# 农发行

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-08-14

*第一篇：农发行基层动态重庆分行：荣获金融贡献二等奖本报讯 记者吴宏 通讯员金秋报道近日，在重庆市金融工作会议上，农发行重庆市分行获2024年，“重庆市金融贡献二等奖”荣誉。该分行2024年全年累计投放各类贷款805.27亿元，同比多投放5...*

**第一篇：农发行**

基层动态

重庆分行：荣获金融贡献二等奖

本报讯 记者吴宏 通讯员金秋报道近日，在重庆市金融工作会议上，农发行重庆市分行获2024年，“重庆市金融贡献二等奖”荣誉。该分行2024年全年累计投放各类贷款805.27亿元，同比多投放583.8亿元；2024年年末，各项贷款余额655.15亿元，比年初增加178.36亿元，增长37.4％，在支持重庆市统筹城乡发展和新农村建设，促进农业、农村经济发展，提高农民收入等方面做出了重要贡献，其信贷支农工作得到了重庆市各级政府充分肯定。

云南临沧市分行：支农取得开门红

本报讯 记者余连斌 通讯员杨正国报道 农发行云南省临沧市分行在新年度信贷支农工作中，把地方政府实施的新家园行动计划、城乡居民收入倍增计划与 “两轮驱动”发展战略有效对接，以积极支持农村土地收储整治为着力点积极推动城乡一体化建设，以择优支持地方名优企业为切入点有效带动农民增收，信贷支农取得开门红。截至1月末，各项贷款余额29.7亿元，较年初增加4.97亿元，增幅达20%；累计发放贷款6.02亿元，同比多投放3.3亿元。

四川绵阳市分行：信贷支农开好头

本报讯 通讯员陈鹏 李冰馨报道 截至1月末，农发行四川省绵阳市分行共计投放贷款2.73亿元，较去年同期增长2.27亿元，增幅达485%。其中包括农业科技短期贷款1200万元，产业化龙头企业及加工企业贷款3000万元，农民集中住房中长期贷款5000万元，农村土地整治中长期贷款1.5亿元，调控粮油贷款3185万元。

辽宁大连市分行：国际结算业务量增长

本报讯 记者祖笠荃 特约记者于笋 黄伟光报道 农发行辽宁大连市分行国际结算业务量大幅增长，2024年，累计办理国际结算业务170笔，金额累计2466.72万美元，比上年分别增加了138笔和1737.91万美元，增幅分别达到431%和238%；实现国际结算中间业务收入202304.45元人民币，比上年增加111395.77元，增幅达到117%。

山东德州市分行：经营利润突破2亿元

本报讯 通讯员黄勇报道 2024年以来，农发行山东省德州市分行大力实施“两轮”驱动战略，全方位服务“三农”发展，着力营销水利和新农村建设中长期贷款及低成本存款，经营效益取得明显增长。2024年全年共营销中长期贷款项目8个，金额20.28亿元，各项存款日均余额17.7亿元，日均增量4.95亿元，仅各项存款增加额减少系统内借款利差1485万元，年末全行共实现账面利润2.08亿元,同比增长6610万元。

四川自贡市分行：储备贷款新项目

本报讯 记者周文军 通讯员张芳跃报道 农发行四川自贡市分行在深入调研的基础上，储备16个贷款新项目，涉及金额达17亿元。其中：富顺县富世镇农民集中住房建设项目3.9亿、沿滩工业园区第三期建设项目4亿、荣县河西新区土地整理项目4亿、大安区牛佛镇沱江河堤防整治项目1.5亿元、大安工业园区一期土地整理项目2亿元。

**第二篇：农发行2024**

农发行2024-2024年发展规划纲要

为认真贯彻落实国民经济和社会发展第十一个五年总体规划纲要，加快有效发展，构建和谐银行，支持社会主义新农村建设，编制《中国农业发展银行2024－2024年发展规划纲要》（以下简称《五年规划》）。

一、面临的形势

（一）不平凡的发展历程。我行是我国建立社会主义市场经济体制、深化金融体制改革、支持和保护农业、促进农村经济发展的产物。11年来，在艰难中起步，在探索中前进，在改革中发展，经历了由综合性到单一性，再向综合性方向发展的支农历程。建行初期，完善了组织机构体系，基本实现了业务自营，在支持粮棉油购销、支持国家扶贫攻坚和农村开发方面作了大量工作。1998年以来，坚持以收购信贷资金封闭管理为中心，认真执行政策，切实加强管理，初步实现了保本微利经营，比较好地履行了国务院赋予的职责，有效遏制了收购信贷资金被大量挤占挪用的势头，解决了多年来困扰各级政府和广大农民的“打白条”问题，推动了粮棉流通体制改革，促进了农民增收和农村稳定，发挥了农业政策性银行不可替代的重要作用。2024年7月份以来，按照中央的各项工作部署和要求，以贯彻落实国务院第57次常务会议精神为主线，以科学发展观统领全行各项工作，明确了按现代银行要求打造农发行的思路，全面推进内部综合改革，把支持粮棉收购作为重中之重，审慎积极发展农业产业化龙头企业贷款等新业务，初步扭转了业务萎缩局面，信贷支农有了新贡献，体制机制有了新框架，风险防控有了新水平，经营效益有了新提高，队伍建设有了新进展，各项工作迈上了新台阶，履行职能能力进一步提高。这些都为未来五年的发展奠定了良好的基础。

二）有利的发展环境。党中央明确提出了树立科学发展观和构建社会主义和谐社会的重大战略思想，坚持以科学发展观统领经济社会发展全局，着力推动经济社会发展转入全面协调可持续发展轨道。我国经济发展进入新的上升通道，宏观经济政策的连续性和稳定性进一步增强，国民经济将保持平稳较快增长。继续把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，坚持工业反哺农业、城市支持农村的方针，扎实推进社会主义新农村建设。深化农村金融体制改革和政策性银行体制改革，建设现代政策性银行、改善农村金融服务步伐将加快。粮棉购销市场化程度不断加深，企业改革步伐加快，客户基础进一步改善，国内外市场联系更加紧密，影响市场不稳定因素增加，国家加强对粮棉市场的宏观调控。新技术在金融领域的应用加速，金融创新、引进与合作步伐加快，外部经营环境继续好转。总体上看，宏观环境和外部条件对我行发展有利。

发展中也面临不少突出矛盾和问题。我行正处于并将继续处于战略转型阶段，当前业务范围比较窄，支农功能还不完善；现代银行的体制机制尚不健全，影响发展的体制性因素仍然突出；管理不够精细，基础管理和基层行管理仍存在薄弱环节；外部政策环境仍不宽松，企业改革滞后，客户资源整体素质不高，执行政策与防范风险的矛盾仍然突出；科技支撑体系比较薄弱，服务手段单一，金融创新能力不高，人才资源不足，人员素质和结构不尽适应发展需要，可持续发展能力还不强。

（三）发展的关键时期。本世纪头二十年全面建设小康社会是我行发展的重要战略机遇期，建设社会主义新农村提供了良好的发展契机，今后五年是打造现代银行体制机制、实现科学发展具有决定意义的五年。我行必须增强使命感、紧迫感和忧患意识，牢牢把握机遇，着力解决长期积累的突出矛盾和问题，突破发展的瓶颈制约和体制障碍，开创农业政策性银行改革发展的新局面，为今后的顺利发展打下坚实基础。我行要牢固树立大局意识、责任意识、风险意识和服务意识，坚持以人为本，立足科学发展，完善体制机制，构建和谐银行，不断提高我行的执行政策能力、经营管理水平和金融服务质量，全面支持社会主义新农村建设。

二、指导方针与主要目标

（四）指导方针。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十六大、十六届五中全会和国务院第57次常务会议精神，全面贯彻落实科学发展观，坚持政策性银行办行方向，着力拓展发展空间，着力打造现代银行的体制机制，着力推进实施科技兴行和人才强行战略，着力提高业务增长的质量和效益，加快有效发展，促进构建和谐银行，为建设社会主义新农村贡献力量。

科学发展观是指导发展的世界观和方法论的集中体现。以科学发展观统领我行发展全局，要坚持发展是硬道理，把发展作为治行理政的第一要务；坚持支农为本，把支农作为发展的出发点和落脚点；坚持以人为本，树立有效发展的观念，确立科学发展的模式，努力走出一条速度较快、质量较高、效益较好的可持续的发展路子。必须把握以下原则：

——立足支持“三农

”谋发展。要把扩大对“三农”支持作为业务发展的基点，围绕支持新农村建设，加大支持力度，优化支持结构，促进业务全面发展。

——立足集约经营快发展。要把有效防控风险作为业务发展的前提，注重发展质量，提高发展效益，坚持内涵与外延相结合、速度质量效益并重，推动经营模式向集约型转变，实现又快又好发展。

