

# 2023年农村信用社员工工作总结(优质8篇)

通过团日活动，团队成员可以展示自己的才艺，并互相欣赏和学习。以下是小编为大家收集的政务案例，供大家参考和借鉴。

## 农村信用社员工工作总结篇一

打好两个基础，一个是员工素质的基础，一个是规范管理的基础；建立一个机制，即存款稳定增长的长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动的开展，实施全乡范围内产品和服务的大营销，同时，将隐形不良贷款的清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于xx%□投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在xx%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在xx%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

一、打造一支思想素质和工作作风过硬的员工队伍，为各项业务发展奠定坚实的基础。

1、思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通

过活动的开展，一方面可以进一步统一员工的思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力的年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2、是抓业务技能培训：今年计划组织一系列的业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握的部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主的业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

二、制定一套完整流畅的内控制度，为各项业务发展奠定科学规范的制度基础。

完善内部控制制度：第一、制定“xx支行工作规则”，对日常工作运行机制、程序做出明确的规定，让整个联社在制度规定的框架内正常运转，实现人定制度、制度管人；第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订，下发至相关员工手中，并组织相关人员的培训，让日常业务操作规范、统一。

三、建立存款稳定增长的长效机制。

一是完善两个考核办法[]20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销的积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款的清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销的作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，对综合柜员的考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价的基础，并体现在个人收入上的差别。程度的调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康

发展。

二是加强形象建设□20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平的提升。

四、以农信进万家活动的开展为基础，实施信贷产品的大营销，增加有效信贷投放。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度，引入客户经理理念，挖掘培养黄金客户，扩大贷款规模，优化贷款结构和质量，努力解决经营效益的问题。二是增加有效投放□xx乡当前的经济环境和信用环境并不是太好。今年，我们计划在充分调研的基础上，将在风险可控的前提下，通过创新信贷产品，解决部分优质客户的抵押难问题，对部分经营正常、还款有保证的自然人客户，初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度的一定倍数发放保证担保贷款。

五、全员动员、多管齐下，全力推动不良贷款的清收。

一是推进大额不良贷款的集中清收。今年我们将充分发挥清非大队的作用，将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收，拟采取的措施：由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组，对列入集中清收计划的不良贷款逐笔进行催收，并登记借款人及担保人详细情况，每季度末，对本季度清收情况进行总结，对其中有资产的“赖债户”依法起诉，对符合呆账核销条件的通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社；二是与责任认定相结合，在清收过程中，发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良的，要对这些贷款进行责任认定，并按规定进行追究。

网友对“信用社员工个人年度工作总结”评价

：帮助很大。

## 农村信用社员工工作总结篇二

今年以来，我社在联社的正确领导下，以十六大为契机，紧紧围绕农村信用合作金融工作会议精神，以发展为主线，以改革为动力，以减亏增效为中心，以强化管理、防范风险为重点，锐意开拓，勇于创新，真抓实干，通过全社职工工的不懈奋斗和共同努力，各项工作取得了显著成绩，基本完成了市联社下达的各项经营目标。回顾一年来的历程，我们主要做了以下几项工作：

今年以来，我社始终坚持把组织资金工作作为一项长期的战略性工作来抓，树立存款立社、资金是生存之本、效益之源的指导思想，在金融部门竞争激烈，保险部门营销力度加大，国家大量发行国库券，导致资金分流多等不利因素制约下，从保效益、保发展的高度出发，扬长避短，克难奋进，强化措施，广辟新储源，做到优质服务待人，实际行动感人，优良作风服人，典型事迹激人，这样，不但稳住了老客户，而且吸引了大批新客户，存款净增实现了稳步增长，从而增强了信用社资金实力。在抓好柜台服务，提高服务质量，改变服务方式，增强服务手段的同时，主要采取了以下措施措：

1、抓旺季资金回笼。我们抓住全年资金回笼旺季，大力组织存款，春节期间安排人员深入打工返乡人员、侨属侨眷及个体工商户家中吸收存款，寒、暑假开学之际深入学校现场吸储。仅在xx学区一学期就吸收学费近150万元。

2、抓全员揽储考核。今年我社按照联社要求，制订了职工吸储考核办法，人人有任务，个个有压力。同时，认真执行联社工资改革的意见，在工资改革推动下，职工工作积极性和主观能动性得到空前提高和充分发挥，形成个个操心存款，人

人关心经营的良好局面。全体员工在做好本职工作的同时，业余揽储已成为他们自觉行动。

3、抓柜面优质服务。我社利用优越的地理位置，狠抓柜面的文明服务，要求职工尊重客户，方便客户，视客户为亲朋，展示良好形象。常年开辟零币兑换窗口，既方便了周围客户，也吸引了距我社较远的客户。经过全体员工的努力，12月底，我社各项存款余额达x万元，比年初净增x万元，完成全年任务的x%。

