

最新农村信用社员工工作总结(实用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农村信用社员工工作总结篇一

尊敬的各位领导：

我叫xx于20xx年8月有幸成为农村信用社的一员，担任柜员一职。在去年5个月的事情中，我始终保持着优越的事情状态，以一名优异信合员工的尺度严酷的要求自己。驻足本职事情，潜心钻研营业技术，为信合事业发出一份光，一份热。在向导的率领下以及同事们的辅助下，我圆满顺遂地完成了各项事情任务。现就去年的事情情形向向导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

（一）、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。

我所在的岗位是一线服务窗口，所有我的一言一行都代表着本社的形象。这就要求我在事情中不能有丝毫的纰漏和松懈，因此我时刻提醒自己在事情中一定要认真仔细，严酷按规章制度举行实际操作，同时尽最大起劲去辅助客户，耐心解答客户在解决营业过程中存在的种种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够喜悦而来，满足而归。

（二）、增强平安意识，实时杜绝平安隐患。

营业要生长，平安是基础，一手抓营业，一手抓平安。在抓营业的同时，时刻不忘平安第一。在解决营业操作过程中，

能够按规章制度解决营业，实时做到库款的平安，坚持做到一日三碰库，坚决不解决自身营业，实时避免了营业操作风险，保证了事情质量，使营业操作平安有用。

（一）拥有的知识水平不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃生长，新情形新问题层出不穷，新知识新科学不停问世，面临严重的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

（二）在事情较累的时刻，有过松懈头脑，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决欠好的显示。

（三）营业技术水平照样不够娴熟，需要继续增强。

针对以上问题，我往后的起劲偏向是：

1、增强理论学习，进一步对前台金融营业的熟悉，学习国家法律、律例以及金融营业知识、相关政策，增强剖析问题、解决问题的能力。

2、增强大局看法，起劲战胜自己的偶然消极情绪，提高事情质量和效率，努力配合向导、同事们把事情做得更好。

3、除了要增强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员工，我更要不停增强自己的`营业技术水平，这样我才气在事情中轻车熟路，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在往后的事情中，我将起劲把自己培养成一个爱社敬业、素质高、适应性强、有自力能力、充满生机、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭著自己对信合的激情和热情，为我热爱的信合事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

农村信用社员工工作总结篇二

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%。

二、服务水平日益提高

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。

三、支持地方经济发展，优化结构调整效果显著

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。

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

农村信用社员工工作总结篇三

20xx年是农村信用社改革与发展的关键一年。在过去的一年，联社稽核监察科在市、区联社领导的关心、支持下，认真贯彻执行国家农村金融方针政策，恪守“规范经营、促进发展”的工作宗旨，以“风险管理”为重点，“审慎经营”为目标，坚持“定制、定职、创新、问责”和服务与指导相协调，管理与监督相统一，惩治与教育相结合的原则，扎实开展辖区农村信用社的清理整顿工作，业务经营常规性、专项性稽核，党风廉政建设等各项工作。一年来，通过联社稽核监察科的严格监督管理，实现了辖区农村信用社全年无重大违法、违规、违制行为，无案件、事故的工作目标，有力地促进了农村信用社的健康、持续、稳定发展，为实现农村信用社xx年度全面完成各项指标作出了积极的贡献。现将一年来的工作作如下总结：

（一）整合稽核队伍，进一步加强队伍建设

结合市联社对稽核员的要求，区联社选派基层信用社业务骨干5人参加了市联社举办的稽核员上岗考试，取得了较好的成绩。今年5月，区联社进行了第二轮竞聘上岗，为加强稽核队伍建设，联社对稽核科人员进行了调整和补充。先后聘用片区稽核员一名，借调稽核员一名，充实了稽核队伍的力量。

（二）强素质、抓培训，全力打造复合性稽核人才

为切实加强稽核员的素质建设，培养稽核员的综合素质，区联社稽核科把提高稽核员的综合素质作为首要工作目标，采取多样化的培训方式，全力打造复合性稽核人才。一是定期举行稽核学习例会，制定并实施了每周的学习计划。二是积极选派稽核员参加市联社举办的各类培训。今年6月、8月中旬，组织全辖稽核员系统的学习了网络知识，并参加了市联社举办的稽核员培训。三是加大稽核工作的经验交流。充分利用跨辖稽核以及与友邻联社稽核经验交流，取长补短，不断更新知识层面，充实知识内容，填补知识空白。

