

小微企业金融服务工作总结（精选 5 篇）

第一篇：小微企业金融服务工作总结

篇一：银行支持小微企业金融服务汇报材料

安徽*****银行支持

小微企业金融服务工作情况汇报

我行自成立以来，就一直大力支持小微企业发展，截至****年底，我行小微企业贷款余额*****万元共计***户，贷款余额占比**.**%，户数占比**.**%。我行的主要工作措施有：

一、明确工作目标，努力实现“三个不低于”

当前我国经济发展已经进入新常态，我行认真贯彻党中央、国务院的决策部署，进一步改进小微企业金融服务，积极推动大众创业、万众创新。长期以来，我行坚决执行支持小微企业金融服务政策，强化利率风险定价机制，对小微企业进行利率优惠；高效审批小微企业的金融服务方案，加大对小微企业金融服务的激励考核，加强对小微企业金融服务人员的培训等；对小微企业金融服务单列信贷计划、单独配备人力资源等。在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速、小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。

二、单列信贷计划，优化信贷结构

围绕小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速的目标，我行每年初都要单列小微企业信贷计划，执行过程中不挤占、不挪用，并且工作过程中，注意根据工作实际情况，随时调整其他信贷计划向小微企业倾斜，****年，我行共发放小微企业贷款*****万元。

三、加强机构建设，扩大网点覆盖面

向县域及乡镇设立网点，延长了我行支持小微企业金融服务的半径。在国有银行撤点减人的情况下，我行大力向县域及农村增设营业网点。我行成立两年多来，在全市四县一区均已设立营业网点，目前埇桥区的蕲县镇支行已经在这****年正式营业，同时埇桥区朱仙庄镇支行、符离镇支行和泗县草沟镇支行已完成装修正在验收阶段，在泗

县黄圩镇，灵璧县冯庙镇，萧县杨楼镇，砀山县李庄镇正在洽谈物色网点地址。县域及乡镇营业网点的设立，极大地延长了我行支持小微企业的半径。让县域广大小微企业在接受银行服务上多了一份选择。

四、落实尽职尽责，调动工作积极性

根据监管部门工作要求，我行明确授信部门和授信工作人员在按照相关法律法规和银行业相应的管理制度勤勉尽职地履行职责的，在授信出现风险时，将免除相关人员和相关部门的合规责任。

五、改进考核机制，激发内生动力

按照相关监管要求，我行不断改进小微企业业务管理、考核和激励机制，确保小微企业业务条线的资源配置充足。在本行内部明确了小微企业业务的牵头部门，制定绩效考核机制，对小微企业业务的考核实行倾斜，落实有关提高小微企业贷款不良率高出其他贷款年度目标*个百分点的容忍度。

六、加大金融创新，提升服务能力

科技支持小微企业，让小微企业享受现代金融改革发展的成果，我们接入了“安徽农金”这一高科技银行金融平台，我行发行的银行卡是银联识别卡，一卡在手走遍全球；我行为小微企业安装的网银可以通过人民银行大小额支付系统与国内各银行相互转账汇款；我行为小微企业安装的pos机业务通过银联标识，随时刷卡、即时到账；短信通业务，账户余额变动即刻通知；转账电话，把银行搬到家。小微企业所需要的现代金融服务，我行目前都能够提供。

七、规范服务收费，切实降低小微企业融资成本

与国有商业银行、其它股份制银行相比，我们的收费项目少、费率低，****年我行中间业务收入仅**.*万元，占总体收入比例约*.*%左右，****年我行中间业务收入仅**.*万元，占总体收入比例约*.*%左右，与他行相比几乎可以忽略不计。同时我行多数存款产品在基准利率上一浮到顶，上浮**%，同时不开设保险、基金、贵金属、理财等高风险产品，让客户真正存款、放心存款；银行卡（折）免收工本费、年费、小额账户管理费，网银汇款、短信通知等免费，贷款除了利息，没有公证费、保险费等，对一些开展土地复垦的“三农客户”

