

2023年信用社工作报告心得体会 信用社 工作报告(汇总7篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

信用社工作报告心得体会篇一

会计主管作为信用社“内当家”，其职责履行是否到位，直接关系到一个社内控制度执行、成本核算和管理水平，关系到效益最大化的实现，信用社会计主管工作报告。笔者就如何做一个称职的农村信用社会计主管谈点看法。

加强学习，提升业务素质。首先要加强业务学习。随着省联社综合业务系统的平稳运行，陆续开办了农信银通存通兑、银行汇票、非税系统等业务，同时印发了很多相关的管理制度，都需要我们会计人员认真学习掌握。俗话说：“打铁还需自身硬”。作为会计主管，加强自身学习，管好业务，是会计的必修课，否则无法带好内勤人员做好基础工作。其次要加强法律法规学习，要懂得会计制度、财务制度、税收法规，依法合规经营。会计人员如果在思想领域存在一些不良苗头，业务就要出问题。三是要增强责任意识。增强“发展是第一要务，控险是第一责任”的意识，否则出现案件将是一票否决。

落实规章制度，加强内部管理。新综合业务系统中，会计业务已覆盖到各个领域。但现有的会计制度能否真正发挥作用，防范会计风险，还是一个问号。从制度上看的确能够防范风险，但有些地方在执行过程中，不按章办事，制度形同虚设，是引发风险的客观原因。举个简单的例子，营业人员经常使用的密码，是操作员的身份证明，也是操作人员权力的象征，

工作报告《信用社会计主管工作报告》。但在实际操作中，个别人由于密码不密，在某一时刻或在某些特殊的条件下，让个别人员钻了空子，风险就有可能形成，就可能引发一些案件。

创新服务手段，提高服务质量。会计主管不但要承担着管理的职能，同时肩负着服务的职责。基层信用社的会计主管在新的形式下全部兼大堂经理一职，如何让客户满意，是提高服务质量的前提。面对形形色色的客户群，行业、职业、阶层千差万别，会计人员如何满足不同层次的需求，作为会计主管，不能让客户感到信用社“门难进、脸难看、事难办”，这就要依靠我们会计人员平时加强柜面人员引导和管理，避免柜面人员服务态度的冷淡和生硬。要遵循“客户无过错”原则，进了信用社的门，顾客应是永远没有过错的，顾客的满意与否是服务质量高低的最好标尺。如果顾客不满意，责任则完全在自己，作为服务人员，决不能在柜面上与顾客发生任何争执或争吵。要推行“首问负责制”，作为第一个接待的，就要负责到底，直到办完全部业务，不能把客户当球来踢，自己不能办理的要引领顾客到能办理的柜台。为此，农村信用社要建立会计人员的准入和退出机制，实行“能进能退、能出能入”的管理方法，在优胜劣汰法则下提高会计队伍整体素质，增强会计人员的战斗力。

全面发挥核算职能，加强成本管理。会计有两个最基本职能：会计核算和会计监督。首先要发挥好核算职能。什么是核算职能，就是算好账。核算的原则就是“以最小的成本获取最大的利润”。在实际工作中，会计核算职能发挥上还有欠缺。举一个简单的例子，每年国税局进行的汇算清缴中，都存在不少问题和纳税调整。主要原因就是由于会计处理不当，没有按制度执行，结果造成成本的人为增加。这就要求我们会计人员在会计处理时要讲究技巧，要善于研究、总结，不能想怎么干就怎么干，造成人为地增加会计成本。加强财务管理，规范会计工作。对营业费用实行指标管理和财务公开制度，严格执行审批、审查制度，严肃查处财务管理中的违规

