

2023年农信社工作计划总结 农信社年终总结(模板10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

农信社工作计划总结篇一

今年以来□xxxx在联社党委领导班子的正确领导下，认真贯彻联社的工作会议精神，深入学习和全面贯彻落实党的十八大和中央、省市县经济工作会议精神，坚持以科学发展观为指导，坚持以稳定大局为保障，紧紧围绕创建良好银行主题，以持续求进为总基调，以提高质量和效益为中心，开拓创新，求真务实，奋力拼搏，狠抓工作落实，严防各类风险，各项业务得到有序发展，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将xxxx年主要工作开展情况汇报如下：

截止12月31日□xxxx存款xxx万元，比去年同期增加xx万元，完成存款任务xx万元的xx%□其中：对公存款余额xx万元，比去年同期增加1xx万元。贷款余额为xx万元，较上年底xx万元下降xx万元，盘活账面不良贷款xx万元，隐形不良贷款xx万元，收回政府置换不良贷款xx万元，累计当月到期回收率为xx%□利息收入xx万元，完成任务xx万元的xx%□在严格按照合规执行，彻底刹住以贷收息的情况下，完成了联社分配的经营目标。

xxx按照联社新班子在“实”字上下功夫，在“做”字上做文章，在“稳”字上求发展。合规经营、真实经营，实事求是、持续发展的工作主旨，各项工作务求做到思想实、定位实、

目标实、措施实、作风实、效果实。存款工作挤干水分，夯实基础，实现了稳增稳存；收贷收息工作强调现金收贷收息，坚决杜绝“虚、假、乱”不实现象。进一步明确业务红线底线，彻底刹住以贷收息，坚决从基础管理上下手，坚决从根本上改善贷款质量，规范业务经营。

xx按照联社新班子工作思路，利用6月份1个月的时间，突出资产质量和贷款结息、财务核算和账务管理进行调查摸底，澄清底子，摸清实情，实事求是，真实反映，促使从外勤到内勤每一个员工都知道自己的家底，了解信用社的发展，做到心中有数、理清思路，找准方向、找准对策，攻坚克难、扎实经营。

对于今年整体移位检查、审计局的检查工作□xxx全体员工认真配合，对检查发现的问题积极整改。针对检查中发现的问题，我部高度重视，召开专题会议分析存在问题的原因，研究整改措施，并组织全体员工深入学习合规及内控知识，要求从班子成员做起，全体员工都要从观念上充分认识内控对业务发展的重要意义，工作中从每一个操作环节入手，把内部控制贯串于工作的全过程，并以此为戒，举一反三，杜绝类似问题的再度发生；同时，按照权责相一致的原则，对相关责任人分别处以通报批评、罚款及相应积分的处罚。同时，变被动为主动，定期组织一次“双排查”工作。以十三条禁令的内容为重点，在全部开展全员行为排查，切实筑牢合规依法经营的防线。

今年以来□xxx人事变动频繁，在人力资源最紧缺的时候，只能开一个窗口营业，但在困难面前，营业部全体员工在主任的带领下，团结一致，充分发挥主观能动性，克服种种困难，并在各项业务上都取得了可喜的成绩。

进一步强化“马上就办、办就办好”的理念，凡是联社安排的工作定了盘子的事，说了算定了干，不折不扣，不推不落，而且主任带头，亲自督办亲自过问，率先垂范，以身作则，

出台短期和长期学习培训计划，明确每周一晚为全体工学习时间，提高同志们的综合素质和业务技能。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室按照规范化服务的标准，严格要求自己，将xxx服务水平上升一个新台阶。一是抓好员工职业道德教育，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。

农信社工作计划总结篇二

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的.安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结。通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。

信用社是一个窗口行业。我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作。我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动。一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语。二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念（即以真情感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人）。三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善