—

—立足市场运作图发展。要在贯彻国家政策的过程中更加注重运用市场机制，增强市场意识、创新意识、经营意识，按照市场规律运作，自主经营、自担风险、确保取得良好的市场业绩，通过市场机制实现国家政策意图和我行发展目标。

——立足因地制宜求发展。要根据东中西部各地经济金融发展状况、产业布局、自然资源和客户条件，制定符合各地实际需要和自身情况的发展战略，突出发展重点，扩展优势业务，鼓励有条件的地方优先发展。

——立足改革创新促发展。把改革创新作为发展动力，革除影响发展的体制性因素，实现向现代银行经营管理体制的转变，为实现科学发展提供体制机制保障。

（五）主要目标。根据社会主义新农村建设需要，遵循政策性银行发展规律，按照金融体制改革要求，“十一五”期间要把我行建设成为符合市场经济需要、财务上可持续、具有一定竞争性的现代农业和农村开发性金融机构。建立和完善发展空间合理、治理结构科学、体制机制健全、经营管理规范、操作手段先进、具有可持续发展能力的现代政策性银行框架。着力提升我行的开发性金融功能，强化政策性金融职能，把农业政策性金融的政策性、扶持性、引导性功能，提升到农村开发性金融的政策性、开发性、制度创新、战略导向、引领合力功能的新阶段和较高层次，把我行建设成为市场经济条件下农业和农村资源配置的基础性平台。建立开发性金融机构管理模式，实行国家指定项目与自主经营的开发性项目分账管理、专项核算。要力争实现以下主要目标：

——业务有效发展。贷款领域、贷款对象、贷款品种更加多元化，贷款结构不断优化，支农功能完备，在执行政策、防范风险、提高效益的基础上，贷款规模稳步增长，到2024年，全行贷款月均余额达到9000/11000亿元左右，年均增长率2.4/6.5％左右（经营性贷款月均余额达到5000/7000亿元左右，年均增长率4.6/11.8％左右）。自主筹资功能进一步增强，融资渠道不断拓宽，融资品种更加丰富，筹资和负债结构更趋合理，负债成本较低，到2024年金融债券发行余额达到3600/5250亿元，占负债总额的40/47％以上。

——效益明显提高。执行国家宏观调控政策、产业政策和区域政策的能力进一步增强，确保实现国家政策目标。自主经营项目比重不断提高，经营利润明显增加，2024年达到36/47亿元，在加大计提拨备和消化历史包袱的基础上，每年实现一定的净利润。力争通过自主经营项目发展增加利润，弥补新增国家指定项目的亏损，尽量避免产生新的政策性亏损挂账。

——资产质量持续改善。风险防范化解能力不断提高，全行不良贷款（按五级分类口径）总额与不良贷款比例逐年下降，不良贷款拨备覆盖率有所提高。

——机构队伍不断优化。机构数量基本保持稳定，机构布局更趋合理，二级分行经营管理基础平台作用进一步增强。员工队伍规模基本稳定，结构进一步优化，建设一支综合素质较高、学习能力较强、富有经营活力与开拓精神、适应我行业务发展需要的员工队伍。

——构建和谐银行成效显著。人际环境和谐，工作机制顺畅，外部环境良好，基本形成“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的局面。

三、推动业务有效发展

（六）推动业务发展转入科学轨道。我行业务发展，要坚持科学的发展观，既追求总量增长，更注重结构优化，既强调加快发展，又坚持量力而行，速度质量效益并重。在作好粮棉油收购信贷业务的基础上，近期以产业化龙头企业、加工企业贷款等业务发展为新增长点，中长期主要依\*增加农村开发性质的中长期项目贷款推动业务增长，逐步把农业产业化贷款和农村开发贷款整合为农业和农村开发性贷款业务，统筹考虑，稳健发展，努力确立我行在农村金融体系中的主导性地位。

（七）坚持办好粮棉油购销储贷款业务。解决粮棉油收购信贷资金是当前我行首要的政策任务。要准确把握粮棉油信贷业务的基础性地位，坚持把其作为业务工作的重中之重。对国家粮棉油储备、最低收购价收购和调控性粮食收购等国家指定贷款业务，严格按照国家政策保证资金供给，充分发挥其宏观调控和保障粮食安全等作用。努力把国家指定收购贷款纳入国家账户实行封闭管理，专项核算。对自主经营的粮棉流转贷款，要根据企业风险承受能力择优积极支持。对没有符合贷款条件企业的县域或地（市），要通过支持政府指定企业，扩大流转贷款覆盖面。

（八）推进农业产业化龙头企业、粮油加工企业贷款等业务发展。要把粮棉油加工贷款向农产品加工领域延伸，审慎积极地扩大市场份额和贷款比重。准确把握农业产业化、加工企业等贷款领域，及时把符合条件的贷款主体纳入支持范围。重点解决企业在原料收购、订单生产和经营过程中的短期流动资金需要，对技术改造、仓储设施和生产基地建设等所需的中长期资金，根据实际情况予以支持。择优支持其他粮食企业发展。积极稳妥发展化肥、食糖、农膜等专项储备贷款业务。努力开办农产品进出口信贷业务，积极发展外汇信贷和国际结算业务。

（九）努力拓展农村开发性信贷业务。要根据新农村建设需要，重点围绕支持农业基础设施建设和农村公共事业发展、农业综合生产能力建设、国家粮食安全体系建设、生态环境保护、农业科技推广应用与集约型农业发展、农村扶贫开发等领域，增加中长期开发性贷款投入，支持农村的综合性开发。要充分考虑东中西部的区位优势、地域特色等因素，合理确定各省级分行的支持领域和发展重点，加大对县域经济的支持力度。围绕“十一五”期间国家确定的新农村建设重点工程，先从支持农村科技、教育、文化、卫生等公共事业和农村道路、饮水、电网、通讯等基础设施入手，研究制定专项信贷支持计划。

（十）积极发展中间业务和其他业务。坚持立足更好满足客户需求，完善金融服务，依托我行主体业务、充分发挥现有网络和系统功能、又适合中间业务及其他业务发展特点的发展道路。继续作好保险代理业务。代理财政支农资金拨付，办好结算业务，创新结算工具。代理政府或政府部门委托对农业和农村的放款业务，积极开办其他政策性银行、金融机构、外国政府和国际组织委托的转贷业务。探索开展筹资担保、投标担保、预付款担保、租赁担保等多种形式的担保业务，为规模经营的农户和涉农中小企业贷款提供担保，改善农村社会信用环境和投资环境。积极探索进入农业政策性保险业务及农业高新技术项目风险投资等领域的途径和方式。好范文版权所有

（十一）制定实施客户发展战略。坚持大中小相结合、发展和培育并重、有进有退，明确目标客户，优化客户结构，培育有价值的相对稳定的客户群体。优化传统业务客户，巩固传统业务领域我行的市场领先地位，重点发展规模和市场潜力较大、经营效益较好的产业化龙头企业、加工企业等优质客户群体，发挥农业和农村开发性金融的优势，与政府共建融资平台。对政府客户与金融机构客户，要扩大服务范围，提升合作层次，争取在客户数量、业务规模和经营效益上有较大突破。

建立客户关系管理制度，及时跟踪分析相关客户的风险度，为各业务条线战略营销提供依据。建立客户信息系统，完善客户资料档案库管理，整理收集客户信息资源；逐步建立和完善客户分析、评价、服务信息系统，开发客户信息采集工具，实现我行客户数据的集中管理和全系统共享。实行客户分级管理，制定不同营销策略，提供差异化服务。完善资源优化配置机制，确保资金、营销资源和管理投入等各项资源按照行业、区域、客户层级优化配置；优化业务流程，加强上下级行和部门之间的联动，提高服务效率；以客户需求为导向，优化创新金融产品和服务，为优质客户提供方便、快捷、高效、优质、多样化的产品和服务。完善推广客户经理制，把客户经理制作为获取和保有客户的重要制度与手段，充实客户经理队伍，合理分配客户经理资源，完善配套政策措施，加强激励与考核约束。

（十二）构建新型资金运营机制。增强自主筹资功能，坚持资产与负债相匹配的原则，拓宽资金来源渠道，优化筹资和负债结构，逐步形成以市场发债融资为主体，中央银行再贷款为应急手段，国内融资与国际融资相结合的多渠道、多形式、多元化的资金融通模式，为资产业务的可持续发展提供长期稳定成本较低的资金来源。