违纪行为;要大力压缩管理性费用支出,管好用好有限的费用;要开展经常性的检查辅导,规范会计工作,提高会计核算质量,防范会计风险。

其次发挥好会计监督职能。该职能作用发挥的好与坏,直接关系到资金、财产安全。会计人员对违规行为,要敢于揭露、制止、汇报。怎样发挥监督职能?要求每项业务都要置于监督之下,作为主管人员有监督检查权,要经常对近期会计业务实施监督检查,及时查缺补漏,发现违规违纪现象,及时处理、汇报。要明白会计主管不仅是组织者,而且是实施者、监督者,这对防范会计风险至关重要。要继续严格执行责任追究制,严肃查处违法、违规、违章现象。加强安全管理,强化防范风险能力。健全和完善内部控制制度,提高制度的科学性、严密性、完整性和针对性,把会计核算的各个环节、各个步骤都建立在严格的制度保障之上,做到有工作就有制度。

信用社工作报告心得体会篇二

1、各项硬件比较到位,如营业网点的防弹玻璃都安装到位,报警器、守库室、防盗门等都基本达到公安机关合格标准。

2、各项制度比较健全,岗位操作比较规范,如外包村的操作手续比较规范,基本杜绝“一手清”情况;岗位轮岗情况,会计凭证的管理情况,会出手续交接情况等也都按章操作。能够执行“五双一交叉”制度。

1、安全意识比较淡薄,随着近几年信用社业务的迅猛发展,业务量的不断增加,经营效益的好转,部分职工对安全防范的意识变得逐渐模糊起来,甚至有的职工信为安全防范只是上级领导的事,与自己无关,守库是为主任守库,各种安保登记簿只是为了应付形势等等不良思想倾向,给安全防范工作留下了人为的祸根。

2、信贷手续办理不合规：有人片面信为，信用社的安全防范工作只要做到不被偷不被抢就行了，往往忽视了信贷手续的合法、合规操作，给不法分子留下可乘之机。稍有不慎同样会给信用社带来不可低估的损失。

3、分社上、下介款存在不安全隐患，厉山信用社地处国道两旁，人员流动比较繁锁，而我社目前两分社的上介、下介款仍然采取的是最原始的用摩托车送款，给安全工作留下极不安全隐患。

1、加强安全教育，增加安全意识。

2、配备运钞车。

3、规范操作手续。

“青苔事件”的发生，既有它的必然性，又有它的偶然性。我市农村信用社在向农村合作银行的转轨进程中，加强员工思想道德修养教育和员工行为规范教育，还必须花一定的气力。加强员工自我约束能力，规范日常工作生活言行举止一靠各级领导身体力行，二靠广大员工高度的自觉性，这里就不在赘言。

我深信，只要管理机关严格用“湖北省农村信用社十二条禁令”来规范约束信用社员工思想行为，必将取得“事半功倍”的效果。“十二条禁令”是兴社之根本、信合事业成功之源泉、员工行为规范之准绳。在本工作岗位上，做执行制度的楷模，履行职责的先锋。只要我们员工在自己的工作岗位上自我约束，恪尽职守，踏实工作，信合事业何愁不兴。

信用社工作报告心得体会篇三

青年员工座谈会心得体会

9月初xx市联社组织了“理念大学习、思想大解放、服务大提升”的三大活动，我县响应市办号召，在召开三大活动之后，又精心组织青年员工召开座谈会，在学习三大活动的同时，加强青年员工的沟通，为农信社的发展献计献策。通过此次座谈会的交流，进一步地解放思想、做到与时俱进，学习了先进的理念，提升了服务质量。

农信社从创立之初到今，也有60多年了，我们从无到有，从有到良，付出了多少艰辛，才有了农信社今天的丰收成果。在取和如此喜人的成绩下，我们也不能自满，必须认识到自身存在的问题，面对严峻的形势，时刻保持清醒的大脑，以最前进的思想改装大脑，以最先进的理念付诸行动，以最优质的服务赢得客户。特别是我们青年员工，农信社的未来就靠我们来把握，我们不能让前辈们的辛劳白费，我们应当从各方面加强自身素质，提高我们为农信社服务的能力。