（三）重“履职”，化“风险”，严格稽核员的履职监督、考核

为防范稽核员工作“不履职”的行为，联社稽核科于今年2月制定并组织实施了稽核员工作目标、任务考核办法，加大了对不履职行为的惩处。采取工效挂钩的方式，每月扣保证金200元，按季考核，年末兑现，实现了对稽核员履职的有效监督。同时为进一步落实履职责任，积极推行了稽核员“人盯社”的a□b角管理模式，做到了任务明确，措施到位、责任清楚。

为规范信用社业务经营，促进信用社健康发展，根据市联社xx年稽核工作意见及区联社稽核工作安排，在联社稽核科的组织下，今年1月至5月，整社工作组完成对北外农村信用社的清理整顿工作。在整社工作中，本着“规范经营、防范风险、促进发展”的整社工作宗旨，稽核员坚持了实事求是、

客观公证的评价原则，违章必查、违规必处的查处原则，惩教结合、打防并举的整改原则，采取内外结合、全面与重点结合、检查与举报结合、帐务检查与实地调查结合等方式，通过拟定方案、收集资料、确定重点、职工动员、问卷调查、账务稽核、内外核对、交换意见、审计确认、问题公示等步骤，对农村信用社1997年1月至xx年12月的业务经营及社务管理情况进行了认真、细致的清理整顿。先后查处基本制度执行不严格、往来资金管理失误、财务费用开支不严密、利息核算不准确、信贷管理偏松等五个方面违规违制行为16件，纠正、整改16件，提出处理意见5个，整改规范意见7条。其中给予经济处罚2人次，罚款300元，清退各类违规计发的资金93,000元。通过对北外信用社的清理整顿，进一步规范了该社的经营活动，促进了信用社的健康发展。

发展与风险并存。为切实规范信用社的发展，最大限度降低信用社经营风险，联社稽核科以严格“风险”管理为龙头，积极采取“点面结合，强调重点”的监管方式，结合当前农村信用社在经营管理中存在的内控管理偏松，制度执行不力，财务核算不准确，信贷管理薄弱等热点和难点问题，加强了对信用社经营薄弱环节的专项稽核。今年，联社稽核科先后组织专项稽核达11次，检查信用社144社次，检查面达100%。其中：内控制度专项稽核3次，决算稽核1次，非信贷资产专项稽核2次，往来资金专项稽核1次，重空凭证专项稽核1次，信贷专项稽核1次，财务费用专项稽核1次，原自办公司清理1次。先后查处违规违制行为13社次，处理40余人次，其中罚款6,600元，行政警告处分2人次，检讨4人次，通报1人次。在专项稽核中，纠正不合规账务处理26件，提出整改意见56条。通过对信用社的严格的专项稽核，积极查处了违规违制行为，消除了案件苗头和隐患，进一步规范了业务经营，确保了全辖信用社“案件、事故为零”的工作目标的顺利实现。

20xx年区农村信用联社稽核监察工作虽然取得了以上的成绩，但仍然存在一些不足。主要表现在部分干部职工对稽核的认识不够，理解不够，对稽核工作存在抵触情绪，稽核监管环

境还有待于进一步改善；稽核工作的深度，稽核员的履职行为及能力还有待于提高；业务发展的审慎性、合法性、规范性不够。

20xx年工作安排：

（二）针对农村信用社经营中存在的问题，有计划地开展5-6项专项稽核，规范农村信用社经营管理，查堵经营漏洞。进一步完善对大额贷款，大额财务费用的监管，特别是在大额财务费用的监督上，要求各科、室、部、信用社必须建立完善大额费用开支台帐。

（三）严格实施“人盯社”的稽核模式，试行按月覆盖的序时稽核管理，同时加强对片区稽核员稽核工作的再稽核，督促稽核员认真履职，加大对稽核员的考核力度。

（四）加强稽核员的素质培训与队伍建设，倡导稽核行业经验交流，鼓励开展稽核理论研讨。

（五）完成领导交办的其他任务。

（一）认真开展党风廉政建设，继续推行纠正行业不正之风的活动。

（二）加强对党员干部，特别是党员领导干部的思想教育工作，严格对重要岗位人员思想、行为状态的监测和监督，防范内部案件的发生。

（三）加大信访事件的督办和查处工作，协调、督促有关部门严格对违法、违规、违制行为的查处，确保处理的公正性。

（四）完成领导交办的其他任务。

农村信用社员工工作总结篇四

;

