

信用贷工作总结 信用建设工作总结(汇总5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信用贷工作总结 信用建设工作总结篇一

(一)做好打击侵犯知识产权和打击制售假冒伪劣商品工作，保护知识产权，加强对我市商务领域自有创新品牌知识产权保护工作力度，促进品牌建设。一是我局已按省打假办的要求成立了工作领导小组，召集各成员单位会议，安排布置本年度打击侵犯知识产权工作重点，每月收集25个成员单位打击侵犯知识产权报表汇总上报省打假办。

(二)牵头六部门开展零售商供应商交易监管工作，划分各部门的职责，清理违规收费工作，加大监管力度。

(三)参加由市质量兴市工作领导小组牵头组织的“质量月”活动。按照分工做好商务领域的各项活动，按时上报工作情况和总结。

(四)全面启动我市单用途商业预付卡备案管理工作，召开“全市单用途商业预付卡管理会议”，对《单用途商业预付卡管理办法(试行)》进行解读，按照分工，市属商务主管部门负责规模企业备案。目前，我市兴隆超市、红月超市已完成网上备案，国贸公司资料已审完毕，即将纳入网上备案。

(一)加强生猪屠宰管理。

生猪屠宰加工业一头连着养殖户，一头连着消费者，与增加

农民收入、开拓城乡市场、扩大内需、满足广大人民群众生活需要和构建和谐社会密切相关。生猪屠宰管理工作，涉及千家万户，是事关注百姓的“菜篮子”工程的重要组成部分。我科做了大量有成效的工作。

一是大力宣传和贯彻落实国务院《生猪屠宰管理条例》《xxxx省生猪定点屠宰管理办法》《xxxx省生猪定点屠宰厂(场)设置规划》和《xxxx省生猪定点屠宰厂(场)设置宰批程序》等法规。二是抓屠宰厂(场)的内部管理。要求屠宰厂(场)按生猪屠宰规定进行屠宰，加强检验检疫，组织屠宰人员和检验人员培训，推动屠宰车间标准化改造，建立和完善生猪进厂验收、台账管理、不合格产品召回、无害化处理等制度。加大生猪屠宰的无害化处理力度。加强猪肉的溯源管理。三是抓税费规范收取。要求屠宰企业按税务部门和物价部门规定依法收取各种税费，严禁乱收费。四是抓市场管理，严厉打击私屠滥宰窝点，杜绝未经检验检疫的白条肉、病害肉、死猪肉、注水肉注入市场交易，保证群众的肉品质量安全。

(二)加强酒类流通管理情况。

一是加强酒类流通管理工作，组织我科人员到xxxx县和xxxx区参与执法检查。出动xxx人次检查xxx家酒类经营户，下发整改通知xx份。二是做好酒类销售许可证的核发工作，维护酒类市场的正常秩序。

通过以上工作，有效遏制了本市牲畜屠宰、酒类流通市场的违法行为，规范了商务领域秩序，加强了商务流通领域信用体系建设。

信用贷工作总结 信用建设工作总结篇二

采取主动服务、分类指导、排名通报的方式，举全局之力，持续推动企业做好年度报告。截止6月30日，我局企业、农专、

个体年报率分别为98.87%、95.69%、97.79%，分列全市第四、第七、第二。三项指标较上年度均有大幅提升，企业年报工作得到省工商局的表彰。

9月22日，我局正式启动双随机抽查，标志着执法走向阳光、公平，标志着工商部门一直实施的“横向到底、纵向到边”市场巡查制度将告别历史舞台。按照双随机抽查实施方案，在接下来的一个月时间中，本次随机摇号选取的22名执法人员将对全县631户个体工商户、133户企业、26户农村专业合作社实施检查。力争让我局20xx年度企业年报“双随机”抽查这朵工商点上的“小花”，茁壮成长为我县行政执法、监督管理面上的一道靓丽“风景”。截止11月1日，我局共计完成个体抽查631户、完成企业抽查131、完成农专抽查26户，其中，列入经营异常名录13户、标记经营异常状态36户。

1、对辖区49户6月30日前未年报或者未按要求公示即时信息的企业通过四川省企业信用信息公示系统列入经营异常名录。

2、上半年全县共开展抽查4次，其中开展新设法人企业出资信息抽查2次，抽查企业64户、列入经营异常名录7户；开展个体1次，共计抽查335户，其中26户因通过登记的住所或经营场所无法联系被标注为经营异常状态；开展食品生产经营主体及投资理财咨询类企业抽查1次，共计检查食品生产经营主体143户，其中，企业7户、个体136户，检查后发现有问题企业1户、有问题个体工商户7户，列入经营异常名录1户、标记为经营异常状态7户；检查投资理财咨询类企业2户。

按照先补报，后申请，再审核，最后移出的统一流程。截止目前共办理企业移出经营异常名录96户，其中大部分企业都是因为被列入异常名录而影响了银行转账、贷款、招投标、合同签订，才到我局申请移除。“一处违法，处处受限”的信用约束机制初具雏形。

信用贷工作总结 信用建设工作总结篇三

至底，全社各项存款余额为 万元，比上年末净增 万元，增幅 %，完成联社下达年度计划的 %。各项贷款余额为 万元，比上年末净增 万元，增幅为 %。不良贷款累计收回 万元，其中收回上年末以前到期的不良贷款 万元，绝对额比上年末下降 万元，完成联社下达年度计划的 %。不良贷款占比为 %，比年初下降 个百分点。全社实现各项收入 万元，同比增加 万元，增幅 %，其中贷款利息实现收入 万元，同比增加 万元，增幅 %完成县联社下达年度任务的 %。