服务环境。在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工；室内、走廊、办公室摆放了工艺盆景花卉。营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象。四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂35xxxx元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。截止12月，我社累计发放贷款609xxxx元，其中累计发放农业贷款562xxxx元，发放农户贷款累放数占比为92%支持农户752xxxx支持面达5xxxx以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对14029.44的老股金进行了清退，共清退654xxxx计12524%对无法清退的92xxxx计1505%进行了打包处理。募集自然人股份286200xxxx募集职工股39600xxxx有力的支持了改革工作的进展。

20xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了我社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题。如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题。因此20xx年的工作重点是：一是继续加大揽储力度，提高存款总量；二是继续加大清收和盘活不良资产的力度。三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率。四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备。五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩；六是继续严格控制费用支出，确保完成20xx年的工作任务。

农信社工作计划总结篇三

今年，是我调到这个公司的工作的第一年，作为一个银行方面的公司，我深深感到了做事方面的各种严肃性和认真性。但是在所有领导和员工的`所有帮助下，我圆满了完成所有的任务。在遵守银行和国家的规定下，使自己在各方面都有进一步的`增长，严格按照上级分配的任务，努力实现自己的价值。

一年来，本人能够自觉地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，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，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；能够牢固树立“客户至上”的服务理念，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，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人；能够积极参加信用社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；在业余时间，自学本科课程，参加远程教育考试，为更好地适应各岗位的需要奠定良好的基础。

每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。严格按照金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出。

安全保卫方面。一年来，本人能够不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路、电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

“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，提高服务意识，增强服务水平。

总之，一年来，在上级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，虽然在某此方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我必定会

把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩。

农信社工作计划总结篇四

一年来，我社在县联社以及镇党委、镇政府的正确领导和指导下，认真贯彻落实党的金融方针、政策，深化金融改革，强化经营管理，提高服务质量，基本上完成了各项任务指标，截止12月各项存款余额为xxx元，比年初增加xxx元，各项贷款余额为xxxx元，累计放贷xxx元，累计收回贷款xxx元，财务总收入xxx元，实现利润总额xxx元、呈现出业务稳步发展，资金营运合理，经济效益良好，文明建设成效显著的好局面、现将一年来工作总结：

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展、而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识、为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策、学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结、通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。

信用社是一个窗口行业、我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作、我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动、一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语、二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念(即以真情

感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人)、三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境、在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工；室内、走廊、办公室摆设了工艺盆景花卉、营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象、四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理、经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的'资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足、为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂xxxx元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点、截止12月，我社累计发放贷款xxxx元，其中累计发放农业贷款xxxx元，发放农户贷款累放数占比为xxx%支持农户xxxx%支持面达xxxx以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署、我社对xxx的老股金进行了清退，共清退xxxx%计xxxx%对无法清退的xxxx%计xxxx%进行了打包处理、募集自然人股份xxxx%募集职工股xxxx%有力的支持了改革工作的进展。

20xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门、我社的安全防范能力将得到根本改善、从而进一步提高了我社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题、如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题、因此20xx年的工作重点是：一是继续加大揽储力度，提高存款总量；二是继续加大清收和盘活不良资产的力度、三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率、四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备、五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩；六是继续严格控制费用支出，确保完成20xx年的工作任务。

农信社工作计划总结篇五

是农村信用社一名基层信贷员。自20xx年6月份从事信贷工作至今，在不到三年的时间里，营销个体工商户贷款111户，贷款余额达到1100余万元。实现利息收入120余万元。走出了一条扎扎实实的支农惠民之路。下面是我的点滴工作方法和思路。

20xx年6月份，刚调入并担任基层信贷员时，尽管我对新的信贷流程可以说一窍不通，但我信心十足，觉得自己能够通过学习适应新的工作岗位。当时我调任的信用社刚拥有了发放贷款的业务权限，可谓既无技术又无设备，信贷员也只有我一个人。一切从零开始。仅凭一套复印来的信贷文本资料，作为依据，我发放了第一笔贷款。“我真的这么快就贷到款了吗？”记得当时那位客户手捧存折自言自语。因为在过去

