

最新农村信用社个人业务工作总结(精选8篇)

导游工作总结是对自己努力和付出的一种肯定，可以让我们更有动力和信心继续前进。以下是一些经典的单位总结范例，希望对你的写作有所帮助。

农村信用社个人业务工作总结篇一

今年以来，我在联社、社领导得正确领导下，在同志们得助、支持下，认真学习党的最新方针、路线和政策及金融法规等，素质和业务技能有了较得增加，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量得完成各项任务，回顾一年来得工作，向领导和同志门汇报如下：

为增加素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作得需要，我积极参加联社及社内组织得各种学习，并坚持经常不断得自学，特别是再今年开展得”镇平现象”讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，作好总结，增加我得思想觉悟和干事创业得责任感和事业心。再实际工作中严格要求自己，努力作到事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，再坚持经常不断学习得同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现得疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边得同志门学习，并能够经常找1些新形势下得农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随这营养和业务营养得不断丰富，从而增加了自己得思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

家都知道：存款是信用社生存和发展得基础，也是支农资金得重要来源，只有力组织资金，才能增加支农实力和社会信誉度，我一是经常服务上门，储户无论金额小，路途远近，只要储户讲一声，我都以最快得速度为其办理业务二使建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居得辐射面，通过多种形

式开辟储源，一人干信合，全家齐忙，全家人都变成了业余揽储员，三是作到腿勤、嘴勤，经常奔波与村镇之间，凡是认识得单位或个人，一听讲手里有宽裕得资金，我都会去作工作，当信用社得宣传员，把农村信用社得服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。再今年开展得储蓄竞赛活动中，揽储20万元，占任务10万元的200%。

盘活不良贷款是我门今年工作得重点，同时也是难点，近几年，贷户得法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我门工作得老难。我利用各种政策，作好贷户得思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识增加了，还款积极性也就增加了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户得家庭情况、经济状况、邻里关系都记得一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中作思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情得去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

再今年开展得不良贷款”双降”活动中，我按照社里得部署，和xx为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社得不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我门发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战得作风，采取早堵晚缠得作战方式和政策攻心术，苦口婆心得讲政策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会得恶劣影响，迫使其还贷。仅九一十二月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

今年八月份联社推出了贷款守信卡业务，再营销守信卡工作中，我和所包三个村得村领导一起，认真对该村得农户进行调查、筛癣评定工作，对照信用户评定条件和标准，严把质量关，建立健全信用户经济档案，按守信卡贷款管理得要求，完善相应得担保手续，为了保证评定质量，我经常奔波再农户当中，搞农户调查、建立经济档案、信用户得核查等工作，特别是我社再宋沟村召开得首场发卡会放贷现场会后，树立了农村信用社得很不错形象，引起了村民得高度重视，都纷

纷主动申请办理守信卡，至十二月，建立农户经济档案x份，办理守信卡x份，发放守信卡贷款x笔，金额x万元。

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里得各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事事提前归，我常想，身为信合成员要情系”三农”，作到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自己得嘴和手，树立很不错的得形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁”不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉政关，拒收礼物多次，受到领导和同志门得好评。

经过1年来得努力，我再工作中取得了一定得成绩，但还存再这很得差距和不足，一是水平和业务技能还不能适应新形势发展得需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作得力度不够，三是开拓进取，创新意识不足。再新得1年里，我要加强和业务得不断学习，团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边得同志学习，取长补短，增强工作能力，作1名合格得信合成员，为农村信用社得和发展作出更得贡献。

农村信用社个人业务工作总结篇二

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xx万元，较年初净增xx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xx万元，较年初增加xx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xx万元，较年初增投xx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xx万元，占比%。较年初增加xx万元。五级分类，不良贷款余额xx万元，占比%，较年初增加xx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xx万元，其中利息实际收入xx万元。完成年计划任务xx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xx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xx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xx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xx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xx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xx村电厂二期扩建征地款x万元；我社积极和xx村协调沟通，转入粉煤灰场土地租金款xx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xx万元，较年初增加xx万元，占比达%，其中破产倒闭企业不良贷款xx万元，占不良贷款

