# 2024年信用社员工年度工作总结(实用8篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-10-18

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。信用社员工年度工作总结篇一工作总结一年...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**信用社员工年度工作总结篇一**

工作总结

一年来，在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、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习，能遵纪守法，忠于职守、实事求是、遵守职业道德和社会公德。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。作为一名信用社员工，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己要增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好工作，耐心对待客户。

三、

精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间动员亲戚朋友存款，较好的完成了信用社下达的任务。二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，从而确保各项任务的顺利完成。

四、回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务做出自己应有的贡献。

新的时代为我们提供良好的发展机遇，竞争日趋激烈的金融市场也让我们面临着严峻的挑战，我作为信用社的普通一员，在以后的工作中我将增强自身素质，努力提高业务能力，进一步增强创新意识，认真落实好联社的各项工作，积极参与发挥自己的作用，立足岗位，爱岗敬业，奉献社会，进一步改进工作中存在不足，努力使自己成为一名优秀的信合员工。

**信用社员工年度工作总结篇二**

12月6日，xx市、4家联社19726x万元的专项中央银行票据顺利实现兑付，兑付申报通过率达100%，兑付额度占全省首批兑付总额的28%，兑付联社数占全省首批兑付联社的33%，至此，我市农村信用社票据兑付工作取得了阶段性成果。总结经验，关键是在省联社的正确领导、人民银行和银监部门的大力支持下，我们做到早规划、细监测、勤沟通、严组织，为首批4家联社的成功兑付提供了可靠保证。

四是学习文件，吃透精神。办事处主要领导亲自组织专班成员和各联社理事长认真、系统地学习了《兑付考核实施细则》（武银〔〕45号）及省联社文件。仅，办事处就召开票据兑付专题会议4次，举办学习班3次，组织票据兑付审核会5次，为票据兑付工作提供了组织保证。

核心指标的达标是票据兑付的基本条件。我们充分利用分行票据监测系统的科学性，加大对我市农村信用社专项票据兑付的各项考核指标的监测力度。

一是办事处坚持每个月对各联社票据兑付指标进行一次通报，各联社每个月对通报的问题进行一次整改，对共性和突出问题，办事处统一研究解决的办法。在1季度，全市10家联社在分行的监测考核中全部被评为三类社，针对这一不利局面，办事处迅速组织召开各联社理事长专题会议，认真分析问题，研究解决办法，并要求各联社根据自身实际，立即整改，将整改的情况上报分行，争取人行领导的理解和支持。

二是精心测算每一个数据。在确定上报单位的前一个季度，办事处组织了两次报告期数据预测，不论是资本充足率、不良贷款余额降幅、不良贷款借、贷方发生额等已明确的关键性考核指标，还是其它看似一般性的考核指标，我们都要求认真预测，确保了4家联社各项数据完全达标。

三是指标决定申报。我们科学分析历次专项票据兑付审核中发现的问题，权衡全年各个季度票据兑付的利弊，综合考虑各联社三季度相关数据，大胆做出了一次性申报4家联社的决策。

细节决定成败。我们坚持申报材料无小事，一点一滴抓落实。

二是积极完善申报材料的各个细节。不管有无具体要求，只要对申报材料有益，就尽可能做好。譬如：在材料排版时，每个表格都尽量放到一个单页上，而且表格与文字材料交错出现，既便于加深理解，又显得层次分明；对应提供复印件的材料一律提供复印件并加于说明，使其既符合客观事实，又显得可信度高。

三是仔细审核申报材料的各个细节。对审核材料发现的疏漏之处，不管有多大困难，我们都不折不扣地整改到位，坚决防止“因小失大”，努力使申报材料中不留下任何瑕疵和遗憾。

申报材料中涉及到较多文字材料，我们在材料组织上做到了“三该、三不该”：

三是材料撰写上该借鉴的不生搬硬套，不该借鉴的创造性地发挥，紧密结合自身实际。我们也虚心学习了其他成功兑付联社的申报材料，博采众长，但同时始终保持了自身的特点，使申报材料形式上更优，受关注的问题表述得更加严谨和突出。通过上述努力，我市4家联社的申报材料达到了“语言简洁明了、内容全面清晰、数据达标准确、证据充分可靠、外观整齐美观”的要求，充分体现了我们严谨的工作态度、对客观事实的真实反映和对兑付审核人员的充分尊重，为实现成功总付奠定了基础。

