

# 2023年信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结字(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结字篇一

一、在联社正确领导下，认真贯彻落实年初工作会议精神，针对目标任务，及时制订方案，强化措施落实，坚持“内抓管理，外树形象”，不断加大筹资力度，努力膨胀信贷规模，深化支农内涵，拓展中间业务，紧随联社改革步伐。

截止6月底，各项存款余额4068万元，较年初净增526万元，完成全年任务500万元的105%。大量组织低成本资金，由原来的占比7%上升到现在的13%。各项贷款余额448万元，不良贷款余额44万元，比年初下降2.4万元。实现贷款利息收入23万元，代理保险业务68万元，蜀信卡发行量369张，股金保持了稳定。

### 二、上半年工作的主要经验感受

1、抓宣传，促各项存款平稳增长。在充分利用发行蜀信卡这个平台，努力做好宣传：宣传展架摆放有序，宣传单摆放规范，宣传海报张贴显眼，利用蜀信卡宣传赠品回馈广大新老客户，为农村信用社树立了更好的形象。提高了农村信用社的知名度和信赖度，很好的完成了上半年存款及蜀信卡发行量任务。

2、认清形势，抓改革，抓难点。当前我们大竹县农村信用社

面临的改革，即央行票据兑付，而对于我们中华信用社来说，就是规范股金，尽最大努力做好股金的稳定工作，绝不允许股金余额减少；认真做好退股客户解释工作，既为客户解决资金难题，又不能影响股金余额。抓难点，即是清降不良贷款。以清收不良贷款为重点稳步提升资产质量，才能使改革更顺畅。由于历史的原因，我社的不良贷款盘活难度较大，对此，我们澄清底子，因情施策，敢于啃骨头、碰钉子清降不良贷款，决不让我社成为改革中的绊脚石。

3、优质服务，提高形象是信用社发展壮大的动力，以实际行动发挥地方金融主力军作用，树立信用社良好口碑和崭新形象。充分发挥每位员工的能动性，利用业余时间学习和掌握sc6000的操作规程，熟悉每个操作步骤以提高服务效率，缩短客户等候的时间。外墙悬挂有意见箱，及时了解客户意见及解决客户投诉，以完善服务质量。以优质服务，挖掘新的黄金客户，稳住老客户。在我们的共同努力下，就挖掘到了新的黄金客户，他的存款日平均余额就达到了100多万元。

4、抓安全学习，防范于未然。以学习提升全员合规经营意识，做到确保学习内容、确保学习时间；达到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。始终坚持安全第一的思想观念，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、空档值班、守库制度等重要环节进行了定期、不定期检查，从而确保了上半年安全营运无事故。

5、以人为本，精诚团结，创建和谐的工作氛围。把握员工思想动态，切实关心员工工作和生活；达到凝聚人心、鼓舞士气，激励员工奋斗拼搏，从而不断提高我社的整体形象和市场竞争力。在今年一季度攻关中，我社取得了显著成效——荣获20xx年一季度攻关三等奖，这是我们全员团结一致不可分割的体现。

三、下半年工作打算：

加大存款增长速度，提高低成本资金占比，低成本资金仅占总存款的13%。通过制定并组织实施经营目标考核，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓宽服务领域。充分运用蜀信卡加入银联的优势，进一步扩大存款总量结构，大量组织活期存款，降低利息成本。

加大信贷资金投放力度。贷款余额不升反降，比年初下降了10万元，存贷比较低。随着农村经济的发展，传统农业所需信贷资金确实有限，要扩大信贷规模，必须加大信贷营销，充分发挥客户经理的作用，通过多种途径了解客户所需投放资金，做好贷款“三查”制度，保证信贷质量，营造良好的信用环境。

加大不良贷款清降力度。一是明确责任，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实清收责任。二是灵活多样，因情施策清收不良贷款。三是采用行政的、法律的和经济的手段大力清收不良贷款。四是进一步规范放贷行为，禁止新增不良贷款。

保证贷款利息收回率达100%，蜀信卡发行量超任务完成，在不影响传统业务的同时拓展保险代理业务，争取通过与企业建立良好合作关系，为企业代理代发工资。既搞好传统业务，又抓好新业务，新旧业务两不误。