和小微企业贷款执行基准利率，对具有专利证书等市场发展前景较好的小微企业，贷款利率相对于其他企业优惠**%以上。两年多来，我们减费让利于小微企业至少***多万元。

八、严守风险底线，抓好风险防控

我行按照风险可控、商业经营可持续的原则，坚持金融服务小微企业的大方向，坚守有效识别、防范、化解风险的基础底线，落实国家相关产业政策，密切防范“两高一剩”产业，加强对贷款资金流向监测，防范借款企业挪用贷款用途，加强对联保贷款风险监控，做好不良贷款风险处置预案，切实维护债权。

虽然我行在支持小微企业方面做出了一定的成绩，但在工作还有很多不足，还存在一些难点和问题，主要是以下几个方面：

一、如何确保实现“三个不低于”

继续坚持“三个不低于”的小微企业金融服务目标，在风险总体可控的前提下，确保小微企业贷款增速不低于各项贷款平均水平、小微企业贷款户数不低于上年同期水平，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。优化信贷结构，腾挪信贷资源，在盘活存量中扩大小微企业融资增量，在新增信贷中增加小微企业贷款份额。但是“三个不低于”的指标设置没有考虑现实性，我行刚成立之初，“三个不低于”的指标都非常高，基本上都是***%，如何在以后的发展仍然坚持“三个不低于”是个难点。

二、如何加快丰富和创新小微企业金融服务方式

对于各不相同的小微企业来说，他们的融资需求是十分多样化的，并非只是简单的“拿钱来”就可以一言以蔽之。因此，金融支持小微企业就必须牢固树立以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。小微企业本身资源不够丰裕，信用比较单薄，而且在市场的惊涛骇浪中生存，其经营业绩与大型企业相比，带有更大的不确定性。所以，金融业让他们提供的担保条件应该多样化，比如房地产、物资、股权、知识产权等各种财产，保证、抵押、质押、留置等各种方式。推动开办商业保理、金融租赁和定向信托等融资服

务。借还贷的时间长度和节点、利率的设计等，都可以由双方自由地协商确定。充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式。但小微企业恰恰缺少各类抵押与担保条件，如何更加丰富地为小微企业解决贷款中的抵押担保是个问题。

三、如何解决中小微企业融资成本高的难题

进一步优化小微企业贷款利率定价机制，对信誉好的优质客户降低贷款利率上浮幅度，同时对客户只收取利息费用，不收取其他任何的咨询费或承诺费，不强制客户购买任何基金、保险、贵金属、理财产品等。对企业多次循环使用的流动资金贷款，采取最高额担保方式，避免企业重复评估、抵押，为企业节约评估费等各类费用。对于融资性担保贷款，要求保证金一律由担保公司承担，避免担保公司转嫁到企业，加重企业的负担。通过多管齐下，大大节约中小微企业的融资成本。我们银行也是企业，也要实现效益，一切让利于小微企业，银行的利益谁来保证？小微企业既小且微，实力小，银行可赚取的利润与效益就微弱，如何实现小微企业的利益与银行的效益相统一，是个难题。总之，我们还要提高对小微企业金融服务重要性的认识，明确分工，落实责任，形成合力，真正帮助小微企业解决现实难题。

****年*月**日

篇二：2015 年上半年小微金融服务工作总结

xx 银行上半年小微金融服务工作总结

xx 银监分局：2015 年 3 月，银监会以银监发〔2015〕8 号印发《关于 2015 年小微企业金融服务工作的指导意见》。该《意见》中明确了金融机构服务小微的工作目标，从机构建设、考核机制、金融创新等方面进行了部署，要求金融机构努力实现“三个不低于”，进一步优化小微企业服务，助力小微企业发展。

“小微”一头连着经济繁荣，一头连着社会稳定，因此做好小微金融服务显得至关重要。我行也始终坚持以支持农村小微客户发展，帮助小微客户解决发展中的资金问题，作为我行义不容辞的责任。今年以来，按照银监会有关要求，我行从多方面继续加大对小微客户的扶持和服务力度，深化服务内涵、强化服务措施。根据贵局相关文件