的x%□无法盘活。农户贷款中，冒名不认账、垒大户、债务不实贷款xx万元，清收盘活难度大。今年以来，不良贷款总额x万元，累计收回不良贷款x万元，其中：依法起诉收回贷款x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x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x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xx村、xx村、xx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x户xx万元□xx村养猪贷款xx户xx万元，、等村果园贷款xx户xx万元，、等村蔬菜种植贷款xx户xx万元，、等村修房贷款xx户1xx万元□□xx村水泥贩运及物流贷款xx户xx万元，生源地国家助学贷款xx户xx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xx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□xx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，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。
- 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。

发展中国经济，发展中国互联网事业，提高中国人民生活水平，为社会服务，为人民服务。

- 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。

农村信用社个人业务工作总结篇三

时光如梭，岁月如歌，转瞬间，几个月的实习生活如同梦一般的在我回忆里留下了深深的脚印，这里有初来乍道的懵懂，有刻苦学习的辛酸，更有经验积累的喜悦。这一切，首先要感谢领导给我的这次增长智慧的机会，让我的成长历程多添一份光彩；其次，也要感谢各位同事给予我的帮助与关怀，让我在学习过程中能够节省时间，方便快捷的掌握各个岗位的工作技巧。如今，转正在即，我将把我在水芙蓉信用社实习期间的工作向领导汇报一下，希望领导满意我的表现。

迈入农村信用社，首先接受的是培训，在短短几天的培训过程中让我对农村信用社有了初步的了解，知道了这是一个服务于农村、农民、农业的金融机构，也对农村信用社的业务平台有了初步的了解，对于即将面临的工作环境有了初步的认识，在学习过程中全面的、系统的接受了农村信用社各项制度的培训，初步了解各项技能，为我走向工作岗位打下了良好的基础。

信用社，是我走出校园的第一份工作。刚来的那几天，一切都很不适应，不论是工作还是生活，都处处碰壁，做什么事都有点别手蹩脚。曾一度对自己没有信心。这时，主任找我谈话说，坚持半个月，迈过这道坎，以后就会逐渐适应。我听了主任的教诲，没有泄气，一天天坚持，一星期以后，我慢慢觉得自己步入正轨了。

首先实习的岗位是出纳，我的师傅虽然是去年刚进信用社的，但是工作能力却很强，业务精湛，思维敏捷，在同龄人中表现出难得的成熟，是我学习的楷模。短短几个月，我从他身上学到了好多东西。记得刚去的第一天，他就教我两项重要的技能：珠算和点钞。我仔细听了他的介绍，对珠算原理有了初步的了解，但是，要想提高速度，就要靠自己多加练习了。正所谓“师傅领进门，修行在个人”。每天下午，我都抽点空闲时间练习，速度和准确性有了一定的提高，但是和他们相比还有很大差距。至于点钞，手指的姿势很重要，我现在从基本的单指单张开始练习，看着会计他们多指多张，麻利的点钞，我暗自佩服，心想自己什么时候也能像他们那样。我坚信，“只要功夫深，铁铸磨成针”。

出纳和钱打交道，所以必须要细心、细心、再细心。稍有差池，就有可能给单位带来损失。所以，我每一步流程都按合规标准进行操作，把风险降为零。经过师傅的细心教诲，几天下来，我对出纳的业务流程和职责有了一定的了解，除了储蓄业务，还负责给会计调拨现金和凭证，管理库房。每天都要扎帐，核对现金，保证账款相符。每天信用社的余额等

于昨日的余额加上今天的收入额，再减去今天的付出额。或者是会计和出纳每个人的余额相加。用总余额减去内库余额和破损币余额，就是零尾币余额。零尾币的账面余额要和现金余额相等。不能多一分，也不能少一分。还有每天使用过的重要空白凭证也要清点，销号。凭证主要包括活期存折、定期存单、收回贷款凭证、借款借据、金龙卡等。每一种都有固定的代码。这些代码必须要牢记。

出纳实习了一段时间后，我开始实习记帐。记账员必须能熟练操作

务，每天都有收获。此外，我觉得要做好记账，还必须要具备以下几点：

一、讲信用。讲信用就是不违背储户的意愿，以储户最大满意为追求。

二、讲感情。讲感情就是以诚心赢民心，让储户对你没有戒备心，真心实意支持你。

三、讲道德。讲道德就是要树立高尚的人格，以自己良好的思想道德品格赢得群众对你的信任。

四、脑勤。就是勤于思考、勤于学习，拓宽思路，发展业务。

五、嘴勤。就是多向群众做思想动员工作，多宣传存款的意义和好处，赢得储户的理解和支持。

水芙蓉信用社为我提供了一个发展自我的平台。几个月来，我分别在几个不同的岗位上练兵，先后做过出纳、记账会计等岗位。通过岗位轮换，让我在各个岗位上深深的认识到了岗位责任制的重要性，了解了这是一个金融机构，而不同于一般企事业，它要求的及时性、准确性是不容置疑的，要求我们必须要有严谨的工作态度，一丝不苟的对待每一项任务，

