

2023年信用社工作个人总结(汇总16篇)

通过军训总结，我们可以对自己在军事训练中的取得和不足之处进行反思和总结。小编精选了一些优秀的知识点总结范文，希望能对大家有所帮助。

信用社工作个人总结篇一

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。

立足于中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作

奠定良好的基础。

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵循。

信用社工作个人总结篇二

年初以来，我分理处在总行领导下，紧紧围绕总行下达的各项目标任务，结合年初总体计划，以完成“开门红”活动为目标，贯彻“解放思想、赶超跨越”大讨论活动动员大会的会议精神，克服“六种思想”、强化“六种意识”，统一工作思路，狠抓组织资金和内控案防，确保了各项业务活动的稳健、安全运行，取得了可喜成绩。现就第一季度的工作进行简单的总结。

（一）、存款增量情况：（表略）

从表一可知我分理处各月存款增量稳定增长，存款总余额首次突破亿元大关。截至3月31日，我分理处的存款余额为10,683万元，比年初增长1,314万元，其中对公存款为1,876万元，比年初增长24万元；个人储蓄存款为8,807万元，比年初增长1,290万元，完成本季度个人储蓄存款任务的215%，超额实现“开门红”目标。

（二）、内控案防情况

至今，我分理处未发生违规违纪案件，案防、内控制度执行较好，认真落实“四项制度”和“五项规定动作”，坚持日常检查工作机制的查库制度，做好各项登记事项。全体员工恪守职业道德，按规办事，未发现员工异常行为表现，新员工思想稳定，表现良好。

（三）、窗口服务情况

窗口优质服务总体情况还是比较让人满意，没有员工和客户斗嘴吵架现象，也没有受客户投诉情况。业务办理用时明显加快，使用文明用语，对客户微笑服务。新员工服务意识增强，基本掌握各项操作规程，能独立完成各种业务。网点环境设施摆放整齐，干净卫生，受到广大客户的好评。

（一）、一如既往地调动一切因素，大力组织存款，充分发挥“保、抢、挖”的作用，把已知的存款来源抓好抓牢，利用一切有利条件做好市场营销工作。一是贯彻“解放思想、赶超跨越”大讨论活动动员大会的会议精神，提倡创先争优，提高员工的积极性，为实现“开门红”任务目标为以任，努力完成任务目标统一思想认识，并把“开门红”任务分解下达到个人，行成人人行动起来，人人有压力、人人积极抓好存款的局势，千方百计、抢抓储源。二是充分利用春节前后资金流量较大，对春节期间各单位资金归集和个体老板资金回笼有利时机，采用上门直接营销手段，大力吸收存款。三是及时跟进，早行动，快出手，抢占市场先机，利用休息时间，组织员工到周边商铺了解情况，寻找新的客源。四是对其他优质、重点客户落实专门维护人员，经常性地与客户沟通、交流和联系，密切客户关系，巩固合作基础，挖掘客户潜力，增强存款稳定性。五是做好窗口营销工作，发现大客户、潜在客户的立即组织人员与之勾通交流，尽一切办法留下客户资金。

（二）、提高案防意识。一是根据“20xx年全区农村合作金融机构党风廉政建设和案件防控工作会议”的会议精要，进一步强化我分理处各项内控制度的执行力，坚决杜绝有章不循、违规操作等现象，真正树立起案防责任意识，形成自觉抵制违规行为的良好合规文化氛围以案件防控为中心，贯彻落实内控制度。二是通过组织员工重新学习规章制度、文件，解读案例起到警惕作用，从思想上统一认识，提高防控意识。

(三)、提出“客户满意赢得客户存款”的口号，突出服务管理，提升客户满意度。一是牢固树立“以客户为中心”的经营理念，将文明规范服务的要求和标准融入到工作各个方面，落实到业务工作各个环节，培育诚信、合规、高效、和谐的服务文化，对客户文明礼貌用语、讲究语言艺术，办理业务做到“及时、认真、准确、快捷”，全面提升服务质量。同时以“一个窗口，两个提高，三个增强”为载体，紧密结合我分理处情况，推动创先争优活动，争创文明规范服务示范窗口。再次是通过不定期学习各种操作规范，操作流程，学习制度，学习文明服务章程，不断提高员工的工作技能，提升员工的业务素质 and 水平，熟练各种业务操作，为客户提供更好更快服务。