总之，我社将坚持“全心全意为三农服务，一心一意谋信合发展”的经营方针，以效益为核心，以支农为宗旨，全方位更新发展观念，多功能优化金融服务，高标准构建社农“双赢”发展平台，扩大贷款投放力度和广度，促进农业增收和中小企业的发展，全面完成联社交给我们的各项任务指标。

## **信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结 字篇二**

(一)存款总量持续增加。年末各项存款余额xx万元，比年初

增加xx万元，在今年全国储蓄存款大幅向资本市场分流，股金不堪重压要求兑付等多层重大负面因素的影响下，仍然保持了存款增幅与去年同期持平和小幅上扬的格局，市场份额较同期进一步增加，存款结构进一步优化。

(二)贷款营销逐步扩大。年末各项贷款余额xx万元,比年初增加xx万元，增幅达21.9 %。其中：农业贷款余额xx万元，农贷占比70%。中小企业贷款23901万元，占比30%，同比增加xx万元，增幅1xx%□小额农户贷款当前到期回笼率xx%□其他贷款到期回笼率xx%□

(三)清收工作扎实有效□xx年全市信用社清收不良贷款xx万元，比xx年多收xx万元，增幅23%，其中：表内不良贷款xx万元，表外置换贷款118万元。

(四)“两大工程”全面推进。农户建档覆盖率基本达到100%，评级授信放贷率达到100%，中小企业建档覆盖率达到90%以上，当年贷款投放累计达到75776万元，同比增加xx万元，增幅xx%□

(五)经营收入再上台阶。全辖实现业务总收入xx万元，同比增收xx万元，增长幅度为14%，其中实现贷款利息收入xx万元，同比增加xx万元，业务总支出8548万元，同比多支出xx万元，增幅xx%□收入增幅高于支出增幅2个百分点。全辖实现盈余xx万元，同比增加xx万元，实现了全市信用社自xx年扭亏为盈后的又一次迈进。

(六)其它中心工作有序开展。如：贷款五级分类，冒名贷款综合治理、央行票据兑付、制度落实年工作等等中心工作均按照相关规划和要求扎实推进，取得了明显阶段性成果。

(一)做优做细，调整思路，增强组织资金实力。

面对国家建设社会主义新农村战略的提出以及各种政策对“三农”的倾斜，统一法人改革的顺利推进，全国结算网络的形成、福卡的成功运行等前所未有的历史机遇，我紧扣业务发展实际，适时调整组织资金的工作思路，通过电视、报刊、广告牌等多种宣传手段，大力组织各种形式的宣传活动，重点对单位对公存款，涉农资金等方面予以加强和引导，取得较好成绩。

具体：

一是发挥区位优势，加大镇区揽存力度，优化存款结构。至12月底，低成本存款余额xx万元，较年初增加xx万元，占各项存款总额的xx%□

三是把握市场机遇，抢占农村市场空白。利用国有商业银行逐步退出、省市政府加大支持信用社的有力时机，加大宣传力度，有效地抢占了农村资金市场。

四是利用信贷杠杆，通过多种形式吸引优质企业和客户到信用社开户，增加派生存款份额；今年以来类似的存款额度较同期又有大幅度增长，如昌丰棉麻、城投公司、友福公司等大户存款余额累计过亿元。

七是抓好绩效考核，提高职工揽储积极性。全市通过职工业余揽储吸收存款5000多万元。

(二)做大做强，突出主题，推进两大工程的开展。

根据省联社提出的小额农贷“铺天盖地”，中小企业贷款“顶天立地”的两大工程号召，我明确提出xx年我社信贷营销的市场定位是坚持面向“三农”，面向社区，面向中小企业，面向县域经济和社会发展。

一是从小额农贷增量、扩面、延伸工作入手，做大做强小额

农贷规模。我要求基层社结合农户信用等级年检，增加投放量。并对原来不符合评定条件的村民重新进行调查，对达到标准的重新发证，做到农户调查建卡面达到xx%□评级面达到xx%□授信颁证面达到xx0%□持证农户贷款需求满足率达到xx%□1-12月份全市累放各项贷款xx万元，较同期多投放xx万元，余额达到xx万元，较年初净增xx万元，其中：农业贷款余额xx万元，农贷占比xx%□