以便应对随时可能出现的风险。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。在工作中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然我接触的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为农村信用社再创佳绩作出应有的贡献。

农村信用社个人业务工作总结篇四

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%（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%；存贷款比例为%，比全市金融机构综合存贷款比例（%）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%，占全市金融机构投放额的%。其中：投放农业贷款xx

万元，占全部贷款投放的%，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%，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%。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

1、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，全社共调查农户万户，建立农户经济档案万户，调查面达到100%；评定信用农户万户，发放农户贷款证万本，其中一级信用农户万户，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，其中龙头企业1家，省级龙头企业2家。三是支持“优势产品”。实施“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”。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油化、棉麻、精米、油脂、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，公司年产值多万元，创利税多万元，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%。

5、强化管理，确保安全运行。为加强民营企业贷款管理，规避贷款风险，市联社专门制定了民营企业贷款管理办法。一是规定“一户一社”，采取借款户选择信用社及信用社选择借款户的办法，一个借款户只能在一家信用社开户，避免了一户多社贷款的现象；二是对上报审批的民营企业贷款，信用社必须认真填好贷款调查，形成调查报告，做到内容真实，完整，要素齐全，对报审贷款资料不全，调查报告不详细的，市联社一律退回；三是市联社负责对报审贷款审查，并签署审查意见，提交审贷委员会审议后并及时下发批复；四是信用社接到贷款批复后，严格按照要求办理贷款发放手续，凡先发放后报批及不按批复办理有关手续的，一律按违规放款

处罚；五是健全民营企业信贷档案资料，信贷员每个季度必须对民营企业进行贷后检查，市联社对贷款大户每半年进行检查，形成检查材料，反馈风险问题，认真整理和完善档案，发现缺少档案或档案资料不全的，对有关责任人进行处罚。

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。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。

一年来，我社在县联社以及镇党委、镇政府的正确领导和指导下，认真贯彻落实党的金融方针、政策，深化金融改革，强化经营管理，提高服务质量，基本上完成了各项任务指标，截止12月各项存款余额为6308万元，比年初增加110万元，各项贷款余额为5063万元，累计放贷6098万元，累计收回贷款5865万元，财务总收入508万元，实现利润总额104万元。呈现出业务稳步发展，资金营运合理，经济效益良好，文明建设成效显著的好局面。现将一年来工作总结如下：

一、坚持学习，提高全员素质

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融

法规政策。学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结。通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。

二、文明服务，塑造良好的公众形象

信用社是一个窗口行业。我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作。我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动。一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语。二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念（即以真情感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人）。三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工；室内、走廊、办公室摆设了工艺盆景花卉。营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象。四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

三、急农民之所急，想方设法筹集资金，支持本区春耕夏粮生产

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不

足。为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂350万元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。截止12月，我社累计发放贷款6098万元，其中累计发放农业贷款5626万元，发放农户贷款累放数占比为92、26%，支持农户7529户，支持面达58%以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

四、积极配合联社改革筹建工作小组，做好老股金清退和新股本的募集工作。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对14029、44的老股金进行了清退，共清退6547户，计12524、21元。对无法清退的924户，计1505、23元，进行了打包处理。募集自然人股份286xx元，募集职工股396000元。有力的支持了改革工作的进展。

五、加强内控制度，重视安全保卫工作

xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了本社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门。本社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了本社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题。如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题。因此xx年的工作重点是：一

是继续加大揽储力度，提高存款总量；二是继续加大清收和盘活不良资产的力度。三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率。四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备。五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩；六是继续严格控制费用支出，确保完成xx年的工作任务。

今年以来，在联社、社领导得正确领导下，在同志门得帮助、支持下，认真学习党得方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大得增加，再工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量得完成各项任务，回顾一年来得工作，向领导和同志门汇报如下：