虽然第一季度我们分理处取得了可喜的成绩，为以后的工作打下了良好的局面，但是我们也清醒认识到自己工作中还存有不足之处，如内控制度执行力弱，服务态度尚待提高等。面对严峻的竞争形势，我们要不断完善自我发展自我，乘势而上，赶超跨越。在总行的正确领导和员工努力下，有信心把今年的工作任务完成得更加辉煌。

信用社工作个人总结篇三

一是完善两个考核办法[]20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销的积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款的清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销的作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，对综合柜员的考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价的基础，并体现在个人收入上的差别。程度的调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设□20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平的提升。

信用社工作个人总结篇四

为期两天的岗前培训已经结束，明天我们就要奔赴自己的工作岗位，在那里开创未来的事业了。这两天让我受益良多，短短的时光，让我对未来的工作充满信心，也更加坚定自己的选择。两天中我不仅认真学习了信用社的有关规章制度，接受了体系化业务培训，更重要的是我在各位领导的身上学到了怎样做一名信合人。非常感谢各位领导给我们组织安排了此次培训。

两天里我了解了信用社的主要业务，学习了信用社的相关法律知识及员工行为规范，对信用社各部门的工作流程及业务情况有了初步的认识。作为信用社的一名员工，我认为要做到三心。一是：细心。我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要我们时时处处细心谨慎对待每项工作，决不允许出现一点差错。也许一时的疏忽大意就会使联社的经济和信誉受损。所以办每一笔业务都要求我们细心细心再细心，认真认真再认真。二是：耐心。信用社面向农村，为广大农民提供基本金融服务，面对农民我们更需要的是耐心，农民没有接受过高等教育，在理解和沟通能力上可能会有一些困难，面对他们的疑问，我们应该耐心的解释，周到的服务。三是：恒心。作为一级柜员，分配到了基层，对于我们这些从小生活条件优越的80后来说，这无疑是一种考验，我们所面对的不再是高楼大厦和繁华的街道，取而代之的是艰苦的条件和生活的寂寞，有一位哲人曾说过，想要成功就要学会忍受寂寞，面对如此考验，我们要有恒心，坚持不懈，在寂寞和艰

苦的条件中磨练自己，成长自己，完善自己。不断提高个人素质和业务能力。

两天中和各位部门经理接触最多，他们不仅是我们的老师和前辈，也是我们学习的榜样。在他们的身上，我学到了朴实、踏实、诚实。他们没有较高的学历，但却拥有相当丰富的社会经验和工作经验。他们几十年来扎根农村，正是这些造就了他们独有的优良品质 朴实。多年的金融工作使他们严于律己，踏踏实实。培训时间虽然短暂，但是每位经理从来没有迟到过，每天都提前五分钟到场，他们的授课内容没有华丽的语言，但句句吐露真诚，方法切实可行。正是因为他们的朴实、踏实也使他们毫无保留地把自己的经验传授给了我们，让我们学会做一位诚实守信的人。他们用自己的行为向我诠释了什么是一名合格的农信人。

两天中，各位领导和同事对我们都非常关心，为我们提供了良好的学习和生活环境，让我们时时刻刻感受到大集体的温暖。这样的领导，这样的同事，这样的待遇，让我更加坚定了自己的选择。今天下午，我们作为信用社的新形象新面孔，向全县人民展示了我们信合人的风采，通过一下午的工作，我认为：今后我们应该出台惠民利民的政策，让全县人民了解信用社，信任信用社，选择信用社。

到基层后我会更加努力，做到让客户满意，让领导满意，让自己满意，做一名合格的信合人。

xx年7月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了兴业银行高新支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，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...

怀着激动与自豪的心情，我很荣幸地成为医院队伍中的一员。当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷

的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。

怀着激动与自豪的心情，我很荣幸地成为医院队伍中的一员。当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。

尊敬的各位同事：公司1月31日组织培训后，公司全体同事都撰写了培训心得，为节约大家宝贵的时间，现将各位同事心得体会中优秀的部分整理成文，以供分享。

职业道德是什么？它是社会一般道德的一个重要领域，是社会一般道德在特定职业行业中的具体反映。道德是人们在复杂的社会交往中一刻都不能离开的生活和工作准绳。

走出校门，带着对社会的好奇心，带着对工作的热情，走进了人生的第一个工作港湾佛山市第二人民医院。在工作前，为了人我们这些刚从家庭和学校走出来，从小娇生惯养，事事不用操心的孩子们，能够尽早成长、能够明白自己的工作责任、能够成...