二是从支持农业结构调整入手，扩大优质农业、中小企业贷款规模。

先后投放种植业贷款xx万元支持了石河、多宝□xx□拖市等地的优质稻、优质油、优质蔬菜、优质林果等高效种植业；投放养殖业贷款xx万元支持胡市等乡镇的优质畜禽、优质水产品等名优养殖业；投放xx万元支持xx油脂、昌丰棉麻、恒泰精米、兴天制纱等农副产品加工企业。

三是从发展“黄金客户”入手，扩大优质客户群体。一年来，我始终坚持组织信贷部门对贷款客户进行不间断的调查摸底，在全社开展了“访百家中小企业”活动，筛选出50多家“优质客户”，跟踪服务，侧重扶持。培植出xx镇“黄金”牌西红柿□xx镇“和玉”牌花菜等10多个优良品牌。

同时在全市范围内广泛开展中小企业调查建卡工作，按照省联社号召，大力培植信贷投放载体的信息资源。通过营销使贷款面得到进一步扩大，贷款品种得到进一步丰富，贷款额度进一步比同期大幅增长，利息收入也有了明显的大幅度增加，据统计，全市已实现贷款利息收入xx万元，比xx年同期增长xx万元。两大工程的推广运用使营销结出了累累硕果。

(三)做好做稳，规范操作，防范信贷风险。

今年以来，为实现基层业务操作有标准、联社管理有依据的

目标，我坚持把营销和管理有机结合，实现了规模与质量同步提高目标。一是控制源头，狠抓增量风险的防范。针对省联社强化新增贷款管理的工作要求，我指导信贷部门及时制订下发了《二00七信贷工作指导意见》、《农户小额贷款延伸管理办法》等十多个信贷管理办法及操作规程，并督促组成专班，从评定、年检、评级、授信、发放、回笼六个方面对小额农贷的开展了拉网式检查。

与此同时，我还要求信贷部门制定了小额农贷逾期清收方案，实行奖惩挂钩，将回收责任落实到每位农贷员。在新增大额贷款方面，我无论大会还是小会或是下乡调研，始终要求信用社要严格按程序调查、审查、审批、发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，严格实行贷款损失赔偿责任制。对属于国家宏观调控，涉及盲目投资、重复建设、不符合国家产业政策和市场准入条件的项目，坚决实行停贷或信贷退出。

二是精心组织，认真实施贷款五级分类工作。五级分类是一项持续的系统工程，为保质保量按时的完成分类工作，我把提高思想认识、搞好信贷基础档案规范化、加强督导作为前提和保障来抓，自xx年11月以来，对全市贷款资料逐笔进行了收集整理。经银监部门、省联社验收，偏离度为0.6%。

三是加强贷款程序规范化管理，深入贯彻落实省联社23号、35号文件精神。进一步明确和统一了信用社负责贷款对象的准入、资料收集、调查认定，联社信贷部门负责再次调查论证，初步审查确认，贷审中心负责最终资料审查、技术政策把关、递交研究，审贷委员会负责客观民主审贷，理事长确认是否放贷的职责和程序。

贷审中心的设立是省联社xx年信贷管理的重大举措，也是xx号和xx号文件的核心内容。xx年贷审中心共按要求审查贷款442笔，xx万元。其中通过审查退回和要求补充资料的xx笔，xx万元，递交并获得贷审会通过的xx笔，xx万元，未通过

的xx笔，xx万元。在我的要求和指引下，贷审中心还从实际工作中总结概括出了贷款抵押物及抵押率的合理认定方法、贷款对象实力认定与现金流的对应关系、贷款对象涉及行业的地方性特征和行业标准、贷款期限的合理掌控等十分有效的实践经验，并通过资格审查、技术分析论证，质量引导监督等措施，有效地规避了信贷风险。