要求，为了全面提升小微客户服务水平，进一步提升服务效率和满意度，在此对上半年的小微金融服务工作情况总结如下。

一、指导意见的落实情况

第一，经济新常态下的金融服务举措。统计数据显示 2010 年至 2013 年，我国经济年均增速高达 10% ，而我国银行业的发展速度与经济增长速度存在明显正相关关系。近两年，经济发展走下了高速公路，从高速增长转向中高速增长，我国经济进入新常态。

经济新常态的主要特征是经济增速换挡和发展模式转变，这两方面带来的直接影响是贷款增速放缓，不良资产率增加。为此我行分三步走，首先认识经济新常态：着力服务实体经济的同时，始终坚持防

范风险不松动，切实做到“强服务、防风险”两手抓，两手都要硬，保持“稳健发展”；然后适应经济新常态：采取特色市场定位，推广特色金融产品，以此寻求“创新发展”；引领经济新常态：积极应对，顺势而为，着力转变发展方式和盈利模式开拓“创新发展”。

第二，完善考核激励制度。为进一步提升小微金融服务质量和水平。将“实”、“真”、“早”、“面”作为考核机制建立的立足点。“实”：定任务，使得各项软任务量化成硬性考核指标，要求支行发挥钉钉子精神，切实把工作落到实处；“真”：严考核，改变传统考核导向，重点考核小微金融服务情况，对于弄虚作假者进行违规积分及经济处罚；“早”：考核支行任务完成的时间，要求支行通过科学部署、合理安排，第一时间抢占目标市场、锁定目标客户，尽早完成总行下达的各项任务指标。“面”：考核小微金融服务的受众面，要求支行扩大客户和行业的覆盖面，提高市场占有率，为今后工作的推进夯实基础。

第三，创新新型金融产品。为了进一步引导支行增强支小助微的服务理念，动员更多营业网点参与小微企业金融服务，扩大业务范围，我行坚持以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。

长期以来，小微企业面临着担保难的问题，为此我行结合市场调

研的结果，在现有信贷产品的基础上进行了整合和创新。今年已开发出“信易贷”、“组合贷”等新型贷款产品，在一定程度上解决了客户面临的困境。同时我行主动对接县科技局、县团委，组织召开科技型

企业座谈会、青年创业者座谈会，共同研讨和探索适应客户需求的金融产品，上半年开发出了“科技贷”、“创易贷”、“预约转贷”等特色产品，为小微客户融资提供了更便捷的方式。

至6月末，我行共计发放新型信贷产品笔数62笔，授信金额4250万元。同时，为了帮助客户有效利用闲置资金，针对小微客户推出了专属的机构理财。今年以来发售4期，累计金额2.6亿元。

第四，小微金融服务团队。小微客户具有分布面广、行业密集度不高、风险分散等特点，传统的信贷方式难以有效满足其需求。我行通过引进德国ipc公司微贷技术而成立微贷事业部，有效满足小微客户的金融服务需求。在引进微贷技术的过程中，我行结合本土小微客户发展实际情况，探索出一条微贷技术本土化道路，根据金融环境开发“易贷”系列小额贷款产品，主动对接小微客户需求，给小微客户解决燃眉之急。同时客户经理采取主动上门营销、点对点扫街式营销等方式，给予小微企业支持，为客户提供“一站式”金融服务，方便了客户结算和理财需求。

第五，统计申贷获得率指标。“三个不低于”要求金融机构在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。为此，针对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利、但暂时出现经营困难的小微企业，我行适当提高对其容忍度，并指导和督促银支行落实小微企业金融服务，完善对小微企业的不良贷款尽职免责制度。

我行在申贷获得率的统计上主要从以下两个方面着手。第一，规范各支行的台账登记制度，要求其及时完善贷款申请、发放台账，并按周上报至业务部门，交由专人进行统计；第二，对照信贷系统的数据，导出当期的小微客户授信户数。在该数据的统计上目前存在如下