通过培训，使我受益匪浅，认知了许多工作的盲点，学会了许多工作的技巧，掌握内训师必备的角色认知及必要条件，对今后的工作也充满了憧憬和信心。

xx年3月，我参加了教育机构市场部新员工入职培训，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交...

信用社工作个人总结篇五

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，主动履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律认识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身热爱本职工作认识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够主动配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作认识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工；主动参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定优良的基础。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取主动主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，

能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，主动主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20xx年的各项指标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿

其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的.一定的高度。

信用社工作个人总结篇六

(一)今年以来，我社积极投身社会主义新农村建设，依据辖区农村经济结构发展的新特点，合理确定信贷投向，积极开拓服务领域，进一步优化了贷款结构，促进了贷款的安全稳步增长。为方便农户，切实简化了贷款手续，提高办公效率，从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农的过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程，加强完善了信贷超市的软硬件环境，实行了信贷集中办公，实现了贷款一站式服务。同时，我们认真贯彻落实办结、阳光操作服务承诺，以优质服务创品牌，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次，发挥我社点多面广、信息灵活的优势，为贷户提供各种资源信息，特别是项目、技术、市场、销售等信息，使部分贷户大大受益。还有，我们着重加强贷款检查，坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查的“三查”制度，实行“商户联保”制度，确保了发放的贷款质量和支农效果。

(二)大力发放小额农户贷款，有效提高支农效果。围绕xx乡政府确定的经济工作重心，适时调整信贷结构，确定支农框架，同时，把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持的贷款对象，对入股社员用于农业生产上的贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三)拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款的收回力度。在确保新增贷款质量的基础上，加大到期贷款的清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达xx%□现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至xx%□较年初下降了个百分点。通过以上措施的实行，

我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占各项贷款净增额的xx%□

信用社工作个人总结篇七

打好两个基础，一个是员工素质的基础，一个是规范管理的基础；建立一个机制，即存款稳定增长的长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动的开展，实施全乡范围内产品和服务的大营销，同时，将隐形不良贷款的清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于xx%□投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在xx%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在xx%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

一、打造一支思想素质和工作作风过硬的员工队伍，为各项业务发展奠定坚实的基础。

1、思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动的开展，一方面可以进一步统一员工的思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力的年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们

计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2、是抓业务技能培训：今年计划组织一系列的业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握的部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主的业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

二、制定一套完整流畅的内控制度，为各项业务发展奠定科学规范的制度基础。

完善内部控制制度：第一、制定“xx支行工作规则”，对日常工作运行机制、程序做出明确的规定，让整个联社在制度规定的框架内正常运转，实现人定制度、制度管人；第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订，下发至相关员工手中，并组织相关人员的培训，让日常业务操作规范、统一。

三、建立存款稳定增长的长效机制。

一是完善两个考核办法[]20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销的积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款的清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销的作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，对综合柜员的考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价的基础，并体现在个人收入上的差别。程度的调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设[]20xx年要全面提升信用社内外部形象，重

点做好以下几项工作：第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平的提升。

四、以农信进万家活动的开展为基础，实施信贷产品的大营销，增加有效信贷投放。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度，引入客户经理理念，挖掘培养黄金客户，扩大贷款规模，优化贷款结构和质量，努力解决经营效益的问题。二是增加有效投放□xx乡当前的经济环境和信用环境并不是太好。今年，我们计划在充分调研的基础上，将在风险可控的前提下，通过创新信贷产品，解决部分优质客户的抵押难问题，对部分经营正常、还款有保证的自然人客户，初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度的一定倍数发放保证担保贷款。

五、全员动员、多管齐下，全力推动不良贷款的清收。

一是推进大额不良贷款的集中清收。今年我们将充分发挥清非大队的作用，将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收，拟采取的措施：由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组，对列入集中清收计划的不良贷款逐笔进行催收，并登记借款人及担保人详细情况，每季度末，对本季度清收情况进行总结，对其中有资产的“赖债户”依法起诉，对符合呆账核销条件的通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社；二是与责任认定相结合，在清收过程中，发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良的，要对这些贷款进行责任认定，并按规定进行追究。