为早日实现兑付目标，办事处主动协调，坚持指导与服务相结合，营造多方配合、团结一致的兑付氛围。

一是加强与当地政府、各职能部门沟通。在票据置换不良贷款处置过程中，需要工商、法院等相关部门出具证明的，均得到各部门积极支持。4家兑付联社所在政府积极主动协助信用社狠抓不良贷款清收，共收回村组集体拖欠贷款410x万元，收回公职人员拖欠贷款1326x万元，收回行政事业单位拖欠贷款1998x万元。

二是加强与省联社、人行中支、银监分局的沟通。申报过程中，办事处多次邀请省联社、人行中支、银监分局的有关领导和专家到现场指导工作，解答政策，指出不足，确保上报材料的准确规范。

三是加强内部沟通。全市信用社上下齐心，共抓票据兑付指标达标工作，对票据兑付工作中发现的问题，做到了及时分析、研究，及时解决。在4家联社申请兑付过程中，办事处主要领导亲自带领专班人员赴、向人民银行、银监部门汇报争取，为4家联社的如期兑付创造了一个良好的外部环境。

**信用社员工年度工作总结篇三**

2024年，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、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

1、时刻不忘学习，努力提高政治与业务素质。过去的一年中，自觉地贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，努力加强全心全意为人民服务的意识。遵纪守法，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。同时，我能积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

2、认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度。作为一名基层分理处的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。同时，为了更好的把关守口，我还积极向其他同志和同事请教，提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

3、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全分理处经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力，与大家一起协调好，共同完成任务。通过一年的努力，我分理处的资产质量进一步优化，年末正常贷款余额\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*%，不良贷款余额\*\*万元,占各项贷款余额的\*\*\*%，与年初持平。按贷款五级分类划分正常类贷款\*\*\*万元，占比\*\*\*%，关注类贷款\*\*\*万元，占比\*\*%，不良贷款\* 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的不足之处：一是与同事配合不够默契，处理问题的方法简单；二是业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习；三是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆；四是文字材料写作水平不高，以后仍需多写多练。

我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，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、学无止镜，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。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、信贷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。

3、“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。

我相信，\*\*\*明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

**信用社员工年度工作总结篇四**

我叫xx，现任东莞镇门楼村支部书记，兼东莞农村信用社客户经理。自1978年任东莞农村信用社代办员以来，我坚持24年如一日，真心实意待储户，铺下身子搞服务，赢得了本村及远近储户的心。通过从事信用社工作，为老百姓提供心贴心的服务，赢得了群众的信任与拥护，自己的社会地位日渐提高，逐步由一个刚出校门的学生走上了全村党员拥护、群众信任的党支部书记。尽管我村远离镇驻地15华里，是个僻远的山村，储蓄业务仍拓展的较好，储蓄额在全镇乃至全县客户经理中名列前茅，年年被评为储蓄工作先进个人。回顾这些年来的储蓄工作，我的主要体会和做法是：

农村储蓄工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用;我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就是担任村支部书记后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成;干工作向的同志看齐，并力求争当先进;对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了50多万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇水平。

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

(一)讲究信用，取信于民。搞好储蓄工作，信用是基础、是关键。多年来，我始终坚持以守信为本、以信誉兴业，把讲求信用作为基本的职业道德，树立在群众中的良好形象。在这方面，我的出发点和落脚点是：群众有钱找我存，是对我的信任和支持，群众用钱找我提，我也要同样理解和支持，将心来比心，想储户之所想，急储户之所急。即使是手头备用金不足，也要千方百计调节资金，解决储户用钱之需。久而久之，在群众中产生了良好的信誉，群众手里一有钱就找我存。我们村有一个近70岁的老大爷，老两口以放羊为生，每次把羊卖掉后，都及时把钱存给我。有的邻居说：”您俩年纪大了，身体又不好，随时就要用钱，何必有钱就存呢?”这位老大爷却说：”钱在洪保手里和在我手里一样方便，长着利息还保险，多好啊!”