做生意，一直都是靠民间借贷资金，虽然手续简便，但利息负担很重。看到客户感激的样子，我也很有成就感。我觉得自己作为一名最基层的信贷工作人员，在领会上级银监管理部门有关支农精神的基础上，理解并同情个体工商户筹资难，且深受民间借贷高利息困扰的实情，在贷款的受理、调查、发放中站在客户的立场提供金融服务，使客户实实在在体验到了国家信贷政策的优惠，不仅利息优惠，而且高效快捷。为客户摆脱民间借贷，也为金融行业开拓小微企业客户市场做了自己应做的工作。

在贷前调查中通过对借款人提供的资产负债情况的核实，能够较快了解到客户真正的实力，依此作为发放贷款的重要参考。核实的对象通常为借款人配偶、邻里或有生意往来的人等。而调查的过程要在有意识营造的，比较轻松的氛围中进行，尽量掩盖掉严肃的一面，把自己真正想核实的东西藏在嘘寒问暖的话语中，做到不露神色、轻描淡写、似有若无。发现反常现象，说明一定存在问题。这时必须作出暂停办理深入调查的决定。曾经有一个因赌博而负债累累的人，办了假的营业执照然后把我们领到别人的养猪场进行调查的人，当时我注意到养猪场的饲养员看到这位“主人”时，那懒洋洋的目光没有一丝像是员工对老板的神情。后通过深入调查弄清了真相，避免了风险。而另一位自称经营烟酒零售生意的借款人，连续两次没有按约定接受实地调查，后证明该人有大量的高利贷债务，因此大白天都东躲西藏不敢露面。还有一位借款人来贷款时，对一些问题闪烁其词，欲言又止，这时我们采取缓办措施，观察此客户，结果还没等实地调查，他就因被高利贷逼债而逃之夭夭了。总之，信贷员要有高度的警惕心，责任感，换位思考问题，经常总结反省，不断提高自身综合素质，才能更好地防范风险。

我办理的贷款均实行按月结息的还款方式。这种还款方式的优点在于分散了借款人还款压力，培养了借款人还款习惯。每月的结息日我都会全天守候在营业室大厅，迎接每一名还款人，引导他们在最短时间办理好结息手续。每月至少一次

的见面，为进一步增加相互了解，增进彼此感情创造了条件，还可以通过沟通及时了解借款人经营情况。对保障贷款的安全起到了积极的作用。每月21号是贷款的结息日，给一百余户借款人发送短信提醒结息，选择什么时间发短信，也经历了多次调整，最初是20号上午，是自己迫不及待的思想体现，后有部分客户反映容易忘记，因而调整为20号晚上，结果又有客户反映那个时间回家了，工作一天很累，手机放一边不及时收看短信，效果仍然不够理想。我想若多次频繁发信息，客户容易产生不被信任的感觉，所以更不宜采用，想来想去很困惑，如何达到最好效果呢？正好有一次我所使用的手机群发功能出了故障，因担心误了结息的事，所以21号早上，我5点半开始逐条逐条给客户发短信，结果当天上午结息的借款人来的很早，一见面就笑着说：卫峰，你五点半就起床呀。事后分析也许人们经过一整夜的休息，精力充沛，一早收到短信时就会把结息的事当成当天的第一件事情办理，正所谓一日之计在于晨。对自己、对客户都有异曲同工之妙。

绝大多数客户都能很好地履行按月结息到期归还贷款的承诺，对待出现为数不多的失约客户，往往不宜操之过急。对这部分客户采取发手机短信催收形式相对含蓄，且为双方留下了回旋余地。假如采取电话催收，客户有可能躲避。短信通知后若仍不奏效就要尽快专程上门服务。上门服务必须有足够的自信和从容的心态，此时即便心里不爽，也须落落大方、面带笑意。要有“路遥知马力，日久见人心”的交往准则，而不必计较一时一事的得失。通过上门服务能够解决还本收息的客户，仍然不失为好客户。这可能是客户对信用的认识与我们有差距。总之与客户的沟通需要有循序渐进的思想准备，因为最初的了解常常带有面具，完全可以理解。要尽量克服急于求成的表白与责备求全的要求。“人上一百，形形色色”，一定要因人而异地对待自己的客户，从始至终要尊重所有客户，坚持有理、有利、有节的办事原则，任何时候信贷员都不要产生丝毫放弃的念头。不放弃客户也就是不放弃我们的信贷资产。好客户有时也是靠我们信贷员培养出来的。去年一个开饭店的客户因煤气泄漏烧伤了厨师，花去

