

2023年农村信用社工作报告(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

农村信用社工作报告篇一

(一)合理配置人力资源，推动各项业务的稳健发展

一是调整分社主任队伍，增强整体竞争力。年初，我社推出部分分社主任岗位竞聘，分别调整了环城、河滨、城东、城南等四个分社主任，选拔出了部分大学生，为拓展队伍注入新的活力，促进队伍的年轻化、素质化，以他们的热情带动整个队伍潜力的发挥。各项业务也得到稳健发展，特别是存款持续增加，始终保持增长2个亿良好发展态势。并且在联社第一季度劳动竞赛中获得信用社一等奖，并有6个分社分别获得二等奖、三等奖的好成绩。二是增调部分信贷人员，新增5名农贷人员，简化贷款办贷手续，解决农民贷款难、烦的问题，进一步推进社会主义新农村建设。

(二)量身订做有效的宣传方案，提高企业的忠诚度

二是召开村理事会议，在大会上，表彰先进，交流经验，传达支农理念，并利用信用社与农村的亲密合作关系，跟进农村宣传，宣传各项业务知识，并将制定的宣传手册逐户分发到农户，抢先进入农村金融市场，培育农户对信用社的忠诚度。

三是开展自驾活动，组织24辆车，统一装扮车身宣传广告，在县城的主要街道进行移动宣传，并举行为灾区人民捐款活动，共募捐资金52835元。活动结束后组织员工开展徒步行爬山活动，丰富员工业余文化生活，加强团队精神，提高员工

的忠诚度。

(三) 重视中间业务发展，拓宽业务增长新领域

一是利用丰收卡优惠政策，大力发放丰收卡，提高丰收卡发卡量和覆盖面，逐步对学生、公务员、居民、个体工商户全面发放，培育信用社基础客户群，抢点市场先机，为将来业务增长拓宽领域。

二是大力发展终端布放，针对四大专业市场，实行逐户宣传，目前，已布放信付通台□pos机台，占领大部分专业市场，同时，新增atm机台，减轻柜员压力。三是发展承兑汇票业务，新增承兑汇票企业家，承兑保证金万元。

(四) 以增户扩面为契机，带动市场份额的提升

一是开展个体工商户建档工作，信用社组建领导小组，并分十个小组，对xx四大专业市场及个体工商户进行全面建档授信，共调查个体工商户家，授信金额万元，通过建档授信，基本上了解市场情况，个体工商户的资金需求及去向，有利于今后存贷款等业务的配合跟进及市场的拓展。目前已有部分市场经营户与个体工商户和我社发生业务来往。

二开展增户扩面工作，制定“增户扩面与清非抓降活动月”方案，将5、6两个月作为活动月，一方面，对有农贷的网点，要求按行政村召开村两委会议，逐村下乡宣传，采取农贷挂户模式，对目前没需求，下半年有资金需求的农户，先办5000以内贷款，待下半年需求时，再适量增加，并推行下乡办贷，推广20户以上的送贷下乡。另一方面对无农贷网点，重点对已调查的个体工商户，公务员，居民等发放5万元以下小额贷款。同时，简化贷款办贷、审批手续，对5万元以下保证贷款使用三合一贷款合同凭证，实行先发放再授信的`灵活政策，提高办贷效率。并落实专人对增户扩面完成情况进行每天通报，推进增户扩面工作。

(五)、内强管理，不断提高工作效率。

一是5月份组织两次突击检查，以网点主管为主，分成七组，在早晨接箱时对现金、重空、制度等进行全面突击检查，并对存在的问题进行通报整改，促进员工养成规范操作的好习惯。

二是做好银都、站前、城南三个分社的房屋租赁、装修等工作，至目前，站前与城南已签定租方协议，即将开始装修。

三是分散农贷大厅，将农贷分散到6个网点，目前除龙渡与渎浦外，其他已基本上到位。四是5月份开展岗位练兵活动，将成绩按个人和分社进行排名，以文件形式下发，增强员工紧迫感，不断提高业务技能。

(一)全力开展资金组织工作。针对下半年存款下降的趋势，采取应对措施，

一是将组织拓展小组，前往山西、河南等地，拜访苍南在外人士，拓展承兑汇票市场及贷款授信工作，引入外地资金，保持存款市场份额。

二是利用个体工商户建档及增户扩面工作，建立客户基本信息及资金情况数据库，通过短信群发等宣传方式，利用建档优势，存贷积数挂钩等政策，做好客户的维护工作，抢夺下半年市场资金。