网友对“信用社员工个人年度工作总结”评价

：帮助很大。

信用社工作个人总结篇八

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：一、加强理论学习，提高自身综合素质。为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的`各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足于中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。二、恪守规章制度，履行岗位职责。在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案管理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导

交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

信用社工作个人总结篇九

一年的时间总是一闪而过，就象囫囵吞枣，还没回过神来，就已经消失在漫长的时光隧道里，空留下一点残留的味道供我去品位和回忆，信用社新员工个人总结。

回望过去的一年，感慨万千，这是我高考之后的又一次转折。在经历了年初的考研失败、忙完自己的学士论文后，我知道我要结束我的校园生活，开始真正走进社会了。

8月底，在家准备司考的我，知道了信用社的招聘信息，就去报了名，之后笔试、面试、体检，一切都很顺利。

10月28号，是我上班的第一天，看着潘会计给我的一大堆票据，一头雾水，我知道我要学习的有很多。一开始，看着大家忙碌的背影，自己却什么都不会，挺着急的。不过，在会计和同事们的悉心关怀和指导下，我也能慢慢做点事情了。从贷款业务开始学起，票据自己也能慢慢理出来了，之后代了十天储蓄的班，是我最累也是收获最多的十天，个人总结《信用社新员工个人总结》。中间还守了几天库，监控声音很大，没睡好，还好有电视可以看球赛，又很安全。转眼之间，见习期已经过去一个多月了，在取得一点成绩的同时，我发现自己的五笔、珠算、点钞、和财会业务还需要花很多功夫去学习。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，这是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

信用社工作个人总结篇十

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银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默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该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，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

众所周知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本[]20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的`解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。针对以上问题，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。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

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

信用社工作个人总结篇十一

一闪而过，就象囫囵吞枣，还没回过神来，就已经消失在漫长的时光隧道里，空留下一点残留的味道供我去品位和回忆。

回望过去的一年，感慨万千，这是我高考之后的又一次转折。在经历了年初的考研失败、忙完自己的学士论文后，我知道我要结束我的校园生活，开始真正走进社会了。

8月底，在家准备司考的我，知道了信用社的招聘信息，就去报了名，之后笔试、面试、体检，一切都很顺利。

10月28号，是我上班的第一天，看着潘会计给我的一大堆票据，一头雾水，我知道我要学习的有很多。一开始，看着大家忙碌的背影，自己却什么都不会，挺着急的。不过，在会计和同事们的悉心关怀和指导下，我也能慢慢做点事情了。从基础业务开始学起，票据自己也能慢慢理出来了，之后代了十天储蓄的班，是我最累也是收获最多的十天。中间还守了几天库，监控声音很大，没睡好，还好有电视可以看球赛，又很安全。转眼之间，见习期已经过去一个多月了，在取得一点成绩的同时，我发现自己的五笔、珠算、点钞、和财会业务还需要花很多功夫去学习。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己，提高自己解决实际问题的能力，

并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，这是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

信用社工作个人总结篇十二

今年以来，我在联社、社领导得正确领导下，在同志们的帮忙、支持下，认真学习党的最新方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大得增加，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量得完成各项任务，回顾一年来得工作，向领导和同志门汇报如下：

为增加政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作得需要，我积极参加联社及社内组织得各种学习，并坚持经常不断得自学，异常是再今年开展得”镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，作好总结，增加我得政治思想觉悟和干事创业得职责感和事业心。再实际工作中严格要求自我，努力作到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，再坚持经常不断学习政治得同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现得疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边得同志们学习，并能够经常找一些新形势下得农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随这政治营养和业务营养得不断丰富，从而大大增加了自我得思想觉悟和工作本事，有力地推动了各项工作顺利开展。

大家都明白：存款是信用社生存和发展得基础，也是支农资金得重要来源，仅有大力组织资金，才能增加支农实力和社会信誉度，我一是经常服务上门，储户无论金额大小，路途远近，只要储户讲一声，我都以最快得速度为其办理业务；二