一、用先进的理念武装大脑

满志，怡然自得或夸夸然畅谈美好的未来。当我们真正意识到危险来临的时候，可能已经无能为力，无法挽回了。在这个多变的时代，如果你不改变，你就会被淘汰。只有敏锐地注视着局面的细微变化发展，未雨绸缪，主动做好知识积累、技能积累、身体和精神积累，我们才能应付自如的面对发生的变化。不管你愿意也罢，不愿意也罢。早学早受益，不学则会很被动，而且会越来越被动。

二、加强学习

虽然平时我能经常提醒自己要加强学习，不断提高自身素质，但思想与行动总是不能同步，时常雷声大雨点小，学习效果不明显。和同行相比，我的业务技能和业务能力较弱，换言之，就是竞争力不强，剖析原因，很大程度上是与学习相关，只有不断加强自身学习，这样才能提高自身素质，才能不负重托、不辱使命，才能圆满完成各项工作任务。在日常

工作中，我们每一名员工都应把提高业务素质和能力摆在重要位置。为此应当定期进行自我学习的检查，切实加强学习效果，提高认真学习的主动性。

三、大胆创新

心得体会

日月如梭、光阴似箭，怀着一颗对未来憧憬的心和满腔的热情投入到向往已久的工作中已将近一年，在这一年里从一个懵懵懂懂的实习生逐渐成长为一个真正的信合人，其间我感触颇深，老同志无微不至的关心，领导对我的殷切期望，让我体会到家的温暖，感受到团队的凝聚力。通过这段时间的工作学习，我学会了许多东西也认识到了自身的许多不足。

首先，总结一下自己这段时间的体会

1、刚工作时在工作和学习上都有些不适应。工作的时候不象在学校里那样，有老师，有作业，有考试，而是一切都要靠自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝啬自己的工作经验来指导你工作，让你少走弯路；开始时我什么都不会，点钱都点不好，是他们手把手的教会我的，休息时间还帮我补习业务上的知识，让我很快就适应了工作。在生活上，主任和其他同事也给予了我很大的帮助，让我能全身心的投入到工作当中去，同时也让我感受到了家的温暖和浓浓的亲情。

要通过多做事情来积累经验。刚开始的时候没有明确的工作范围，需要自己有积极进取的工作态度，多做事才能从中学到更多的工作经验，才能更好的掌握工作方法，少走弯路，这样才能多积累多提高。

3、农村信用社主要是为“三农”提供服务的，刚开始工作时，有些不习惯，有些业务由于农民客户的知识文化程度和个人

素养方面普遍不高，沟通方法不对等原因出现效率不高的情况，慢慢的在工作中摸索，逐渐找到了一些解决方法，例如多写一张易看，易懂的提示语放在柜台边上，主动询问农民客户的业务需求，及时解答农民客户不懂得问题等等，像对待自己亲人一样对待农民客户，渐渐地和农民客户关系变的融洽，彼此配合默契，业务办理效率显著提高，同时也使我更有信心做好本职工作。

5、由于年轻，对于柜员业务的操作还是有一定优势的，工作中在领导和同事们的帮助下很快适应了储蓄、贷款业务，工作一段时间后，感觉做储蓄、贷款等业务工作一定不能单纯依靠熟练度。做每一笔业务都要反复核对，要像对待新业务的态度一样对待，认真、细心，要随时保持警觉性。我深深地知道要做好金融工作就要努力提高业务水平，同时还要提高个人素质修养和团队精神，把我们在学校学的知识运用到工作中去，真正发挥出一个大学生应有的素质和水平。

一年前怀着对未来生活的美好向往怀着对农村信用社工作的无限憧憬我成为了一名农村信用社的普通员工从那天起在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为农村信用社的发展贡献自己的力量从中我领略到了服务的魅力体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵感受到了集体的温暖和力量并以此得到了领导同事和客户的一致好评。我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件同时也高标准严格要求自己定下了工作目标严格要求自己不断提高自己的专业技能不断扩充拓展自己的业务知识面亲切快捷地为每一位顾客提供服务成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛理解了服务的内涵深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识才能熟练掌握服务的技能规程提高自身分析和处理问

