

# 2023年农信社个人工作总结(模板6篇)

党委党支部是党的战斗堡垒，它要发挥党员的先锋模范作用，保持党的先进性和纯洁性。通过阅读这些政务总结范文，我们可以更好地了解政务工作的具体内容和要求。

## 农信社个人工作总结篇一

一是注重和加强业务知识的学习。注重学习是我多年来养成的一个比较好的习惯，除继续加强对分管工作中涉及的监察、审计、法律事务等方面的有关政策、法规和业务知识的学习外，不间断地加强对财务会计、信贷管理、风险管理等业务知识的学习和巩固，及时加强对计算机知识和信用社新业务知识的学习和更新。同时认真学习各级制发的管理制度及相关法律文件，通过不断的深入学习，不仅充实和更新了自己的知识库容，而且开阔了思路，更新了观念，增强了自己的创新思维能力和自主创新能力。

二是注重和加强实践能力的培养。一直坚持承担工作任务时把自己当作一名普通的工作人员，在承担工作责任时把自己当作一名勇于负责的主管领导。实际工作中，小事放权放手，但件件都及时督办和查问结果，大事都主动参与和承担。如在查办举报信用社信贷员和分社负责人违规办贷问题时，抽调联社不良办、风险管理部、信访监察部及基层信贷员组成贷款核对小组，带队进村入户上门核对贷款，找村干部和村民调查了解，与社内职工座谈情况。在案防工作过程中，带领案件防控工作小组成员到基层营业网点对内控制度执行、会计核算、信贷管理、安全管理等方面逐项检查。通过这些具体工作，不仅深入了解了基层实际工作情况，以便更有针对性地做本职工作，同时，也进一步锻炼了实践工作能力，丰富了实践工作经验。

三是注重和加强政治品格的锤炼。，我利用开展学习实践科

学发展观活动，进一步加强自己的党性锻炼和品格锤炼，每一次活动的每个环节都认真参与，按照活动的安排进行了学习和深刻地自我剖析，并在活动中撰写了数万字的学习笔记。通过积极参与各类教育活动，使得自己在政治上更加成熟和稳重，品格上更加坚强和耿直。

五是注重和加强领导艺术的累积。除了向身边的同志学习领导艺术外，还经常留意书籍、网络上介绍的一些比较经典的领导艺术类案例，并主动尝试应用于工作实践中，使得自身的管理能力得以提升。

## 农信社个人工作总结篇二

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

如何把信用社逐步办成由农民、农村工商户和各类经济组织入股，为农民、农业和农村经济发展服务的社区性地方金融

机构，如何充分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，竟、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

一是严格支农要求。针对部分信用社存在的“小额农贷饱和论”和“小额农贷亏本论”，市联社重申了“信用等级评定面、持证农户授信额度内贷款需求满足率必须达到100%”的“双百”方针。并对基层社支农工作提出了四个“不动摇”：严格遵循“扩面升级、增量提速、力求高效”总体思路不动摇；严格遵循“扩大视野，伸长触角，主动出击，引客进门”营销策略不动摇；严格遵循“艰苦奋斗、雷厉风行、敢于负责、开拓进取”工作作风不动摇；严格遵循“联社领导包片、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。

3、放大支农效应。一是支持“优势产业”。实施“名品战略”，推进农业区域化布局、规模化生产、产业化方向发展，形成镇有特色、村有强项、户有专长的产业板块。如支持发展张港镇、小板镇、杨林办事处的蔬菜，多宝镇革新村的地膜花生、油菜，黄潭镇万场村的黄金瓜、黄花菜，岳口镇的植桑养蚕、生猪，石河镇的优质稻米，拖市镇的棉花，胡市镇的立体养殖业等，形成了农村新的经济增长点。二是支持“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。

4、形成支农机制。一是建立健全工作联系点制度。明确将涉农龙头企业——xx市永康油脂化工有限公司和多宝革新村、胡市曹李村、渔薪王湾村、张港彭湖村、小板范岭村等五个村作为联社领导班子的支农示范点，并要求各社也要相应建立支农示范点。遍布全市的联系点成了信用社了解农村基本情况的信息点，成了农村“双百文明”建设的模范点、成了“信用工程”建设的带动点。二是建立健全“三百优”评选激励制度。三是建立健全“三查”制度。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持填写“三查”记录簿。对万元以上涉农贷款坚持按月收息，全程参与信贷资金循环与监控。四是建立健全经常培训制度。努力培养出一支过硬的信贷员队伍。五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”20xx最新农村信用社年度工作总结20xx最新农村信用社年度工作总结。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。

