

2023年信用社柜员个人总结报告 信用社 员工述职报告(优秀5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

信用社柜员个人总结报告篇一

我叫***，现年**岁，大专文化程度，助理经济师。原任闫庄信用社分管外勤的副主任，2002年5月始任**信用社主任。自被聘任为助理经济师，特别是任**信用社主任以来，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，努力实践“三个代表”重要思想，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办社；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，曾多次被评为县级“优秀共产党员”，具备了与专业技术职务相当的学识水平和业务能力，先后在省级以上报刊发表宣传报道稿件数十篇。所负责的**信用社2002年度被联社授予“先进集体”、“宣传报道先进单位”等荣誉称号。现就自受聘助理经济师特别是任**信用社以来的工作情况述职如下：

为保持**信用社的稳健发展势头，我积极带领全社干部职工解放思想，大胆实施创新经营。在存款工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚措施，在职员工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消

客户经理资格。在严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达****万元，比年初增长**万元。其中，对公存款**万元，农民储蓄存款**万元；低成本存款**万元，占总存款余额的%；各项贷款**万元，比年初增长***万元。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款200余万元。

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得魄力，全乡种植经济作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体工商户的守信意识，对个体工商户进行建档立案，评定信用等级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。我到**信用社任职后，累计发放贷款万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达万元，较我任职前增长万元。

工作中，把内部管理的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中进行学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的老毛病。在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社会员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题

的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。

我带领职工级领导班子成员始终把化解经营风险作为压倒一切的头等大事来抓，坚持“两手抓”：一手抓好存款增量，防止出现支付风险；一手抓好不良贷款的盘活促进经济效益的增加，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次找乡党委书记、乡长汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，成立了由主任任组长的7人清非小分队，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能上坡干活及外出务工人员回家过节与干农活的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身，同时也被小分队成员的精神所打动，起到了良好的清收效果。仅今年上半年，累计收回不良贷款24.41万元，其中逾期贷款12.14万元，呆滞贷款12.27万元，为历年来之首次，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

工作中，我始终坚持“两手抓、两手硬”的人本管理，履行岗位职责。一是继续争创“文明单位”活动，从优化服务手段入手，为客户提供更优质、更快捷的服务，争取客户的最大满意。二是大力搞好宣传，提高信用社知名度，通过与贫困户结成帮扶对子，帮其脱贫致富，拉近了与农民的感情距离，使信用社在老百姓心中的地位进一步提升。三是今年面对严峻的非典形势我社及时搞好应对措施，教育广大员工及其家属科学面对非典，彻底搞好室内与室外卫生，使我社广大员工不畏非典，科学面对，各项业务不但没有受到任何影响，反而出现了超常规发展的势头。四是积极培养入党积极分子。通过召开民主生活会等形式，培养了5名思想要求进步的青年，成为今年党员培养对象。

近几年，虽然自己的政治立场坚定，政策理论、专业理论水平有很大提高，工作兢兢业业，任劳任怨，但也存在着一些

问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究。三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。四是从从严治社力度不够，内部制度执行不够严格，开展谈心活动的力度不够，不能及时与员工沟通，交流思想，掌握职工的思想动态。五是深入农户调查研究相对较少，不能掌握贷款户的第一手资料，往往听汇报多，帮助贷款户分析生产、经营等情况少，等等。对这些问题，我将在下一步工作中加以改正。

经过自我剖析，认为个人已经具备与助理专业技术职务相匹配的学识水平、业务能力，并在助理经济师技术岗位上取得了良好的工作业绩，特此述职，如有不当之处，请领导和同志们批评指正。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

信用社柜员个人总结报告篇二

不知不觉，时间已经过了一个多月。在这一个多月的时间里，我的感触很多，第一次到农村工作，第一次和农村妇女打交道等等很多人生的第一次。正是有了那么多的第一次，我感到生活很充实、很有意义。对待农村工作我觉得不是辛苦而是享受。时间飞逝，我大学毕业已经一年，小额信贷技术员是我人生的第一份正式工作，因此我很重视它。