题的能力不断提高服务质量和水平从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念增强客户的满意度和忠诚度从而赢得客户的信任进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。微笑是自信的一种表示是无声的语言她传递着友好的信息她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象微笑是员工心灵的窗口是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑才能和客户进行最真诚有效的沟通。比起年轻漂亮的同事我没有先天有利的条件但我相信“相由心生”只有发自内心的微笑才最具魅力才能把一颗真诚的心传递给客户用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑来温暖客户的心灵从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源有了客户才有我们的存在服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命所以无论工作压力多大还是工作多累还是家有烦心事忙碌到深夜都不能摆出一副不开心的脸色因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人将会引起客户的猜疑和不满无形中会把许多客户拒之门外。有一位客户来我行办理了几次业务后他告诉我们他到全国很多银行办理过业务相比之下农村信用社的员工给他留下的印象最好我真诚自然的微笑让他备感亲切在农村信用社有家的感觉虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中随时随地都面对着客户审视的目光就好象是每天都要面对“考官”我做到了多少也就意味着“考官”能给我打多少印象分也就意味着他将决定以怎样的态度对待我客户对我的态度实际就是我自己言行的一面镜子不能去挑剔镜子的不好而是要更多地反省镜子里的自己哪里不够好哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的工作表示满意那是很难的一件事但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外微笑就是无坚不摧的利器保持良好的心态养成微笑的习惯而且不仅仅是我自己微笑更要让我们的客户微笑这样就能让即使是初次到农村信用社办理业务的客户也感到亲

切在给别人带来快乐的同时我自己也能从中得到快乐。

率。我深知抓紧一切时间严格要求自己养成长期学习的习惯坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神才能练好技能。也只有把基本功练好才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。人们往往习惯于把服务理解为态度即态度好就等于服务好。其实不然服务有其更深刻的内涵服务者必须具有良好的专业知识遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能而知识是提高服务能力的坚强保证。良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用在工作中在工作中提高在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导学师傅处理业务时的操作技术做业务时要特别谨慎注意容易犯错的环节和细节遇到难点和问题时立即向师傅请教及时为客户解决做到熟能生巧做完业务后马上再想一想为什么这么做有没有更好的方法这样就会做细做精越做越好。在学习中提高理论水平在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场家具老板习惯于以现金结算往来不能体会到大额现金的不安全性而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定于是我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票异地支付可选择异地电汇方便又快捷同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着每天都有新的东西出现、新的情况发生这都需要我们跟紧形势努力改变自己更好地规划自己的目标学习新的知识掌握新的技巧适应不断变化的工作目标提高服务质量满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力也是一种动力。我利用业余时间参加了会计专业专升本的学习并于2006年顺利拿到了会计专业本科学历用知识充实和武装自己为服务技能的提高提供了坚强保证。

四、沟通是做好服务的有效手段 用心体会善待客户这是做好

服务的根本。客户如果得到满足他会把他的喜悦向别人传递如果他的心情极糟他也会把造成的原因向别人倾诉。这种效果不是简单的加减而是以n次方的形式进行扩散。在一些小小的细节之中它体现的不仅是我个人而是我们相城支行的整体形象。所以工作中我经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求以真诚换取客户的真情从客户的角度出发想客户之所想急客户之所急争取把工作做得最优最好。我们相城支行很多客户离我行的路程都比较远他们每次来行办理业务都要花费大量的时间在路上每当遇上这些客户我就换位来体会客户的心态所以每次客户过来我都会给予真诚的问候耐心细致地听取客户的服务诉求尽可能快地办理完相关业务同时想他们没想到的一些细节提醒他们比如有些客户很长时间难得来一次不用客户说主动将这段时间所有分户对账单季度结息回单结算业务收费回单等单据整齐完整的提交给客户省去了这些客户的来回时间给他们提供方便也给他们留下农村信用社窗口服务的良好印象让他们觉得来农村信用社办理业务是正确的选择是种服务的享受。面对客户的申诉平心静气地倾听认真分析原因研究解决对策并以诚恳的态度加以说明取得谅解。不管处理结果如何主动答复避免引起客户的抱怨并学会运用一些处理应急事件技巧如“先处理心情再处理事情”。我们有一家具店客户他急需提现金到他行办理异地存款在告知他大额现金需提前预约他急得情绪很激动通过了解、结合我行现有的业务进行分析为他提供了大额异地汇款几分钟后对方客户很快地收到了货款及时发货了客户直说感谢。客户轻轻的一声谢谢使我深深地领悟到“诚信铸就品牌服务编织未来”服务理念深层涵义并时时为自己所在的岗位感到自豪。