2、深入调查，细分客户，找准信贷“支撑点”。通过调查，

对民营企业有选择性支持，同时，对支持的客户进行细分，划分重点支持客户，一般支持客户，尝试性支持客户，以此为基础，在贷款发放额度上进行划分。目前，明确可发放xx万元以上贷款的民营企业有x家，xx万元贷款民营企业有x家，xx万元的34家。如对重点支持的老客户xx油化□xx棉麻□xx精米□xx油脂□xx制纱等近x家民营企业□20xx年一季度已累放贷款近xx万元；今年信用社支持的新增企业有金骏制衣(贷款xx万元)、天铭泵业(贷款xx万元)、成田制药(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□20xx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□20xx—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。

4、灵活变通，优化服务。一是专门成立了信贷营销部，向市民、个体工商户、中小企业提供开放式信贷服务，支持城镇经济发展；二是实行限时服务。市联社规定：流动资金贷款从受理到决定是否发放在14天内办结；固定资产贷款不超过1个月办结；小额抵质押贷款不超过7天办结；改每周召开1次审贷

会为每周2次;三是灵活服务。与担保公司合作,对有发展潜力,暂时不能提供有效抵押的中小企业提供担保贷款。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%。

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。

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

## 农信社个人工作总结篇三

### 收费站办公室个人半年工作总结

2011年上半年的工作已经结束了，在半年的工作中，我可以是在极为顺畅的工作环境下，认真努力的工作，做好自己的本职工作，在半年的时间里，我取得了很大的进步，相信随着时间不断的推移，我在今后的工作中，一定会做的更好。不过就现在看来，我做的还是不错的’，所以我将会在今后的工作中，继续不断的努力，做好自己！

#### 一、善请教，多汇报，常警示

办公室工作头绪多，既有分工，又有合作，要求标准高、时间紧、任务重，加之，五月份我们迎接了五年一次的国检，办公室后勤人员一直比较紧张，所以加班加点那是常事，我们从未有怨言，能自觉做好每项工作，付出自己辛勤的汗水，无怨无悔。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我到地方工作时间短，以前在私营单位做行政助理工作，与现在工作虽然有联系，但还有很多不一样，特别是细节工作，那就相差更远了，所以在工作中，主动向同事请教，向领导学习工作方法和工作技巧，不断填补自己做好地方工作方面经验不足的问题。三人行，必有吾师！我在向领导和同事们学习的时间，及时与领导沟通工作，自觉接受领导和管理，主动思考分析领导工作策略和工作决心，力争将领导的决心通过自己的工作而体现在基层建设中。我认为无论工作能达到什么程度，都要多总结、多积累、多思考，特别是思考自己不足，就能不断提高自己完成工作的质量。尊重别人，就是尊重自己，不论上级、领导，还是同事或基层来办事的人员，我都能热情接待，从不放松对自身的要求，谦虚好学，诚以

待人。平时按照工作标准和制度、要求，严格规范自己的言行举止，尊敬领导、团结同志，时刻不放松对自己严格要求，诚信待人、坦荡待人，常警示、常修正、求点滴，使自己能成为一名合格的后勤人员。

## 二、讲学习，强素质，促工作

学如逆水行舟，不进则退！通过到收费站工作以来的感觉，生活情况没有外界那么复杂，大家都是来自不同的地域，相处都非常融洽，但如果没有孜孜不倦和持之以恒的学习精神，决跟不上时代的要求，只有抓紧一切可利用的时间脚踏实地学习，才能充分利用我们的时间完善自我，不被社会淘汰。也唯有强化自我的素养，才能更强的胜任本职工作，否则，危机感、紧迫感随时就可能变成现实，终究要被时代所淘汰。因此我站办公室经常组织人员进行学习，系统学习了我党的发展历史，特别是邓小平理论和三个代表重要思想，不断提高自己的政治敏锐感，使自己在政治上、思想上、行动上始终能同党中央保持一致，保证自己始终能延着公司党工部指出的正确轨道前进。()同时，结合本职工作，我认真学习信息采颉、整理、分析和撰写，以及国家的法律、法规和党的路线方针政策相关知识，不断武装自己的头脑，提高个人综合素质和技能。并能在工作实际中，努力运用理论知识解决实践问题，提高自己的素养。

## 存在的不足和问题

半年来，通过自己的努力和工作，完成了本职及其它领导交办的工作，总体感觉还存在着不少问题和不足之处，有些是认识问题、有些是工作问题。主观上，我总希望能通过自己的努力将工作做得更好，让领导满意、让同事们满意，但总是因为自己的粗心或努力不够，工作总是很难达到尽善尽美，领导有看法、同事们有想法，自己也不满意。客观上，办公室工作是包罗万象，很难分得一清二楚，加之工作任务都是特别紧、留给自己完成工作的时间一般都特别少，加班加点