（一）理清思路，确定工作方向

今年五月份开始，我开始负责 信用社三个网点的全面工作，为了做好本职工作，我先到各个网点摸清了基本情况，并确定了“以存立社，清老放新，安内拓外”的工作方向。并把各项工作任务细化到各个网点，并按月进行考核，确保了业务的不断发展和任务的全面完成。

（二）吃苦在前，享受在后

一年来，我坚持吃苦在前，享受在后的准则，时时为员工着想，一年来我共加班加点达 小时以上，为了我社能够稳健发展我经常加班到深夜。一是带头带领员工上门吸存，今年我个人吸存的金额就在 万元以上，用实际行动引导员工积极参与到竞争激烈的吸存工作中来；二是带头带领外勤人员下乡清收不良贷款，不但自己完成了清收任务，而且还帮助外勤人员一起想办法，解决在清收中碰到的问题；三是由于今年我社外勤人员变动较大，为了保证全社收入的完成，我主动承担了大部分贷款调查和发放工作，全社我发放的贷款是最多的，利息收回额最大，利息收回率也达到了 %；四是为了搞好防案控案风险检查工作，我主动承担了工作量最大的信贷管理方面的自查工作，通过细心的检查发现了我社在信贷管理工作中存在的问题，并及时进行了整改，得到了上级检

查组的好评；五是以身作职，不利用职务之便对客户吃、拿、卡、要。

（三）充分发挥自身优势为信用社争光

9月，我有信代表 县联社参加了市联社组织的 比赛，并在比赛中发挥良好，取得了第一名的好成绩。之后，又代表市联社参加了省联社比赛，在比赛中我不畏强手，发挥出了水平，获得了三等奖的成绩，为我市、我县农村信用社争了光。

（四）积极组织员工拓展个体工商户业务

一直以来，辖区内的个体工商户很少到我社办理存贷款业务，网点的业务量不大，为了改变这一状况，我组织外勤人员上门进行调查，亲自带队走访个体工商户200多户，得到了第一手资料，对症下药，一方面解决个体工商户的资金问题，一方面吸收个体工商户的存款，通过积极努力的工作，我社在个体工商户的业务拓展方面取得了一定的效果，并为以后开展工作打下了良好的基础。

（五）积极组织全体党员参加保先教育活动

为了搞好保先教育活动，我组织全体党员共开展民主生活会、学习会等会议二十多次，并写了三万多字的心得笔记，组织党员开展党内批评与自我批评，使全体党员深刻领会保先教育活动的深远意义，并要求党员同志要把保先教育活动中所学运用到实际工作中去。

虽然今年我在工作中取得了一些成绩，但仍然存在一些不足之处：

一是工作方法还有待改善，自己在处理某些问题时还欠成熟；二是在工作中有时会情绪化，想做的时候多做，不想做的时候少做，这对工作的连续性不利；三是贷款贷后检查工作做

得不够；四是业务拓展能力有待提高。

我将着重抓好以下几个方面的工作：

（一）组织人员对业务核算数据进行整理，确保我社核心业务管理系统上线工作的顺利进行。

（二）做好贷款的管理规范工作，严格控制信用贷款的发放，积极拓展个体工商户信贷市场，使信贷业务发展到一个新的阶段。

（三）狠抓不良贷款的清收工作，强化责任清收，着重抓好大额不良贷款和拖欠农户小额信用贷款本息的农户的清收，特别是近两年来到期贷款较多，在做好不良贷款清收工作的同时，也要做好到期贷款的清收工作，确保不产生新的不良贷款。

（四）进一步加大组织资金的工作力度。一是深入开展好文明优质服务；二是加强员工吸存力度；三是明确筹资重点为低成本资金；四是加大考核力度，强化员工筹资积极性。

信用贷工作总结 信用建设工作总结篇四

信用卡营销工作其实是一个需要时间、需要体力和综合心里承受能力的工作，我们作为信用卡营销的一线员工，一定要对这些问题有很清楚的认知。我们怎样用有限的时间，有限的体力去创造无限的价值呢？！那就要对做业讲究方式方法：现在信用卡营销的作业方式无非就三种1、陌生拜访（如扫楼）；2、设点营销（如在商场超市摆摊设点）；3、团体办卡（如为某个企业整体办理卡片）。知道了有三种作业方式还要知道每种作业方式的优缺点，这样才有利于你去选择选用那种作业方式去实现业绩走向成功。

一、陌生拜访：优点：成本低；实施起来容易；门槛低；锻

炼自我

缺点：客户分散；效果不好；劳民伤财

二、设点营销：优点：实施起来容易；容易出量

缺点：有一定成本；客户分散；效果一般；优质客户不稳定

三、团体办卡：优点：一般都是优质客户；容易出量

缺点：进入门槛高；会产生一定成本

其实我个人认为，最好的作业方式是以上三种组合用，他们之间是可以相互转化的。当信用卡业务员有团体办卡活动的时候，一边要做着这次的活动，还要分出精力来筹备下一次的活动；或者你在做陌生拜访的时候，也要分出一部分时间和精力来筹备活动，毕竟团体办卡是可以出来量和优质客户的。

对银行来说，信用卡销售需要好方案，对于一个业务员来说，信用卡销售话术是能否推销成功的关键，金投信用卡为您带来更多信用卡营销案例知识。

信贷工作总结 信用建设工作总结篇五

[]一、对信贷人员的过程进行控制，重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象，。有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的进行专门，通过，有效提高信贷人员的工作技能和对信用社的各项规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的氛围。凡是不能胜任信贷工作或不

能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷。

二、严把投向关：放贷不滥，《》。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村结构调整。

三、严把制度关。在实际工作当中，严格执行“贷前”和“贷后回访”制度。每个我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

四、处理好“三个关系”：

1、追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应处罚，对正确决策带来良好效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

2、信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款的来自资金和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。