五、团结是提升整体服务形象的无形力量。我深知相聚在农村信用社这个大家庭中一起工作和学习是种缘份同事间互帮互助团结共事既要自己进步也要关爱年轻同事的成长帮助她们尽快地进入工作角色充分发挥着团队力量只有心系集体注重团队才能将各项工作做的更好。例如签发一笔本票业务各岗位间共同努力密切配合齐心协力可以使客户在很短的时间

内办完业务。例如提前把贷款到期的有关信息及时反馈给信贷部门与信贷部门联动地把客户的服务工作做到实处使客户满意。我相信只要大家保持团队精神在日常业务中团结互助心往一处想劲往一处使就能把各项工作做的更好进而整体提升农村信用社的整体形象。

心得体会

尊敬的各位领导：

大家下午好！

我是***，来自**信用社，现任**信用社主办会计。很感谢联社为我们新员工提供了这样一次既能像各位领导学习，又能抒发我们信合情怀的机会。

一、农村信用社的工作既繁琐又单一，面对的客户多种多样层次不一，要处理的事情变化多端，所以我们必须保持好一种良好的心态，让自己始终能冷静的对待和处理问题。所以我们应该保持一颗感恩的心。学会感恩就是要多一份理解，少一份任性；学会感恩就是要多一份宽容，少一份冷漠；学会感恩就是要多一份爱心，少一份对环境的挑剔。

二、树立竞争意识和忧患意识，提升信用社的团队意识。

能够给客户提供方便和温馨的服务，着重于客户对农村信用社的满意度与归属感。同时在农村信用社员工中树立忧患意识，就是要使自己意识到目前自己取得的成绩与要求还有差距，还有许多不足之处，万不可满足现状，不思进取。通过这几年的金融工作，使我体会到只有不断努力拼搏、不断努力向上，不断研究新问题、摸索新方法、解决新问题，才能使信用社的各项业务不断向前发展。

三、与时俱进，努力为新时期农村信用社贡献力量

1、加强学习，提高自身素质。党的十七大强调要形成全面学习、终身学习的学习型社会，促进人的全面发展。

2、自觉参加单位组织的各类专业知识学习，努力向复合型方向发展，要把学习同工作实际紧密结合起来，结合本职工作，平时要多看文件材料、报刊杂志和业务书籍，加强金融业务知识、市场经济知识、法律知识、现代管理知识的学习，不断拓宽知识面，不断充实自己，提高文化涵养。

3、通过多层次的学习，确立良好的职业道德。做到忠于职守、严守信用、遵纪守法，时刻清楚自己在做什么、该懂什么，该做什么，做一个新时期合格的农信人。

岁月如梭，光阴似箭，不知不觉，我来到农村信用社工作已有多多年。随着金融业竞争的日益激烈和客户需求的多元化，优质服务已成为农村信用社赢得社会信誉的主要条件、争取客户的主要方式、对外竞争的主要手段、取得盈利的主要途径。我们的农村信用社被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

员工形象是信用社的第一“门面”。柜台是信用社与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识信用社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点”形成了“服务面”，会反映出农村信用社良好的管理水平和全新的精神面貌。