(二)热心服务，甘当群众的公务员。在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部书记后，与群众打交道了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。

对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

往，交流思想，建立感情，发展储户。经常到周边村庄干部群众家里坐坐、谈谈，以诚心换真心，凭感情拓业务，争取他们的理解和支持。路遥知马力，日久见人心，他们见我有真情、态度好、讲信用、都愿意和我打交道，有钱也愿意存给我。很多村的群众舍近求远，偏偏把钱存给我，沂水县有些村离我村20多里路，群众也远道来存。我们村方圆二、三十里的区域，都成为我开展储蓄业务的空间，单周边村庄存款就达70多万元。

良好的业务素质是干好工作的基础和保障。多年来，我坚持不懈加强业务学习，作为提高自己的工作能力和自身素质的关键措施来抓，坚持在学中干、干中学，学干结合，共同促进，并注重学以致用，以理论知识指导工作实践，在实践中提高能力;既注重学习业务知识，又注重学习政治理论，加强思想道德修养，以正确的政治方向保障干好业务工作;既坚持向书本学，又坚持向实践学;既向业务骨干学，又向群众学。多年来，正是凭着自己刻苦努力，坚持不懈地学习，才使自己的业务一步步熟练起来，成为同行中的业务能手，也正因如此，从未在办理储蓄业务中出现过一笔差错。

长期的工作实践，使我深刻体会到：当好客户经理，就要做到”

三讲”、”三勤”。”三讲”即讲信用、讲感情、讲道德，讲信用就是不违背储户的意愿，以储户满意为追求;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;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。”三勤”即脑勤、嘴勤、腿勤。脑勤就是勤于思考、勤于学习，拓宽思路，发展业务;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;腿勤就是要树立公仆意识，多跑腿、多服务，感动储户，拓展业务。

**信用社员工年度工作总结篇五**

岁月更迭，转眼间20xx年过去了。在过去的一年里，我们xx支行在联社的正确领导和全社员工的共同努力下，较出色的完成了本年度的各项工作任务，现就一年来的工作总结如下：

(一)今年初，我们便确立以支农为重点，以效益为中心为本年的工作目标，围绕工作目标，我们详细的布置了各个工作岗位的工作职责，同时制定了一系列的小立法，运用这些小立法，把目标和任务细化到每个人，通过这些内控制度的建设，加之每个职工的勤奋工作，一年来我们xx信用社各项业务进一步得到了健康有序的发展。

(二)截至11月31日，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，增幅为188%。不良贷款清收余额15万元，较年初降低25万元。全面完成了联社下达的全年各项任务计划。

(一)广泛宣传，积极吸储，进一步提升市场占有份额。吸收资金是信用社经营的基础工作，也是我们赖以生存的根本。近年来，面对竞争不断加大的存款市场环境(年初新增邮政储蓄银行)，我社始终将存款组织工作作为一项最基础的工作来抓，积极倡导“在竞争中求生存、在竞争中求发展”的经营理念，采取“巩固农村、拓展城镇”的组织资金战略，以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点，以农村和城镇居民为切入点，以责任管理和强化考核为支撑点，大力拓展存款市场。

(二)优服务、上水平、增效果。“人”是竞争和业务发展的根本。员工综合素质的高低与否直接影响到经营质量的好坏，员工素质的提升，必然会使农村信用社服务质量更能上档次、上水平。为此，我们坚持以人为本，积极抓牢人员的教育和培训工作，。坚持不定期组织员工学习金融政策和业务知识，观看相关讲座，通过这些学习与培训，逐步提高了员工的政治和业务素质。同时我们要求每名员工从举手投足到着装服饰、到服务质量；再到业务操作速度等诸多方面进行规范化，使员工规范文明办公，进而提高了全社员工的文明优质服务水平。

(三)加强与外围资金市场的沟通，我们xx支行所辖2个居委会，26个自然村，现有人口4万余人，其中长年外出务工人口1万多人，是全区有名的外出务工大乡和湖北省重点扶贫开发乡镇。由于所辖区整体经济发展水平还不是很高，如果没有到位的服务，显然我们是很难在竞争激烈的金融大市场上生存的。为此，我们全体职工充分的利用各自的人脉资源，与党政军群的各行各业进行了广泛的沟通和联系，多角度的捕捉各种资金信息，积极拓展新的存款资源。今年，我们大力推行“50”客户亲朋存款信息网工程，以小聚多，逐步壮大资金实力。截至11月底，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，为我社各项业务的开展提供了充足的资金保证。