转换资金计划管理模式，加强资金的经营管理，实现资金调拨向资金经营转变。实行信贷计划分类管理，对国家指定业务的信贷计划，按照“资金供应优先”原则及时足额保障，对自主经营业务的信贷计划，按照与不良贷款下降率、贷款利息收回率、资产利润率挂钩的原则配置，通过实行季（月）借款限额管理，搞好计划调控与资金供应的有机衔接。建立健全资金分类管理制度，对国家指定业务的信贷投放按照及时足额、保本微利的原则运作，对自主经营业务的信贷投放所需资金，坚持“效益优先、防控风险”原则管理。建立适应我行业务特点的利率定价模型，增强风险定价能力，形成科学的利率定价特别是贷款定价体系；建立内部资金转移定价机制，适时调整内部资金价格，引导业务部门在扩张和收缩中正确决策。拓展资金营运业务，争取现券交易和债券回购业务资格，提高银行间拆借市场拆借资金的最高限额，适时申请开办债权远期、票据转贴现交易等业务。组建总行资金营运中心，配备充实专业人员，建立配套的考核指标体系和激励机制，逐步建立由总行承担市场风险、基层营业机构承担信用风险的资金运营管理体系。

（十三）发展完善与地方政府或政府部门的金融合作。要将我行的融资优势和政府的组织优势结合起来，以政府信用为依托加快发展。要与政府或政府部门签订合作协议，在协议框架内由政府或政府部门选择项目，预算资金需求量，我行根据项目的性质及政府或政府部门的承诺条件，实行严格的项目管理。坚持开发性金融的经营理念，推动项目的治理结构建设、法人建设、现金流建设和信用建设，实行“政府选择项目、农村开发性金融孵化、市场化还款”的融资机制，按“代建制”项目、有收益保证的公共事业类项目、政府提供一般性监管承诺项目、其他类项目顺序，实行分类指导，择优予以支持。

**第三篇：农发行心得体会**

汲取新知识 适应新角色

——2024农发行新员工培训心得

从（）月（）日到（）月（）日，我参加了农发行举办的新员工培训。此次培训虽然时间不长，但受益匪浅，不仅让我对农发行有了更进一步的了解，对自身素质以及将要从事的会计工作，也有了明确的努力方向和追求目标。

一、我们的农发行是一个什么样的团队

每个人都希望能加入到一个有利于自身发展，能包容和帮助自己，让自己不断成长和进步的团队。只有这样的团队，才能让人产生集体的归属感，也只有这样的团队，才能让人全身心地投入其中，践行爱岗敬业的理念。所以，很多时候，我们选择的这个团队就决定着我们的发展方向。所以，作为农发行的一名新员工，我们必须对农发行有一个充分的了解，并在了解的基础上，将自己的前途和命运与农发行联在一起。这次培训的关于农发行企业文化及发展历程的内容，非常详细地为我们讲解了农发行二十年的发展历程，以及在发展历程中积淀而成的愿景、使命、核心理念以及精神文化等等。可以说，经过二十年的拼搏和奋斗，农发行已经在金融领域站稳了脚跟，形成了自己的经营特色，也具备了明显的竞争优势，打造了关于尽职务实、创新自强的精神以及至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐的核心理念。这些精神和理念，支撑起了农发行的企业文化，而良好的企业文化，是一个企业的灵魂，在为企业营造良好的发展环境，稳定企业和谐有序的组织结构以及奠定企业发展根基等方面，都具有不可估量的作用，所以，农发行的企业文化，在一定程度上，正是农发行不断发展和进步的根源之所在，它也让我相信，我所加入的这个团队，是一个积极向上，有着美好愿景和坚定使命的团队，是一个能让我们看到希望，能带给我们梦想和前途的团队。为此，在庆幸拥有这样一支团队的同时，我更要努力融入其中，成为这个团队中不可缺少的一员。

二、我要怎样做才能成为一名合格员工

在走上工作岗位之前，我们对自身的要求往往是不明确的，不过，当我们加入到一个团队当中，有了具体的工作岗位后，就必须结合所在团队和岗位的实际

情况，为自己设定一个具体的奋斗目标，明确我们在这个团队中应该充当一个什么样的角色，达到什么样的标准。

在这次新员工培训中，有相当一部分培训内容，为我们讲解的就是如何才能成为一名合格的农发行员工。可以说，要成为一名合格的农发行员工，绝不是一件容易的事，不仅要能融入农发行的企业文化当中，还要严格遵守各项政策要求、制度要求以及各种道德要求，并具备良好的业务素养和积极乐观的心态等等。所以，对我们这些新员工来说，从适应新工作到成为一名合格员工，有相当一段距离要走。如何才能尽快缩短这段距离，则是需要我们用心思考的一个问题。

在我看来，要尽快缩短这段距离，成为一名合格员工，可以从以下几方面做起：

一是加强职业道德修养。在遵守国家各项政策法规的同时，尤其要严格遵守《中国农业发展银行员工行为规范》，明确作为农发行员工，我们应该做什么，不应该做什么，从而在道德修养上达标。

二是加强业务学习。不管是进行自学，还是参加类似这样的员工培训，还是向其他同事学习，都应该时刻保持谦虚好学的态度，掌握基本技能，积累工作经验，提高业务水平，从而成为业务能手。三是提升服务能力。这种服务能力包括多方面内容，比如与团队的配合能力，协调能力，服务客户的能力，廉洁自律的能力以及阳光、感恩的心态等等。这种综合能力，对于身处金融服务行业的人来说，也是至关重要的。

总之，培训讲座中，非常明确地提出了对农发行员工的要求，这些要求，每一项都有它实际的作用和意义，每一项，都需要我们用心领会，认真实践，只有这样，我们才能从适应角色到进入角色，再到充分胜任本职工作，成长为一名合格的员工。

三、我的岗位职责是什么

从我们走上工作岗位那天起，就担负起了一定的职责，这个职责，是由岗位属性决定的。农发行有众多不同类型的岗位，每个岗位有每个岗位的特点，也有各自不同的分工和职责。如果不能正确履行职责，不能按职责要求的去做，就是一种典型的失职，就是对工作的不胜任。所以，上岗之前，我们必须明确自己的岗位职责是什么，然后一项项去落实，一条条去完成。这次培训，我们系统学习了农发行财会管理知识以及农发行信贷政策制度及操作流程。这部分内容，在培训中占的比重也比较大，足见其重要性，虽然之前我也有一定的财会基础，对信贷政策和制度也基本熟悉，但这次培训却让我意识到，学无止境，我原本掌握的知识不过是皮毛，只有深学，精学，广学，才能使知识融会贯通，才能真正达到学以致用的效果，胜任本职岗位。

总之，在这次新员工培训学习的过程中，我努力汲取新知识，适应新角色，对于农发行的感情也在不知不觉中加深。我很憧憬在未来的日子里，能在财会的岗位上，为农发行的发展尽一份力，并在这个和谐而美好的团体中，绽放青春光彩，实现人生价值！篇二：农发行核心理念的认识和体会 篇三：2024年农发行前5个月工作汇报

前5个月业务分析

中国农业发展银行......支行

前5个月，.....行认真贯彻全市工作会会议精神，牢牢把握“稳中求进、改革创新”的工作总基调，增强抢抓机遇意识，加大中长期项目贷款营销力度，突出抓好现有客户维护，扎实开展好党的群众路线教育实践活动，各项工作取得一定成效。

一、业务指标完成情况

----贷款余额比年初略有增加。止5月底，我行各项贷款

余额万元，比年初增加万元。其中，政策指令性贷款万元，比年初无变化，政策指导性短期贷款余额万元，比年初增加万元。自营性贷款万元，比年初较少万元。----存款余额比年初略有下降、日均余额比年初有较大增长。5月底各项存款余额万元（不含同业存款），比年初减少万元，比上月减少万元。下降的主要原因是银行承兑汇票到期，减少保证金存款万元。日均存款余额万元，比年初增加万元，完成任务的%；公众存款余额万元，与年初均持平；同业存款余额万元，比年初增加元，日均余额万元。----中间业务收入表现稳定。5月底，实现中间业务收入万

元，完成全年任务的%。其中：银行承兑汇票收入万元，结算手续费收入万元，咨信证明手续费收入万元，常年财务顾问收入万元，代

理保险手续费收入万元。----经营利润同比减少。1-5月全行实现各项收入万元，同比减少万元；各项支出万元，同比增加万元。实现利润万元，同比减少万元。经营利润同比减少的主要原因：由于„„„„.。

二、工作开展情况

（一）存款进展情况。年初我行班子就形成共识，银行承兑汇票是我行完成存款任务主要支点。为此，我行一是着力在营销风险小、创效高的银行承兑汇票业务上发力，将其列为营销重点，努力增强其对存款的贡献度。二是利用优势抓票源。我行广泛宣传农发行是办理业务便捷的银行，重视加强与客户企业情感沟通，充分利用办理业务的高效率与优质服务赢得优质客户的承兑汇票票源。三是对营销到的票据，则安排专人即时责任办理，严防风险，认真落实100%保证金制度。可以说银行承兑汇票的办理，既拓宽了存款营销渠道，又促进了存款任务的完成，同时也增加了再贴现收益。同时，我行还从内部挖潜，进一步加强现有贷款客户账户管理和企业销售归行管理。