作中不能光埋头工作，而应时刻注意客户的需求，先外后内，接

一、问

二、慰三，切忌顾此失彼。营业人员不能带情绪上班，要是保持良好的心态，把微笑献给顾客，要知道“无人能从争辩中赢得客户”，当你对客户说第一声“谢谢”时，对客户来说是第一次听到你说，当你在一天中说第50次、100次“谢谢”时，对客户仍是第一次听到你说，因为我们每天要接待无数顾客，营业人员发出的第一声“谢谢”和第100次“谢谢”要同样发自内心，才能服务好每一位客户。

二是服务态度。顾客走到柜台前营业人员应站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。每当客户走进或走出营业厅时，营业人员笑脸相迎地说上一句“欢迎光临”或“谢谢光临”，“请保管好款物”，下雨时附上一句“路滑请慢走”之类地问候或叮嘱，会给顾客一种亲切之感，更带有几分人情味。

是会的思想，站在帮客户理财的角度做好耐心、细致的讲解，让他们亲切地感受到你就是他们的贴心人，信用社是可信赖金融机构。

四是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的业务技能，不仅能增强顾客对信用社的信赖感，更重要地是能够反映农村信用社员工队伍的整体素质，增强信用社的社会知名度和社会地位。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着农村信用社的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于农村信用社我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是农村信用社”，我们要真正做到爱社如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

信用社工作报告心得体会篇四

本人自20xx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，经过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的提高。

不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。《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，我开始明白，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。

一向以来，我始终坚持学———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———“三个代表”重要思想，学习各种金融法律、法规，进取参加单位组织的各种政治学习活动。经过不断学习，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，用满腔热情进取、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，一边是自我对着书本反复练习，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，并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，并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景知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情景下，我克服重重困难，不摆架子，进取的走村串户了解情景。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情景。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，具体了解他们的情景以便对症下药。___一家，在我走访时所了解到的情景是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有必须的经济来源，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，原先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，动员两个儿子一齐分担父亲的债务。工夫不负有心人。之后，分债的手续一办妥，大儿子立刻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。经过实践，我解决实际问题的本事和组织本事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景较好。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。

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异常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：

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异常是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得提高的基础。

我要经过实践不断的锻炼自我的胆识和魄力，提高自我解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生主角转换的一年，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。

信用社工作报告心得体会篇五

转眼间20xx年已经过去半年了，在这半年的工作中，学到了很多，在工作上也越来越上手了，以下是我对上半年的工作总结。

应对银行业竞争日趋激烈的形势，我社坚持做到“人无我有、人有我优、人优我新”的创新意识，不断推出新的金融业务品种，激发了广大员工组织存款的进取性，促进了存款稳步增长。

一是实施存款“大户公关战略”。我社全体员工深刻领会“大户攻关战略”的真正含意，全员发动进行分析、调查，找寻有价值的客户信息。成立“大户攻关小组”同时设立了信息奖，在取得信息的基础上进行集中攻关，成效显著。同时，我们在稳定老客户的基础上，定点定人开展切实可行的上门服务活动，以取得宣传和增储的双丰收。

二是我们进取加强改善营业网点的软硬件建设，靠优质的服务吸引客户，工作中严格实行“十八字”服务方针，把服务做深、做细、做到家、做到位，按照规范化服务的要求提高服务质量，规范报务行为，切实把服务提高到一个新的水平。

信贷工作是信用社实现效益的关键。今年，我社紧紧围围绕资产经营做文章，不断创造和提高信用社效益。

一是完善信贷管理，提高信贷风险识别和控制本事。从年初开始，为摸清我社信贷资产质量，按照联社信贷资产风险分类的标准，我社组织客户经理认真学习相关业务知识，重点培养客户经理的“四种意识”营销意识、风险意识、职责意识、法律意识，对所有贷款资料进行检查，对手续不齐全、资料不完善的按照风险管理部的要求进行收集和整理。