在培训的过程中，就已得知这份工作的艰辛。但天生不服输的我，毅然地坚持完培训，并以优异的成绩结束这次魔鬼式

培训。在得知自己分配的市县后，我选择了离家比较远的地方工作、锻炼自己。第一天到基层信用社，感觉很多东西都很陌生。在基层信用社主任的带领下，我们来到了住宿的地方，当时心就凉了。这是我们住的地方吗？条件那么差，什么都没有。床也不够睡，用水也不方便等等情况。但是渐渐地我调整了心态，没条件我们就创造条件。要发挥人的主观能动性，以积极的心态投入到工作、生活。二话不说，我们就拿起扫把打扫卫生，没有自来水我们就去提水，分工协作。男的提水，女的扫地，就在大家的努力下我们把房子弄得干干净净，还把办公室建立起来。年轻就是资本，我们团结互助，没有什么我们做不了的。有了好的生活和工作环境，我们很快投入到了农村工作。在和当地镇政府取得联系并约定好时间后，我们到副镇长办公室了解了当地乡镇的情况和拿到了各村委会负责人的联系电话。我们从中筛选了一个信用比较好的村子来开展工作。

第二天在老员工的带领下，我们来到了那个村做宣讲。当地村书记很配合工作，马上开广播召集村民到村委会开会。这让我们很受鼓舞，来了很多人。他们都迫不及待地想了解我们的贷款的产品，由于气候的原因，我们无法统一给他们宣讲。我们就采取了一对一的形式、甚至采取一对多的形式来进行宣讲。当说到要联保的时候，他们傻眼了，都说这不行，那不行的。说什么近亲不能在一组等条件苛刻。让我们做出让步，为此之前我们做了大量的工作，一一给他们解答和说明情况。最后，由于他们不理解规定和产品，甚至有人扬言我们的产品在这个村没有市场等情况，这让我们倍受打击。但越在这个时候，我对自己说要冷静，不要被他们情绪影响你。要仔细聆听和登记他们的意见，回去好好总结。就这样，和村民经过一番的较量后，我更加用心地工作。他们提的意见越多，就代表他们对我们的产品是很感兴趣的。功夫不负有心人，在经过我们的不厌其烦解释后，他们理解了我们的规定，并表示遵守。就这样，在我们的指引下，这个村组好了一组客户，就这个时候我们从心里感到了一丝的安慰。

有一组客户了，这就是进步。我们要好好把握住这个果实，为此我很努力，积极准备上课的内容，和他们约定好时间后。第二天我就提前半个小时到农户家准备上课，由于是第一次给她们上课，我很紧张。但是很快我就平静下来，按照之前的准备有条不紊地完成第一天的工作。这里面我总结了一下，由于是第一次上课，农户多少有点紧张，我们要做的是让她们放松、别紧张。把上课的内容教给她们之后对她们别要求太高，因为她们是第一次上课，接受能力有点差。我们能做的是，只要她们说的意思相近就好，不要她们一字不漏的说出来。做什么事情都要循序渐进，给她们上课也是如此。就这样，她们每天都来上课，这其中不管刮风还是下雨。在大家共同努力下，我们顺利完成了五天的培训。接下来就是考试了，她们很紧张，因为她们觉得要是考不及格了就拿不到贷款了。是的，紧张是正常的，我们安慰她们，只要正常发挥，考试时没问题的。这里面出现了一个小插曲，其中有个妇女她被考官问到五人联保的情况了解吗？她紧张到心都要跳出来了，没办法。她来了一句，她不想贷款了。

这太难了，她无法回答。这个时候我就安慰她不要着急，想想平时上课的内容，最后在同组的成员帮助下，她完成了考试。但这给我们一个启示，以后审核的时候要避免这种情况出现。因为我们要从客户的角度出发，不要把会场的气氛弄得太严肃。毕竟她们没经过太多的正式教育。不过，她们最后通过了考试，取得了我们发放的第一笔贷款。

信用社柜员个人总结报告篇三

近些年以来陕西农村信用社发展迅速，我们成功开展了许多新业务，并取得预期效果。对于我个人来讲也是辛勤耕耘的时期，是适应变革的时期，也是理清思路、加快发展的时期。在这段时间里，领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮忙，使我取得了长足的进步，也有许多的工作值得总结。

20xx年4月10日，我奉令调入皇甫庄信用社，在新主任韩小林

主任的带领下全体员工心往一处想，劲往一处使，苦干加巧干，尽职尽责，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以从严治社为保障，以增效为目标，较为圆满地完成了组织交给的各项目标任务。到此刻为止，我已经参加工作一年之久，现将一年来的思想工作状况做一汇报，不妥之处敬请批评指正。

作为一名银行营业人员务必虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平和驾驭全局的潜力。因此，一年多来，我较系统的认真学习了银行业的相关知识和法律法规，认真学习了农信银□ic卡等业务新知识，从而拓宽了知识面，开阔了视野，政治理论水平不断提高，使工作更加便捷。