那是家常便饭，但很难没一点漏洞，所以会出现一些不应出现的问题。有时还有个别同事之间沟通交流不够问题，有的时候不能得到同事们的认可，这些对自己的工作，在一定程度上对工作都造成了一定的影响，今后必需引起重视并加以克服。在完成工作方法上还需要更加扎实、更加细致，一丝不苟，提高工作质量。在此我衷心地向领导和同事们在工作中的帮助和指导表示感谢和致敬，并就自己工作中的不足和缺点向领导和同事们表示真心的道歉，有不到之处请多指导、多原谅。

在不断进步的时代和办公室工作中，我学会了很多。办公室工作法则，办公室为人处世原则，和同事之间的关系，我都是得到了很大的进步，这些都是需要我持续不断的努力的，相信自己一定能够做好，这才是我一直以来不断努力工作动力的源泉。相信随着时间不断地推移，我一定会做的更好的。有朝一日，我也可以在不断的进步中找到自己人生的价值！

## 农信社个人工作总结篇四

1、抓管理，在内部营造良好的工作环境。一是按上级安排积极开展内部员工业务知识和相关法律法规的学习和培训与考核等一系列活动，促进业务大发展；二是抓模范带头作用不放松，做到思想自律，做好班长，带好一班人，坚持“大事讲原则，小事讲奉献”，并在内心深处不断提高对深入开展反腐败斗争重要意义的认识，筑牢思想道德防线，时常“自重、自省、自警、自励”；三是加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，“讲操守、重品行”，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私，以权谋私的现象发生；四是工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切按章办事；五是注意搞好同志间团结，严于律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性得到发挥的工作氛围。

2、抓宣传，以崭新形象促各项存款平稳增长。一是加大宣传力度，提升外部形象。我们抓住通存通兑的网络优势大力宣传，充分利用好大额支付系统的汇兑提高信用社的知名度和美誉度；二是细分客户市场，实施差异服务。要求每位职工时刻牢记“今天的服务就是明天的市场”把这一道理努力变成员工的自觉行动，推行差异化服务，对客户我们用心服务，做到诚心、热心、细心、耐心，不断扩大吸储空间。今年在发放粮食直补、退耕还林以及计生补贴款工作中，我社加班加点在短短几天的时间打折发放完毕，没有出现一笔差错，引发一起争执，大大提高了农民的信赖度；三是利用奖励措施，调动全员揽储积极性。在组织资金工作中，我社突出重奖轻罚的指导思想，扩大奖励面，表彰揽储先进个人，促进存款业务的快速增长。

3、抓难点，以清收不良贷款稳步提升资产质量。今年我们澄清不良贷款底子，因情施策，敢于啃骨头、碰钉子，使不良贷款绝对额大幅下降。一是彻底澄清底子，查实贷款背景及用途，一一分析原因制订清收措施或保全时效；二是继续开展班子包大户，全员搞盘活，坚持每位班子成员盘活一个企业的不良贷款，每位信贷员盘活一笔大额沉淀贷款，加大清收力度。三是亡羊补牢抓“保全”，建立欲过时效台帐，落实保全责任，把追续时效纳入业绩考核。

4、抓核算，以增收节支扭转经营困境。一方面抓好节支。信用社固定资产较多，办公场所面积较大，职工人数较多，节约水、电等办公费用开支尤其重要，因此我们在生活中要求每名职工从节约一滴水、一度电、一张纸做起，做好节支工作。另一方面狠抓业务收入来源，尽量减少不生息资产。在贷款收息中坚持做到“小额按季、大额按月”制度，同时坚持以现金收息为主，确保收息的真实性。

在四十年的农信社工作过程中，本人始终以一名优秀“信合人”的标准严格要求自己，始终将工作放在首位、把客户放在首位，从不计较个人得失，脚踏实地、一丝不苟、勤勤恳

息、任劳任怨，认真履行一名“信合人”应尽的义务与责任。四十年的风风雨雨、四十年的呕心沥血，我将自己的青春与热血都完全奉献给农信社。四十年的农信社工作，尽管我尽力了、努力了，随着年龄的增长，我越发感到力不从心。鉴于此，本人特向上级领导提出退休申请，请给予批准，为本人办理退休有关的手续。在正式退休之前，本人将继续根据有关规定缴纳养老保险，直至正式退休。

## 农信社个人工作总结篇五

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构

建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

## 农信社个人工作总结篇六

当日历一页页撕落，半年就这样不知不觉，悄无声息地度过。以下是我在上半年度的工作总结，敬请各位领导指点。

这半年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。让我对于农村信合有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为信合的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

农信社个人年终工作总结

推荐度：

[点击下载文档](#)

文档为doc格式

[点击下载本文文档](#)