问题，由于部分支行台账登记不及时、不全面，并且信贷系统中无法统计申请贷款的客户数，因此在统计上可能存在一定偏差。

二、不良贷款的处置情况

截至 6 月末，我行五级分类不良贷款余额 20263 万元，其中小微企业不良贷款余额 11866 万元，占 58.56%。

我行按照监管部门要求，结合自身实际，制定了阶段性考核办法，加大不良贷款清降考核力度，严控不良贷款反弹。按照“尽职免责、失职问责”的原则，我行及时开展了责任认定，原则上对新增逾期、欠息 3 个月以上的贷款必须于次月底前完成责任认定工作，同时要求支行做好存量贷款责任认定工作，做到明责和问责相结合，对违规放贷责任人要下岗限时清收，对形成风险、造成损失的责任人要加大问责力度，涉嫌违法的要迅速移交司法部门处理。同时，总行相关职能部门也加强了风险监测、检查，定期通报清降情况，快速处理发现问题，切实做到上下联动，形成合力。

三、小微企业贷款规模

截止 6 月末，我行贷款余额 246.76 亿元，其中企业贷款 194.92 亿元，占各项贷款的 78.99%；小微企业贷款 119.03 万元，占各项贷款的 48.24%。今年上半年新增小微企业 71 户，新增金额 14.52 亿元，小微企业贷款规模基本得到满足，贷款满足率总体水平较高，对小微企业、个体工商户等小微客户的支持力度较大。

四、多种方式支持小微企业

除了充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式，同时我行还在积极创新新型营销渠道，探索新型营销模式，通过多种方式相结合的手段来支持小微企业发展。

五、小微企业自身存在的问题。

一是经营成本上升，利润空间下降。近年来，小微企业的利润空间逐渐下滑，这其中的主要原因在于经营成本上升、订单减少、部分行业产能过剩，方方面面的原因带来的直接影响是小微客户的生存空间缩小。

二是经营者水平、信用良莠不齐。在我县，超过 80% 的小微企业

是个人创业，其受教育程度、对市场经济的认识程度、管理能力等多方面的水平良莠不齐，导致企业的经营也参差不齐。同时部分小微客户信用观念差，在经济持续下行的形势下，部分经营失败的小微客户

篇三：小微业务部工作总结 2014 年

小微业务部/公司银行部 2014 年工作总结

小微业务部自 2014 年成立来，在支行领导的带领和各科室同事的协同努力下，面对 2014 年宏观经济下行、企业需求有限以及同业竞争激烈等诸多不利因素，直面困难、积极开展业务，现将工作情况报告如下：

一、2014 年工作情况

1、经营指标完成情况

截止 2014 年 12 月 31 日，全年共计投放小微贷款 xxx 笔，金额共计 xxx 元，完成总行下达的全年新增任务；小微有效全年完成新增 xxx 户；批量模式贷款全年新投放 xxx 笔；有效户及批量模式贷款较总行任务尚有一定差距。

2、客户维护工作

2014 年，小微部将存量客户拜访作为有效户提升的常规工作来抓，通过对存量客户的甄别和筛选，定期向团队发布拜访维护的目标客户名单，并辅以每周报告制度监测团队的任务完成情况。同时，于 6 月份组织开展了批量客户联系会，在回馈老客户、营销新产品的同时，增进了与客户间的沟通和联系，取得了较好的效果。通过客户维护和挖掘工作，年末有效户较 3 月末共增长 24 户，提升效果显著。

3、专项竞赛活动

2014 年组织开展了小微营销战斗营、有效户冲刺赛等一

系列专项竞赛活动。小微营销战斗营第二季期间，共计投放点对点贷款 10 笔、结结高收件 14 户；有效户冲刺赛期间共计提升有效户 14 户。通过专项活动的推动，极大地调动了客户经理及团队营销的积极性，并取得了不俗的效果。