近20万元的医疗费，截至目前我为他垫付款4500元，他还欠息两个月，但依据我对客户不放弃、不怀疑的态度，我始终坚持客气地给他早已关机的两个手机发送结息信息，本月的21号，我终于收到了他的回信：三两天回去一起归还所欠的钱，对不起了。我常常想，如果自己主动付出较小的代价能使所在的集体有更大利益我就毫不犹豫地干。对不能及时归还利息的客户，先自己垫付利息，再持收息凭证自费上门收取。付出的是自己较小的代价，收获的是很有价值很有意义的工作成绩。就是靠这样的努力，在20xx年底我所维护的100余名借款客户1000余万元贷款，实现了全部贷款无不良，全部利息应收尽收。

真心的服务能够赢得潜在的客户。贷不到款往往不是银行没有政策，也不是市场没有需求，而是信息没有对接。把取得贷款的条件详尽地告诉每一个咨询贷款的客户，就等于是敞开了欢迎客户的大门。把取得贷款需要准备的资料用笔写在纸上交给客户，同时进行必要的解释和说明，不让客户跑冤枉路。多与客户交流沟通，通过与客户的交流与沟通，一方面能了解到更多的市场信息，另一方面也把国家有关信贷政策宣传给了客户。使这些客户成为我们的义务宣传员，把我们的政策带到市场。客户埋怨手续繁琐时，一定要认真解释这些手续的必要性，以取得客户理解。这样既避免了客户产生被有意刁难的心理。同时也传达了我們真心营销的理念。在实际工作中，为切实维护贷款资金的安全，我始终坚持借款人、财产共有人及担保人和财产共有人的面签字原则。对借款人配偶不能与借款人同来签字时，亲自上门要求当面签字。在一次办理担保贷款时，担保单位另一出资人生病且远在一百余里的外乡住院，借款人希望通融一下，代为签字。当时客户其他资料已经准备齐全，可谓万事俱备，借款人信用也很好，且急于用款。但考虑到借款合同的有效性及其借款手续的严肃性，决定连夜陪借款人到医院面见担保人签字，最终利用下班时间，经过三个多小时时间往返得到了担保人的签字，在第二天上午九点前把完整的资料提交到了信贷部门，使借款人在预定的时间内取得了贷款。

农信社工作计划总结篇六

一年来，我社在县联社以及镇党委、镇政府的正确领导和指导下，认真贯彻落实党的金融方针、政策，深化金融改革，强化经营管理，提高服务质量，基本上完成了各项任务指标，截止12月各项存款余额为xxxx元，比年初增加xxxx元，各项贷款余额为xxxx元，累计放贷xxxx元，累计收回贷款xxx元，财务总收入xxx元，实现利润总额xxx元。呈现出业务稳步发展，资金营运合理，经济效益良好，文明建设成效显著的好局面。现将一年来工作总结如下：

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结。通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。

信用社是一个窗口行业。我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作。我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动。一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语。二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念(即以真情感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人)。三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务

环境。在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工；室内、走廊、办公室摆设了工艺盆景花卉。营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象。四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂xxx元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。截止12月，我社累计发放贷款xxx元，其中累计发放农业贷款xxx元，发放农户贷款累放数占比为xxx%支持农户xxx%支持面达xxxx以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对xxx的老股金进行了清退，共清退xxxx%计xxxx%对无法清退的xxxx%计xxxx%进行了打包处理。募集自然人股份xxxx%募集职工股xxxx%有力的支持了改革工作的进展。

20xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合

大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了我社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题。如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题。因此20xx年的工作重点是：一是继续加大揽储力度，提高存款总量；二是继续加大清收和盘活不良资产的力度。三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率。四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备。五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩；六是继续严格控制费用支出，确保完成20xx年的工作任务。

农信社工作计划总结篇七

(2) 客户金融需求的综合性；

(3) 客户经理职业技能的综合性（集情报员、咨询员、业务员于一身）；

(4) 客户经理营销手段的综合。

2. 服务性

(2) 全方位的客户服务内容（不仅要做好传统的服务，而且也要做好知识服务）；

(3) 现代化的服务手段。

3. 开拓性

(1) 客户市场开拓。要培植和扩大优质客户群，及时调查客户金融需求，发掘潜在的客户市场。

(2) 金融产品营销开拓。尤其是金融产品的营销；参与金融新产品的开发。

4. 知识性

□□客户管理的知识性；

(2) 服务内容的知识性。

(二) 现代商业银行客户经理应具备的基本素质

1. 客户经理的任务

谁来做客户经理，谁能做好客户经理，是一个最基本的问题。目前素质问题在很多行业被提出来。

做好客户经理的前提是对客户经理的任务要有一个基本的了解。一般来讲，客户经理的主要任务是：

□□联系银行与客户的主要桥梁。这是最基本的。因为客户经理是一个流动的银行；

(2) 为客户充当财务参谋；

(3) 研究分析客户的需要并提供解决的方案；

(4) 争取银行资源以及解决客户的需要。如人才和客户资源；

(5) 了解竞争对手的策略并提出抗衡的方法，不能随意外露银行内部的一些情况。

(6) 运用有限的资源为银行赚取合理的回报。

2. 客户经理应具备的基本素质

为了完成上述任务，要求现代商业银行客户经理必须具备较高的素质。一般要求如下：

（1）必须具有较强的责任心。必须对运营绩效负责，包括销售量和利润；

（2）必须善于运用营销技巧，鼓励自己不断创新并比别人看得更远；

（5）应该致力于获取工作中必要的信息；

（6）必须是个好的分析人员，还要善于向他人表达自己的观点和看法；

（11）能够随时主动的将客户情况告知上级管理者，而不是被动地等待管理部门的询问；

（12）能够特别重视计划和精确的预测，一些专门的营销方案及其预算都会预先策划好；

（13）能够懂得如何去了解客户对产品和营销活动的反应，真正以客户为中心制定营销战略和计划；在市场营销活动中，必须树立以客户为核心的理念。

（三）客户经理的客户关系管理技巧

1. 客户经理的客户关系

商业银行客户关系管理状况如何，体现其参与客户市场的分割能力，是决定盈利能力和竞争能力的关键因素。

客户关系是由客户、银行、客户市场三个方面构成。对商业银行而言，主要是调整完善自身的经营策略，而对客户及客

户市场的影响因素，则一般采用趋利避害的策略。客户与银行的关系依据忠诚度高低，可依次划分为非合作型关系、普通型关系、合作型关系和伙伴型关系。作为客户经理必须在思想上高度重视客户关系的维护，时刻躬身入局，把握客户关系变化的方向，突出有利因素的影响，限制消极因素带来的损害。基本目标是培养合作型客户和伙伴型客户，加强客户关系管理。

所谓客户关系就是指对客户关系所进行的计划、检查、分析、调整等一系列管理行为。一般包括三个阶段：

（1）计划阶段

提出一定时期内提高客户关系忠诚度的具体目标、具体措施、实施进度等计划。因不同的客户关系其差异性较大，计划的时期也不应相同，如一个月、一个季度或一年。

（2）实施阶段

由客户经理牵头全面实施客户关系计划。

（3）检查阶段

即通过定期或不定期对客户关系的状态进行检查，量度评出客户关系的忠诚度，明确客户与银行关系的类型，再制定下一步的针对性策略。检查客户关系状态的方法较多，但比较常用的有：关系现状动态对比法、突出因素重点分析法□swot分析法等。由所谓swot分析法是指对影响客户关系忠诚度的因素，按照strengths□优势□□weakne□弱势□□opportunities□机会□□threats□威胁）四个方面进行分析，从而找出问题和提出对策的综合方法。（注□swot是这四个单词的缩写）