是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居得辐射面，经过多种形式开辟储源，一人干信合，全家齐帮忙，全家人都变成了业余揽储员，三是作到腿勤、嘴勤，经常奔波与村镇之间，凡是认识得单位或个人，一听讲手里有宽裕得资金，我都会去作工作，当信用社得宣传员，把农村信用社得服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。再今年开展得储蓄竞赛活动中，揽储20万元，占任务10万元的200%。

盘活不良贷款是我门今年工作得重点，同时也是难点，近几年，贷户得法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我门工作得老大难。我利用各种政策，作好贷户得思想工作，我想：仅有贷户思想通了，观念转变了，认识增加了，还款积极性也就增加了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情景记录，对每个贷户得家庭情景、经济状况、邻里关系都记得一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中作思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情得去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

再今年开展得不良贷款”双降”活动中，我按照社里得部署，和x为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社得不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早贪黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我门发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战得作风，采取早堵晚缠得作战方式和政策攻心术，苦口婆心得讲政策、讲道理、讲贷款不还对自我对社会得恶劣影响，迫使其还贷。仅九一十二月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

今年八月份联社推出了贷款守信卡业务，再营销守信卡工作中，我和所包三个村得村领导1起，认真对该村得农户进行调查、筛癣评定工作，对照信用户评定条件和标准，严把质量关，建立健全信用户经济档案，按守信卡贷款管理得要求，完善相应得担保手续，为了保证评定质量，我经常奔波再农户当中，搞农户调查、建立经济档案、信用户得核查等工作，异常是我社再宋沟村召开得首场发卡会放贷现场会后，树立

了农村信用社得很不错形象，引起了村民得高度重视，都纷纷主动申请办理守信卡，至十二月，建立农户经济档案x份，办理守信卡x份，发放守信卡贷款x笔，金额x万元。

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里得各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事大事提前归，我常想，身为信合成员要情系”三农”，作到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自我得嘴和手，树立很不错得形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁”不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉政关，拒收礼物多次，受到领导和同志门得好评。

经过一年来得努力，我再工作中取得了必须得成绩，但还存再这很大得差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展得需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作得力度不够，三是开拓积极，创新意识不足。再新得1年里，我要加强政治和业务得不断学习，团结同志，勇与创新，发扬成绩，吸取教训，向身边得同志学习，取长补短，增强工作本事，作1名合格得信合成员，为农村信用社得改革和发展作出更大得贡献。

信用社工作个人总结篇十三

打好两个基础，一个是员工素质的基础，一个是规范管理的基础；建立一个机制，即存款稳定增长的长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动的开展，实施全乡范围内产品和服务的大营销，同时，将隐形不良贷款的清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于xx%□投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在xx%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在xx%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

信用社工作个人总结篇十四

今年以来，我社在联社的正确领导下，以十六大为契机，紧紧围绕农村信用合作金融工作会议精神，以发展为主线，以改革为动力，以减亏增效为中心，以强化管理、防范风险为重点，锐意开拓，勇于创新，真抓实干，通过全社职工工的不懈奋斗和共同努力，各项工作取得了显著成绩，基本完成了市联社下达的各项经营目标。回顾一年来的历程，我们主要做了以下几项工作：

今年以来，我社始终坚持把组织资金工作作为一项长期的战略性工作来抓，树立存款立社、资金是生存之本、效益之源的指导思想，在金融部门竞争激烈，保险部门营销力度加大，国家大量发行国库券，导致资金分流多等不利因素制约下，从保效益、保发展的高度出发，扬长避短，克难奋进，强化措施，广辟新储源，做到优质服务待人，实际行动感人，优良作风服人，典型事迹激人，这样，不但稳住了老客户，而且吸引了大批新客户，存款净增实现了稳步增长，从而增强了信用社资金实力。在抓好柜台服务，提高服务质量，改变服务方式，增强服务手段的同时，主要采取了以下措施措：

- 1、抓旺季资金回笼。我们抓住全年资金回笼旺季，大力组织存款，春节期间安排人员深入打工返乡人员、侨属侨眷及个体工商户家中吸收存款，寒、暑假开学之际深入学校现场吸储。仅在xx学区一学期就吸收学费近150万元。

2、抓全员揽储考核。今年我社按照联社要求，制订了职工吸储考核办法，人人有任务，个个有压力。同时，认真执行联社工资改革的意见，在工资改革推动下，职工工作积极性和主观能动性得到空前提高和充分发挥，形成个个操心存款，人人关心经营的良好局面。全体员工在做好本职工作的同时，业余揽储已成为他们自觉行动。

