

# 最新银行扶贫工作报告 银行信贷工作汇报 (汇总5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行扶贫工作报告篇一

### 抓好源头控制 优化信贷结构

今年以来，国家大力整顿市场经济秩序，制定出台了一系列宏观调控政策措施，进一步加强了行业授信管理和贷款风险管理，银监局也不断加大对各商业银行的监管力度，这为我行调整和优化信贷资产结构、提高资产质量提供了良好的机遇。几年来，我行在省行的正确领导下，努力完善信贷资产结构，调整、完善机制，连续多年保持不良贷款绝对额和占比的“双降”，呈现出业务不断发展，资产质量持续提高的良好局面。截止20xx年7月底我行不良贷款占比仅为0.90%。

### 一、抓源头 建内控 防风险

在多年的业务发展实践中，我行越来越清醒地认识到，要保持资产质量的长期稳定和持续提高，一定要在控制风险的前提下发展业务。自20xx年总行实行新的授信决策机制以来，我行严格遵循“业务发起——尽职调查——授信评审——有权审批人审批决策”的决策程序，严格杜绝了反程序操作的现象，提高了授信决策的公正、健康、透明程度，实现了对决策过程的程序制约和制度制约。从源头上控制授信风险，对我行的健康发展有着积极而深远的意义。且后评价制度实施以来，我行严格按照后评价要求通过对授信决策的科学性、

合理性进行总结和评价，不断提高风险管理水平，促进整个风险管理体系的有效运作。为此，我行先后出台了《分行风险管理委员会规则》、《分行授信评审委员会规则》等内控规章。并时刻对以上制度进行评价、总结。在近四年中，我行新增贷款174,155万元。截止20xx年7月我行贷款余额398,829万元，不良贷款3,606万元，其中20xx年以来新新账贷款余额123,116万元，不良贷款800万元，不良比率0.6%。

特别是今年，借助我国市场经济秩序的逐步好转、经济结构的战略性调整、宏观经济状况改善、国企改革推进的大好时机，在省分行领导下，我行建立了有效的风险贷款退出和风险预警机制，前移风险关口，主动化解潜在风险。风险贷款退出机制的建立，也为规范市场经济秩序起到了推动作用。我们还实行每季贷款预警分析制度，对潜在不良进行预测分析，针对风险点提出切实可行的操作办法。

xx煤业有限责任公司前身是xx煤炭集运站，成立于1990年，是一家国有中型企业，在历任领导和干部职工的共同努力下，取得了一定的成绩。但随着市场经济的深入发展，其经营方式已不能适应日新月异的变化，如不进行改制，今后发展必将受到限制，我行贷款也就无法保证偿还，针对此情况，我行领导高度重视，亲自出马，和企业领导多次协商沟通，最终在我行的支持下顺利实现了改制，效益明显提高，我行债务已全部承接，运营良好，实现了银企的双赢。

在具体操作上，我行制定了“四定”方针，即定客户、定基数、定时间、定领导，要求各支行在调查分析的基础上提出各自明确的退出客户名单和相应的贷款金额，对分类定为次级类贷款又在期限上属正常贷款形态的客户，逐户进行调查研究分析，通过分支行的两级讨论确定退出客户名单和相应的贷款金额，并以此为基础开展工作。同时，对拟退出名单中的客户进行逐户分析，采取一户多策的办法，领导亲自抓的措施，将退出计划落实到每一个客户、每一笔贷款。

行业务得以稳健发展的保障。

## 二、求发展，保质量，优结构

实践证明，商业银行竞争尽管激烈，但良好的竞争秩序是银行业持续稳定健康发展的基础。因此，我行从优化资产管理控制体系和管理控制流程入手，着力规范自身在竞争中的行为，坚决反对恶性竞争等扰乱市场经济秩序的行为。为此，我行建立了优质信贷机制，建立起了公司贷款项目库。结合我市、我行实际将发展潜力巨大的电力、通讯、煤炭列入重点发展行业，严格限制钢铁、水泥、房地产等行业准入。抓住有利时机，用更优质的贷款置换次优贷款，优化担保条件，提高存量资产的总体质量和抵御风险的能力。截止20xx年7月底我行a级客户贷款增加8亿元，增幅为9.1%，d级客户贷款减少12,741万元，显示出信贷资产进一步向好的方向发展。