三是按季兑现员工揽储奖励，并对揽储情况进行排名通报，对于揽储前三名再给予额外的奖励，进一步激发员工揽储热情，同时，加强柜面服务，以服务留住客户，赢得客户，增加回头客，促进自然存款的增长。

(二)做好内外勤岗位调整，促使队伍战斗力最好地发挥。

三是继续调整内勤人员岗位，完善网点人员配置，提高网点的凝聚力与竞争力。

(三)加大宣传力度。以联社翻牌为契机，以合作银行为新旗帜，加大宣传力度，让合作银行深入人心，进一步提高信用社的社会影响力。

一是统一使用合作银行行业标识，更换信用社大楼前大型广告牌，灯箱广告等，以崭新的面貌展示给客户，进一步叫响信合品牌。

二是在高标准、高质量的装修上下功夫，加大对网点的装修、扩建力度，计划完成站前、银都、城南三个网点的装修工作，并正常营业，提高信用社整体形象，并在同时，摆推设点，针对周边居民，开展广泛业务宣传活动。

三是加强员工岗位练兵，开展规范化文明服务，要求员每一季度进行一次技能测试，提高窗口服务的质量，健全对外服务的功能，严格一切结算业务的程序、时间和办事规程，努力提高办事时速和办事效率。

四是调整村理事队伍，坚持一村一理事原则，同时扩大担保人，一村除村理事外，还实行多个担保人制度，进一步减低农贷担保风险，扩大信用社在农村的影响力。

(四)发展中间业务。

一是继续做好信付通□pos的布放工作，对于未完成的网点，要求在10月前全部完成。

二是对于丰收卡新发卡任务，层层落实到网点，并下达员工发卡任务，要求每位员工发卡50张。

三是做好电费开通的相关工作，各网点指定专人对电费收缴

业务进行引导，保持电费业务的顺利开展，并推广电费、水费、电话费等代理一卡通业务。

四是开展居民建档授信工作，按片区分组进行逐户建档，掌握居民的第一手资料，为今后业务发展打好基础。

农村信用社工作报告篇二

20xx年以来，全市农信社进一步解放思想、提升境界，突出重点、分线作战，创新思路、主动攻坚，各项业务持续健康快速发展。立足服务质量提升，加大资金组织力度，围绕支持农民增收、地方经济发展，稳步扩大信贷投放规模，存贷款业务发展是历年来最好最快的一年。截至11月末，各项存款余额425.33亿元，较年初增长80.14亿元，增幅23.22%，全省农信系统排名第一位；各项贷款余额304.77亿元，实际较年初增长55.47亿元，增幅20.82%，超额完成市政府分配的年度计划，贷款存量和新增市场占有率均稳居全市各金融机构首位；实现经营利润11.81亿元，同比增长2.95亿元，增幅33.3%。

在做实营业网点服务质量提升项目基础上，积极推广网上银行、财富在手卡、农信银快汇业务，加大农民自助服务终端等电子机具布设力度，进一步优化畅通了农村地区支付环境。全面开办农民住房、公职人员等消费贷款，积极发展第三方监管动产质押的贷款及信用共同体贷款业务，创新企业抵质押担保方式，服务能力持续提升。

紧紧围绕市委市政府工作重点，不断加大信贷支持力度：一是扎实开展“文明信用富民工程”全覆盖建设。以农民专业合作社、畜牧产业链和大联保体为依托，以助推农村青年、返乡农民工、妇女创业、合村并建、“双千帮扶”等活动为载体，加大对“三农”支持力度，截至11月末，涉农贷款余额272.75亿元，并通过信贷结构调整引导地方产业结构调整，推动了全市农业产业化进程。二是大力开展“支持万家小企

业培育活动”。积极组建小微企业、专业市场商户信用联盟，搭建信息沟通平台，对骨干企业、龙头企业等，积极办理社团贷款，小微企业贷款余额已达100.18亿元。

农村信用社工作报告篇三

在联社、社领导和“三基”工作组的正确领导下，在同志们的帮助、支持下，认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，向领导和同志们汇报如下：

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

大家都知道：存款是信用社生存和发展的基础，也是支农资金的重要来源，只有大力组织资金，才能提高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，只要储户说一声，我都以最快的速度为其办理业务；二是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面，通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，三是做到腿勤、嘴勤，经常奔波于村镇之间。