我自觉遵守社内的政治纪律和金融法律、法规，在生活工作中讲大局、讲原则、讲团结。事事处处以大局为重，以群众和员工利益为重，为干好本职工作打下了基础。

我举行的宗旨是：不求轰轰烈烈，但求扎扎实实；不求创造经验，但求卓有实效；不求人人如意，但求无愧于心；不求个人名利，只求服务群众。工作中制作了一下措施：

（一）强化存款营销，提高了竞争潜力

紧紧抓住深化改革的大好时机，突出重点，加大考核，严格奖罚，完善服务。一是按照绩效考核的办法的要求，建立全员揽储机制。二是加大宣传力度。充分利用了《电视台》、《河南农村报》等宣传媒体进行全方位宣传；三是搞好优质服务工作。四是抓好对公业务，要求班子成员每人联系2个公存户、一个大户，每位员工联系一个大户，建立黄金客户档案，吸纳多方资金。

（二）加大支持三农力度，提高了服务水平

认真学习、执行中央1号文件精神，树立“地方经济发展”的职责意识，立足实际，为建设社会主义新农村做好服务。

1、满足农户种养业的资金需求，发放种养业贷款。在春耕、夏收、秋收秋种时节，用心筹借资金，备足资金，不误农时，用心投放小额贷款。全年累计发放813笔420余万元。对种养大户，定期安排客户经理了解状况，服务上门。

2、支持信誉好，效益高的个体私营企业、个体工商户的发展。对信誉好、效益好的个体工商户季节性资金需求，在充分调查、完善手续的状况下，适时发放。共计发放23笔，150余万元，已经全收回本息。

3、增强创新意识，提高服务水平

在着力塑造守信卡贷款和农户联保贷款二大品牌的同时，用心探索其他的贷款品种，切实解决农民贷款难，难贷款的实际问题。

4、扎实开展信用工程建设

今年，信用户评选委员会共评出信用户2320户，建立经济档案2320份，评出信用村2个。止目前，共评出信用户9170户，占全乡农户数的86%，为农户建立了经济档案，占农户数的86%，评出信用村11个，占19个行政村的60%。

（三）加强信息管理，防范和化解了信贷风险

1、落实信贷内控制度，加强信贷管理。首先，严格贷款发放程序。新放贷款务必严格按制度规定办理，客户经理务必认真调查，务必可靠担保或足值的抵押物。其次，建立新增贷款台账，实行到期预警制度。

2、树立科学管理念。（1）利用多种形式，加强了对客户经

理的培训、教育，提高了客户经理队伍的素质。（2）加强对客户经理的监督。公开服务电话、监督电话等，运用社会力量加强监督。（3）教育和引导客户经理树立以客户为中心，运用社会力量加强监督。（3）教育和引导客户经理树立以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标的营销观念，科学营销贷款。（4）加大对客户经理的考核。根据考核状况，提高或降低客户经理的授信级别个额度。

3、加大贷款的职责追究力度。

严格执行“五示一追究”、“六包、三营销、一挂钩”制度，贷款造成损失的，分别由职责人承担不同的比例。至12月底，各项贷款余额达5455万元，较上年净增1011万元，完成联社所定分任务的139%。

（四）强化资金盘活，提高了信贷产质量

在资金盘活中，树立“常年抓，抓常年，反复抓，抓反复”的思想，抓住县委、政府为信用社清收不良贷款营造的良好氛围，双管齐下，多轮驱动，千方百计清收不良贷款。

1、统一思想，促全员清收。我利用一切机会，教育全体员工，不良贷款是阻碍我们信用社生存和发展的拦路虎、绊脚石，盘活不良贷款，是我们每个员工义不容辞的职责，激发了全员盘活、清收的用心性。

2、明确任务，职责到人，从严考核。

3、多策并举，强力盘活。在盘活中，我因时而宜。今年三、四月份，抓住农闲和刚过完春节部分外出务工人员未走的时机，及时抽调10名联络员和客户经理配合组成清收小分队，逐村逐户催要贷款。经过近2个月的努力，收回贷款本金30余万元，利息5.6万元。11、12月份，抓住农副产品上市交易和临近春节的有利时机，适时组织客户经理吴海洋、文献军