2. 客户经理关系管理技巧

客户经理客户关系管理技巧主要有：

农信社工作计划总结篇八

本人自201x年7月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业知识的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

一直以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不

谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13.5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收

回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5.5万元；收回呆滞贷款2.9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1.6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4.9万元，完成年度任务的29.5%，比去年同期多收2.1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

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的胆识和魄力，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，短短的一年见习期，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。

农信社工作计划总结篇九

随着我国经济的深入发展、对外开放的进一步扩大和社会信息化程度的不断提高，机要保密工作面对着的对象、内容、手段和环境也随之发生了很大的变化，服务领域从过去的党

政领导机关，扩展到政治、经济、军事、文化和社会各个领域乃至公民个人，机要保密管理从党政机关内部拓展到面向全社会管理，涉及人员流动性也随之加大，涉密载体呈现多样性，故而导致涉密活动也日益频繁，涉密渠道增多，窃密手段隐蔽性也在不断增强，保守秘密的难度加大。面对正处于股份制改革关键时期的农业银行，随着股改工作的逐步深入，农行对外开发程度、透明度也在逐步提高，与外方的合作日益增多，程度不断加深，所以农行所涉及的国家秘密和商业秘密面临的安全风险也在不断加大，为此，就基层农行如何做好机要保密工作略谈点见意。

保障。抓好机要保密工作的制度建设主要从两方面进行。

农村商业银行保密工作报告

随着国家经济的深入发展、对外开放的进一步扩大和社会信息化程度的不断提高，机要保密工作面对着的对象、内容、手段和环境也随之发生了很大的变化，服务领域从过去的党政领导机关，扩展到政治、经济、军事、文化和社会各个领域乃至公民个人，机要保密管理从党政机关内部拓展到面向全社会管理，涉及人员流动性也随之加大，涉密载体呈现多样性，故而导致涉密活动也日益频繁，涉密渠道增多，窃密手段隐蔽性也在不断增强，保守秘密的难度加大。面对正处于股份制改革关键时期的农业银行，随着股改工作的逐步深入，农行对外开发程度、透明度也在逐步提高，与外方的合作日益增多，程度不断加深，所以农行所涉及的国家秘密和商业秘密面临的安全风险也在不断加大，为此，就基层农行如何做好机要保密工作略谈点见意。

一、当前机要保密工作存在的主要问题

近年来，我行在机要保密工作上健全了制度、明确了责任、加大了管理措施，充分发挥了机要保密工作的保障作用，确保了国家秘密和我行重要商业秘密的安全，未发生任何重大

失、泄、窃密事件。但是，目前还有少数基层行在机要保密工作中还存在不少薄弱环节和泄密隐患，有待我们更进一步的引起高度重视。

一是国家秘密载体使用不规范。少数行在秘密文件复印上存在送社会上营业性场所复印；秘密文件传递上存在用平信或挂号信等普通邮件邮寄，取送秘密文件时乘坐公共汽车、出租车或走路等；在秘密文件清退上存在没有严格按一般秘密文件应在一个月以上就要清退机要室保管的规定，有的半年或第二年清理文件时才进行清退；在文件归档上没有实行专卷专柜保管的要求，而是与普通文件混合一起进行保管。少数单位还存在涉密文件存放混乱，登记不全，在文件阅读、销毁等方面执行规定不严，存在随意扩大阅读范围、私自复印或传递文件等现象。

农信社工作计划总结篇十

当前，各大银行都高度重视大客户(或称高端客户)所带来的价值。虽然巴塞尔协议要求银行对大客户贷款比例有严格规定，并且这部分市场银行间份额比较稳定，但对批发银行的营销部门来说，如何做好大客户营销和关系维护却始终是不可避免的营销难题。