通过培训我深刻的体会到加强“三基”工作的重大意义。由于受环境、习惯以及历史等各方面的影响，凉山州的信用社会员工在合规意识、工作作风、制度执行上还存在许多问题，这是信用社屡屡出现各类案件的根源所在。近年发生的案件（如我县热河信用社挪用资金案件），涉及金额之大、人员之多、影响之恶劣，足以让人触目惊心。沉痛的案例为我们敲响警钟的同时，也让我愈加明白，我们的单位和员工需要改变。加强“三基”工作无疑是提供这种改变的天赐良机，对于正处于水深火热的凉山州农信社来说可谓雪中送炭。通过前期加强“三基”工作活动的开展，使我再次认识到自身不足的同时，更增强了改变自己、摒弃恶习、杜绝违规的信心。我决心借助这次加强“三基”工作的活动，努力提高自己的综合素质，在今后的工作中树立良好的案防意识、严格做到“十不准”、坚决不做“九种人”，以自己实际行动建设崭新的若尔盖县农信社。我在工作中取得了一定的成绩，但还存在着很大的差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展的需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作的力度不够，三是开拓进取，创新意识不足。但是会在以后的日子里，加强政治和业务的不断学习，团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，做一名合格的信合员工，为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

农村信用社工作报告篇四

岁月如梭，光阴似箭，转眼间一年又过去了[]xx年是不平凡的一年，也是农村信用社改革至关重要的一年。新一轮的改革浪潮，新一代的领导集体为我们带来了一流的管理，一流的经营模式，它标志着我们的信合事业已实现了跨越式发展的新时期，这无不凝结着每位领导的英明决策和正确指导，让每位员工都以稳健的步伐迈向崭新的一年。对我个人来讲，这一年意义深刻！

刚刚过去的一年里，我在社主任的正确领导下，在其他同志

的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。

回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

1、以高度的责任感主动做好本职工作一年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融方面的知识，取得了较大的进步。作为信用社的一名押运司机，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中精力保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例、道路交通规则，做到万无一失。认真做好车辆保养，发现问题及时处理，确保车辆安全运行。

除了执行运钞外，还做到领导确保领导业务用车随叫随到，真正做到一名合格司机。在平时的工作中，我能够认真学习政治理论和法律知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对党在现阶段的方针政策的正确认识，从思想上，行动上，与党中央保持一致。其次，在工作之余逐渐养成了读书看报的习惯，从报上领会党的方针政策和社会动态，及时掌握党对各项工作的要求，金融单位英雄人物的先进事迹。另一方面，认真学习业务技能，不断提高自己的业务水平，提高劳动效率，减少差错事故的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

2、以“军事化”标准严格要求自己一个单位，一个集体，没有一套适合的管理模式作保障是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面应首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟悉相关知识，从以往的金融案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼了我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练，追求真理的工作态度。在以后的工作中，我将进一步学习研究业务知识，在工作中学习，在工作中创新。

3、统一思想，查摆不足，开创押运新局面首先结合当前实际情况，详细分析了目前信用社的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识，改进了工作作风。押运工作是项长期的、艰巨的任务，是信用社面向社会的服务窗口，押运服务质量的好坏，不仅关系到信用社的社会形象，而且直接影响到整个金融业的对外声誉，为此，作为一名押运司机从严，按章办事至关重要。在长期的押运工作中，逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起信合员工新形象。

4、以严谨负责的态度积极做好其他工作作为一名司机，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临时性工作任务，根据领导的交待将各项工作部署及时分解，明确工作目标和具体任务，并及时向领导反馈办理结果；全力做好办公室日常工作。

办公室事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如接听电话、收发文件等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。一年来，我在工作中兢兢业业，克己奉公，勇于开拓，努力进取，以身作则，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务，我的工作也得到了县联社及上级部门的肯定。在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把各项工作做得更好，为我县信合事业的发展尽自己的最大努力！

5、认清自我，找出差距在这一年的工作中，虽然我有不少的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，对法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高等。在今后的的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量，为我社的发展做出自己应有的贡献。总之，在过去的一年中，既取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的的工作中，我一定克服困难，再接再厉，从而较好地起到金融卫士的作用，为自己心中的信合情结，决心为信合事业作出巨大贡献！

农村信用社工作报告篇五

今年是我县农村信用社改革和发展的关键年。半年来，全县农村信用社在上级管理部门、当地党政的指导下，在联社领导班子的带领下，围绕体制改革和业务发展两大主题，努力拓展各项业务，着力提高服务质量，不断完善内控制度建设，实现了全县信用社持续、稳健发展。

截止月末，全县信用社各项存款x万元，较年初净增x万元；各项贷款x万元，较年初增长x万元；实现总收入x万元，较去年同期增加x万元；总支出x万元，较去年同期增加x万元，品迭后x万元。尽管如此，但全县经营比较正常。回顾半年来的工作，我们主要抓了以下几方面：