此举统一了信贷操作程序，严格了信贷准入制度，严明了信贷纪律，有效提高了全辖信贷规范化操作水平，进一步凸显了规范与发展的主题。使贷款审查审批工作进入了规范化，制度化轨道。四是组织专班，重点深入，切实搞好冒名贷款的综合治理工作。在认真学习贯彻省联社文件的同时，我们迅速组织动员全市干部职工认真投入到冒名贷款的工作中来，深入开展自查自纠和互查互纠，至xx年12月31日，全市共暴露冒名贷款xx笔，金额1662万元，占全市贷款总额的1.6%，没有发现虚假按揭贷款。

其中各社(部)9月30日前自查发现冒名贷款xx笔，金额xx万元，9月30日后自查新增328笔，金额xx万元；市联社检查组对xx□xx等x个信用社及其x个分社贷款进行了冒名贷款专项检查，累计核对贷款25833笔、金额2xx万元，分别占全市贷款笔数和金额总数的xx%和xx%□检查暴露冒名贷款xx笔、金额xx万元。

全市除杨林、营业部等两个单位没有冒名贷款外，其他信用社均不同程度的存在冒名贷款。全市冒名贷款累计涉及到责任人共xx名。其中9月30日前有责任人xx名，9月30日后新增责任人xx名。全市已纠正冒名贷款xx笔，金额xx万元，占冒名贷款总额的xx%□其中现金收回xx笔，金额xx万元；按规定重新落实债权xx笔，金额xx万元；其他方式落实xx笔，金额xx万元。已全部整改到位的有xx□xx□xx□xx四个信用社，已全部整改到位的责任人共xx名，占贷款责任人总数的23.5%。



(四)做硬做实，清收保全，力促信贷资产改良。

不良贷款是xx联社的一个大包袱，块头大、占比高，清收效果历年来都不太尽如人意。为了攻克这一顽症，我们采取分类排队、重点突出、内外兼顾的方法。

一是认真制定《xx市农村信用社风险资产管理办法》，进一步强调了贷款时效管理、贷后管理的重要性、必要性，明确了相关岗位职责，将全市10万元以上的不良贷款纳入重点监督管理范围，实行现场督导和跟踪管理的双重模式进行清降。

二是加大责任贷款的清收力度，对责任人贷款清收坚决按省联社文件精神比照执行的同时，结合我社实际制定了专门的清收方案，设定了具体任务和时间上限，以及行政处置方案，定期予以通报，今年以来对责任人实施下岗清收人员近40人次，这些较真碰硬的措施共督促收回责任贷款xx万元。

三是对全市最大xx户的不良贷款进行了全面清理，在全市大力开展了“百日攻坚”活动，立案xx件，其间依法收回xx市金天纺织有限公司等贷款xx万元。全年共以现金形式收回不良贷款xx万元。确保了全市收回不良贷款的真实性及含金量，为实现信贷业务良性持续发展起到了一定的作用。

(五)做廉做勤，加强自律，保班子团结和政令畅通。

在省联社党委的正确领导下，我积极贯彻党的路线、方针、政策，认真学习十七大会议精神和金融法规，与时俱进，超越自我，开拓进取。切实维护领导班子团结，上下齐心、埋头经营，在做好分管业务工作的同时，突出加强自身的廉政建设，时刻做到自警、自醒、自律，在生活上从简、在工作上从严、在处事上不讲排场、不比阔气，在落实工作上抛弃人情观念，以政策制度为准办事，从而为身边的同志带好头，做好表率，不断提高自己的思想觉悟和政治水平。

回顾xx年的工作，自身还存在一些明显不足，主要表现在：

一是要加强学习，不断提高自身理论和思想水平；

二是要深入基层，扎实开展调查研究，把准实际工作的方向和要点。

三是要面对错综复杂的贷款形势，调整思路，强化管理，使信贷业务迅速向又好又快的方向实行可持续发展。

总之，随着统一法人改革的完成□xx市农村信用社所肩负的历史使命必将赋予新的内涵和要求，信用社业务工作将进入新的发展阶段，对此，我有信心在上级领导和各位的支持下，与大家共同迎接新的挑战。