4、渠道建设工作

在渠道建设方面，积极同总行、人行、园区和政府部分联系，多

角度地获得企业客户信息并用于名单制的营销；将合作的担保公司列入支行级客户名单，并定期拜访，维护良好的合作关系；此外，还积极同包括都江堰市个私协会和都江堰市电商协会在内的行业协会合作拓展新客户。

5、培训工作

根据支行对2014年培训的统一安排，小微部积极开展客户经理培训工作，全年共组织安排培训24次，内容涵盖了业务产品、法律法规、行内制度以及信贷审查专项培训等多个方面。在培训形式上，采取了员工讲解、外聘老师、邀请总行同事授课、观看讲座视频等多种方式相结合，提高了培训的质量和员工参与的积极性。此外，小微部还同公司部、个金部一道，于11月份组织开展了都江堰支行第一届客户经理业务知识竞赛活动并取得了圆满成功。

二、存在的问题和困难

1、新客户拓展效果欠佳

2014年，在小微新客户的拓展上做得还不够，尤其是在小微无贷存款客户方面，全年完成新开户xxx户，新发展小微无贷有效户xxx户，较去年同期分别下降了xx%和xx%，对整个小微业务的发展起到的支撑作用不足。

2、新产品销售经验不足

2014年，在小微产品销售上成绩欠佳，客户经理销售经验仍显不足，特别是在新产品小微多融易的推广销售上，仅实现3户投放，虽然存在总行审批政策等客观原因的影响，但客户经理团队在这方面的短板仍很明显。

3、客户经理综合素质有待提高

我行小微客户经理经过一年左右的磨练都有不同程度的提高，但由于业务条线工作时间较短、经验不足，综合业务素质仍有待提高，主要体现在新客户营销、新产品的推广和新知识的接受度三个方面。

4、业务风险控制有待加强

2014年小微贷款出现了1笔不良，金额xxx万元，另外还有一笔贷款客户也出现了明显的还款困难，虽然有宏观经济形势下行、企业

生产经营日趋不易等诸多客观因素，但是也体现了在客户调查、贷后管理等方面的不足，业务风险控制能力有待加强。

三、2015 年工作改进与计划

1、进一步扩充基础客户群

充分运用重点客户库和名单制营销、渠道和行业营销以及陌生拜访等多种方式，并配套适当的奖励政策，尽可能调动客户经理队伍的营销新开户的积极性，进一步扩充基础客户群。

2、加强渠道维护工作

2015 年要将行业协会作为渠道营销的主要工作来抓，同时要加强与投促局、经开区管委会、商务区的合作联系，以新的招商引资企业为主要营销对象，及时掌握招商引资等信息，为新落户都江堰的企业提供验资、结算、融资等全方位的金融服务。

3、做好客户经理培训工作

2015 年要进一步做好客户经理的培训工作，特是新产品和新业务的推广培训上要做到及时、简明、扼要，做到能够让客户经理迅速开展新产品的销售工作。同时要对客户经理持续地开展信贷审查和风险识别的培训，尽可能将风险防线前移。

4、重点客户库和名单制工作推进

2015 年要将重点客户库和名单制营销作为重点工作来抓，要通过项目思维的方式对组织策划、计划进度、目标预期进行管理推动。

篇四：原创农业发展银行小微企业金融服务会议汇报材料

赤峰市农发行小微企业金融服务

差别监管会议汇报材料

各位领导，同志们：

您们好！2012 年，赤峰市分行小微企业金融服务工作在赤峰银监分局的指导下，在上级行的领导下，立足赤峰地区实际，健全工作机制，创新金融产品，在帮扶小微企业、推动“三农”经济发展上，充分发挥了农业政策性金融的骨干与支柱作用。根据会议要求，现将我行小微企业金融服务工作汇报如下：

