# 落实科学发展观推进农信社支农服务新跨越

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-16

*落实科学发展观推进农信社支农服务新跨越树立和贯彻落实科学发展观，是一项系统工程，既要在宏观上加以整体把握，又要在微观上付诸实施。金融是现代经济的核心，农村信用社是服务“三农”、服务县域经济的主力军，其能否牢固树立并认真贯彻落实科学发展观，意...*

落实科学发展观推进农信社支农服务新跨越

树立和贯彻落实科学发展观，是一项系统工程，既要在宏观上加以整体把握，又要在微观上付诸实施。金融是现代经济的核心，农村信用社是服务“三农”、服务县域经济的主力军，其能否牢固树立并认真贯彻落实科学发展观，意义重大而深远，这不仅关系到农村信用社自身的发展，而且事关县域经济和“三农”工作发展的全局。开江联社正在按照省、市联社的统一部署和要求，以高度的政治责任感，良好的精神状态，扎实的工作作风，紧紧围绕“转换经营机制，打造核心竞争力”这个主题，结合自身实际，深入扎实地开展学习实践科学发展观活动，奋力推进实现新跨越。

　　学习实践科学发展观，关键是要运用科学发展观的基本原理武装头脑、指导实践、解决问题、推动工作，促使农村信用社又好又快发展。我国经济社会正处在从传统向现代转型的关键时期，市场经济体制不完善，金融机构发展存在诸多体制性、机制性障碍，受到许多内外因素的制约。而我们农村信用社的这些问题又显得特别突出，人员素质不高、资产质量差、历史包袱重、竞争力弱等一些深层次矛盾和问题在短时间内无法解决到位。这个时期，农村信用社要更好、更快地发展，关键是要牢固树立科学发展观，以发展为主题，以效益为目标，以质量为基础，以管理为保障，努力追求效益、质量、规模的有机统一、协调发展。

　　一、以人为本，坚定信心，打造信合团队。

　　科学发展观的核心内容是“以人为本”。要辩证地认识物质财富的增长和人的全面发展的关系，转变重物轻人的发展观念。农村信用社作为经营货币资金的特殊企业，规模固然重要，而人才则是比规模更重要的资源。目前，农村信用社已经拥有了一支庞大的员工队伍，但正是我们这个庞大的员工队伍已成为影响实现可持续发展的最重要障碍，普遍存在素质不高、年龄老化、团队意识不强等诸多阻碍发展的因素。

　　为此，我们应从以下几个方面创新增强团队意识：一是强化员工的政治思想工作。在面对重重压力和困难时，一些信用社员工显得力不从心，这直接影响到了客户对我们信用社的认同；二是通过多种形式、多种渠道，不拘一格发现和选聘提拔对业务发展能起重要作用的优秀人才，并委以重任，形成一种尊重知识、尊重人才的氛围，为人才的脱颖而出和施展才能营造良好的环境；三是建立完善的培训和考核体系，树立“人人都是人才，人人都能成才”的观念，通过对从业人员特别是业务骨干开展全方位、多角度、多学科的知识培训，强制充电，以实现员工队伍知识结构的优化和整体素质的提高；四是要加强企业文化建设。常言道：“树有根而坚固茂盛，水因有源而长久不息。”企业文化就是“根”“源”。以“塑农信精神、扬职业道德，树良好形象”为重点，内强素质、外塑形象，增强发展信心和动力，促进农村信用社稳步、健康发展。

　　二、与时俱进，开拓创新，优化金融产品。

　　近年来，关于打造多层次、广覆盖、可持续发展的农村金融体系的方针政策逐步得到落实。农业发展银行、农业银行、邮储银行已涉足社会主义新农村建设，新型的村镇银行、贷款公司、农村资金互助社等微小灵活的金融机构进入市场。“一农支三农”的格局已被打破，多元化农村金融竞争格局已形成。

　　从我县联社的实际情况看，相当一部分的存款客户，已被邮政储蓄网点、农行网点所抢占，一些靠信用社起步发展起来的优质企业，由于受贷款额度小，利率高的影响，纷纷搬家到农行、农发行，甚至是城市信用社，这是否说明我们的信用社脱离了市场？我们的服务、我们的金融产品是不是已经不能足客户的需要？竞争是市场经济中不能回避的客观环境，这种竞争既是优胜劣汰的资源再配置，也能够反向敦促企业真正从生存的角度认识和尊重市场规律，强化和完善自身建设，从市场需求出发提供优质的金融服务和产品，主动地提高自身竞争意识和竞争能力。目前农信社的金融产品品种单一，不能适应新形势下农村金融需求，必须在金融产品上与时俱进、开拓创新。