## 信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结 字篇三

当新年伊始的钟声徐徐传来，人们在欣喜的迎接xxxx年到来的同时也带着意犹未尽的心情匆匆的告别xxxx年。正是在这辞旧迎新的时刻，人们也会思考很多的事情，我作为xx信用社的主任，此时也是思绪良多□xxxx年可谓是不平凡的一年，农信银系统、支付系统和鹤卡的上线，实现全国联网全通存通兑，并且实现了跨行取款；开通联网核查系统、中间业务、消息服务、鹤卡等新型业务；年底时贷款业务也出台了新规，可以说在这一年中我们的信用社发生了翻天覆地的变化。

### 一、各项经营的基本情况

万元，资格股转投资股xx万元。

### 二、加强内部管理，努力完成任务指标

为切实加强内部管理，我社以“内控和案防执行年”为契机，建立健全各项内控制度，我与本社的每名职工认真学习、记录笔记写学习心得体会，并且严格按照制度规定执行。按照联社年初下达的各项经营责任目标，我根据本社的实际状况，将任务分解到各员工，并根据员工的实际情况进行调节。使每名员工都有使命感、有责任感，每个人都尽自己的最大努力完成各项任务。

### 三、开展优质服务，做好吸存工作

1、加大了储蓄的形象宣传力度，充分发挥信用社与农户良好关系的优势，利用各种手段，广泛宣传存款政策、意义和信用社的性质、地位。

2、开展优质服务，以文明服务赢得客户的信赖和支持。采取提高柜台营业人员素质，推广礼貌用语、提高办理业务的效率，为储户节约时间等各种方法为储户提供便利。粮食旺季收购工作是信用社工作的一个重点，收购期间，我们采取延长工作时间、下乡为储户验钞等方式为储户卖粮存款提供便利。

3、充分利有我社长期形成的人缘、地缘优势，通过走出去、引进来开辟筹资新天地，培植“黄金客户”。

4、积极理顺关系，取得了乡党政各部门的支持，获得更多的财政性存款。

### 四、加大支农力度

1、切实解决农民贷款难问题。

(1)、克服惧贷思想，增加农业贷款投入量。(2)、改进工作方式，加大支农力度，一是找准支农点；二是做好贷款户资信调查和评估；三是改变支农贷款方式，减化手续。方

便农户。（3）、加大支农政策宣传力度，认真贯彻落实联社的贷款新规，把农村信用社真正办成农民自己的银行。

## 2、扶持农村经济发展，积极推广授信贷款的发放

我社紧紧围绕“农业增产、农民增收、农村稳定”的目标，坚持“立足农村、服务三农”的市场定位，转换经营机制，以创建“信用村、信用户”活动为依托，积极推行农户授信贷款，不断增加农业信贷投入，扩大农业贷款总量。农户授信贷款推行不仅简化了贷款手续，解决了农户小额贷款担保难的问题，解决了农户发展效益农业和生活消费的小额资金需求，而且改善了农村信用环境，进一步密切了信用社和农户的联系。

## 五、加大依法治贷力度，化解信贷风险

1、针对过去信贷管理中的疏漏，我们坚持按规定办理x万

元以上贷款必须报经联社审批外，还坚持联保贷款必须集体审贷。

2、收贷方法灵活多样，对遗留沉淀多年的贷款，首先要完善手续，按照《贷款通则》的规定，贯彻“三个代表一个指引”重新确定还款期限，让还本付息能力的单位和个人为其担保，防止无效担保，无效质押、无效抵押。

3、为确保信贷资金安全周转，我社加大依法治贷决心，积极与经侦科密切配合，并且积极配合稽核部门的贷款风险排查工作。从而使我社的信贷资产质量明显好转。

## 六、积极配合稽核工作，消除业务隐患

对于稽核部门的工作积极配合，对所查到的问题找到原因并积极整改，认真学习各项规章制度，保证各项工作顺利进行。

## 七、加强安全保卫工作

对安全保卫工作，我们非常重视，首先严格保卫制度，把安全保卫工作摆在各业务经营同等重要的位置，节假日全面普查已形成制度，并定期或不定期的进行安全检查。今年我社还获得了“平安信用社”的荣誉称号。我们也将继续努力，守护我们的荣誉。