导读：本文是关于农村信用社个人年终工作总结的文章，如果觉得很不错，欢迎点评和分享！

【范文一：农村信用社个人年终工作总结】

今年以来，xx省xx市农村信用社全面贯彻落实科学发展观，充分发挥农村金融主力军作用，积极投身改革，较好地促进了全市经济社会的发展和自身的发展。4月末，各项存款xx万元，比年初增加xx万元，占全市7家金融机构存款总额的xx%（存款份额偏小）；各项贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增幅40%，占全市7家金融机构贷款总额的xx%（存贷款比例为xx%）比全市金融机构综合存贷款比例（xx%）高xx个百分点；累计投放各项贷款xx万元，比同期增xx万元，完成全年贷款投放计划的xx%（占全市金融机构投放额的xx%）其中：投放农业贷款xx万元，占全部贷款投放的xx%（比同期多投放xx万元）；投放中小企业贷款xx万元，比同期增xx万元；投放个体工商户贷款xx万元，比同期增xx万元。清收盘活不良贷款xx万元，考虑置换因素后不良贷款占比为xx%（比年初下降xx个百分点）。实现收入xx万元，比去年同期增加xx万元，经营亏损xx万元，比去年同期减亏xx万元，减亏率xx%（他们的作法是：

一、根据自身特点，确立发展思路

发挥农村信用社的农村金融主力军作用和联系农民的金融纽带作用，更好地支持农村经济结构调整，促进城乡经济协调发展？市信用联社一班人认真分析自身的特点和优势，他们认为：信用社与其它商业银行的区别在于它是一家具有独立法人资格的银行类机构；是典型的地方性银行，贴近民营企

业、贴近市民、贴近三农，点多面广。相对其它金融机构，其信息更具对称性，便于沟通、便于服务。与此同时，过去由于种种原因信用社资金包袱重，发展不够快。经济决定金融，金融反作用经济。目前伴随xx经济发展进入快车道，地方金融发展理所当然应进入快车道。市联社针对过去经营理念模糊、保守甚至摇摆的实际，决心咬定发展不放松，狠抓发展机遇，坚持在发展中规范，在规范中发展。边发展边规范，边规范边发展。重点以“三农”和市域中小企业为主要支持对象。明确一般乡镇以支持“三农”为主，竞、岳、皂等工业大镇以支持中小企业和个体工商户为主。充分发挥自身优势，实现社企、社农双赢。

二、以支农为己任，着力推进小额农贷扩面增量

包片、中层干部包社、信贷人员包村包放包管包收”工作责任不动摇。认真制定信贷支农考核办法，做到了春耕备耕生产资金投放早、投量足、投面广，为完成农贷投放任务打下了基础。一季度，全社共调查农户xx万户，建立农户经济档案xx万户，调查面达到100%；评定信用农户xx万户，发放农户贷款证xx万本，其中一级信用农户xx万户，农户贷款证授信总额xx万元。

2、夯实支农根基。为了执行好政府提出的“加大金融生态建设力度，完善社会信用体系”及“不断加大支农信贷力度，加速农业产业化进程”的有关要求，他们一是继续开展农村信用工程建设。一季度全市评选出21个信用乡镇、85个信用村，分别占乡镇数和村级数的75%和11%。二是继续推行农户贷款证管理。实行“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”信贷管理办法，持证农户办理授信额度内的贷款，只需凭“二证一章”（贷款证、身份证、农户印章）就可直接到信用社网点办理，像持有活期存折一样方便。三是继续实施小额贷款延伸管理办法。开办农户联保贷款，满足大额贷款户需求。仅多宝一个信用社今年就发放联保贷款近200笔，

金额近xx万元。

是支持“优势企业”。实施“名企战略”，着重扶持全市有规模、信誉效益俱佳、有发展潜力且以生产高附加值农产品和农产品深加工为主的“农”字号龙头企业，实行“一次核定、分次发放、到期收回、有效再投”的信贷管理办法，促使企业进一步发展壮大。目前，全社共支持发展农副产品加工企业138家，其中国家级龙头企业1家，省级龙头企业2家。三是支持“优势产品”。实施“名牌战略”，信用社支持的岳口镇健康合福油脂有限公司生产的色拉油、渔薪镇杨场酱品、小板镇“黄金”牌西红柿、张港镇“和玉”牌花菜等10多个产品进入了武汉等大中城市超市。张港的“和玉”牌花菜畅销全国，并远销俄罗斯等国家。四是支持“优质客户”。实施“黄金客户”战略，把从事农产品种养加运销的个体工商大户和民营企业当作长期合作伙伴，实现社企双赢。

是建立健全信贷员背包下乡制度。在信贷人员中开展了“进百家门、知百家事、暖百家心”、“送信息、送科技、送项目”等活动。在多宝镇农村现流传着这样一首歌谣：“花生俏，奶牛叫，棉花朵朵向天笑；摩托车，黄挂包，信合‘邮差’家家跑；手机响，彩铃闹，一个电话他准到”。这已成为我市农信社信贷支农便农的真实写照。