银行大客户营销战略是立足大市场、服务大客户，通过定制的客户解决方案和完善的服务，利用互动的平台来为大客户提供快捷方便的绿色通道。

银行大客户服务宗旨是本着优质、高效、方便的原则为大客户提供优先、优质、优惠的三优服务，服务范围包括向大客户提供产品的咨询、宣传、受理和维护。

与大客户建立良好的关系是保证银行收入稳步增长、提高市场占有率的重要手段。这就要求银行必须推进大客户营销战略，实行客户经理制，为客户提供差异化服务，在战略上充

分重视大客户对银行发展的重要性，在产品服务、价格、服务等级等方面给予大客户优质满意的服务，满足大客户个性化、差异化需求，以留住大客户。

银联信分析：

在对大客户营销的时候，银行的工作应该做到以下几点：

1、让客户100%满意

银行在以前的市场竞争中，往往会形成一种以银行本身利益最大化为唯一目的的企业文化，在这一思想指导下，许多银行为获利自觉不自觉地损害客户利益，而导致客户的满意度和忠诚度很低。而在大客户营销战略中，应该将大客户作为企业重要的资产，因而银行应当更加重视客户满意、客户忠诚和客户保留，银行拥有了许多忠诚的客户后，再不断的升级相关的服务，这样在客户得到了100%满意的同时银行也获得了很大的利润，真正实现了客户和银行的双赢。

2、个性化的营销策略

随着社会财富的不断积累，人们的消费观念已经从最初的追求物美价廉的理性消费时代过渡到感情消费时代，感性消费时代最突出的一个特点就是消费者在消费时更多地是在追求一种心灵的满足。因此银行要想赢得更多的客户，必须要能够针对大客户的金融需求，提供个性化的产品和服务，满足不同类型群体的需要。

3、细化大客户资料信息收集

国外银行业务流程中很重要的一步就是收集大客户基本资料、定期汇总拜访记录了解的金融需求、分析其资产现状等，在此基础上详细了解大客户需要，并与其共同确认财务目标，建立个性化投融资组合并实施计划，最后还要进行绩效评估。

这一过程充分体现了对大客户的透彻了解及客户至上的双赢理念。

需要反思的是，我们的大客户档案很多时候还仅能被称为客户名址档案。我们对大客户的经营情况、发展战略、重要人员的背景、爱好等是否做到了深入调查了解？有没有根据大客户的收益来评价自身的工作成绩？对大客户营销难就难在客户要求普遍较高，只有从细节入手，充分考虑客户各项问题，才有可能赢得机会。

4、细化大客户的日常维护

内地银行重开发轻维护的现象普遍存在，对大客户目前还缺乏更加新颖、富有吸引力的联谊手段。因此，对大客户的日常维护工作，还需进一步细化。通过建立互动的沟通平台，可以构筑双方相互沟通的平台，经常性地与大客户展开研讨，可以有效地实现双方的互动。

5、细化大客户服务人员的选拔和培养

由于要为大客户提供专业的服务，银行高级客户经理对服务年资、专业程度、个人背景等方面都有很高的要求。以瑞士银行为例，在3000名应聘者中仅有33人被录取，被录取者普遍毕业于名牌大学，平均有3-7年的工作经验。录取后，还要对他们进行18个月的培训，每人培训成本达200万。此后每年还要继续培训，使他们逐渐成为瑞士银行的投资顾问或投资产品专家。目前，国内客户经理人员素质普遍较低，这在短期内难以根本扭转，但是可以从聘用和培训方面加以改善。

在聘用方面，一是要严格任用条件，二是要提供良好的薪酬待遇和晋升通道，吸引优良人力资源的流入。在培训方面，要把营销人员尤其是大客户服务人员的培训纳为重要的工作内容，不应吝于经费、精力的投入，从业务知识、客户服务及销售技巧等方面进行全方位的培养。对大客户服务人员突

出进行方案营销、营销技巧、营销礼仪的训练，使之向“客户问题解决专家”的角色发展。