## 八、存在的问题及改进措施

截止年末，各项工作虽取得一些成绩，但仍存在一此问题。

- 1、未能完成联社下发的贷款回收任务
- 2、未能完成联社下发的贷款发放任务
- 3、未能完成联社下发的存款任务

针对以上问题，我社在xxxx年也有了初步的部署：

- 1、继续加强逾期贷款的清收力度，对于暂时有还款难度的贷款签定还款计划，对于符合起诉条件的贷款及时起诉。
- 2、做好xxxx年贷款发放工作，做到保质保量。
- 3、进一步加强我社吸储工作，提高服务质量，提高员工素质。

xx信用社主任□xxxx20xx-x-xx

**信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结**

## 字篇四

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。

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，完成年计划任务万的%。

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，有力的支持了国家级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%。

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、积极探索小城镇开发贷款发放模式，以实际行动支持地方经济建设。针对\*镇特殊地理位置及国家级小城镇建设示范镇的特点，结合镇党委、政府年初提出的“四个加快”和“六项重点工作”的总体要求，我社尝试开办了小城镇商品房开发住房抵押贷款和\*镇辖内农户汽车消费贷款，适时发放生源地国家助学贷款。积极支持\*\*村、\*\*村、\*\*村小康屋建设，着力支持高效示范园建设。全年累计发放、等村小康屋贷款\*户\*\*万元，\*\*村养猪贷款\*\*户\*\*万元，、等村果园贷款\*\*户\*\*万元，、等村蔬菜种植贷款\*\*户\*\*万元，、等村修房贷款\*\*户1\*\*万元，、\*\*村水泥贩运及物流贷款\*\*户\*\*万元，生源地国家助学贷款\*\*户\*\*万元，有力支持了社会主义新农村建设。

5、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。

6、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。

7、抓党建，促进业务大发展。今年是信用社党的工作起步年，我社党支部刚刚成立，工作千头万绪。作为党支部书记，我以身作则，积极组织党员认真学习党的“xx大”精神，统一思想，提高认识，使广大党员形成了凝聚力，党组织有了活力，团结了广大干部职工，促进了业务的发展。

1、自身学习不够，不能适应农村信用社改革发展的需要。

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。

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。

## 信用社主任合规工作总结 基层信用社主任工作总结 字篇五

2016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。

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\*\*\*万的\*\*%。

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，有力的支持了国家级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\*\*%。

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、积极探索小城镇开发贷款发放模式，以实际行动支持地方经济建设。针对\*\*\*镇特殊地理位置及国家级小城镇建设示范镇的特点，结合镇党委、政府年初提出的“四个加快”和“六项重点工作”的总体要求，我社尝试开办了小城镇商品房开发住房抵押贷款和\*\*\*镇辖内农户汽车消费贷款，适时发放生源地国家助学贷款。积极支持\*\*村、\*\*村、\*\*村小康屋建设，着力支持高效示范园建设。

全年累计发放\*\*、\*\*、\*\*等村小康屋贷款\*户\*\*万元，\*\*村养猪贷款\*\*户\*\*万元，\*\*、\*\*、\*\*、\*\*等村果园贷款\*\*户\*\*万

元，\*\*、\*\*、\*\*等村蔬菜种植贷款\*\*户\*\*万元，\*\*、\*\*等村  
修房贷款\*\*户1\*\*万元，\*\*、\*\*村水泥贩运及物流贷  
款\*\*户\*\*万元，生源地国家助学贷款\*\*户\*\*万元，有力支持  
了社会主义新农村建设。

5、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。

6、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。

7、抓党建，促进业务大发展。今年是信用社党的工作起步年，  
我社党支部刚刚成立，工作千头万绪。作为党支部书记，我  
以身作则，积极组织党员认真学习党的“十七大”精神，统  
一思想，提高认识，使广大党员形成了凝聚力，党组织有了  
活力，团结了广大干部职工，促进了业务的发展。

1、自身学习不够，不能适应农村信用社改革发展的需要。

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。

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2016年各项目标任务。