三、拓宽信贷领域，着力推进民营企业扩规上档

围绕产业规划，把支持民营企业作为拓宽信贷工作领域的切入点，重点支持了股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司，达到了社企“双赢”。

1、转变思想，创新意识，树立“现代企业”理念。在信贷业务上实行四个转变：即从单一支持传统农业向支持规模农业转变，从支持农户向支持“公司+农户”民营企业转变，从支持农业向涉农工业转变，从分散使用、粗放管理信贷资金向

适度集中、讲求效益方面转变。

制药（贷款xx万元）、新东方置业（贷款xx万元）等，另外还有12家已进入信贷审查与审批程序。

3、严格评估，及时授信。为掌握民营企业生产经营情况，市联社要求从民营企业的诚信度、道德风险、管理能力、资产状况和资金流量等八方面进行分析。根据分析情况，对民营企业有关指标进行量化并逐项评分，得分80分以上为支持户，90分以上为重点支持户，同时进行授信，核定贷款最高限额，采取一次核定，随用随贷、周转使用，简化了贷款手续，及时解决了民营企业资金缺口。仅xx年至xx年4月间，全市农村信用社已对xx户民营企业进行了信用等级评定和授信，累计发放贷款xx万元，培植了一批黄金客户。如xx棉麻有限公司，2002年与信用社建立信贷关系，当年发放贷款xx万元，年底产值较上年翻了1翻；第二年信用社又发放贷款xx万元，其生产规模、产量、产值、利润得到了较快提升，该户在汪场镇还购置土地xx亩，建起一个花园式的生产厂区。2004—xx年，信用社累计向该公司发放贷款xx万元，目前，公司年产值xx多万元，创利税xx多万元，生产规模位居全省同行业的前列。

企业提供担保贷款。同时，注重法人（个人）信用和市场前景分析，强调第一还款来源，对有些黄金客户尤其是老客户在资金需求增大后，可以发放部分信用贷款；四是提高抵押贷款发放比例。对担保抵押贷款，按评估值计算，不动产由原来的50%，动产由原来的30%分别提高到70%和50%；五是实行差别利率。根据客户信用度和所处行业、贷款规模大小实行差别利率。对信用度高的黄金客户在基准利率基础上上浮不超过50%，对信用状况一般的上浮不超过50%—100%。

5、强化管理，确保安全运行。为加强民营企业贷款管理，规避贷款风险，市联社专门制定了民营企业贷款管理办法。一是规定“一户一社”，采取借款户选择信用社及信用社选择

借款户的办法，一个借款户只能在一家信用社开户，避免了一户多社贷款的现象；二是对上报审批的民营企业贷款，信用社必须认真填好贷款调查，形成调查报告，做到内容真实，完整，要素齐全，对报审贷款资料不全，调查报告不详细的，市联社一律退回；三是市联社负责对报审贷款审查，并签署审查意见，提交审贷委员会审议后并及时下发批复；四是信用社接到贷款批复后，严格按照要求办理贷款发放手续，凡先发放后报批及不按批复办理有关手续的，一律按违规放款处罚；五是健全民营企业信贷档案资料，信贷员每个季度必须对民营企业进行贷后检查，市联社对贷款大户每半年进行检查，形成检查材料，反馈风险问题，认真整理和完善档案，发现缺少档案或档案资料不全的，对有关责任人进行处罚。

6、加强沟通，营造互动氛围。联社每年定期召开民营企业主恳

谈会，就双方如何践行承诺，加强合作，实现社企共同发展等议题进行探讨，加深了社企相互了解，融洽了社企关系。xx油脂是xx市省级龙头产业化企业，信用社从实际出发，xx年贷款xx万元予以支持，今年4月份计划再上报省联社申请xx万元。

随着经营思路的适时转变，内部改革的不断深入，各项业务的快速发展，以及各级政府扶持政策的逐步到位，xx市农村信用社已经基本摆脱了多年以来的被动局面，预计到今年底可一举扭亏为盈，其发展前景一片光明。

【范文二：农村信用社个人年终工作总结】

xx年是农村信用社改革至关重要的一年。刚刚过去的一年里，我在科长的正确领导下，在科室其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了组织和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文秘工作

做好文秘工作是我的一项基本职责。一年来，我在适应、熟悉文秘工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融文秘方面的知识，取得了较大的进步。