3、抓柜面优质服务。我社利用优越的地理位置，狠抓柜面的文明服务，要求职工尊重客户，方便客户，视客户为亲朋，展示良好形象。常年开辟零币兑换窗口，既方便了周围客户，也吸引了距我社较远的客户。经过全体员工的努力，12月底，我社各项存款余额达x万元，比年初净增x万元，完成全年任务的x%。

我社牢固树立以农为本，为农服务的市场观念，视农村经济发展为己任，充分发挥金融纽带和主力军作用，力做经济发展助推器。同时，我们注重因地制宜，结合我社地处农村的特点，用好、用活增量贷款，不失时机的盘货存量，不仅为全市的农村经济发展做出了积极贡献，而且我社的经营效益也得到了前所未有的提高，达到了社会效益和经济效益双赢的目的。到年底，我社各项贷款余额达x万元，比年初增长x万元。其中农户小额信用贷款余额x万元，比年初增长x万元，占增量贷款的x%。

1、转变经营理念，实施贷款营销战略。为解决信用社贷款规模小、投放少、收入低，经营亏损的局面，同时为抢占农村市场，网络黄金客户，今年以来，我社把更新观念，力求开拓创新作为业务发展的原动力，破除皇帝女儿（信贷资金）不愁嫁和现在经营大气候不景气，贷户难找的惜贷、惧贷思想，结合联社信贷激励机制，大胆引进贷款营销机制，主任、信贷员直到每一个职工，充当贷款营销员，把贷款营销实绩作为全年综合考核的重要指标。全体员工变压力为动力，变被动为主动，树立效益意识，从信用社生存和发展的战略高

度，想千方百计积极营销资金，转变经营作风，变客户上门求贷为登门送贷款，主动深入客户调查研究，分析市场行情，寻找效益好的贷款客户。通过营销，拓展了市场，壮大了实力，降低了风险，提高了效益，锻炼了队伍，树立了形象。许多内勤职工，也利用业余时间营销贷款。

2、围绕居民增收，大力支持养殖户上规模。我社地处沿海地区，周围是众多的养殖专业户，我们本着适应市场、因地制宜、突出效益、积极支持、共同发展的思路，根据经济结构发展的新特点，积极探索灵活多样的`贷款方式，为他们提供高效优质服务。一是创新服务方式，在巩固和发展等级评定、小额信贷等行之有效的贷款业务基础上，今年又扩大方便房地产抵押贷款业务，将信贷服务过程中涉及到的贷款发放条件、程序、利率等内容公开操作，公开承诺办事效率，得到了相关职能部门的大力配合，受到了广大客户的欢迎和拥护。目前，我社已办理此项贷款x笔，金额x万元。这样，既简化了客户贷款手续，方便了客户，有效地解决了农户贷款难的问题，又加大了信用社资金运用力度，增大了信贷资金安全系数。二是支持养殖户上规模，培育业务增长点。工作中，我们积极帮助客户搞好经营管理，及时解决他们生产中遇到的困难，为他们上规模、增效益出谋划策。客户?，原来经营油站的批发生意，有好几年的销售经验，在周围拥有众多的客户，在了解到他有增加网点的念头后，经过考察认为项目可行，便支持他大胆的投资，信用社累计发放贷款90x多万元，使其成立了全市最大的加油站边锁店，形成了运输-批发-销售一条龙，年产值在170多万元，利润达近百万元。