（二）中间业务收入进展情况。我行以资信证明和常年财务顾问为抓手，积极为企业提供优质服务，资信证明、常年财务顾问和结算收入达万元。同时，扎实做好保险代理的营销工作，引导企业主动参保、投保，搭建了银、保、企三方合作平台，建立了长期合作机制。下一步，我行将优化服务手段，加强业务学习，严格按照银监会和总行规定标准进行收费，以高效、优质的服务 赢得客户。

（三）夏粮收购工作开展情况。为切实保护农民利益，确

保夏粮收购工作的顺利开展，防止出现区域性的卖粮难问题。我行做到:一是如果最低收购价预案顺利启动，将以中储粮、县粮食局、农发行共同确定12家粮食收购库点为收购主体入市收购。目前，12个收购库点共腾出仓容 万吨。二是切实做好市场化收购。支持„.面业等8家企业入市收购，巩固和发展我行客户在粮食市场收购中的主导地位。三是强化同业合作，畅通结算渠道。我行加强与收购企业、人民银行及相关商业银行协商，提前做好现金准备和供应环节的衔接工作，并与农村信用联社签订收购资金辅助账户管理协议，保证收购资金和现金及时供应。四是积极推广网银、大小额度支付系统等结算工具，提高夏粮收购中非现金结算比率。通过以上措施，确保打好主动仗、打响攻坚战，取得夏粮收购工作的圆满完成。

（四）加强信贷基础管理。信贷基础管理是我行的薄弱环节，我行坚持从源头抓起，从现在做起，狠抓规范运作。一是开展好信贷基础管理年活动，组织学习上级行下发文件和领导讲话。认真开展会计、信贷部门晨会以及周例会。二是强化风险预警。对于即将到期贷款，每月初，信贷内勤将本月内到期的企业贷款明细汇总，提示管户信贷员提前督促企业筹措资金归还贷款，并实时监测贷款到期还款情况；每月中旬提示管户信贷员督促企业在结息日将足额资金存入其结算账户，并监测其利息支付情况。三

是切实做好日常贷后管理工作。要求客户经理经常深入企业调研,掌握第一手资料，了解企业存入、产出情况的变化，分析企业生产经营情况；通过对企业财务报表的分析，判断企业资产质量和财务变化情况；通过查看银行流水及企业购销合同,关注企业货款归行情况。同时，认真做好押品管理工作，确保企业抵押物保值足值。

（五）党的群众路线教育实践活动扎实开展。一是深入学习，打牢思想基础。认真落实党支部学习教育计划。组织党员干部认真学习规定篇目。组织观看了有关影片，增强了教育效果。组织做好省行督导组征求意见谈话。市分行高级业务副经理杨家生指导我行的专题讨论。活动开展以来，班子共进行了10次集体学习，1次专题讨论，每人2篇心得体会。二是广泛征求意见，找准找实突出问题。支部对照“三严三实”要求，以焦裕禄为榜样深查细照反观自身。通过发放征求意见表、个别谈话等形式，广泛征求员工和县政府及银监部门对领导班子和班子成员加强作风建设的意见。活动征集到对县行领导班子意见建议4条。三是深刻剖析，认真撰写对照检查材料。班子对照检查材料由支部会研究共同起草，班子成员的对照检查材料均由个人自己动手，反复修改。四是谈心交心。班子成员之间进行了谈心交心，把工作中存在的问题谈深、谈透。

三、存在问题

一是公众存款营销效果不好，营销客户数量不少，但存款额

度不大。二是随着银行承兑汇票到期解付，承兑汇票额度出现了下降，影响了存款。三是中长期贷款营销进展不大，营销的难度增加。

四、下步打算

我行将重点围绕以下几项工作：

（一）6月份办理万元银行承兑汇票，存款余额达到万元以上。

（二）中间业务完成 万元。

（三）做好收购资金的供应与管理。

（四）维护好现有客户，重点抓好„..的续贷工作，防止出现新的风险。

（五）做好城中村改造项目的营销工作，目前该项目正在向市发改委申报相关手续。(六)扎实开展好党的群众路线教育实践活动。加强学习，深刻剖析，认真撰写对照检查材料，谈心交心，开好专题民主生活会，确保这次活动圆满结束。

二0一四年六月九日篇四：打造农发行合规文化建设之我见 合规建设●心得体会 打造农发行合规文化建设之我见

新野县支行行长 冯天佑

近年来，农发行坚持以人为本来构建和谐企业，用人性化的管理激发员工对企业的忠诚，提高员工自觉树立忠诚企业的思想，推动了企业和谐目标的顺利实现。

农发行在实践中充分认识到：合规应该成为信用社企业文化的一部分。农发行作为高风险行业，只有在控制好风险的基础上才能谈发展。人是金融行业经营管理的第一要素，人性的好坏，对金融业控制风险具有很大的影响，营建合规文化需要以人为本，人性管理合规化，同样能降低风险，对促进农发行合规文化的建设具有重要的意义。

在实际工作中，要把稳健经营的思想根植到员工之中，使“合法合规经营、严格按制度办事”成为全社员工的共识并落实到日常业务操作中去，构建有自己特色的企业风险文化。一是领导班子率先垂范，严格按照规章制度办事，做员工的楷模，带动和影响全行员工。二是不断地向员工灌输稳健经营、合规操作的思想，利用各种机会，如员工大会、部门会、座谈会等等，使员工树立合规经营、规范操作的意识。再就是经常性地开展法制教育和法律、法规、行规的学习活动，把学习与考核、评价相结合，强化提高合规教育学习效

果。三是在激励机制上有所创新，加强人性的培育，培养良好的职业道德和行为操守，真正做到合法、合规。面对当今金融市场激烈竞争的严峻形势，不少员工的工作压力也越来越大，有的员工不能适应快节奏、高强度的工作环境，有时难免有抱怨情绪产生。对此，农发行积极帮助员工正确处理工作与生活的关系，在刚性的制度下体现人性化的理念，从日常的管理中关怀员工，让他们产生对企业的归属感，真正体现到家的温馨。如员工生病了，员工家中有什么困难，农发行领导都会及时了解到，并到他们家中或医院去看望，同时解决存在的困难。

实践证明，这种人性化的关怀，深受员工赞同。他们说，农发行领导如此关心体贴我们员工的难处，我们再不好好干，干出点明堂，就是对企业不忠的表现。

因为制约 所以高飞

广阔的天空，一只风筝在纤细的风筝线的牵引下，安然而稳健的翱翔于蓝天白云之间。这是央视《社会与法》栏目中常常出现的广告画面。广告形象地揭示了“约束，是为你飞得更高”的精髓。系于风筝和人的那根风筝线纤弱无比，但却能在人的掌控下，引领风筝乘风扶摇、直上青云，朝着更高