总结4份，工作意见2份，其他各种请示、通知等文件十余份。特别是写工作总结，农村信用社工作年年差不多，总结也年年要写，但每年的总结我都决不简单照搬照抄，总是认真对待，提前作好准备，在“创新”上下功夫，既要对工作进行客观的总结，又要确保结构、布局、内容上有所创新，在总结的构思、布局、层次及遣词造句上都费尽心思，保证按时高质量完成，得到了上级部门的好评。一年来，我多次起草、报领导签发向市联社、人民银行及辖内各信用社的各种报告、请示、通知、意见等文件，为上级部门了解我县联社业务开展情况，指导基层信用社工作的开展，都起到了一定的作用。

发现的一些问题，在领导的授意下，写出了《严肃纪律，促进持续健康发展；真抓实干，确保全面完成任务》的讲话，对上半年工作取得的成绩进行了总结，对存在的不足及问题进行了认真的分析，并着重强调在下半年要以业务为中心，以纪律为保障，确保全面完成市联社下达的全年目标任务，为三季度我县联社“制度落实专项检查执行月”活动的开展，保持辖内稳定和业务持续发展起到了积极的促进作用。

三是深入开展调查研究。在做好日常工作之余，我还结合农村信用社工作特点及实际，积极深入基层、深入一线开展调查研究，撰写相关论文与报道，有多篇被省部级以上刊物录用。x月份，对全县农村信用社支农情况开展了调查，对我县农村信用社积极支持“三农”，努力转变支农方式，切实提高支农服务，大力推动地方农村经济发展情况进行了归纳与总结，写出了《xxxxxxxxx》被《xxxx》杂志利用。x月份，结合我县农村信用社中间业务发展的实际情况，主笔撰写了《xxxxxxxxx》的论文，概述了农村信用社中间业务的发展现状，

分析了中间业务发展滞后的原因，并提出了推动农信社中间业务发快速、高效、健康发展的四条对策，被《xxxx报》在三版头条刊用。

2、以强烈的荣誉感全力做好宣传工作

做好宣传工作是人秘科的一项重要职能。20xx年里，我充分发挥自己爱好写作的特长，承担起了联社大量的信息反映工作。

展对外宣传报道工作。我总是注重从全县农村信用社改革发展及日常经营管理工作中发现并抓住好的素材，及时加以报道。如9月份，我县农村信用社积极发放助学贷款帮助贫困农户子女上学，我及时调查了解情况，据此写出了

《xxxxxxxx》《xxxxxxxx》先后被《xxxxxxxx》《xxxx》等刊物录用。一年来，我共向外投稿数十篇，先后被国家级报刊录用x篇、省级报刊录用x篇、市级报刊录用x篇，从而扩大了农村信用社知名度，塑了我县信用社良好形象。另一方面是加强系统内宣传力度。半年度，我县联社在全市首次以县为单位实现整体盈利，根据领导的安排和授意，由我主笔写出了《xxxxxxxx》的经验材料，在全市农村信用社年中例会上进行交流，获领导好评。年底，根据我县联社上年度首次实现社社盈利，我及时总结分析，认为主要是由于实行改革激发了员工的工作积极性。据此，我写出了《xxxxx》的报道，被《xxxxxxxx》刊用。

基层掌握情况，写出了《百花园中一奇葩》、《付出总有回报》、《汗水浇开“效益花”》等文，编辑了一期《信合动态》专刊，介绍了完成任务较好的xx社、xxx社、xx社“三收”期间的工作作法，供各社相互借鉴，为全县业务发展加油助威。x月份，以学习贯彻市联社x季度例会主要领导讲话精神为契机，结合我县农村信用社系统开展的思想、纪律整治活动，我又撰写了《令严方可以肃军威，命重始足以整纲纪》、《上下同欲成合力，严肃纪律塑形象》等文，出了一期

《信合动态·思想纪律整治专刊》，为该项活动的顺利开展起到了较好的推动促进作用，在广大员工中引起了强烈的反响。

3、以严谨负责的态度积极做好其他工作

作为人秘科的一名工作人员，我在做好本职工作的同时，还服从组织和领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临时性工作任务。如：积极做好督查督办工作。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，落实承办和督办部门，提出办理要求和完成时限，汇总完成情况，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、编发信息等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。为此，我在工作中力求做到积极主动，一丝不苟地进行缜密处理，确保了日常办公室工作的顺利进行。

授予“先进个人”称号。但成绩已属于过去，在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把文秘工作做得更好，为我县信合事业的发展做出贡献！

【范文三：农村信用社个人年终工作总结】

今年以来，在联社、社领导得正确领导下，在同志门得帮助、支持下，认真学习党得方针、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，再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：

一、加强学习，增加政治思想觉悟和业务技能。

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，特别是再今年开展得”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责任感和事业心。再实际工作中严格要求自己，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，向身边得同志门学习，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，从而大大增加了自己得思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