我社牢固树立以农为本，为农服务的市场观念，视农村经济发展为己任，充分发挥金融纽带和主力军作用，力做经济发展助推器。同时，我们注重因地制宜，结合我社地处农村的特点，用好、用活增量贷款，不失时机的盘货存量，不仅为全市的农村经济发展做出了积极贡献，而且我社的经营效益也得到了前所未有的提高，达到了社会效益和经济效益双赢的目的。到年底，我社各项贷款余额达x万元，比年初增长x万元。其中农户小额信用贷款余额x万元，比年初增长x万元，占增量贷款的x%。

1、转变经营理念，实施贷款营销战略。为解决信用社贷款规模小、投放少、收入低，经营亏损的局面，同时为抢占农村市场，网络黄金客户，今年以来，我社把更新观念，力求开拓创新作为业务发展的原动力，破除皇帝女儿（信贷资金）不愁嫁和现在经营大气候不景气，贷户难找的惜贷、惧贷思想，结合联社信贷激励机制，大胆引进贷款营销机制，主任、信贷员直到每一个职工，充当贷款营销员，把贷款营销实绩作为全年综合考核的重要指标。全体员工变压力为动力，变被动为主动，树立效益意识，从信用社生存和发展的战略高度，想千方百计积极营销资金，转变经营作风，变客户上门求贷为登门送贷款，主动深入客户调查研究，分析市场行情，寻找效益好的贷款客户。通过营销，拓展了市场，壮大了实力，降低了风险，提高了效益，锻炼了队伍，树立了形象。

许多内勤职工，也利用业余时间营销贷款。

2、围绕居民增收，大力支持养殖户上规模。我社地处沿海地区，周围是众多的养殖专业户，我们本着适应市场、因地制宜、突出效益、积极支持、共同发展的思路，根据经济结构发展的新特点，积极探索灵活多样的`贷款方式，为他们提供高效优质服务。一是创新服务方式，在巩固和发展等级评定、小额信贷等行之有效的贷款业务基础上，今年又扩大方便房地产抵押贷款业务，将信贷服务过程中涉及到的贷款发放条件、程序、利率等内容公开操作，公开承诺办事效率，得到了相关职能部门的大力配合，受到了广大客户的欢迎和拥护。目前，我社已办理此项贷款x笔，金额x万元。这样，既简化了客户贷款手续，方便了客户，有效地解决了农户贷款难的问题，又加大了信用社资金运用力度，增大了信贷资金安全系数。二是支持养殖户上规模，培育业务增长点。工作中，我们积极帮助客户搞好经营管理，及时解决他们生产中遇到的困难，为他们上规模、增效益出谋划策。客户?，原来经营油站的批发生意，有好几年的销售经验，在周围拥有众多的客户，在了解到他有增加网点的念头后，经过考察认为项目可行，便支持他大胆的投资，信用社累计发放贷款90x多万元，使其成立了全市最大的加油站边锁店，形成了运输-批发-销售一条龙，年产值在170多万元，利润达近百万元。

3、加大投放，积极推行农户小额信用贷款，创建信用村（镇）活动。

我们把全面推行农户小额信用贷款、推广农户联保贷款、严格落实担保、抵押贷款和加大投放作为信贷工作的重中之重。

年初，我们结合人行经济工作会议精神和政府部门确定的重点工作项目，积极组织全辖信贷人员深入村组，测算资金需求大帐，规范贷款投放，简化贷款手续，改进放款方式，把放款上门，服务到田间地头，为群众办实事、办好事来抓，积极全面推行农户小额信用贷款，开展创建信用村（镇）活

动。按照上级行、社安排意见，我们认真领会精神，积极贯彻执行。一是联系实际，进行试点。选择经济基础好，信用观念强，经济特色浓的村为农户小额信用贷款试点，通过总结试点经验，按照实事求是，量力而行、循序渐进、讲求实效的工作原则，以村组为单位，根据信用状况，分类排序，分步实施，稳步推进，为全面推行农户小额信用贷款业务奠定基础。二是建立档案，评定等级。按上级精神和试点经验，成立由联社、中心社、信用社主任、信贷员、村支部书记、村主任、组干部和有较好威信，能够秉公办事的社员代表组成农户信用等级评定小组，按农户年经济收入，信用程度，建立档案，依据优秀[aaa]20000元，较好[aa]10000元，一般[a]5000元评定信用等级，核定贷款限额，签发《贷款证》，农户凭三证一章直接申请贷款。截至目前已评定信用等级1村50户，占总农户数的x%，授信总额x万元，发放贷款证550户，占总户数的x%，当年累计发放农户小额信用贷款4万元，占贷款投放总量的x%。