更远的目标不断迈进。

简单的画面、深刻的哲理。作为经营货币的高风险行业，如果没有那根体现法理制度的合规之绳，信用社的业务发展能够飞得更高、走得更远 吗？如果缺乏有约的激励约束，信用社这辆承载着社会的重托、股民的期许、员工的幸福的高速列车，能安然依轨而行吗？如果没有成熟的合规文化理念的引导，农发行能够实现永续经营、打造百年老店吗？案例是生动的注解、实践是有力的佐证，答案就在我们的身边。从农发行成立伊始，始终将加强内控管理、强化风险防范列为头等大事，成功培育了“铁账、铁款、铁规章”为代表的“三铁文化”，以“物防、技防、人防”为主的“案防文化”等，这些不同形式的文化反映了我们各个阶段的工作特征，同质的文化内涵反映出我们对稳健经营的不懈追求，也正是一代又一代信合人的努力，造就了当前工作的良好局面。但阳光之下仍有阴影，在我们的经营实践中，违章违制的现象屡禁不止，违规违纪的情况时有发生，这些发案的诱因就是我们前行道路上的定时炸弹。如果一旦发生案件事故，损失的不仅是资金、效益等物质财富，更损害我们的社会公信力、持续竞争力等弥足珍贵的战略资源。现实的经营状况、未来的发展要求都警醒我们，始终要坚持“合规第一、内控优先”的指导思想，将培育和落实合规文化作为我们实现持续发展、高效发展、科学发展的有力保障。思路决定出路、认识决定行动。文化是价值观念和行为规范的总和。作为农发行的合规文化，既是我们全员的世界观和价值观，更是我们在实际工作中必须遵守和落实的行为规范。合规文化首先是一种制度文化。要求我们要根据改革发展的实际情况和未来的发展方向，不断地梳理制度缺陷，建立健全制度体系，保证制度覆盖风险，保证有制可依；制度重在执行，有制度而不执行，比没有制度更可怕。我们应强化制度执行观念，共同摒弃有章不循、有制不依的劣根文化，让自己的一言、一行归附于制度的规范之下。其次，合规文化是一种执行文化。俗话说：独善其身、兼善天下。合规文化的打造必须要有“我字当头”的勇气，从我做起，以每位员工自觉传导、执行合规文化的实际行动，使合规文化在全行蔚然成风。执行，从我做起这是起点、从细节做起这是方法。细节关系着成败、成功取决于系统这一管理学至理明言，深刻地诠释了合规文化的控制要点，我们要以精益求精、追求完善的责任心态，做足细节、做实细节、做完美的细节，以精细的局部构建完美的整体。第三，合规文化是一种系统文化。需要我们全员参与、持续改进。从合规文化规范的对象上看，横跨会出、信贷、计划、财务、存款等各个业务领域，包括前台、保障、后勤等各类性质的工作部门；从实施的主体上看，需要包括行领导、中层干部、员工的共同努力；从时空跨度上看，是一个开放包容、持续改进、渐进完善、永无止境的运动过程，不可能一蹴而就、一劳永逸。因此，合规文化的建设，需要我们全员一心、协作配合、长抓不懈。如斯！方能筑牢我们的风险防范长城。第四，合规文化是一种和谐文化。和规才和谐。在金融系统发生的反面典型案例，尤如明镜，反衬着何为荣、何为耻。正是一些同志无视制度的权威、轻视违反制度的后果，公然违反规章制度，不仅造成国有资产损失，也让自己受到了法纪的严惩。轻者被罚款，稍重者被给予纪律处分，重者被除名，更有甚者身陷囹圄、妻离子散。因此，尊重制度权威、厉行合规文化、严守规章制度，不仅是一种要求，也是一种自我保护的手段。唯此，才于己、于家、于单位、于社会和谐共赢，才能实现当期利益与长远利益的协调一致。最后祝愿我们的农发行，在合规文化的庇佑下，永远阔步疾行于科学发展的康庄大道上，走得更远、更好。

**第四篇：农发行价值体系浅谈（范文模版）**

农发行价值体系浅谈

农发行利津支行 杜勇

中国农业发展银行价值体系的确立，是农发行党委站在打造一流现代农业政策性银行的新高度，深入学习贯彻党的十八大精神、积极推进社会主义核心价值体系建设的具体体现，是进一步深化农发行企业文化建设、充分发挥文化引领作用的重大举措，是农发行企业文化建设的重要里程碑。本文结合工作实际，浅谈对农发行价值体系的认识。

一、充分认识农发行价值体系深刻内涵

中国农业发展银行价值体系由农发行愿景、农发行使命、农发行核心理念、农发行精神四个部分组成。农发行愿景：打造一流现代农业政策性银行；农发行使命（宣传语）：中国农业发展银行 建设新农村的银行；农发行核心理念：至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐；农发行精神：尽职、务实、创新、自强。“打造一流现代农业政策性银行”的愿景体现了农发行的发展战略，反映了农发行员工的共同愿望，描绘了农发行未来的美好蓝图，必将进一步激发全行员工的热情和斗志。“中国农业发展银行，建设新农村的银行”的使命昭示了农发行支持新农村建设的神圣职责和历史使命，是农发行对国家、对公众、对未来的庄严承诺，也是对农发行定位的清晰描述。“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”的核心理念决定着农发行的经营宗旨，体现了农发行的价值追求，规范和引导着农发行员工为之不懈努力。“尽职、务实、创新、自强”的精神是对农发行改革发展实践所形成宝贵精神财富的概括和总结，体现了农业政策性银行尽职履责、求真务实、勇于创新、自强不息的企业精神特征，体现了农发行员工共同的内心态度、思想境界和理想追求，是农发行在新起点上取得更大发展、实现更高目标的动力源泉和精神支柱。有了价值体系的坚强支撑，农发行才可以形成统一的价值导向、神圣的使命感召、强大的精神力量和共同的奋斗目标。

二、充分发挥农发行价值体系推进作用

在实际工作中，一方面，要统一员工思想认识，明确前进目标，引导员工把个人的理想追求同农发行价值体系结合起来，同农发行的发展紧密结合起来，凝人心、聚合力。另一方面，要教育员工善于把远大理想与日常工作结合起来，从小事做起，从点滴做起，增强主人翁意识，提升境界、增强信念和信心。

三，充分发挥潜移默化作用。

大力弘扬农发行自强不息的拼搏精神、改革创新的时代精神、追求卓越的超越精神、艰苦奋斗的创业精神和爱岗敬业的奉献精神，增强农发行价值体系的吸引力和感召力，从而带动整个员工精神境界的提升和时代精神的更新。

三、充分把农发行价值体系贯穿到工作实践中

要以科学发展观为指导，把农发行价值体系贯穿到农发行各项工作中，做到核心理念全面融合，企业文化全面渗透，经营管 理水平进一步提高，金融服务品质进一步提升，可持续发展能力进一步增强，金融支农地位进一步巩固，社会知名度、信誉度、美誉度显著提高，现代农业政策性银行品牌得到广泛认可。

一是要把农发行价值体系作为农发行员工自觉遵循的价值规范，融入到员工思想、职业道德教育和精神文明建设中去，形成统一指导思想、共同理想信念、强大精神力量、基本道德规范，引导全体员工做农发行价值体系的坚定信仰者、积极传播者和模范践行者。

二是要进一步加大“建设新农村的银行”的品牌形象宣传工作，把产品、服务、舆论宣传等有机结合起来，强化宣传灌输，提升认知认同，充分展示农发行的办行理念、经营方式、支农成效、对外形象，增强社会知名度和美誉。

三是要不断完善理念文化、制度文化、行为文化、视觉文化四大系统，重点打造信贷文化、柜员文化、科技文化、人本文化、廉政文化五大专项文化，把文化优势转化为品牌优势、服务优势、发展优势，不断增强农发行综合实力。

四是要大力弘扬以科学发展观为指导，以忠诚事业、埋头苦干、严细管理为灵魂的具有山东农发行特色的管理文化，始终把农发行价值体系贯穿于发展的全过程。

**第五篇：农发行汇报材料**

前5个月业务分析

中国农业发展银行......支行

前5个月，.....行认真贯彻全市工作会会议精神，牢牢把握“稳中求进、改革创新”的工作总基调，增强抢抓机遇意识，加大中长期项目贷款营销力度，突出抓好现有客户维护，扎实开展好党的群众路线教育实践活动，各项工作取得一定成效。

一、业务指标完成情况

----贷款余额比年初略有增加。止5月底，我行各项贷款

余额万元，比年初增加万元。其中，政策指令性贷款万元，比年初无变化，政策指导性短期贷款余额万元，比年初增加万元。自营性贷款万元，比年初较少万元。----存款余额比年初略有下降、日均余额比年初有较大增长。5月底各项存款余额万元（不含同业存款），比年初减少万元，比上月减少万元。下降的主要原因是银行承兑汇票到期，减少保证金存款万元。日均存款余额万元，比年初增加万元，完成任务的%；公众存款余额万元，与年初均持平；同业存款余额万元，比年初增加元，日均余额万元。----中间业务收入表现稳定。5月底，实现中间业务收入万

元，完成全年任务的%。其中：银行承兑汇票收入万元，结算手续费收入万元，咨信证明手续费收入万元，常年财务顾问收入万元，代

理保险手续费收入万元。----经营利润同比减少。1-5月全行实现各项收入万元，同比减少万元；各项支出万元，同比增加万元。实现利润万元，同比减少万元。经营利润同比减少的主要原因：由于„„„„.。

二、工作开展情况

（一）存款进展情况。年初我行班子就形成共识，银行承兑汇票是我行完成存款任务主要支点。为此，我行一是着力在营销风险小、创效高的银行承兑汇票业务上发力，将其列为营销重点，努力增强其对存款的贡献度。二是利用优势抓票源。我行广泛宣传农发行是办理业务便捷的银行，重视加强与客户企业情感沟通，充分利用办理业务的高效率与优质服务赢得优质客户的承兑汇票票源。三是对营销到的票据，则安排专人即时责任办理，严防风险，认真落实100%保证金制度。可以说银行承兑汇票的办理，既拓宽了存款营销渠道，又促进了存款任务的完成，同时也增加了再贴现收益。同时，我行还从内部挖潜，进一步加强现有贷款客户账户管理和企业销售归行管理。