二是严格贷款发放程序、严格手续、提高发放质量。今年，

我社把加强信贷管理，提高信贷发放质量作为信贷工作的重要资料来抓。完善了贷款审批制度，严格贷款操作程序，使我社的贷款审查审批工作制度化、规范化、程序化，堵截了违规贷款的源头。在贷款的发放上，我社严格按照联社的规定程序办理，实行贷款“三查”制度，确保贷得出，收得回。对收回再贷的给予优惠政策，在贷款利率上给予优惠，进取培育良好的信用环境。

在信贷管理上，我社能做到提早打算，心中有数。我社要求客户经理对所有管理的贷款按照贷款“三查”制度进行跟踪检查，月初五日前对当月到期贷款下发完到期贷款通知书，对发现苗头不对的贷款及时上报信贷管理小组，构成书面材料。其次加大考核力度，确保任务目标的完成。我社就成立了不良贷款清收小组，分两组对每笔贷款进行逐户摸底排查，摸清贷款底数，要求客户经理充分认识到今年的严峻形式。其次加大客户经理考核力度，集中精力清收不良贷款，每位客户经理拿出底薪以上部分的用于对不良贷款绝对额下降与当月到期贷款收回的考核，对新增逾期贷款多的客户经理责令下岗清收，下岗期间只发生生活费。同时对贷款第一责任人进行追究，严重者上报联社，决不如息迁就。经过全体客户经理的共同努力，切实遏止了隐形不良贷款的产生。

1、建立健全各项规章制度，确保内部管理工作规范化。

做好内控管理，首要因素是加强会计出纳人员的政治业务学习。根据联社及上级工作发展的要求，结合我社案件防控季度排查工作的开展和内部工作的实际情景，继续组织内勤人员重点学习《会计基础工作规范》和联社下发的有关会计出纳文件精神，每人一本学习笔记，定期不定期进行检查，充实了全体内勤人员的业务知识，提高了全员的政治素质。切实解决我社人员内控意识薄弱，制度不完善，有章不循的问题，促进我社健康、快速发展。经过学习，使我社在账款质量上有了较大提高。

2、加强财务管理，努力增收节支，提高经济效益。

在财务开支方面，我社根据联社文件精神，实行财务公开，严格按照联社规定报批、审查入账。严格控制在总额包干的费用项目中列支，掌握在标准之内。严格执行主任“一支笔”制度，确保各项开支合规、合法，经得起各部门检查。

3、以“案件防控季度排查活动”为契机，开展好风险排查工作。

东郭信用社认真贯彻落实各级案件专项治理工作会议精神，紧紧围绕联社党委的工作部署，坚持以人为本，扎实有效的开展风险排查活动。成立了东郭信用社案件防控季度排查工作领导小组，认真学习、研究了联社的风险排查活动方案，针对东郭信用社的工作实际，制定了操作性强的实施方案。学习阶段，认真学习了会计出纳、结算、信贷管理、安全保卫等应知应会的知识，同时和内控管理工作及近年来发生的案件相结合，用身边的事教育身边的人，起到举一反三的效果。

4、加强业务技术练兵，提高员工的业务操作技能。

我社为不断提高各岗位人员的业务技能，更好地适应当前金融行业的快速发展，进一步提高员工的业务素质，使每个职工在业务质量和办事效率得到提高，制定了业务技术练兵制度，掀起了技术练兵的热潮。

在安全保卫方面，我们按照“预防为主、确保重点、保障安全”的方针，坚持“常年抓、抓常年”的指导思想，强化防范，增强职责，认真学习农村信用社营业场所“一日安全工作法”，实现了20xx年上半年安全经营无事故，确保了人身和资金的安全。