4、严格管理，强化资产稳健运行。我社认真执行联社信贷管理的有关规定，不断完善信贷风险防范和保障机制，降低和分散贷款风险。在新增贷款方面，坚持贷款三查制度，实事求是的搞好调查，建立经济档案，确定贷款金额，做到在办理贷款手续时，严格审查，做到合规合法，全年累计发放贷款x万元，无一笔贷户代签字等违规现象，抑制了新增贷款风险的发生。在盘活存量方面，始终把盘活不良贷款作为化解金融风险，搞活经营，提高经济效益的硬仗来打。迎难而上，克难奋进，采取内控外联，合力攻坚的措施，多管齐下，多法并举，取得了一定的成效。通过依法起诉、抵贷返租、注入资金启动等方法，共收回不良贷款x万元。

为把效益兴社落到实处，我社在经营管理中，把加强管理与提高效益结合起来，严格执行内控制度，完善制约机制，规范会计行为，强化内部核算，一切围绕效益干，一切围绕效益转，做到增收节支两手抓，两手硬，从而实现了收入增，

支出降，效益高的可喜局面。全年实现各项收入x万元，支出控制在x万元，帐面盈余x万元，比去年增加x万元。

1、规范业务操作程序。为规范柜面职工行为，我社对联社下发的各项规章制度进行了细化，使各个岗位职责明确，相互制约，重点做到登记销号手续严密，凭证传递及时，业务办理规范。实行主任月月查、主管会计旬旬查，随时纠正违规违章行为，使职工时时绷紧制度这根弦，将不良行为消灭在萌芽状态。全年没发生大的违规违章行为，差错率控制在规定的范围之内。

3、多管齐下抓节支。注重节省开支，严把费用开支关和非生息资金占用关，最大限度地压缩非生息资金占用，灵活调剂资金，提高资金生息水平。对各项费用实行民主管理，集体审批，堵绝不合理开支，做到一个俭字，树立经济核算意识，坚持勤俭办社宗旨；突出一个严字，开支的标准坚持严格，能不花的钱坚决不花，杜绝了违规开支现象发生，使各项费用降到最低点。针对社会现金流量大的状况，我们时刻掌握其变化的动向，及时整理上解现金，准确匡算头寸，千方百计压缩现金库存，全年月均余额保持在联社规定的限额内。

为做好三防一保工作，确保全年安全营运无事故，我社不断强化内控制度，狠抓内部整改，防范并举，清查结合，从严治理，标本兼治，把三防一保工作落到实处。

二是狠抓两个重点x一是重点岗位即出纳岗位；

三是做到了三个落实。即落实安全防范责任、落实各项规章制度、落实防范措施。明确责任，增强防范能力。按照联社的布置，我们对各岗位确定了防范重点，签订了责任书，制订了安全防范预案，各种器械齐全，放置到位，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。由于领导以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无漏洞，全年没有发生安全事故。通过经常性的教育，严格的管理，不仅增强

了职工的防范意识，而且使职工的防范能力得到了提高。在反假防假工作中，我社共收缴假币多起，计2000多元，维护了人民币正常流通的严肃性。

## 农村信用社员工工作总结篇三

打好两个基础，一个是员工素质的基础，一个是规范管理的基础；建立一个机制，即存款稳定增长的长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动的开展，实施全乡范围内产品和服务的大营销，同时，将隐形不良贷款的清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于xx%□投放贷款万元，贷款余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在xx%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在xx%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

## 农村信用社员工工作总结篇四

20xx年，在联社信贷科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。本人自年7月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各

方面都取得了长足的进步。现讲本年度的个人工作总结如下：

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13.5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5.5万元；收回呆滞贷款2.9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1.6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4.9万元，完成年度任务的29.5%，比去年同期多收2.1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

一直以来，我始终坚持学习社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履

行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不挪用、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，

放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。xx年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一直以来必须要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在未来中，只会做的更好，这是我们一直以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来面对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了，我会做好的！

## 农村信用社员工工作总结篇五

随着市场经济的进一步深入，社会治安也越来越复杂化。相对于金融系统而言，资金安全就显的特别的重要，为此，我行今年着重加大了安全保卫工作力度。认真落实安全保卫责任制，且与各个岗位签订了安全保卫目标责任书，使每个职工都认识到做：安全保卫工作是大家的事，所以我们都应该

齐抓共管。从而大大提高了整体防范能力。还有我们也加大安全检查监督的频率，定期或不定期对各个储蓄所进行安全保卫检查，对存在的安全隐患和问题，及时进行了整改和处理，有效预防和消除了隐患，进而确保了全年安全经营无事故。