二、大力组织存款，提升信用社形象。

大家都知道：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，只有大力组织资金，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，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，揽储二零万元，占任务二零万元得二零零%。

三、加大盘活力度，增加信贷资产质量

盘活不良贷款是我今年工作得重点，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，盘活资金也成了我工作得老大难。我利用各种政策，作好贷户得思想工作，我想：只有贷户思想通了，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况记录，对每个贷户得家庭情况、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，今年盘活不良贷款一二零万元，超额完成了任务。

用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我们发扬不怕困难，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、讲贷款不还对自己对社会得恶劣影响，迫使其还贷。仅九一一二月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

四、营销贷款，作好守信卡发放工作

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一起，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，特别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，止一二月，建立农户经济档案份，办理守信卡份，发放守信卡贷款笔，金额万元。

五、服从领导，遵守纪律

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，平时要管好自己得嘴和手，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，我再工作中取得了一定得成绩，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，三是开拓进取，创新意识不足。再新得一年里，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，增强工作能力，作一名合格得信合成员，为农村信用社得改革和发展作出更大得贡献。

【范文四：农村信用社个人年终工作总结】

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6308万元，比年初增加110万元，各项贷款余额为5063万元，累计放贷6098万元，累计收回贷款5865万元，财务总收入508万元，实现利润总额104万元。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：

一、坚持学习，提高全员素质

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。

二、文明服务，塑造良好的公众形象

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。

三、急农民之所急，想方设法筹集资金，支持本区春耕夏粮生产

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350万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6098万元，其中累计发放农业贷款5626万元，发放农户贷款累放数占比为92、26%，支持农户7529户，支持面达58%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。

四、积极配合联社改革筹建工作小组，做好老股金清退和新股本的募集工作。

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6547户，计12524、21元。对无法清退的924户，计1505、23元，进行了打包处理。募集自然人股份286xx元，募集职工股396000元。有力的支持了改革工作的进展。

五、加强内控制度，重视安全保卫工作

xx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xx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xx年的工作任务。

【范文五：农村信用社个人年终工作总结】

本人自xx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。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

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，因为有了大学专业课的底子，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。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

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***同志“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。

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。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

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。

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。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

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。

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：

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。

【范文六：农村信用社个人年终工作总结】

今年来，**农村信用社在省联社、市办的正确领导下、在银监部门、人行的依法监管和帮助下，在区委、区政府及有关部门的关心支持下和在全体员工的共同努力下，深入贯彻省联社*届*次会议精神，认真落实省联社十项重点工作部署，坚持“立足区域、服务三农”的市场定位和“以客户为中心”的理念，转换经营方式，创新内部机制，紧紧围绕有效防范风险和促进业务发展开展工作，为地方经济发展作出了新的贡献。现将一年工作总结如下：

一、各项经营指标完成情况

社下达全年计划的%。其中：其中低成本存款万元，占各项存款的%。

（二）贷款增长势头强劲。截至6月底，全社各项贷款余额为万元，比上年底净增万元，增幅%，完成省联社下达全年计划的%。其中农业贷款万元，比上年底净增万元，增幅%，新增农贷占新增各项贷款的%。存贷比例为%。

（三）资产质量持续好转。截至6月底，按五级分类，全社不良贷款余额为万元，比上年底下降万元，完成省联社下达全年计划的%；不良占比为%，较上年底下降个百分点，完成省联社下达全年计划的%。到期贷款回收率为%，正常贷款利息回收率为%，较上年底提高了个百分点和个百分点，当期水平分别较全省平均水平高个百分点和个百分点。

（四）经营效益显著提高。截至6月底，实现各项收入万元，与上年同期相比增加万元，增幅%，其中利息收入万元，同比增加万元，各项支出万元，同比增加万元，增幅%，实现账面利润万元，今年已提拨备万元，贷款拨备余额为万元，贷款损失准备充足率为%，较上年底提高了个百分点。

（五）中间业务稳步发展。截至6月底，实现中间业务收入万元，同比增加万元。布放转账电话台，发行百福卡张，同比增加张。

二、主要工作开展情况

公布今年“按量计价、按绩取酬”的考核方案，使各社摒弃以往年初可以“松一口气”的惯性思维，在年初就感受到工作压力，明确工作重点，及时采取措施。省联社年会一结束，区联社就将全年经营计划分解下达，并立即将省联社部署的“十项重点工作”逐一细化，明确目标，落实主抓科室，确定分管领导，确保每项工作有目标，有人抓，有人管。正是由于各项工作抓得早，抓得实，从而使得一年经营管理取

