各县(市、区)的乡镇均可直接汇兑结算，然而全市农村信用社通存通兑业务仍然有其局限性，突出表现在信用社办理的银行卡只能在市内农村信用社间实现通存通兑，在市外仍然无法结算，使农民工不能将务工收入及时汇回，极大地影响了银行卡在农村信用社的推行。

虽然农户金融知识匮乏，但投资理财的愿望极为强烈。一部分手中有余钱的农户首先想到的是怎样将资金增殖。投资于农业期限长、风险大、见效慢，投资于商业又没有相应的市场环境，因此民间借贷成了这部分农户的不二选择。在20xx年以前，这一现象普遍存在，近几年，随着政府打击高利行为的力度不断加大，以及农信社金融服务的进一步加强，县辖金融生态环境得到进一步改善，民间借贷的范围及利率均大幅度下降，但仍然十分活跃。

农村金融服务不足，已经成为当前新农村建设的一大制约因素，根据调查情况分析，我们提出如下建议：

中央银行肩负着货币政策传导功能，应注重发挥其窗口指导和调节引导作用，促进农村金融资源的重组整合。

1、根据农村经济发展状况，及时制定货币信贷指导意见，通过政策传导、行业指导、检查督导，进一步引导农贷方向，增加农贷投入。

2、发挥支农再贷款的支持作用。合理确定再贷款的期限、额度和发放时机，努力做到了再贷款期限与农户贷款期限、农业生产周期相适应。利用支农再贷款的农村信用社向农户发放支农贷款的利率应不浮或少浮，以减轻农民负担。

3、强化政策性金融支农作用。农业发展银行在体现国家扶持意向和扶持力度方面发挥商业银行不可替代的政策性功能，在确保国家粮食储备资金需要，支持培育现代化粮食市场体系的同时，应积极拓展服务领域，重点支持扶贫开发 and 农业综合开发等基础设施建设。

4、深化农业投资管理体制改革，全面放开农业和农村基础设施投资领域，鼓励和支持民间资本投入农村基础设施建设。

1、建立稳定增长的政府财政投入机制。稳步提高国家用于农业和农村的固定资产投资比例，进一步调整国民收入分配结构和财政支出结构，增加对农业投资的规模，特别是农业基本建设投资占全国基本建设的投资比重应成为投资的重点。逐步加大，并坚持持续有效的长期投入，确保农业发展的后劲。

2、财政部门对金融机构的信贷支农增加财政补贴。加大财政支持力度，进一步明确和强化政策性支农作用，降低金融机构对支农信贷投入的风险，用少量的财政补贴引导社会资金流向农业和农村经济，提高金融部门支持“三农”的积极性。

1、充分发挥农村信用社农村金融主力军作用。作为农村金融主力军，农村信用社要以改革试点为契机，不断创新支农服务功能，为农户提供更好的服务。通过建立多层次农村金融机构体系，避免农村信用社一枝独秀的局面，多方面改进和

完善农村金融服务，以竞争的农村金融市场体系、创新和丰富支农金融产品，促进农村金融健康可持续发展。

2、合理设置网点，方便农民办理金融业务。根据经济发展水平，按经济区划合理设置农村信用社网点，为农户提供信贷、各项中间业务等服务，对于由于规模小、业务萎缩、保本经营难，而被撤并了的乡镇信用社，可通过设置代办站、补充农金员、增加农贷协管员等途径，解决农户金融服务难，尤其是信贷服务难的问题。

3、加快疏通农村支付结算体系。在资金汇寄方面，金融部门应想农民之所想，为外出打工人员提供一个便利资金结算渠道，保证农村汇款结算安全高效。

4、开展业务咨询，传授金融知识。农民群众对经济生活中的有关金融政策越来越感兴趣，金融部门的业务人员应该深入农村，积极宣传、解释金融、保险方针、政策，推介金融新产品、商业保险以及农业政策性保险知识，为农民提供金融信息，传授反假币、识假币知识，使农民免受假币之害。

1、完善农村社会征信体系，推进农村信用工程建设。加快充实个人信用信息基础数据库，解决由于农村信贷机制不健全，广大农户因为缺少有效的担保、抵押而无法得到信贷资金的支持问题。

2、营造良好金融生态环境。一要大力开展诚信宣传，通过宣传营造“诚信光荣，失信可耻”的社会信用氛围，提高广大农民的信用意识，维护良好的农村信用环境；二要继续开展信用“村、镇”建设，对信用村、信用乡镇的“三农”贷款需求要优先予以满足，项目贷款优先给予评估和安排，贷款利率给予优惠，以促进农村地区讲诚信、守信用环境的形成。三要建立完善社会信用的正向激励与逆向惩罚机制，依法严厉打击各种逃废金融债务不法行为，进一步营造“守信光荣、失信可耻”的良好社会风气。

- 1、加大政府对农业保险的扶持力度。尽快建立政策性农业保险机构，依据农户需求开发不同的保险种类，将灾害风险、技术风险和市场风险造成的农户资金损失减少到最低限度。
- 2、鼓励商业性保险机构加大农业领域的支持力度。建立多种形式的农业保险组织，通过农业保险与信贷的有效结合，充分发挥农业保险防范风险的作用。
- 3、建立专门为“三农”服务的贷款担保中介机构，开展农村担保业务，从而解决农户因缺乏足额有效的抵押担保无法取得大额贷款的问题。