成绩的取得只能代表过去，新的征途将升起新的希望，我们xx支行全体员工有信心也有能力在新的一年里在联社的正确领导下克难攻坚，为咸农商行的再次辉煌而努力工作。

## 农村信用社员工工作总结篇六

今年以来，我市农信社突出“聚焦招商引资，聚焦工业突破”重点，创造性地下好支持主体经济发展这盘棋。

一是提前调查论证，实行签约授信。成立专门的企业信贷管理小组，积极参与“访百家企业活动”，派专职企业信贷员进驻企业，了解企业经营管理、资金运行状态，调查论证于企业资金需求之前，切实简化贷前调查程序。通过银企对接、洽谈，对经营效益好、法人代表素质高的企业进行签约授信管理，核定企业贷款规模，在授信额度内的贷款，企业随需随贷，周转使用，极大地方便了企业，使企业放心大胆地接收定单，扩大生产。我们还借鉴农户联保的成功经验，与兴天投资担保有限公司合作，帮助一些资金需求量大但自有资产不符合担保条件的企业解决贷款担保难题。目前，全市信用社累计投放担保类贷款zz万元，促进了企业的快速发展。

二是开展社企联姻，出台优惠措施。3月26日，4月20日市联社分别在和两镇组织召开社企恳谈会，对各类工商企业有效资产抵押贷款、保证贷款等实行差别利率；对贷款入社率高的企业，按照企业年存款日均额（含开办本社的. 承兑汇票保证金），等额贷款享受优惠利率；开办本社银行承兑汇票敞口业务，坚持择优扶持的原则，对信誉佳、效益好、重点支持和发展的企业，符合承兑申请条件，在核定的授信额度内

开办本社银行承兑汇票敞口业务。

三是提高办事效率，优化服务手段。授信企业需办理授信限额内贷款的，由承办社(部)随到随办；对其他申请贷款的企业，实行限时服务，及时予以回复或办结。同时，联社组织专业信贷人员深入市侨乡经济开发区、仙北工业园两个园区考察论证，切实扩大信贷服务的范围，主动与各类新开办、新引进企业对接洽谈，为企业融资、结算等提供及时高效的金融服务。

信贷服务聚焦主体经济，工业企业纷纷反哺农村。在信用社的扶持下，油脂有限公司成功进行了二期扩能改造。公司一刻没有忘记与企业共命运的农民，设法帮助农民增收，生产车间岗位全部面向农民招聘，并提供优惠待遇，现在公司的几百位农民工月收入都在千元左右。油脂有限公司是信用联社授信的单位之一，资金紧缺时都能及时得到贷款支持，如今的油脂有限公司已成为纳税大户。

欢天喜地工程：输送科技文化塑造新型农民

在强化信贷服务的同时，我市农信社还开展形式多样的活动，把全新的科学理念、信用文化和致富技能带给农民。通过举办新金融产品介绍会、反假币宣传会、送金融知识下乡等，向农民宣传实用的金融知识；与农村新报协作，引导农民客户开展订报读报等活动，传播先进文化和科技信息；配合司法机关到村开庭，现场为农民解疑释法，宣传信用观念；在营业场所悬挂安全防范温馨提示，提醒农户重视安全、创建平安；开展“创建信用村，争创信用户”的评比活动，在全市评出信用村xx个，信用xx个，培育诚实守信的文明乡风民风，培养有素质、讲诚信的新型农民；建立党员领导干部联系点制度，深入试点村蹲点帮扶，在技术、资金等方面全面扶持□xx镇xx村十组村民自20xx年起与信用社建立信贷关系，现已成为集育种、繁殖、喂养于一体、年出栏牲猪1000头的养猪专业大户。成为带动一方的致富带头人。今年4月，在众

多参选者中脱颖而出，被评为“首届xx省新农村建设百业青年标兵”。

## 农村信用社员工工作总结篇七

20xx年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20xx年的各项目标任务，为淇县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

## 农村信用社员工工作总结篇八

xx年是一个非常关键的一年，后奥运年中，我们国家是否能够继续之前奥运前的快速发展，是我们十分关注的问题。20xx年的世界金融危机明显给我们国家的经济发展带来了重大的影响，这些都是不利因素，不过任何事物都有两面性，我们一定要客观的看待事物，一定要做好我们自己的工作。

20xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”

办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破1x亿元大关，达到xxx万元，较年初增加xxx万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%□存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%□

信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

资产质量进一步优化。年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%，较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，占比xx%□□（不含央行票据置换部分）四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx个百分点。（不含央行票据置换部分）

经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到x%□贷款收息率x%□全年实现总收入x万元，较上年增加x万元，增长x%□实现净利润x万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%□所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx万元。

加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重

点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款x家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

2、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用2x天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

3、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大的提高。

5、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在1x万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款x笔，金额x万元，发出预警整改通知x个社，涉及金额x万元。

6、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

广拓储源求发展：

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入2x个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比xx年末增长万元。其中，活期存款万元，比xx年末增长万元；定期存款万元，比xx年末增长万元。