(四)为进一步强化网点建设，我们率先在营业大厅外安装了atm自动取款机，这个服务硬件的增加，不但满足了广大跨行存取款客户的需要，也为我们社争取了一部分资金客户。

(一)今年以来，我社积极投身社会主义新农村建设，依据辖区农村经济结构发展的新特点，合理确定信贷投向，积极开拓服务领域，进一步优化了贷款结构，促进了贷款的安全稳步增长。为方便农户，切实简化了贷款手续，提高办公效率，从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农的过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程，加强完善了信贷超市的软硬件环境，实行了信贷集中办公，实现了贷款一站式服务。同时，我们认真贯彻落实办结、阳光操作服务承诺，以优质服务创品牌，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次，发挥我社点多面广、信息灵活的优势，为贷户提供各种资源信息，特别是项目、技术、市场、销售等信息，使部分贷户大大受益。还有，我们着重加强贷款检查，坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查的`“三查”制度，实行“商户联保”制度，确保了发放的贷款质量和支农效果。

(二)大力发放小额农户贷款，有效提高支农效果。围绕xx乡政府确定的经济工作重心，适时调整信贷结构，确定支农框架，同时，把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持的贷款对象，对入股社员用于农业生产上的贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三)拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款的收回力度。在确保新增贷款质量的基础上，加大到期贷款的清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达xx%。现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至xx%，较年初下降了个百分点。通过以上措施的实行，我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占各项贷款净增额的xx%。

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，定期或不定期的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。

文档为doc格式

**信用社员工年度工作总结篇六**

时光飞梭，工作在完美的基础上结束了，接下来就是盘点一年工作的时候。下面是小编为大家推荐的信用社员工

年度工作总结

，欢迎阅读。

时光飞梭，转眼间20xx年即将过去。这期间，在社领导和同事的关心和支持下，本人能够认真遵守金融法律法规，认真学习

规章制度

，先将此段时间的工作总结如下：

员工形象是信用社的第一“门面”。柜台是信用社与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识信用社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的

问候语

，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点 ”形成了“服务面”，会反映出农村信用社良好的管理水平和全新的精神面貌。我在信用社是担任综合记账员，是和客户交流的第一个平台。所以在工作中，我努力做好服务工作，做到来有迎声，走有送声，问有答声。坚持不把自己的情绪带到工作中去，耐心服务客户。不管多忙，都坚持微笑服务，在细节服务上狠下功夫，下狠功夫，下细功夫，做到“耐心感动客户，细心温暖客户，用心留住客户”，努力为信用社争取更多的客户资源。在仪表上，能够统一着装，认真执行员工手册上关于员工形象的各项规定。

俗话说，“泰山不拘细壤，故能成其高;江海不择细流，故能成其深。”所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们农村信用社，想做大事诚然可贵，但把事情做实做细也同样重要;我们不缺少各类规章制度，但我们目前缺乏的总是精益求精的执行者，缺少对规章制度不折不扣的执行者。在工作中，我坚持熟记规章制度和员工手则，凡事按规章制度办理。坚持“双人管库，双人守库，双人临柜”。办理业务时，不违规操作。努力减少差错率。凡事都从点滴做起，慎待小事。什么叫不简单?能够把简单的事情天天做好就是不简单。相信只有这样，才能适应信用社改革发展的新形势。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

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，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习江同志“三个代表”的重要思想，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。工夫不负有心人。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的不足：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、学无止镜，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。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，我的工作在来年中，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!

**信用社员工年度工作总结篇七**

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，主动履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律认识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身热爱本职工作认识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够主动配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作认识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工；主动参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定优良的基础。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取主动主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，主动主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

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年的各项指标任务，为德清农商银行的发展，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。但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的.一定的高度。

**信用社员工年度工作总结篇八**

夯实生存基础提升发展后劲推动全县信用社扭亏增盈工作再上新台阶今年以来，我县联社在市办和地方党政的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指针，以壮大实力、扭亏增盈为目标，加大内部管理、优化资产结构、化解金融风险，全面提高信用社的经营管理水平，各项工作取得了较好的进展。