（二）中间业务收入进展情况。我行以资信证明和常年财务顾问为抓手，积极为企业提供优质服务，资信证明、常年财务顾问和结算收入达万元。同时，扎实做好保险代理的营销工作，引导企业主动参保、投保，搭建了银、保、企三方合作平台，建立了长期合作机制。下一步，我行将优化服务手段，加强业务学习，严格按照银监会和总行规定标准进行收费，以高效、优质的服务

赢得客户。

（三）夏粮收购工作开展情况。为切实保护农民利益，确

保夏粮收购工作的顺利开展，防止出现区域性的卖粮难问题。我行做到:一是如果最低收购价预案顺利启动，将以中储粮、县粮食局、农发行共同确定12家粮食收购库点为收购主体入市收购。目前，12个收购库点共腾出仓容 万吨。二是切实做好市场化收购。支持„.面业等8家企业入市收购，巩固和发展我行客户在粮食市场收购中的主导地位。三是强化同业合作，畅通结算渠道。我行加强与收购企业、人民银行及相关商业银行协商，提前做好现金准备和供应环节的衔接工作，并与农村信用联社签订收购资金辅助账户管理协议，保证收购资金和现金及时供应。四是积极推广网银、大小额度支付系统等结算工具，提高夏粮收购中非现金结算比率。通过以上措施，确保打好主动仗、打响攻坚战，取得夏粮收购工作的圆满完成。

（四）加强信贷基础管理。信贷基础管理是我行的薄弱环节，我行坚持从源头抓起，从现在做起，狠抓规范运作。一是开展好信贷基础管理年活动，组织学习上级行下发文件和领导讲话。认真开展会计、信贷部门晨会以及周例会。二是强化风险预警。对于即将到期贷款，每月初，信贷内勤将本月内到期的企业贷款明细汇总，提示管户信贷员提前督促企业筹措资金归还贷款，并实时监测贷款到期还款情况；每月中旬提示管户信贷员督促企业在结息日将足额资金存入其结算账户，并监测其利息支付情况。三

是切实做好日常贷后管理工作。要求客户经理经常深入企业调研,掌握第一手资料，了解企业存入、产出情况的变化，分析企业生产经营情况；通过对企业财务报表的分析，判断企业资产质量和财务变化情况；通过查看银行流水及企业购销合同,关注企业货款归行情况。同时，认真做好押品管理工作，确保企业抵押物保值足值。

（五）党的群众路线教育实践活动扎实开展。一是深入学习，打牢思想基础。认真落实党支部学习教育计划。组织党员干部认真学习规定篇目。组织观看了有关影片，增强了教育效果。组织做好省行督导组征求意见谈话。市分行高级业务副经理杨家生指导我行的专题讨论。活动开展以来，班子共进行了10次集体学习，1次专题讨论，每人2篇心得体会。二是广泛征求意见，找准找实突出问题。支部对照“三严三实”要求，以焦裕禄为榜样深查细照反观自身。通过发放征求意见表、个别谈话等形式，广泛征求员工和县政府及银监部门对领导班子和班子成员加强作风建设的意见。活动征集到对县行领导班子意见建议4条。三是深刻剖析，认真撰写对照检查材料。班子对照检查材料由支部会研究共同起草，班子成员的对照检查材料均由个人自己动手，反复修改。四是谈心交心。班子成员之间进行了谈心交心，把工作中存在的问题谈深、谈透。

三、存在问题

一是公众存款营销效果不好，营销客户数量不少，但存款额

度不大。二是随着银行承兑汇票到期解付，承兑汇票额度出现了下降，影响了存款。三是中长期贷款营销进展不大，营销的难度增加。

四、下步打算

我行将重点围绕以下几项工作：

（一）6月份办理万元银行承兑汇票，存款余额达到万元以上。

（二）中间业务完成 万元。

（三）做好收购资金的供应与管理。

（四）维护好现有客户，重点抓好„..的续贷工作，防止出现新的风险。

（五）做好城中村改造项目的营销工作，目前该项目正在向市发改委申报相关手续。(六)扎实开展好党的群众路线教育实践活动。加强学习，深刻剖析，认真撰写对照检查材料，谈心交心，开好专题民主生活会，确保这次活动圆满结束。

二0一四年六月九日篇二：农发行工会工作汇报材料

工会工作汇报材料

（2024年12月10日）

县行党支部: 省、市分行将我行“职工之家”创建工作进行复查验收，县行工会对09年工会工作和“职工之家”创建情况进行了认真自查，现将09年工会工作开展情况以及自查情况向党支部汇报如下，请县行党支部提出意见或建议。随着农发行深化改革的发展，2024年，县行工会严格按照上级行的部署，紧密结合改革发展主题和合规经营这个中心，以维护职工根本利益为着力点，以开展竞赛活动为重点，以抓好宣传教育工作为结合点，以加强工会自身建设为基础，进一步解放思想，更新观念，注重工会组织的优势，使“职工之家”创建工作取得了较好的进展。

一、基本情况 09年以来，我行工会突出“以人为本”的管理思想，把加强职工之家建设作为促进业务发展的重要措施来抓，摸索了一条依靠职工建家、管家、兴家的新路子，在有力促进业务发展的同时，“职工之家”建设取得显著成效。一是以健全组织机构为前提，夯实职工之家建设基础。加强工会组织建设，完善工会工作机制。工会工作做到年初有计划，年终有总结，使建家工作逐步走向制度化、规范化；二是以维护

职工合法权益为根本，保障职工行使当家作主的权力。支行利用重大节假日组织开展一些活动，夏季高温，为一线员工发放防暑降温药品，安排职工体检和女工妇检，两节期间对退休、困难职工走访慰问，关心患病、住院和生活有困难的职工等等，让职工感受到组织的温暖，使其更加热爱本职工作；三是以促进业务发展为中心，增强队伍的凝聚力和战斗力；四是以强化思想教育和业务培训为重点，引导员工树立良好的职业道德形象。发挥工会的教育作用，持续不断在全行广泛开展创建学习型组织、争做知识型职工活动。

二、理顺“建家”思路，探索创新机制

在建设“职工之家”的过程中，我行工会组织及广大员工发挥主人意识，不断推动工作新局面，赖于多方面的因素，主要表现在：

（一）自觉接受党支部的领导，建立定期汇报制度。为充分发挥工会的职能作用，县行党支部定期对工会工作提出指导性意见，大力支持县行工会开展工作，每季度在党员活动计划中，安排工会委员会对员工进行思想素质教育。为确保各项工作目标的顺利实现，工会积极配合党支部做好职工思想政治工作，充分发挥了服务中心、服务大局的作用。班子成员分别对员工进行慰问和调研，了解职工的思想、工作和家庭状况，引导职工化压力为动力，积极参与到农发行改革和发展中来，从各种渠道着手，为职工争取各方面的福利，关怀和维护职工权益。

（二）加强“职工之家”的建设，积极开展创建先进“职工之家”活动。今年以来，我行工会按照《先进“职工之家”标准》的要求，加紧了“职工之家”的建设。一是健全组织，加强领导。县行明确了专人协理办理建家工作。工会组织主抓建家活动，统一组织领导开展创建“职工之家”的工作。二是落实责任，明确分工。为加强对创建“职工之家”工作的组织领导，建立了工作责任制，对领导小组成员进行了分工，明确了各成员在创建“职工之家”工作中的职责和任务，进一步加强了工会对创建“职工之家”工作的组织领导。三是积极争取党支部和各部门的重视和支持。在工作中坚持定期向党支部汇报工作，重大问题及时向党支部请示汇报，将工会工作纳入我行的目标管理责任制管理的范围，与党建工作、业务工作同计划、同部署、同考核，形成了齐抓共管的局面，使工会的建家活动得以顺利开展。

（三）健全企业民主，积极维护职工的合法利益。

（1）加强民主管理，发挥工会组织的作用。工会从民主建设入手，在坚持实施各项企业民主管理制度的同时，认真履行工会基本职责，并就职工关心的热点难点问题，积极搜集职工反映的问题及合理化建议，反映职工的意愿，建议提高合理的职工福利，维护职工的合法利益，充分调动了职工的生产积极性。（2）落实和健全行务公开制度。我们按照管理规范化的要求和行务公开制度的有关规定，建立和健全行务公开制度，确定公开的内容和形式，实行定期、定向公开。把职工反映强烈的热点、焦点、容易引发矛盾和滋生腐败的关键点、经营管理和改革发展的难点予以公开，接受职工的监督。

（四）健全职代会制度，促进民主管理。健全职代会制度是加强企业民主管理的有效手段。今年以来，我们工会以加强制度化、规范化建设入手，充分发挥职代会民主管理、民主监督职能，建立上情下达、下情上递的信息管理机制。以职代会为载体，拓宽民主参与渠道，及时反映职工心声，调动职工的积极性和创造性，为领导了解民情、职工参与企业管理、集中职工集体智慧搭建坚实平台。今年3月3日，我们工会组织召开了2024职工大会。会议听取和审议了县行工作报告及其财务收支情况报告、工会工作报告及其工会财务收支情况报告。会议期间收集和解答了职工4条提案，通过健全了职代会制度，进一步促进了民主管理。