在充分调查研究的基础上，我行还结合当地及本行实际，明确提出了“三点战略”即巩固制高点，找准切入点，培养增长点。这个制高点就是要巩固对我行有举足轻重作用的、影响和左右我行业务发展的重点客户。也就是说，要巩固优势业务、抢占边缘业务，开展特色服务。对xx公司这样的客户，我们不能远离、观望，不能让同业瓜分、蚕食。找准切入点就是围绕建设良好公司治理机制这一主题，切实转变思想观念，转变工作作风、转变经营机制入手，明确战略，狠抓内部管理，积极拓展业务。培育增长点就是要在巩固旧客户的基础上，发展新的、优质客户，而实现发展的关键是培养发展客户群。发展客户一靠争取，二靠培养。按照以上战略，通过我行几年来全行上下职工的共同努力，目前新发展起优质客户10多户，贷款余额25000万元，给我行带来良好效益，且各贷款户目前生产经营都正常，为我行今后发展、调整信贷结构单一局面起到了积极作用。

进行逐户分析，采取一户多策的办法，领导亲自抓的措施，将退出计划落实到每一个客户、每一笔贷款。在业务拓展中

时刻不忘风险防范。重点介入投资主体和借款主体的确认、注册资本的到位情况、贷款发放的条件、抵押和担保的选择、法律纠纷的处理方式和法律适用等，从风险控制角度对重大项目的文本提出法律意见，对企业融资计划作出风险评估，写出客户综合评价报告及风险分析报告，全面掌握贷款投放的主动权，从调查、审查阶段开始防范项目贷款可能产生的各类风险。去年以来，我行又先后出台了《xx分行个人投资经营贷款实施细则》《xx分行银行承兑汇票实施细则》以及各种信贷业务品种的业务操作暂行办法。并从加强和改进管理入手，坚持开展长期的三项检查，即绩效检查、安全检查、制度检查。这是我行业务得以稳健发展的保障。

## 一、全年指标完成情况

1、各项贷款余额\*万元(含抵债资产)，比年初增加

\*万元，存贷比例为56.1%。

2、不良贷款余额\*万元，比年初净下降\*\*万元，

完成市联社下达年度计划的165.5%，其中，两呆贷款余额\*\*万元，比年初净下降\*\*万元，完成市联社下达年度计划的%。

3、各项贷款利息收入实现\*\*万元，同比多收\*\*万元，综合收息率为%。

## 二、本年度开展的几项工作

2、分类指导、积极营销、努力提高信贷管理指导能力。

一是加大支农贷款投放力度。针对今年中央出台的一号文

件和粮价上涨、农民的种粮积极性提高以及农村产业结构调整

整、农业生产资料涨价，贷款需求加大的实际情况，我在信贷工作指导上，坚持以市联社三个工程建设为目标，大力开展信用户、信用村的评选活动，加大支农贷款投放力度。截止12月末，辖内已评定信用村\*\*个、信用户达\*\*户，累计发放农户小额信用贷款\*万元，累计发放农户联保贷款\*万元，累计发放农户其他贷款\*\*万元，农业贷款累放较去年同期多\*\*万元。有力的支持了\*\*区农村经济的发展。二是加大对中小企业和个体工商户的贷款营销力度。在近郊信用社信贷工作上，我采取指导与引导并重的工作原则，以打造社区银行和零售银行为目标，积极发放中小企业贷款和个体工商户贷款。坚持额度合理、抵押有效、手续完备、弱化风险的原则，加大对中小民营企业的支持力度，截止12月末，工商业贷款比年初净增加\*\*万元；同时结合\*\*区个体经济比较发达、商业街、大型专业市场多的特点，开展了工商业户营业网点抵押个人贷款的试点工作，并制定相应管理办法，加强信贷内控管理，达到信贷工作合规、有序、降低风险的目的，培育了新的利润增长点，截止12月末，\*营业部累计发放此类贷款34户\*\*元，增加利息收入\*\*万元；在保障安全、流动、效益的前提下，大力帮助基层信用社、营业部开展了业务创新。如：营业部在全市信合系统率先开办了\*\*区下岗失业人员小额担保业务，推动了创建社区银行的工作力度。截止12月末，全行工商业贷款和其它贷款比年初净增加\*\*万元。