一是加强夜晚值班人员安全意识教育。值班、守库人员按时

到岗，对值班期间需要检查的项目认真检查，及时登记安全保卫登记簿，职责清楚。

1、加强对员工的政治思想素质教育，提高思想觉悟，促进员工队伍职业道德素质的提高。

建设信合文化，构建和谐信用社。

2、大力组织存款，调整存款结构，努力增加低成本存款，充分利用我社区域的优势，进取搞好宣传，增加我社的存款规模。

大力拓展中间业务，培植新的业务增长点。

3、加大收贷收息力度，努力盘活信贷资产，加大对不良贷款的依法起诉和执行力度，扭转不良贷款的清收活化和货币形式收回薄弱的局面。

4、提高员工业务技能，加强岗位练兵。

定期举行业务技能比赛，营造学习、锻炼、提高的氛围。

信用社工作报告心得体会篇六

转眼之间□20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

（一）主要工作完成指标

1、业务指标完成情况

2、管理指标完成情况

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

（二）主要工作完成情况及措施

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开竞聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务□20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款 万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统开展轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为；学习内控制度，规范操作行为；学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平！

信用社工作报告心得体会篇七

一、会议认为，市农村信用社自去年启动产权制度改革以来，不断加强管理创新，加大改革力度，各项业务实现了跨越式发展。截至去年年底，各项存款增幅在全省农村信用社系统排第3位，各项贷款增幅在全省农村信用社系统排第1位；今年元至2月份，农村信用社正确理解国家xx观调控政策，积极调整发展思路，加快产权制度改革步伐，存贷款市场份额在全市金融系统均排前3位。这些成绩的取得，既坚定了市政府推进农村信用社改革的决心，也坚定了农村信用社广大干部职工对农村信用社改革成功的信心。

二、会议指出，市农村信用社今年要进一步加大改革、创新、管理、服务力度，外树形象，内强管理，加快发展，重点抓好市场营销、服务质量、风险防控、贷款投放、产权制度改革工作，力争各项业务在去年的基础上全面提升，再上新台阶。

三、会议就有关工作明确如下意见：

(一)xx开发区□xx开发区、各街办及市直部门的相关贷款一并征地置换。具体安排如下□xx区用于置换的地块位于花湖开发区葫芦湖以北□xx大道西侧，面积约190亩；xx区用于置换的地块位于xx湖xx大道以西、高新六路以南，面积约200亩；梁子湖区用于置换的地块位于xx湖新区xx大道以北□xx大道以西、行政服务中心以东，面积约230亩；市直部门、各开发区、各街办集中置换的地块位于xx镇银山村和余山下村，面积约370亩。上述土地的征地工作要同时加快推进。

(二)市直各有关部门要迅速启动征地程序。征地确权工作专班由市国土资源局黄如辉、市规划局李全、市房产局汪祖明、市城投公司赵德荣、市国资局瞿贵芳、市农村信用社张金军组成，专班成员要各司其职，互相配合，加快推进征地工作。

(三)鉴于我市今年用地指标不足，会议明确由严国本副市长出面商请省信用联社与我市共同向省政府请示，专项报批市农村信用社征用1000亩土地的指标。

(四)关于xx湖新区的土地征用问题，由严国本副市长商请省信用联社领导分别与省联发投公司领导进行沟通，争取支持。

四、会议要求，市农村信用社要按照□xx市深化农村信用社产权制度改革实施方案》的要求，倒排日期，明确任务，对土地置换、房产土地确权、引进投资者等工作要同时统筹推进，提高工作效率；各区政府要从大局出发，全力支持农村信用社改革工作，对已确定的置换地块，要严格控违，禁止周围村民抢种抢建，办理征地手续时，要积极配合，做好村民拆迁的协调工作；市财政、国土、规划、房产、城投等部门要采取超常规操作模式，特事特办，急事急办，加快工作进程，尽量缩短时间，确保土地权证在6月底前办完；市人行、银监分局要对农村信用社组建农村商业银行工作给予全力指导，积

极帮助引进投资者，同时要向上级部门争取政策支持，确保农村信用社改革工作顺利推进。

XXX

20xx年xx月xx日