得了较好成效。围绕全年经营管理目标，根据省联社二届二次会议精神，今年一年，我社重点围绕以下几方面做了大量工作。

的流程和利率进行公示；提升中心职场客服设施建设，新增综合业务叫号机，更新存款业务补登折机；优化和完善绩效考核方案，每日公布员工业绩，充分调动员工积极性；全方位主动开展客户营销，要求大额业务组客户组对优质大客户实行“一对一”的对接服务，小额业务组对城区街道实行分片包干，特别是对贸易广场实行分街包干，逐一上门开展“扫店”行动，确保优质客户不留失。一年贷款服务中心存款增长亿，占区联社存款增量的%，贷款增长亿，占区联社贷款增量的%，贷款利息收入万元，占区联社贷款利息收入的%。三是做实做优农户小额信贷。利用春节前后开展了存量小额农贷的年检工作，利用春耕摸底调查时机对新增客户开展评级授信工作，一年共对户农户开展了小额农贷年检工作，对户有信贷需求的农户开展了评级授信，授信金额万元。四是强化信贷风险管理。根据省联社信贷管理要求和银监会贷款新规，全面落实贷款“三查制度”，强化贷前调查责任，提升风险审查能力，加强贷后风险管理，加大对责任人的信贷风险折扣力度。对新增不良贷款和欠息贷款逐笔分析原因，逐户上门催收，通过前清后堵的方式不仅使得存量不良贷款有较大额度下降，贷款“两率”也一直保持了较高的水平。

卡7张；加大新型转账终端布放力度，通过采取联社组织人员分片上门营销、优质客户免收押金、对营销人员进行奖励等措施积极开展新型转账终端布放工作，今年以来布放转账终端台；加大自助存取款机的布放力度，今年一年对存取业务量大的富田信用社和天玉信用社各布放了一台新型存取款一体机，取得较好效果。二是积极推选“百福惠民卡”业务。在去年值夏社试点的基础上，今年我社要全辖范围内全面推开“百福惠民卡”业务，对基层社逐社下任务，逐月抓进度。目前全区共有个信用社办理了惠民卡业务，发卡张，合计授信万元。三是积极创新服务方式。为加大派生存款组织力度，

同时也为适应市场竞争，对优质客户实行存贷款优惠利率挂钩，即当客户日均存款达到一定额度时，可对其贷款利率实行下浮优惠，此举不仅稳住了优质客户，并对存款的增长也起到了一定的推动作用。通过此举今年共吸收存款多万元。四是努力提高资金营运效益。为充分营运资金，提高经济收益，在确保流动性和信贷资金的基础上，今年以来我社充分利用省联社提供的资金营运平台，加大资金营运力度，积极参加省联社和兄弟联社的资金营运业务。一年，我社新开办票据转贴现业务笔，合计金额万元。

社于今年对去年5套不同岗位的绩效考核方案进一步进行了优化。优化后的考核方案对业务单价根据以往数据测算事前确定，改变了去年事后定价的模式，从而使员工绩效薪酬“上不封顶”变为可能，极大地激发了员工积极性。此外，作为全省绩效考核试点单位之一，在配合省联社绩效考核系统测试的过程中，我社通过省联社科技部门的支持，将所有存款都在综合业务系统中逐笔逐户分解落实到人，解决了存款难以考核到人这一绩效考核老大难问题。新的方案既真正实行了同工同酬、考核到人、按量计酬的统一标准，同时实行费用与业务拓展挂钩的标准，对营销业绩、超额完成任务的员工进行奖励机制，同时根据客户经理、柜员和委派会计的履职情况设立了不同的风险折扣系数。通过激励和约束相结合的机制，确保了各项业务又好又快发展。二是针对重点业务实行有效激励。从目前情况来看，我社压力较大的经营指标主要是存款的组织 and 各项收入的完成，为确保年末以上指标任务的完成，联社及时出台了相关激励措施，引导信用社对以上工作进行重点突破。如对营销到大额低成本存款的，联社将根据客户日均存款额或利息支出给予营销客户经理奖励；对存款任务或利息收入任务完成好的信用社，适当提高汽油费补助。三是积极配合省联社开展绩效考核系统研发工作。派员参加省联社绩效考核系统基础研发，并作为试点单位积极主动配合省联社做好考核系统的测试工作，对系统中完善和改进起到了积极的推动作用。