（五）积极开展思想和业务教育，提高职工队伍的整体素质。我们工会立足于建设一支“有理想、有道德、有文化、有纪律”的职工队伍，工会按照“政治过硬、业务优良”的总体要求，坚持以党的十七大精神和落实科学发展观为指导，采取多种形式加强职工的思想教育、职业道德教育和业务培训，进一步提高了职工队伍的综合素质。

（六）加强业务培训教育，努力开展岗位练兵活动。为使职工适应改革形势的要求，我们组织员工参加银行从业资格考试，并组织年轻职工参加总行在线远程教育培训，为适应会计柜员上线的要求，积极开展岗位练兵，促进了队伍整体业务素质的提高。

三、存在的不足

（一）职工思想活跃。随着改革改制的不断深入，职工的思想十分活跃，特别是随着业务的扩大，思想出现不一的苗头，思想政治工作遇到了新的难点，组织压力巨大。

（二）工会工作面临新挑战。特别是如何处理好发挥员工积极性与保护员工积极性的关系，面对收入分配的拉开，更好的发挥群体力量需要进一步探讨。

四、对加强工会工作的几点建议

（一）发挥工会组织的影响还需要进一步提高，对各项工会法规需要进一步落实，这更有利于发挥好基层工会干部的积极性与创造性。

（二）进一步加强员工的培训教育，增强他们工作的事业心与责任感、荣誉感和使命。篇三：全市农村工作会议汇报材料(市农发行)全力筹措信贷支农资金

助推城乡经济跨越发展

中国农业发展银行十堰市分行

年初以来，为应对欧债危机和市场动荡对我市经济的冲击，在国家宏观调控政策和信贷计划从紧的背景下，我行紧紧围绕十堰“一城两带”战略，充分发挥农业政策性金融的引导和示范作用，倾力筹措资金支持农业产业化、农村基础设施和县域城镇建设项目，信贷支农能力和水平明显提升，全行业务实现了跨越式发展。在全市银行业系统中，我行贷款增幅最大；在全省农发行系统中，我行贷款净增额最高；近三年来，我行今年信贷投放同比最多。至11月末，我行累计投放贷款176277万元，同比增加127051万元，增长2.58倍；贷款余额325931万元，比年初增长94919万元、增长41.09%，贷款余额增幅高出全市银行业平均水平21.72个百分点。

一、拓思路，扩大信贷支农覆盖面

针对十堰山区农村经济现状、自然资源禀赋和县域发展规划，我行着力在解放思想、开动脑筋上下功夫，敢于突破各种条条框框，打破传统思维惯式，创造性地落实市委市政府的方针政策，不断加强经营机制和管理体制变革。在客户营销上，我们提出了“非禁即入”理念，只要国家法律、监管法规和上级行信贷政策未明确禁止的，均可受理，“先干不争论、先试不议论、时间作结论”。对列入地方发展规划、政府主导、社会关注、具有显著民生效应的城中村改造、移民安置和河道治理等新农村建设项目进行重点支持，按照“政府立项、企业承贷、财政直补企业、企业还本付息”的方式发放贷

款，支持政府“点土成金”造新城、筑新桥、建新园，扩大城市发展空间，努力破解工业城镇化“缺地”、新农村建设“缺钱”、耕地保护“缺动力”、统筹城乡“缺抓手”等难题，推进城乡布局优化和产业集群发展。一是审批贷款4.8亿元支持十堰城区迁村腾地，平整山地6000亩，建设道路25公里；二是审批贷款3.6亿元，支持房县、竹山、竹溪土地收储项目，收储土地4900亩，；三是贷款4亿元支持郧十“一级”路、丹江口市城区右岸土地整理，新建扩建道路52公里，收储土地3000亩，惠及农户4万户，受到各级政府的好评。今年以来，累计投放中长期贷款103328万元，同比增加78366万元，增长3.13倍。

二、上规模，做强做长企业产业链 为把“资源优势”转化为“商品优势”和“经济优势”，引导企业开拓市场、拉长产业链，我行积极探索“政府搭台、银企对接、政策引导、市场运作”的信贷支持模式，着力支持龙头企业延伸“产业链”。围绕全市建设农产品加工示范园区建设，开发茶叶、柑橘、畜牧、中药材等特色产业，积极支持农业产业化龙头企业加快发展，放大了产业带动效应。在贷款6000万元成功支持了以丹江口市政府引进江苏雨润集团3000万只肉鸡加工项目后，我行对地方肉鸡产业的发展一直给予的高度关注和支持。在3年间累放5400万元贷款用于支持地方肉鸡养殖的产业化发展的基础上，今年我行又向凤源、联丰等肉鸡养殖相关配套企业发放了贷款3400万元。在我行的大力支持下，目前，在丹江口市基本形成了种鸡孵化、饲料加工、肉鸡养殖、鸡肉加工、鸡粪有机肥处理等行业的完整农业产业化“绿色链条”，肉鸡相关企业预计实现销售收入

2.6亿元,利润达2836万元，成为了具有地方特色的农业支 柱产业。

三、树特色，支持涉农企业科技创新

对于企业规模大、市场发展潜力大、社会及企业效益好、带动农产品生产基地与农户能力强的大型龙头企业，予以重点和优先扶持，培育了郧县天神、竹溪梅子贡、神农本草和武当动物药业等一批上档次、上等级的龙头企业。如我行贷款1000万元支持竹溪梅子贡茶业有限公司开发乌龙茶、茶多酚、茶微粉等产品，提高了企业的茶叶深加工能力，大幅提高了企业的综合效益。结合十堰农业产业发展规划，我行优先支持养殖、药材、食用菌等优势产业发展，通过支持农业产业化发展，推进农业结构调整，促进农民增收，提高了农发行支持产业化龙头企业的社会效益和知名度。我行先后贷款3600万元支持房县聚达食品采取“公司+基地+农户”的模式，发展香菇、木耳种植，既夯实了房县“香菇之乡”的声誉，又提高了其自身经济效益，预计该公司2024年出口创汇达2024万美元，带动种植农民户均增收300元。

四、保供给，认真执行粮油购销政策

我行认真落实国家储备粮及调控政策，严格执行粮食储备和轮换计划，加强与地方财政、粮食等部门的沟通协调，积极支持郧西鸿大、丹江粮油供应公司等粮食转化和深加工企业入市收购，确保政策性职能履行到位，确保粮油收购资金及时、足额供应。全年投放粮购销贷款7747万元、购进粮油3070万公斤，满足了市场供应，稳定了粮油价格。同时，坚持购得进、销得出、有效益的原则，强化储备粮轮换全过程的监管，及时传递沟通市场信息，督促企业严把质价关和适时销售，确保库存真实、按期轮换。

五、强效率，不断提高政策金融服务质量

为满足县域经济发展需要，我行努力提高工作效率，不断加快产品创新步伐，根据企业需求来推广适合的金融产品。一是推广非现金结算和网上银行业务，提高结算速度，加快了企业资金周转。二是开办国际业务、票据业务、咨询业务，完善服务企业的相关职能。到目前，我行国际业务结算量已经达到近3000万美元，累计为6家企业办理银行承兑汇票8笔、金额4600万元，为12家企业办理票据贴现416笔，金额46760万元、余额35231万元，同比增加33251万元、增长1679倍。三是缩短办贷时限，提高办贷效率，我行经常深入企业调查研究，分析企业在生产经营中面临的问题，及时研究改进措施。坚持利率不上浮，并对优质企业适当下浮，让利予企业。建立贷款预审制度,改进续贷服务，简化调查内容，缩短了贷前调查周期。1－11月，全行共受理贷款项目65个，申报金额175866万元；省市两级行共审查通过项目58个，批准贷款169066万元。四是充分利用政府信用平台,通过市县担保公司为企业提供贷款担保，解决了农村小企业的融资难题。目前，在我行支持的项目中,利用担保公司担保的有16个,担保金额达7300万元。

六、增后劲，科学推进政银企项目对接

年初以来，我们督促各行收集各县“十二五”规划、竹房城镇带建设规划和汉江生态经济带建设规划，积极参加市政府项目对接活动，及时收集各县市重点建设项目，制订了中长期项目营销计划。目前，已纳入我行2024-2024年信贷支持规划的项目及流动资金贷款有45个，总投资65亿元，意向贷款36.5亿元，目前，市分行已从中筛选了9个项目向省分行报送，其中已上报省分行待审批流动资金贷款项目5个，金额1.5亿元；长期贷款项目6个、金额6.5亿元，包括三