雄厚的资金存量不仅是金融机构实力的象征，而且也是其进一步发展之基础。但由于全县信用社电子化建设进程严重滞后，与国有商业银行尚有较大差距，处于竞争劣势。但全县信用社不自卑、不气馁，充分利用信用社点多面广、人际关系众多等优势，扬长避短，在服务质量、方式上与其它金融机构展开竞争，切实扩大市场占比，增强资金实力，实现了全县存款稳步增长。

一是存款任务早落实。在年初，县联社参照市行管办下达的经营指标，结合去年各营业机构存款指标完成情况和当地经济发展状况，将存款任务分解落实到各机构。

二是抓住春节外出务工人员回乡，水果、粮油购销等“黄金时机”，各机构组织安排人员到企事业单位、个体商店进行业务宣传，大力揽储，仅春节期间全县就吸收存款x万元。

三是大力改进柜台服务。柜台服务是面对顾客的第一线，更是树立行业形象的重要环节。为此，全县信用社在柜台服务中，切实将顾客的利益放在第一位，从思想上树立“顾客至

上，竭诚服务”之观念，从个人的一言一行表现出对顾客的尊重，使每位顾客高兴而来，满意而归。同时，保持营业门市的整洁、舒适，并耐心热情地回答顾客提出的各种咨询，热情地为顾客兑换钱币，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。半年来，通过全县员工的不懈努力，全县存款就以较年初增长x万元的好成绩，完成了全年计划的，实现了时间过半，任务过半，为全县业务进一步拓展奠定了资金基础。

农信社做为支持地方经济发展的重要金融机构，尤其是支持三农发展的中坚力量，坚定三农服务为主的发展思路不仅是农村金融的必然要求，也是信用社自身发展的内在要求。上半年，全县信用社切实转变工作作风，将信贷重点放在“三农”上，扎实搞好信贷支农。

一是做好春耕支农。在年初县联社召开了信贷支农会议，明确了支农工作重点，落实了支农工作措施，建立了支农汇报制度。随后，全县信用社下乡村、进田地进行春耕资金需求调查，掌握了第一手资料，并通过大力组织存款，积极申请支农再贷款，清收不良贷款等方式筹集支农资金，确保资金供给。在服务方式上，信用社改变了“官商”作风，采取小额农贷、联保贷款等方式，发扬背包下乡，走村串户的传统，在田间地头为农民办理业务，帮助他们购回化肥、农药、农膜、种子等生产物质，有力支持了全县春耕生产。截止月末，全县信用社核定贷款额xx万元，发放小额信用贷款xx万元，小额农贷余额xx万元，农户贷款余额达xx万元，占贷款总额的xx□□

二是大力支持城镇个体工商业发展。由于该类贷款具有资金数额不大，流动性较强、风险较小、效益较高等优点，半年来，各机构在认真调查了解借款户的资信、项目前景等基础上，采取一次授信，联保贷款与限额抵押贷款等方式对有效益、有市场、管理好的个体工商业户进行大力支持，培育了

一批黄金客户，很好的改善了信用社资产结构，降低了经营风险，提高了经营效益。截止月底，全县共投放该类贷款xx万元，利息回收率达xx□□

三是在充分调查、完善担保抵押手续前提下，稳妥地支持有前景、有效益的企业发展，半年里新增企业贷款万元，促进了县域经济发展。四是继续探索和完善了住房按揭贷款的操作流程，改善了信贷结构，降低了贷款风险，提高了信贷资产的盈利水平。

不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。半年来，全县信用社：

一是认真按照年初联社落实的清收目标任务，制定了不良贷款清收办法和措施，落实了信贷员包片，具体责任人包户，坚持常年清收和重点清收相结合的方式着力清收不良贷款。

二是县联社抓住信用社改革之际，在县清收不良贷款领导小组的协助下，于xx月份在全县范围内拉开了“清收不良贷款突击战”的序幕，整个“战役”将持续到xx月份。在突击战中，我社因户施策，选准突破口，运用行政的、法律的、经济的手段大力清收不良贷款，化解贷款风险。首先在清收行政部門工作人员和行政事业单位的不良贷款中，我社积极向清收不良贷款领导小组汇报，由其督促有关部门主动归还。在“三停五不”的强硬政策下，部分有还款能力的欠款人和欠款单位直接归还了贷款；暂时还款有困难的也与信用社签定了还款计划。截止xx年月末，已收回个人不良贷款户，金额xx万元、签定还款计划xx户，金额xx万元，合计xx万元，占行政部門工作人员不良贷款总额的；收回单位不良贷款xx户，金额xx万元、签定还款计划xx户，金额xx万元，合计xx万元，占行政事业单位不良贷款总额的xx□□尚未落实的个人和单位目前正在落实当中。其次，对企业拖欠或担保形成的不良贷款，我社主动和司法、工商等部门配合，对那些恶