间巡回辅导，为达实效，要求辅导员在每个网点必须一次性至少工作一个星期，全方位辅导和监督会计和柜员的履职和规范操作情况。对辅导过程中发现的问题，及时在内网进行通报，让其他网点的员工引以为戒。同时，加大委派会计履职考核力度，将委派会计履职考核权重提高到其所有绩效薪酬的70%，并对失职行为设定风险折扣，切实落实委派会计履职到位。二是扎实做好会计基础工作。通过每月的“作业式”检查以及财电科的日常现场检查，及时发现和整改存在的问题；通过组织业务培训，提高员工对新知识新政策的掌握和了解，如一年财电科组织开展了一期《新会计准则》培训；通过加大处罚力度和业务技能考试，提高员工学习业务知识的主动性，一年财电科通过检查共对名柜员进行了经济处罚，同时组织了两期业务知识考核，对考试不及格人员进行处罚并进行补考。三是加强费用管理。财电科每月对成本费用进行分析，及时查找费用管理中存在的问题，强化成本意识，严格费用开支，坚持费用开支向一线业务和业绩好的员工倾斜，确保有限的费用成本最大化地促进业务的发展。6月末全区费用率为%，预计年末可控制在省联社下达的计划内。

对房地产贷款和政1府融资平台贷款进行了风险排查；开展了内部员工拖欠贷款清理工作，通过清理，今年以来共收回内部员工拖欠贷款本息万元。二是扎实做好案件防控工作。按照案防工作三年规划要求，始终保持案件防控高压态势。层层签订案防责任状，落实案件风险防控责任；坚持每月通过内网下发案件，组织员工开展一次案件警示教育；坚持每月检查，按季通报，问题及时整改，处罚落实到人；全面落实“四项制度”，对应强制轮岗（休假）人员一年已基本落实到位；持之以恒地开展风险排查工作，一年开展了“九种人”行为排查和业务风险点排查，组织了员工开展了一次对业务操作流程和内控管理风险隐患的排查和讨论活动，取得良好效果；吉水案件发生后，立即组织稽核部门和财电部门对柜员规范操作进行了一次全面专项检查，并对违规人员及时进行了通报和处罚。三是加大稽核检查处罚力度。要求稽

核部门根据案件易发点和业务风险点有针对性地开展日常检查，切实防范案件发生。今年以来共开展专项稽核项，常规检查项，查处违规人员人次，扣分人次，扣分，共处罚款元。四是加强安全保卫工作。今年一年共投入20多万元对部分网点的安防设施进行更新；制订了辖内营业网点atm机的安全运行、防护巡查制度，对设有atm机的网点要求每天早、中、晚至少各巡查一次，联社对网点巡查情况通过查录像进行核实，确保了atm机的安全运行。

不规范股金和持股意愿不强的社员股金及时进行了清理，确保了股金的规范性和稳定性。二是努力提高改革准入硬指标。根据银监会要求，组建地市农商行不良占比必须控制在5%以内，资本充足率和贷款损失准备充足率必须分别达到8%和100%。为此，联社于年初就指定专人紧盯以上三个重要指标，积极采取措施提高标准。至6月末，我社不良占比和贷款损失准备充足率分别达到%和%，已达到银监会准入要求，资本充足率未达到8%的要求，主要原因是今年贷款投放近两个亿，从而增加了加权风险资产，但预计通过下半年的增资扩股可达到8%的要求。

辖所有网点外墙进行清洗，提升外部形象；每日唱响《敬业之歌》，每周一召开例会，周二召开晨会，每月开展经营管理讲评，统一着装和佩牌上岗，统一规范用语，统一签到考勤，使企业文化建设的细节渗透到日常工作的每一个环节当中，让员工在潜移默化中接受企业文化的熏陶。四是加强党建工作，全面改进工作作风。持续开展“四好班子”建设活动。联社班子始终将“四好”作为班子建设的唯一标准，不断加强思想政治和业务技能学习，全面改进工作作风。深入调研，解决业务发展难题。联社班子分组多次下基层深入调研，并组织基层社负责人和部分员工代表召开座谈会，了解基层社业务发展中存在的困难和员工反映比较突出的问题，对于基层反映的这些困难和问题，能解决的联社及时落实相关部门或分管领导，逐一采取措施给予解决，对目前确实难

以解决的，联社也及时给基层作出了解释和答复。加强党风廉政建设。年初联社党委与基层党支部及所有党员逐级签订了党风廉政建设责任状，将党风廉政建设责任落实到每个支部、每一位党员。联社还统一对外公示信贷业务操作流程，实行贷款业务“阳光操作”，并通过公开客户经理监督牌和举报电话、内网设立电子举报信箱、稽核部门电话回访等措施，有效地杜绝了利用贷款来“权力寻租”的违法违纪行为。

三、当前工作中存在的问题