等同志成立突击小分队，掀起冬季盘活不良贷款的高潮。经过40天的努力，收回贷款本息20余万元，盘活贷款60余万元，订立还款计划237份。

在盘活资金过程汇总，根据难易程度，采取不同的方式，

制定不同的策略。采取以理服人、订立还款计划、放水养鱼、拔钉子、跟踪追击、追究介绍人、担保人职责等方式，直止把贷款收回。止12月底，全年共盘活不良贷款233万元，其中：逾期贷款132万元，双呆贷款101万元。

（五）狠抓增盈，提高了经营效益

一是抓收息，把收息作为增盈的头等大事。全年实现利息收入434万元，较去年同期多收利息95万元。二是严格成本管理，提高资金利用率。三是从严控制费用支出。四是坚持勤俭办社的方针，在费用支出上不攀比，不滥用，坚持一切从检，有钢用在刀刃上。

（六）强化队伍建设，提高了队伍整体素质

1、加强了领导班子建设。班子成员认真做到了自重、自醒、自警、自励。大事讲原则，小时讲风格。顾大局，识大体，密切协作，齐抓共管，带领全体员工干事创业。

2、加强了员工队伍建设

一方面加强了对员工的培训，利用先进性教育活动和“内强素质，外树形象”活动的时机，从政治理论、业务知识上对员工参加学历教育；三是对业务能手加大奖励，增强了全员争先创优的用心性。

3、抓好工资分配制度改革，全方位激发员工干劲

透过分配制度改革，拉大人与人之间的差距，让干的员工更想干，不想干的员工也得干，培养了敢于作为、敢于上进、敢于创新的作风。

（七）强化管理，完善了内控制度

1、加强内控制度建设，切实做到了规范经营。一切继续推进目标管理责任制，层层签订目标职责书；二是健全内控制度。制订、完善了一系列切实可行的规章制度。

2、狠抓“三防一保”工作，确保了全年安全营运无事故

树立安全就是效益的思想，时刻牢记和加强安全工作。（1）加强安全教育，增强了全员防范意识。（2）加强制度建设，健全完善了安全保卫制度。（3）家安全设施建设，对安保设施定期维护保养，舍得花小钱保大钱，提高了物防潜力。（4）加大检查监督力度，确保各项制度落到实处。强化主任监督、检查职能，不定期对各岗位共检查30余次，批评教育5人次，罚款300元。

（八）加强党建和礼貌单位建设，提高了凝聚力。

1、加强了党的组织建设。首先建立、健全学习制度、民主生活会制度。规定每月20日为我社的党员活动日。其次，以党支部为核心，以党员、老同志为纽带，认真做好了员工的思想政治工作。第三，扎实开展了持续共产党员先进性教育活动。第四，加强新党员的培养、发展工作，认真做好入党积极分子的教育培养工作。

2、加强了廉政建设。首先，加强理论学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。其次，严格按照“八项要求”、“十个严禁”要求自己。第三，养成依规管理，照章办事的好习惯。

3、与时俱进，提高了礼貌单位建立水平。

在礼貌单位建立过程汇总，坚持“以人为本，民心兴社”的发展理念，建立和培岗以“与时俱进，超越自我，求实创新，回馈社会”为核心的南阳信合精神，构建以“学习型”、“军队型”、“服务型”、“家庭型”信用社为骨架的企业文化，为农村信用社的持续发展注入强大动力，为建立和谐社会打下了坚实的基础。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这与联社领导和同志们的关心、支持、帮忙是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严以律己，宽以待人，克己奉公、恪尽职守、发扬成绩、克服缺点、与时俱进、开拓创新，和同志们同甘共苦，为创造实力壮大、效益提高、经营稳健、快速发展的信合新明天做出应有的、最大的贡献！

信用社柜员个人总结报告篇四

20xx年，我在信用社主任岗位上工作，认真贯彻落实区联社年初工作会议精神，团结和带领信用社全体员工，不断加大筹资力度，大力清收化解不良贷款，狠抓利息收入，加强内部管理，较好的完成了各项任务指标。

一、全社任务完成情况

1、各项存款稳中有升。截止12月底，各项存款余额**万元，较年初净增**万元，完成年计划任务万。

2、股本结构趋于合理。截止12月底，股金余额**万元，较年初增加**万元，占年度计划任务的%。

3、信贷支农力度不断加大，贷款规模适度扩张。截止12月底，各项贷款余额**万元，较年初增投**万元，有力的支持了小

城镇开发和社会主义新农村建设。

4、不良贷款形态更加真实，资产风险管理意识逐步增强，信贷风险得到有效防范。截止12月底，四级分类，不良贷款余额**万元，占比%。较年初增加**万元。五级分类，不良贷款余额**万元，占比%，较年初增加**万元，真实反映了信贷风险，增强了操作风险和道德风险防范意识。