一、加强学习，增加政治思想觉悟和业务技能。

为增加政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作得需要，我积极参加联社及社内组织得各种学习，并坚持经常不断得自学，特别是再今年开展得”镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，作好总结，增加我得政治思想觉悟和干事创业得责任感和事业心。再实际工作中严格要求自己，努力作到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，再坚持经常不断学习政治得同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现得疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边得同志门学习，并能够经常找一些新形势下得农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随这政治营养和业务营养得不断丰富，从而大大增加了自己得思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

二、大力组织存款，提升信用社形象。

大家都知道：存款是信用社生存和发展得基础，也是支农资金得重要来源，只有大力组织资金，才能增加支农实力和社

会信誉度，我一是经常服务上门，储户无论金额大小，路途远近，只要储户讲一声，我都以最快得速度为其办理业务；二是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居得辐射面，通过多种形式开辟储源，一人干信合，全家齐帮忙，全家人都变成了业余揽储员，三是作到腿勤、嘴勤，经常奔波与村镇之间，凡是认识得单位或个人，一听讲手里有宽裕得资金，我都会去作工作，当信用社得宣传员，把农村信用社得服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。再今年开展得储蓄竞赛活动中，揽储二零万元，占任务一零万元得二零零%。

三、加大盘活力度，增加信贷资产质量

盘活不良贷款是我门今年工作得重点，同时也是难点，近几年，贷户得法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我门工作得老大难。我利用各种政策，作好贷户得思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识增加了，还款积极性也就增加了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户得家庭情况、经济状况、邻里关系都记得一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中作思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情得去盘活贷款，今年盘活不良贷款一二零万元，超额完成了任务。

再今年开展得不良贷款”双降”活动中，我按照社里得部署，和天祥为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社得不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早贪黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我门发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战得作风，采取早堵晚缠得作战方式和政策攻心术，苦口婆心得讲政策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会得恶劣影响，迫使其还贷。仅九一一二月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

四、营销贷款，作好守信卡发放工作

今年八月份联社推出了贷款守信卡业务，再营销守信卡工作中，我和所包三个村得村领导一起，认真对该村得农户进行调查、筛癣评定工作，对照信用户评定条件和标准，严把质量关，建立健全信用户经济档案，按守信卡贷款管理得要求，完善相应得担保手续，为了保证评定质量，我经常奔波再农户当中，搞农户调查、建立经济档案、信用户得核查等工作，特别是我社再宋沟村召开得首场发卡会放贷现场会后，树立了农村信用社得很不错形象，引起了村民得高度重视，都纷纷主动申请办理守信卡，止一二月，建立农户经济档案份，办理守信卡份，发放守信卡贷款笔，金额万元。

五、服从领导，遵守纪律

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里得各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事大事提前归，我常想，身为信合成员要情系”三农”，作到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自己得嘴和手，树立很不错得形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁”不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉政关，拒收礼物多次，受到领导和同志门得好评。

经过一年来得努力，我再工作中取得了一定得成绩，但还存再这很大得差距和不足，一是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展得需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作得力度不够，三是开拓进取，创新意识不足。再新得一年里，我要加强政治和业务得不断学习，团结同志，勇与创新，发扬成绩，吸取教训，向身边得同志学习，取长补短，增强工作能力，作一名合格得信合成员，为农村信用社得改革和发展作出更大得贡献。

农村信用社个人业务工作总结篇五

回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

2、以“军事化”标准严格要求自我一个单位，一个集体，没有一套适合的’管理模式作保障是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面应首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟悉相关知识，从以往的金融案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼了我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练，追求真理的工作态度。在以后的工作中，我将进一步学习研究业务知识，在工作中学习，在工作中创新。

农村信用社个人业务工作总结篇六

转眼间一年又过去了，自己对这一年的工作还是相当满意的，忙碌而充实，现将农村信用社年终工作总结如下：我在镇政府、镇党委的正确指导下，深化金融改革，强化经营管理，提高服务质量，完成了各项任务指标，资金营运合理，业务稳步发展，经济效益良好，文明建设成效显著的好局面。

春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。及时向信用联社调剂×元资金用于支农生产，共累计发放贷款×元，发放农户贷款累放数占比为×，其中累计发放农业贷款×元，支持农户×，支持面达×以上，基本上解决农业生产资金问题，起到了积极的推动作用。

今年，为了提高防范能力，我们对购入的综合大楼进行了装修，还对新分社的营业场安装了防弹玻璃，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。我们多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。