4、不良贷款清收效果显著，信贷资产质量得到比较明显的改善。

年初以来，我在清非抓降工作中，坚持把不良贷款清收盘活工作作为信用社生存发展的生命线来抓，收到了明显效果。一是在继续实行奖励清收、委托清收、招标清收和诉讼清收的基础上，强化责任清收，杜绝不良贷款前清后增的现象发生，突出重点加大对当年发放当年到期贷款的检查 and 监督力度；二是认真贯彻执行市联社百日攻坚战活动精神，指导近郊信用社抓住当前城区扩张、绿化占地、企业搬迁的有利时机，清收关停企业欠款，如：信用社抓住开发商占地的有利

时机，以货币形态回收贷款580万元，其中：收回呆滞贷款380万元；信用社以货币形态回收不良贷款300万元，并代表两次参加市联社百日攻坚战活动经验交流会，交流经验；中远郊信用社抓住政府合村并镇的有利时机，大力开展清收盘活攻坚战，采取收落结合的办法；加大对个人和村集体贷款的清收力度。三是积极抓住信用社改革的有利时机，充分借助政府力量清收不良贷款，在9月末的基础上，又清收不良贷款\*万元。截止12月31日，不良贷款余额\*\*万元，比年初净下降7\*\*4万元，完成市联社下达年度及改革计划的%，其中，以货币形态回收不良贷款1,796万元。

贷档案进行了统一和规范化管理。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水平有待进一步提高。

## 银行扶贫工作报告篇二

2019年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_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的信任。

是的，在员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口，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我行员工的真诚，感受到在银行办业务的温馨，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！

### **银行扶贫工作报告篇三**

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个十分有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一向在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学



会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户带给切实有效地咨询和帮忙，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户带给咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会持续冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一向在人性化管理与制度化这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自我就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用必须的心胸和气魄勇敢应对和承担自我因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自我所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选取，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种简单的氛围，稳定员工情绪及持续良好的服务态度。

当然，在不断地将自我以上的经验和想法得以实施并取得必须成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自我最大的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会个性深刻。

## 银行扶贫工作报告篇四

时间飞逝，转眼我已经与\_\_银行共同走过了三个春秋. 20\_\_年x月我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\_\_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\_\_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。

### 一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

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\_\_各阶段的改革得到了更新和进步。

### 二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

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。

### 三、勤学苦练，爱岗敬业

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。\_\_银行也在不断开发新的业务，看着\_\_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《\_\_银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入\_\_银行几年来，繁华的\_\_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，用诚心和热情去对待我的工作。在\_\_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\_\_银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

## 银行扶贫工作报告篇五

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平，公正，公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性和合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名（虚名）储蓄制度。其记名可以是真名，假名，代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码（由取款人开户时约定）银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

## 二，为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1，税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的`本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

2，储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额（本外币全折人民币）达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元1992年突破1万亿元，1994年突破2万亿元□t995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年，1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10□76%□gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已

经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

3，使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺，消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率，鼓励消费信贷，征收储蓄利息所得税，增加公务员和事业单位人员工资收入，刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说（据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额），收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4，个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷，企业惜投，个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设，金融产品创新，技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄实名制则是最基本，最核心的内容。