一、小微企业贷款的基本情况

为坚决贯彻落实国务院关于支持小型微型企业健康发展的金融政策，今年我行突出信贷重点，继续加大对小企业信贷投放力度，进一步规范小企业信贷服务，完善小企业授信“六项机制”与“四单管理”和风险管控助工作，助推了小微企业发展。截至 2012 年 5 月末，我行支持小企业 78 家，累计投放小企业贷款 17.75 亿元，小企业贷款余额 31 亿元，占我行贷款总额 37%，小企业贷款较年初增量 14.61 亿元，贷款增幅为 88.8%，小企业贷款投放增速远高于我行全部贷款平均增速。信贷支持领域遍及农业、林业、畜牧、加工、流通、农机制造等多个行业。

二、小企业信贷服务机构设置及产品

（一）设置小微企业金融服务专营机构

我行全市共有 12 家县级分支机构，全部开展了对小企业的金融支持。市分行客户服务部是小企业金融服务工作的职能部门，部门内设 2 人专职负责对辖内分支机构小企业金融服务的营销、指导、调查、管理工作。

（二）提供的特色金融服务产品和项目

根据上级行有关文件，我行开办的小企业贷款的业务范围主要集中在粮油收购、粮油加工、林木、园艺、中药材、蔬菜、畜牧等领域，按信贷品种分为：小企业粮油购销信贷业务、农业小企业信贷业务、小企业非粮棉油产业化龙头信贷业务、小企业中长期项目贷款业务，按贷款用途分为流动资金贷款和固定资产贷款。

（三）支持小微企业金融服务年度目标

2012 年在支持小企业金融服务工作中我行把“抢抓机遇 能快则快，控制风险该慢则慢，立足实际，着眼未来，科学谋划，稳健经营”为工作目标，进一步加大信贷投放力度，确保小企业贷款投放增速不低于我行全部贷款平均增速，实现业务全面、协调、可持续发展。

（四）制约我行开展小微企业金融产品创新的难点

我行作为国家政策性银行，其业务范围受到国务院的严格界定，所有贷款品种全部由农发行总行根据银监会批复开办，作为下级机构目前无权针对赤峰地区实际融资需求创新研发

小微企业金融产品。

三、我行小微企业金融服务主要工作措施

(一) 明确小企业金融服务支持重点

1、做好小企业粮油购销信贷业务

作好小企业粮油收购信贷支持工作始终是我行各年度的工作重点。一是全力保障政策性粮油收储业务，适时开辟“绿色通道”，简化办贷流程，保证粮油储备计划的顺利实施。二是审慎支持粮油市场化收购。坚持“保收购、保优质企业、不保劣质企业”的原则，重点支持战略性客户和参与宏观调控的优质骨干企业入市收购，突出粮食流通领域的主渠道作用。

2、做好农业小企业信贷业务

我行在农业小企业贷款业务发展过程中，立足地区实际，深入挖掘资源潜力，加强与地方各级政府的沟通协调，把有市场、有技术、有发展前景的农业小企业，属于地方农牧业产业化推进项目组成部分，符合区域农牧业规划，地方特色支柱产业作为农发行的重点支持客户，在业务发展的同时，将信贷风险防控始终放在突出位置，在客户营销与维护上，采取按需支持的原则，客户结构不断优化，客户总体质量不断提升，实现了健康持续发展的目标。

3、做好小型非粮棉油产业化龙头企业信贷业务

小型非粮棉油产业化龙头企业是我行的信贷支持重点，而这部分企业多为市级以上重点产业化龙头企业，在地域产业结构调整及推进地区农牧业发展具有强有力的辐射和带动作用，具有抗风险能力强、市场前景好等特点。我行通过对产业化龙头企业的信贷支持，促进当地畜牧养殖业、饲草种植业、饲料加工业、农业种植业的健康、持续、快速发展，对带动地方农村经济迅速发展起到十分重要的意义。

4、做好小企业中长期项目贷款业务

中长期贷款业务对解决小企业融资难具有重要意义，对区域发展具有重要作用。2011 年以来，我行积极配合当地农业和农村经济发展规划的实施，围绕重点实施项目开展合作，以新农村建设贷款业务为重点，大力发展小企业中长期政策性信贷业务。支持领

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/18811307500007005>