意逃废信用社债务的借款人采取了坐收、跟收仍无法收回的，依法进行了起诉，责成其限期归还贷款本息；对那些产品有市场、生产经营活动正常、发展前景较好，但一时归还贷款本息有困难的，重新完善了手续，注入新的资金，帮助其恢复生产，逐步归还所欠贷款；对那些办理了合法合规抵押手续的，及时对抵押物按程序进行处置变现。截止月末，共依法起诉xx户，涉及金额xx万元，强制收回xx户，金额xx万元；重新完善手续户，金额xx万元；处置抵押物收回xx户，金额xx万元。最后，对农户和个体工商户的不良贷款，我社采取了信贷人员分片包干清收、通过乡镇、村干部协助清收及法律手段等方式进行催收。尤其是和县法院配合通过发支付令进行催收取得了较为明显的效果。截止月末，全县已发支付令户，涉及金额xx万元，通过该方式收回贷款xx户，金额xx万元。全县累计收回不良贷款xx万元，不良贷款占比下降个百分点，占比为xx%资产质量进一步提高。

深化农村信用社改革不仅关系到农信社自身发展，更关系到三农发展和全面建设小康社会目标的实现。为切实推进我县农信社改革，促进信用社发展，我县在去年完善法人治理结构、清产核资和增资扩股工作的基础上按照有关文件要求，切实抓好了以下几方面工作：

一是按照市办有关改革发展专题宣传文件要求，加强宣传组织领导，以统一的口径向社会宣传农村信用社的地位和作用，将政策说清，把工作做细，增加广大人民群众对信用社的了解和信任。整个宣传过程悬挂宣传横幅xx条，制作宣传笔记本本，柜台散发资料x余份，开展便民服务x次，接受群众咨询多人次。

二是根据有关信用社改革文件精神，我县高度重视，加强组织领导，抽调精兵强将组成了改革材料写作小组，在市、县银监机构、人行和县改革领导小组的指导下，保质保量的完成了改革实施方案、增资扩股计划和央行票据申请等资料的

送审工作。

三是规范股权设置，大力募股。在年初，我县制定了《招股说明书》，设置了自然人股和法人股两类股金，设定了资格股和投资股，明确了入股社员的优惠措施，在全县范围内开始大力募股。截止月末，全县农村信用社股金总额x万元，其中自然人股x万元，占总股本，法人股xx万元，占总股本的；按股金性质分，资格股x万元，投资股x万元，分别占和；目前已清退信用社入股联社资金、年前每股元的老股金□xx年前元以下的存款化股金□xx年募集的年龄未满十八岁社员股金和职工资格股共计x万元。尚有x万元未规范股金正在规范当中。若考虑央行票据置换，全县资本充足率达，达到了“统一法人”改革模式专项票据发行条件。

内控制度建设是保障信用社稳健经营的安全阀。半年来，县联社在市银监分局、市行管办和本社领导的正确指导下，将完善内控制度和改革稳定结合起来，切实抓好全县内控建设，实现了全县信用社稳健经营。

一是根据上级行管部门要求，对全县自行社脱钩以来的内控制度进行了整理汇编，并结合当前经营形势制定了新的财务、信贷、稽核等文件，进一步规范了全县信用社的业务经营。

二是按照省、市银监部门内控会议及文件要求，我县联社以文件形式明确了内控工作的责任人，实行领导班子包社、信用社主任包员工的两级包干制，并分设了联社监察保卫科和稽核科。

三是撤并机构，化解风险。针对我县x分社长期业务发展缓慢，尤其是“四双制度”和“三防一保”工作无法有效落实，成为内控死角，存在严重安全隐患，县联社借撤乡并镇之际，报经银监局同意将仁兴迁于x镇，撤消了x分社□x分社撤并工作正在审核中。

四是联社稽核科、业务科和计财科组成联合检查组，对信用社的信贷管理、帐务管理进行了重点清查，对查出的问题形成了情况汇报，并要求相关机构及时整改。

五是强化安全防范工作。在年初县联社与各营业机构层层签订了“三防一保”责任书，将保障信用社安全经营责任落到实处，人人绷紧“安全弦”，确保信用社实现稳健经营。