个水利项目，一个旅游项目和一个保障房建设项目、一个物流项目，为业务可持续发展打下了坚实基础。篇四：关于如何提高农发行服务水平的调研报告

关于如何提高农发行服务水平的调研报告

一、背景与现状(一)基本情况 中国农业发展银行是全国唯一一家农业政策性银行，1994年成立致今已有20年历史。20年来，农发行认真履行国务院赋予的职责，全力支持“三农”，积极落实国家粮棉油流通改革政策和宏观调控政策。在全面建设社会主义新农村的新形势下，国务院明确提出进一步深化政策性银行改革，要求农发行在做好国家粮棉收购储备信贷资金供应的基础上，进一步完善职能定位，增强支农功能，在农村金融体系中发挥骨干和支柱作用。近年来，农发行坚持以科学发展观统领工作，明确了按现代银行要求打造农发行的发展战略，大力推进内部综合改革，积极拓展业务范围，创新业务品种，取得较大成绩。

以市分行营业部的情况来说，截止2024年9月底，该行各项贷款余额462715万元,其中：政策性贷款企业3家，贷款余额208515万元，占总贷款45%;商业性贷款企业2家，贷款余额8200万元，占总贷款2%;农业综合开发中长期贷款企业1家，贷款余额195000万元，占总贷款42%;农村土地整治中长期贷款企业1家，贷款余额51000万元，占总贷款11%。由上可见，农发行积极响应国家号召，与时俱进，不断发展新业务，调整贷款结构和种类，目前农发行已经形成了以粮棉油收购储备贷款业务为主体，以农业产业化龙头企业和农业综合开发、农村基础设施建设贷款业务为两翼的“一体两翼”信贷发展格局，初步形成了政策性贷款业务和商业性贷款业务共同发展的良好局面。

随着“建设社会主义新农村”、“实现城镇化”、“加强农业基础设施建设”等国家一系列号召，农发行正面临着前所未有的发展机遇，同时也面临着严峻的挑战。能否抓住机遇，加快发展，迎接挑战，不辱使命，开创农发行改革发展的新局面，关键要看农发行如何提高服务水平。下面根据农发行的实际，深入问题，科学分析。

二、科学分析(一)对农发行服务手段的科学分析。

随着“双轮驱动”政策的全面铺开，我行业务得到了长足的发展，大批粮棉油收储企业、政府融资平台企业、棉油加工企业、农业小企业等纷纷与我行建立了信贷关系，业务量和业务种类突飞猛进，对我行传统结算方式形成了新的挑战。目前，我行结算服务主要是运用人行大小额支付清算系统、同城清算系统和系统内网络等手段进行结算，随着大企业、大项目时代的到来，我行某此结算方式的滞后成了业务发展的瓶颈，举例来讲：对于大企业而言，其资金流动性强，流动量大，随机性强，大额资金来往频繁，动辄成百上千万，而我行规定大额资金取现，汇兑皆需提前一天报计划，且需层层签字审批。当遇突发事情，企业未报计划但急需取钱、转钱时，我行因为制度原因往往满足不了，或者不能及时处理，从而给企业造成麻烦，基于此，许多大企业把大额头寸转存于汇、取方便的商业银行，致使我行宝贵的存款流失，存款任务完成艰难，员工工资受损。(二)对农发行人员素质的科学分析。近年来，随着我行新业务的不断拓展，新知识、新制度、新操作层出不穷，这就需要所有人员加强学习，不断提高，做到与时俱进。目前农发行人员老化现象严重，40、50人员较多，存在知识老化，思想保守现象，对学习新业务有恐惧感，操作上反应迟钝。

三、有效措施：

(一)升级结算手段，优化结算工具。

我行必须牢固树立“以客户为中心”的经营理念，进一步增强服务意识，从客户的角度出发，不断增加结算种类，完善结算工具，改进内控制度，提高服务水平，加强部门衔接，简化内部手续，提高结算质量，才能更好地服务“三农”，才能在激烈的竞争中立于不败之地。(二)强化员工培训，引进优秀人才。

有针对性地开展各项培训和考核，真正做到学有所用、学以致用。同时，在系统内大力开展“比、学、赶、超”活动，充分调动员工的学习积极性和主动性。

市分行营业部对员工实行“月考绩奖”制度，每月组织所有员工进行有针对性的考试，对成绩优秀者给予适当奖励，对于成绩差者提出批评，督促其加强学习，取得较好效果。针对人员老化的情况，总行应审时度势地出台人才引进战略，对外招聘应届大学生，以充实员工队伍，改善人员结构，优化年龄层次，提高综合素质。(三)转变传统思维，打适新型服务

一是由“传统型”向“创新型”转变。在自由竞争的市场经济大环境下，发行人要抛弃过去封闭、保守的传统思想，服务方式要由“传统型”向“创新型”转变。由于过去我行与国有粮棉购销企业建立的是一种捆绑式银企关系，企业没有其它选择的余地，现在由于业务范围的延伸，客户主体、贷款性质都发生了深刻的变化，过去那种等客上门的模式已然落后。如果服务跟不上，市场就可能会被人家抢占。要想留住客户，首先必须克服坐门等客的思想，要主动走出去，接近客户，营销客户，研究客户，在提供信息服务的同时，利用农发行的优势，提高对客户的结算和信息服务水平。其次是要实行不同层次的个性化、差异化服务，真正为企业提供“一企一策”的“私人定制”式服务，提升企业的市场竞争能力。二是由服务粮油棉企业到服务市政项目的转变。随着“双轮驱动”政策的全面铺开，我行业务得到了长足的发展，许多由政府主导的大项目与我行建立了信贷关系，如：南水北调项目、郑焦城际铁路项目、城中村改造项目，这些项目贷款金额大，服务要求高，牵涉部门多，项目工期长，这就要求我行相关部门提高服务水平，创新服务手段，适应由服务粮油棉企业到服务市政项目的转变，一是要对承贷企业和政府相关部门细致地讲解我行中长期信贷业务支持的范围、贷款模式、申报流程、申报材料等内容，各部门在充分了解我行信贷政策的前提下，才能扎实全面地做好贷款各个流程。二是严格贷款手续。市政工程的贷款材料涉及政府多个部门，一定要严格把关，实事求是，特别是涉及土地项目，要严查“四证”的真实性和齐全性。三是全程监管资金使用。客户经理要严格监管贷款资金，全程跟踪贷款去向，确保贷款专款专用。四是紧盯还款来源。如果项目贷款第一还款来源为财政资金，客户经理要紧盯还款来源，定期分析财政还款能力，通过“三率”(负债率、偿债率、债务率)测算，评估第一还款来源的可靠性。对担保企业实行动态监测，密切关注企业经营，定期测算担保能力。五是精心做好还款工作。由于还款额往往较大，我部要及早着手准备贷款到期催收的各项工作，按时向借款人下达贷款到期催收通知书，督促借款人提前做好还款准备。

农发行自成立到现在，风雨历程二十年，在这二十年里，发行人发扬“团结、信任、和谐、创新”的精神，牢记“始于客户需求，终于客户满意”的服务理念，积极进取，勇于创新，为我国“三农”的快速发展做出了巨大的贡献。放眼未来，农发行必将“百尺竿头，更进一步”，努力进取，追求卓越，用更好的服务来完成农发行的使命，为实现“中国梦”而奋斗不息!篇五：农发行2024个人年终工作总结 2024年个人年终工作总结 进入农发行已近一年，这一年来在行领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，我的业务水平和工作能力得到很大的提高；我在这一年里把业务学习放在重要位置，努力在提高自身业务素质上下功夫。现将本人的思想、工作情况汇报如下：

一、在思想品德方面，努力提高自身修养

在工作中我能够认真学习、遵纪守法、忠于职守、遵守职业道德和社会公德，在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

二、在学习工作方面，努力提升业务素质

对于非银行业相关专业毕业的我来说，能够有这样一个机会进入银行工作，既是机遇又是挑战。由于我对此项工作的陌生，必须从头学起，同事们都纷纷把自己手头的相关书 籍借给我，并且教给我许多关于信贷业务的相关知识。一个一个原本陌生的名词也渐渐熟悉起来，在经济、金融、法律等方面、我觉得受益匪浅。为不断提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习上级行下发的与信贷业务有关文件以及规章制度和管理办法、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学。一年来，利用空闲时间学习了《中国农业发展银行客户授信管理办法》、《中国农业发展银行客户授信管理办法》、《信贷业务操作手册》等有关文件和书籍。通过学习，我基本掌握了做好本职工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、业务操作能力等都有了很大提高。回顾2024年我在一个全新的工作岗位上不断前进，已取得一定的进步，展望2024年，我认为自己应不断总结过去失败和成功的经验，百尺竿头，更进一步，在本职工作中再接再厉，争取更大的进步。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！