3、加大投放，积极推行农户小额信用贷款，创建信用村（镇）活动。

我们把全面推行农户小额信用贷款、推广农户联保贷款、严格落实担保、抵押贷款和加大投放作为信贷工作的重中之重。

年初，我们结合人行经济工作会议精神和政府部门确定的重

点工作项目，积极组织全辖信贷人员深入村组，测算资金需求大帐，规范贷款投放，简化贷款手续，改进放款方式，把放款上门，服务到田间地头，为群众办实事、办好事来抓，积极全面推行农户小额信用贷款，开展创建信用村（镇）活动。按照上级行、社安排意见，我们认真领会精神，积极贯彻执行。一是联系实际，进行试点。选择经济基础好，信用观念强，经济特色浓的村为农户小额信用贷款试点，通过总结试点经验，按照实事求是，量力而行、循序渐进、讲求实效的工作原则，以村组为单位，根据信用状况，分类排序，分步实施，稳步推进，为全面推行农户小额信用贷款业务奠定基础。二是建立档案，评定等级。按上级精神和试点经验，成立由联社、中心社、信用社主任、信贷员、村支部书记、村主任、组干部和有较好威信，能够秉公办事的社员代表组成农户信用等级评定小组，按农户年经济收入，信用程度，建立档案，依据优秀“aaa”20000元，较好“aa”10000元，一般“a”5000元评定信用等级，核定贷款限额，签发《贷款证》，农户凭三证一章直接申请贷款。截至目前已评定信用等级1村50户，占总农户数的x%，授信总额x万元，发放贷款证550户，占总户数的x%，当年累计发放农户小额信用贷款4万元，占贷款投放总量的x%。

4、严格管理，强化资产稳健运行。我社认真执行联社信贷管理的有关规定，不断完善信贷风险防范和保障机制，降低和分散贷款风险。在新增贷款方面，坚持贷款三查制度，实事求是的搞好调查，建立经济档案，确定贷款金额，做到在办理贷款手续时，严格审查，做到合规合法，全年累计发放贷款x万元，无一笔贷户代签字等违规现象，抑制了新增贷款风险的发生。在盘活存量方面，始终把盘活不良贷款作为化解金融风险，搞活经营，提高经济效益的硬仗来打。迎难而上，克难奋进，采取内控外联，合力攻坚的措施，多管齐下，多法并举，取得了一定的成效。通过依法起诉、抵贷返租、注入资金启动等方法，共收回不良贷款x万元。

为把效益兴社落到实处，我社在经营管理中，把加强管理与提高效益结合起来，严格执行内控制度，完善制约机制，规范会计行为，强化内部核算，一切围绕效益干，一切围绕效益转，做到增收节支两手抓，两手硬，从而实现了收入增，支出降，效益高的可喜局面。全年实现各项收入x万元，支出控制在x万元，帐面盈余x万元，比去年增加x万元。

1、规范业务操作程序。为规范柜面职工行为，我社对联社下发的各项规章制度进行了细化，使各个岗位职责明确，相互制约，重点做到登记销号手续严密，凭证传递及时，业务办理规范。实行主任月月查、主管会计旬旬查，随时纠正违规违章行为，使职工时时绷紧制度这根弦，将不良行为消灭在萌芽状态。全年没发生大的违规违章行为，差错率控制在规定的范围之内。

3、多管齐下抓节支。注重节省开支，严把费用开支关和非生息资金占用关，最大限度地压缩非生息资金占用，灵活调剂资金，提高资金生息水平。对各项费用实行民主管理，集体审批，堵绝不合理开支，做到一个俭字，树立经济核算意识，坚持勤俭办社宗旨；突出一个严字，开支的标准坚持严格，能不花的钱坚决不花，杜绝了违规开支现象发生，使各项费用降到最低点。针对社会现金流量大的状况，我们时刻掌握其变化的动向，及时整理上解现金，准确匡算头寸，千方百计压缩现金库存，全年月均余额保持在联社规定的限额内。

为做好三防一保工作，确保全年安全营运无事故，我社不断强化内控制度，狠抓内部整改，防范并举，清查结合，从严治理，标本兼治，把三防一保工作落到实处。

二是狠抓两个重点x一是重点岗位即出纳岗位；

三是做到了三个落实。即落实安全防范责任、落实各项规章制度、落实防范措施。明确责任，增强防范能力。按照联社的布置，我们对各岗位确定了防范重点，签订了责任书，制

订了安全防范预案，各种器械齐全，放置到位，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。由于领导以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无漏洞，全年没有发生安全事故。通过经常性的教育，严格的管理，不仅增强了职工的防范意识，而且使职工的防范能力得到了提高。在反假防假工作中，我社共收缴假币多起，计2000多元，维护了人民币正常流通的严肃性。