　　（一）优化小额信贷产品，拓宽小额贷款覆盖面。前几年推行农户小额信用贷款，虽然起到了一定作用，但不够深入，主要表现在：农户的信用等级评定不真实、不彻底，客户信息收集的内容不完整。在新的历史时期，要进一步加大对农户小额信用贷款的创优和创新力度，进一步擦亮“小额农贷”品牌，创新支农方式，增加支农品种，提升服务手段，建立科学、有效的支农新机制。

　　（二）全面推行个体工商户最高限额抵押贷款和信用等级评定。个体工商户是农信社的“优质客户群”，是农业银行、邮政储蓄在贷款业务上竞争的焦点。因此，在对个体工商户的合作中，要充分利用农信社的优势，采取灵活多样的方式，稳住这些客户群。一是扎实抓好最高限额抵押贷款，做到“一抵多年，随用随贷，限制额度”的办法，给客户提供方便、快捷的服务。二是要对全面对辖内工商户进行信用等评，根据所定等级和授权。对10万元以下的客户可采用“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”的办法，发放贷款。但必须保证收集的客户信息要真实、完整，严防冒名顶替贷款发生。

　　（三）开发适销对路的新产品。在小额农贷的基础上，加大信贷产品的开发力度，逐步探索推出循环贷款、整贷零偿贷款、存货融资、动产质押贷款、仓单质押贷款等适宜性信贷业务新品种，同时积极推进生源地国家助学贷款业务和失地农民、返乡民工创业贷款业务，进一步扩大开办城镇住房及农民住房按揭贷款业务，积极探索、逐步实行农具、牲畜、农作物收获权等动产抵押、权益质押、土地使用权抵押、商家协会联保等担保形式，多渠道、多形式支持农村经济发展；在稳定家庭联产承包责任制的基础上，加快金融工具创新，积极破解县域工业企业、城乡工商、个私经济、农村城镇化建设和中小集镇建设融资难题。在贷款期限和偿还方式上，结合农村企业、农户资金特点，采取分期定额、分期利随本清、按年还本付息、到期还本付息、附加必要宽限期等方式，增强贷款农户、企业还款的灵活性，用丰富全面的金融产品吸引客户，扩大市场。

　　（四）做好存款攻关。紧紧围绕做大做强存款规模这一主线，转变营销思路，创新营销方式，以提升员工柜面服务质量为重点，以实施走出去营销客户为根本，组织员工深入到企业、社区和居民家中，广交朋友，广集信息，广挖储源。

　　（五）做好中间业务。抓住综合业务网络系统及银行卡开通的有利契机,积极创新中间业务品种，在做好代发工资、代发粮农直补、代理保险等业务的基础上，逐步开办或扩大代收水电费、电话费、学杂费和代发民政补助款、扶贫款、代理保险、委托、信息咨询等低风险、低成本业务，提升市场份额占比和金融服务影响力；开通网上银行、电话银行、自助银行服务及基金、股票等业务，并向品牌化、标准化、个性化、系统化推进，以适应农村各类经营者对结算票据流通、资金融通、金融中介、投资理财服务等方面的更高要求，尽可能为实会群众提供全方位的金融服务，寻找新的利润增长点，提高经营收益。

　　三、求真务实，规范管理，全面控制风险。

　　坚持求真务实的发展观，大兴办实事、求实效的风气。一是加强作风建设，树立支农服务良好形象。要树立“为客户服好务，为股东（社员）创效益，为员工谋福利”的意识。深入开展思想政治教育和职业道德教育，提高全行业执业道德水准，树立良好职业操守。进一步加强反腐倡廉制度建设和廉政文化建设，严厉惩治权钱交易、内外勾结、商业贿赂等各种腐败现象和犯罪行为，坚决反对挥霍浪费、追求奢华的不良风气，发扬勤俭办事、厉行节约的优良作风。二是加强风险管控，提高支农服务质量。推行全面风险管理，建立业务条线、内控合规、稽核监督“三位一体”的农村信用社风险管控体系，培育风险管理文化，强化对各个环节的风险管控，确保支农服务中的风险经营形成稳定、可靠的质量和收益。三是强化制度对员工的行为约束和规范，严格要求，严格奖惩，严格管理，严格监督。做到每项安排都要精心、每个步骤都要规范、每个环节都要精细、每一项工作都是精品；做到程序严密、责任明晰、避免失误、堵塞漏洞、防范风险。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找