5、业务收入圆满实现。截止12月底。实现各项业务收入**万元，其中利息实际收入**万元。完成年计划任务**万元的%。

二、今年工作的主要措施

1、抓宣传、树形象，提高农村信用社社会知名度。一是在“双节”期间，利用悬挂过街横幅、与**镇社火队联合拜年、散发传单等载体，积极宣传农村信用社；二是以网络上线，存款业务实现全省通存通兑暨各项存款突破亿元大关和省联社**办事处成立为契机，大力宣传农村信用社，让更多客户认识信用社、了解信用社、熟悉信用社，使“中国信合”品牌在客户心中扎根。从而促进了业务，提高信用社的知名度。

2、牢固树立“存款立社”的思想不动摇，狠抓资金组织工作。一是巩固代发**高速公路征地款到期存款留存率，做好万元以上大额存款的转存动员工作，使到期存款留存率在90%以上。二是抢抓机遇，积极争取**村水泥厂租地青苗补偿款资金代发业务，转入青苗补偿款代发资金**万元；在联社领导和当地政府部门的大力支持和协调下，代发**村电厂二期扩建征地款*万元；我社积极和**村协调沟通，转入粉煤灰场土地租金款**万元。三是抓好股金工作，确保股金结构合理，余额稳定，促进产权制度改革顺利进行。

3、大力清收不良贷款，逐步提高信贷资产质量。由于历史的原因，我社的不良贷款余额**万元，较年初增加**万元，占比达%，其中破产倒闭企业不良贷款**万元，占不良贷款的*%，

无法盘活。农户贷款中，冒名不认账、垒大户、债务不实贷款**万元，清收盘活难度大。今年以来，不良贷款总额*万元，累计收回不良贷款*万元，其中：依法起诉收回贷款*万元，有效化解了信贷风险，逐步提高了信贷资产质量。

4、加强内部管理，确保各项任务顺利完成。今年以来，结合省联社“管理年”活动。一是组织职工学习了上级组织新颁布的各项规章制度。二是建立健全了各类登记簿，做到登记及时，责任明确。三是严格考核，加强管理。使规章制度执行力明显提升，员工素质明显提高，业务进展明显长进。

5、狠抓安全保卫工作，确保安全经营无事故。我社始终坚持“安全就是效益”的思想观念，上报联社维修改造了**分社和营业室及金库，柜台安装了防弹玻璃，装修了值班守库室。根据安全检查要求，对安全不达标的、**分社积极争取修建，使得我社安全防范设施得到了进一步加强。在内部管理上，重点对现金管理，重要空白凭证管理，计算机管理，往来帐款结算，夜间值班、守库，各种登记簿登记记载等重要环节进行了定期、不定期检查，对查出的问题通报整改，并作罚款处理。从而确保了全年安全经营无事故。

三、存在的问题

- 1、自身学习不够，不能适应农村信用社改革发展的需要。
- 2、规章制度执行不严，有老好人思想，影响信用社业务经营和发展。
- 3、管理方法单一，不能多层次、全方位处理工作中存在的问题。

四、今后工作打算

- 1、加强学习，与时俱进，不断提高自身修养，增强管理能力。

2、加强管理，特别是加大规章制度的执行力度，严格用制度管人，按制度办事。

3、加强团结协作，培养团队精神，防止发生内耗，杜绝推诿扯皮。

4、及时、主动向联社汇报工作，做到上下沟通，步调一致，促进各项业务健康、和谐发展。

5、积极筹措资金，加大不良贷款清收力度，增加利息收入，尽力完成20xx年各项目标任务。

信用社柜员个人总结报告篇五

县联社：

现将xx年10月份我社各项工作的开展状况及本人履职状况汇报如下：

xx年，在县联社的正确带领下，认真贯彻落实各项工作会议精神，以科学发展观为指导，转变工作作风、拓展业务市场、强化内部管理、提高队伍素质，稳健经营、提高发展，基本完成了联社下达的各项经营目标。