学教活动开展得有声有色，通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在政治上有了明显进步，思想观念上有了明显提高，纪律上有了明显增强，勤政廉洁，促进信用社工作稳健运行。

我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作，积极开展了树立良好公众形象等文明活动：

1、健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。

2、规范使用文明用语，特别是电话文明用语。

3、改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。

4、对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以智启人，以情感人，以贷助人”的服务理念。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

总之，从这次的工作总结可以看出，已基本上完成了工作任务，取得了较好的成绩。

1、搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备；

2、是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，提高资金的利用率。确保完成明年的工作任务。

农村信用社个人业务工作总结篇七

作为人秘科的一名工作人员，我在做好本职工作的同时，还服从组织和领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临

时性工作任务。如：积极做好督查督办工作。根据领导的交待将各项工作部署及时分解，明确工作目标和具体任务，落实承办和督办部门，提出办理要求和完成时限，汇总完成情况，并及时向领导反馈办理结果；全力做好办公室日常工作。办公室事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如接听电话、收发文件、编发信息等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。为此，我在工作中力求做到积极主动，一丝不苟地进行缜密处理，确保了日常办公室工作的顺利进行。

在工作中，我讲的是实效，重视的是业绩。一年来，我兢兢业业，克己奉公，我的工作也得到了县联社及上级部门的肯定。上年x月份，我被选拔参加全市农村信用社写作比赛荣获第三名，年终还被县联社授予“先进个人”称号。但成绩已属于过去，在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把文秘工作做得更好，为我县信合事业的发展做出贡献！

农村信用社个人业务工作总结篇八

做好宣传工作是人秘科的一项重要职能□20xx年里，我充分发挥自己爱好写作的特长，承担起了联社大量的信息反映工作。

一是切实加强信息报道。为创造良好舆论氛围，推动我县农村信用社业务发展，我主要从二个方面做好了宣传工作：一方面是适时开展对外宣传报道工作。我总是注重从全县农村信用社改革发展及日常经营管理工作中发现并抓住好的素材，及时加以报道。如9月份，我县农村信用社积极发放助学贷款帮助贫困农户子女上学，我及时调查了解情况，据此写出了□xxxxxxxx□xxxxxxxx□□先后被□xxxxxxxx□□□xxxx□等刊物录用。一年来，我共向外投稿数十篇，先后被国家级报刊录用x篇、省级报刊录用x篇、市级报刊录用x篇，从而扩大了农村信用社知名度，塑了我县信用社良好形象。另一方面是加强系统内宣传力度。半年度，我县联社在全市首次以县为单位

实现整体盈利，根据领导的安排和授意，由我主笔写出了□xxxxxxx□的经验材料，在全市农村信用社年中例会上进行交流，获领导好评。年底，根据我县联社上年度首次实现社社盈利，我及时总结分析，认为主要是由于实行改革激发了员工的工作积极性。据此，我写出了□xxxxxx□的报道，被□xxxxxxx□刊用。

二是努力搞好信息宣传。信息是决策的基础和依据，是办公室的重要工作。为及时反映我县农村信用社工作动态，根据领导的要求，我将各段时期的工作重点、各项工作进展情况、工作难点及员工的工作心得、意见建议等内容编印成□xx信合动态》，并认真做好审稿、修改、排版、校对、打印等各环节的工作。一年来，共出刊12期。这既为全县信合员工展现信用社风貌和职工风采提供了一个写作窗口，又为联社领导提供了大量富有价值的工作信息，对基层的工作起到了相互交流、相互借鉴、相互促进的作用，推动了各项工作的开展。如x月份，在辖内农村信用社旺季“三收”攻坚战关键阶段，我深入基层掌握情况，写出了《百花园中一奇葩》、《付出总有回报》、《汗水浇开“效益花”》等文，编辑了一期《信合动态》专刊，介绍了完成任务较好的xx社、xxx社、xx社“三收”期间的工作作法，供各社相互借鉴，为全县业务发展加油助威□x月份，以学习贯彻市联社x季度例会主要领导讲话精神为契机，结合我县农村信用社系统开展的思想、纪律整治活动，我又撰写了《令严方可以肃军威，命重始足以整纲纪》、《上下同欲成合力，严肃纪律塑形象》等文，出了一期《信合动态·思想纪律整治专刊》，为该项活动的顺利开展起到了较好的推动促进作用，在广大员工中引起了强烈的反响。