信用社工作个人总结篇十五

今年以来，我市农信社突出“聚焦招商引资，聚焦工业突破”重点，创造性地下好支持主体经济发展这盘棋。

一是提前调查论证，实行签约授信。成立专门的企业信贷管理小组，积极参与“访百家企业活动”，派专职企业信贷员进驻企业，了解企业经营管理、资金运行状态，调查论证于企业资金需求之前，切实简化贷前调查程序。通过银企对接、洽谈，对经营效益好、法人代表素质高的企业进行签约授信管理，核定企业贷款规模，在授信额度内的贷款，企业随需随贷，周转使用，极大地方便了企业，使企业放心大胆地接收定单，扩大生产。我们还借鉴农户联保的成功经验，与兴天投资担保有限公司合作，帮助一些资金需求量大但自有资产不符合担保条件的企业解决贷款担保难题。目前，全市信用社累计投放担保类贷款zz万元，促进了企业的快速发展。

二是开展社企联姻，出台优惠措施。3月26日，4月20日市联社分别在和两镇组织召开社企恳谈会，对各类工商企业有效资产抵押贷款、保证贷款等实行差别利率；对贷款入社率高的企业，按照企业年存款日均额（含开办本社的. 承兑汇票保证金），等额贷款享受优惠利率；开办本社银行承兑汇票敞口业务，坚持择优扶持的原则，对信誉佳、效益好、重点支持和发展的企业，符合承兑申请条件，在核定的授信额度内开办本社银行承兑汇票敞口业务。

三是提高办事效率，优化服务手段。授信企业需办理授信限额内贷款的，由承办社(部)随到随办；对其他申请贷款的企业，实行限时服务，及时予以回复或办结。同时，联社组织专业信贷人员深入市侨乡经济开发区、仙北工业园两个园区考察论证，切实扩大信贷服务的范围，主动与各类新开办、新引进企业对接洽谈，为企业融资、结算等提供及时高效的金融服务。

信贷服务聚焦主体经济，工业企业纷纷反哺农村。在信用社的扶持下，油脂有限公司成功进行了二期扩能改造。公司一刻没有忘记与企业共命运的农民，设法帮助农民增收，生产车间岗位全部面向农民招聘，并提供优惠待遇，现在公司的几百位农民工月收入都在千元左右。油脂有限公司是信用联社授信的单位之一，资金紧缺时都能及时得到贷款支持，如今的油脂有限公司已成为纳税大户。

欢天喜地工程：输送科技文化塑造新型农民

在强化信贷服务的同时，我市农信社还开展形式多样的活动，把全新的科学理念、信用文化和致富技能带给农民。通过举办新金融产品介绍会、反假币宣传会、送金融知识下乡等，向农民宣传实用的金融知识；与农村新报协作，引导农民客户开展订报读报等活动，传播先进文化和科技信息；配合司法机关到村开庭，现场为农民解疑释法，宣传信用观念；在营业场所悬挂安全防范温馨提示，提醒农户重视安全、创建平安；开展“创建信用村，争创信用户”的评比活动，在全市评出信用村xx个，信用xx个，培育诚实守信的文明乡风民风，培养有素质、讲诚信的新型农民；建立党员领导干部联系点制度，深入试点村蹲点帮扶，在技术、资金等方面全面扶持□xx镇xx村十组村民自20xx年起与信用社建立信贷关系，现已成为集育种、繁殖、喂养于一体、年出栏牲猪1000头的养猪专业大户。成为带动一方的致富带头人。今年4月，在众多参选者中脱颖而出，被评为“首届xx省新农村建设百业青年标兵”。

信用社工作个人总结篇十六

随着市场经济的进一步深入，社会治安也越来越复杂化。相对于金融系统而言，资金安全就显的特别的重要，为此，我行今年着重加大了安全保卫工作力度。认真落实安全保卫责任制，且与各个岗位签订了安全保卫目标责任书，使每个职工都认识到做：安全保卫工作是大家的事，所以我们都应该齐抓共管。从而大大提高了整体防范能力。还有我们也加大安全检查监督的频率，定期或不定期对各个储蓄所进行安全保卫检查，对存在的安全隐患和问题，及时进行了整改和处理，有效预防和消除了隐患，进而确保了全年安全经营无事故。

成绩的取得只能代表过去，新的征途将升起新的希望，我们xx支行全体员工有信心也有能力在新的一年里在联社的正确领导下克难攻坚，为咸农商行的再次辉煌而努力工作。