一、xx年各项指标完成状况

1. 各项存款余额实现5045万元，各项存款余额较年初上升94万元。

2. 各项贷款余额6068万元，其中新增贷款30万元；各项贷款余额较年初上升223万元。

3. 不良贷款清收实现8.15万元，四级较年初下降17万元，五级较年初下降157.18万元。

4. 实现利息收入431.02万元。

5. 富秦卡发行量18张，家乐卡发行量1张。

6. 不良贷款打包处置工作共计242笔，余额为956.77万元。第一阶段筛选组包，尽职调查已全部完毕。

二、不良贷款完成状况

我社年初五级不良1679万元，四级不良1671万元，10月末五级不良1435.52万元，四级不良1486.12万元，未完成10月不良贷款清降任务。

三、xx年的主要做法和工作成效

(一)注重职工思想教育，提高政治理论素养。

年初以来，在联社的领导下，我组织全社员工，认真学习xx届四中全会精神和省市社下发的各项规章制度。坚持以科学发展观为指导，理论指导实践。同时，注重培养年轻员工，组织员工开展警示教育活动，认真总结感悟，在注重增强政治修养的同时，鼓励员工刻苦钻研业务知识，认真开展业务知识的学习和考核，从而取得了较好的工作效果。

(二)强化信贷合规管理，提高风险防控水平。

一是要求信贷员加强贷前调查，准确掌握借款人真实的经营状况，从源头上降低新增贷款的信贷风险。二是对已发放贷款的档案资料，进行认真的整理和排查。同时及时准确地完成了了信贷系统和五级分类的数据核对工作。三是加强信贷人员的培训和工作经验的交流，认真组织了信贷人员对银监会贷款新规的学习，提高信贷人员的综合素质。

(三)用心清收不良贷款，弱化降低信贷风险。

年初以来，我首先是让全体员工从思想上认识到资产质量的重要性，从而进一步加大不良贷款清收力度，努力压降到逾期贷款。

(三) 监督优质礼貌服务，提高*揽储潜力。

作为基层社主任，我始终把服务质量作为银行营销的主要组成部分，并把优质礼貌服务贯穿于经营活动的每个环节。一是要用礼貌的言行和优质、快捷、方便的服务，赢得每位客户的信赖。二是要求全体员工按照省、市社礼貌优质服务标准接待每一位顾客、办理每一笔业务，提高工作效率，为客户带给方便、快捷的服务。于内，推行同事、领导的双重监督；于外，我用心化解矛盾，为客户解决实际困难，提高服务质量，扩大信用社影响力。

(四) 强化监察安保工作，排除我社安全隐患。

年初以来，我认真贯彻落实县联社安全保卫各项规章和制度，紧紧围绕控案防险工作目标，坚持以防为主，以查促防的指导思想，营造了“安全为群众，人人保安全”的良好氛围。一是强化案防常识学习，并建立学习档案。做到了上级文件必学，基础知识常温，基本操作熟知。二是强化思想警示教育。组织员工开展警示教育活动，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感。三是常规安保工作不松懈。定期开展自查，加强防火防暴演练，保证了我社的正常经营。

(五) 重视信用社发展，力争走在全县前列。

我按照联社的总体部署，科学安排、提前准备，精心组织人员，分工明确、各司其职。在清产核资的工作中，我带领全体员工不畏劳苦。在股本金清查工作中，我亲力亲为，认真宣传、耐心解释，上门服务、化解矛盾，用心按照上级的要求做好了改革前的各项工作。

另外，我注重加强精神礼貌和企业文化的建设，领导与员工、员工与员工定期谈话，加强沟通，相互理解和尊重，另外鼓励员工用心参与联社组织的各项活动。

四、存在的不足及努力方向

全面总结xx年10月份的工作，我深深感觉到还存在着一些差距和不足，自身方面，我要继续加强对政治理论知识的学习，科学管理团队，理论指导实践；队伍方面，我要加强对大学生的培养力度，同时团队的学习潜力有待进一步提高。

在本年度剩下的时间里，针对以上不足，我会用心改善，同时要完成以下三点工作：一是建立员工学习制度，注重对大学生的培养教育，进一步提高员工思想政治水平和业务技能。二是加强利息、到期贷款的催收，不良贷款的催收盘活，要保证不良任务四级和五级的完成。三是加大存款工作力度，提高服务质量、扩大信用社影响、扶持黄金客户，确保存款稳步增长。四是合规经营，完善制度落实，遵从联社领导班子的指导，稳健经营，提高发展。

最后，我要借此机会感谢县联社领导班子、各职能部门及七里村信用社全体员工的大力支持和配合。

百舸争流千帆竞，波涛在后岸在前。在新的一个月里，我会克难奋进，开拓进取，团结务实，真抓实干，做出自己应有的贡献。

以上报告，请领导和同志们审阅。