1、12月底，各项存款余额54293万元，较年初增加6367万元，完成市办6000万元计划的106%。

2、股金余额为2506万元，较年初增加851万元，完成市办760万元计划的112%。

3、12月底，各项x款余额41782万元，较年初增加5003万元，完成了市办5000万元的计划。其中新增农业x款4371万元，占新增x款的比重为87.4%。

4、12月底，不良x款余额17950万元，较年初下降1300万元，占市办计划1250万元的104%，不良x款占比较年初下降9.38个百分点，较市办下降9.26个百分点计划超过0.12个百分点。

1、12月底，全县信用社实现营业收入2113万元，营业支出及税金2248万元，收支轧差亏损135万元。

2、全县13家法人社中，7家信用社实现了盈余，6家信用社亏损，亏损面达46.2%，完成了市办计划。

3、年末综合费用额609万元(剔除政策性因素29.38万元,实际费用额为579.62万元),综合费用率达29.3%(剔除政策性因素,实际费用率为27.8%),无论是费用额还是费用率，均控制在市办的规定之内。

4、全年实现利息收入1678万元,百元收息率达4.2%。

1、安全营运目标，全年无安全案件发生，实现了安全经营无事故。

一年来，在联社党委的正确领导下，全县干部职工团结拼搏、奋发图强，使各项存款增长创造了我县有史以来的最高记录。至12月底，全县各项存款增加6367万元，较历史上最好年份20xx年的存款增加3652万元。取得这样的成绩，绝非偶然。全县干部职工在我县经济增速缓慢、同业竞争十分激烈的情况下，发扬了“解放思想、实事求是、与时俱进、超常发展”的创业精神，创造了工作中的一个个不平凡的记录。20xx年的存款工作是联社党委花费精力最多的一年。一是早下手、细谋划，构建存款“高平台”。20xx年工作会议上，联社把存款工作作为各项工作的重中之重，提出了“存款是第一要务”的口号，并就如何做好存款工作，制定了详细的工作思路。要求各社采取加强组织领导、抓好宣传服务、建立优质客户群、健全激励机制等措施，把存款工作从大目标着眼、从细微处入手、从大客户突破、从全员抓存上发展，真正把存款工作做实做细；二是审时度势，时刻牵着存款“牛鼻子”。

针对全县存款走势，联社党委多次召开专题会议，积极采取对策，拿出方案，确保存款按照预定轨道运行。由于各社存款工作存在“个体差异”，联社党委定期为信用社“号脉”，找出其经营中存在的薄弱环节，对症下药，是属于思想作风方面问题的，立即整改员工思想，将员工的认识统一到存款工作上来；属于管理不到位的，要求社领导及时理清思路，加强管理，使员工心往一处想、劲往一处使；属于措施不明确的，要求重新制定考核办法，充分调动全员抓存款积极性…..果断得力地督导，保障了存款的有效增长；三是分片包干，为自身“压担子”。

年初，联社党委成员对全县信用社分片包干，下达包干计划。一年来党委班子成员“每周必下乡，下乡必抓存款”，把存款工作作为20xx年的“生命线”来抓。为掀起全员抓存款高潮，党委成员更是身先士卒，勇当排头兵，用实际行动带领员工开展存款工作。20xx年的存款工作是联社采取措施最多的一年。一是立章建制，激发全员存款积极性。年初，联社制订了《工效挂钩实施办法》，将存款工作联系40%的效益工资，按照形象进度和每月旬进度双向考核。

对完成形象进度和月进度的，全额返还所联系效益工资，对没有完成形象进度而完成月进度的，按实际完成形象进度占比返还联系效益工资，对既没有形象进度又没有月进度的，按完成形象进度占比的80%返还所联系的效益工资，对全年超额完成存款计划50%的信用社，联社予以重奖。有效的激励办法，推动了存款计划的较好实现；二是活动贯穿，掀起一个个高潮。根据前四个月存款走势低迷的状况，联社开展了“红五月”全员吸储业务竞赛。全体员工迸发了高昂的工作热情，仅5月份一个月全县存款增加2413万元，创造了我县有史以来存款增速最快的记录。

9月份根据工作形势，联社提出了“集中精力，强抓机遇，加快发展”十二字方针，掀起经营工作新高潮，全县员工积极参与，真抓实干，使9月底存款基本完成了联社下达的全年计划，为后三个月经营工作的整体推进赢得了主动。随后，联社又开展了全面完成经营目标的“百日攻坚”活动，要求各社要有打硬仗、打恶仗的勇气，要下破釜沉舟、义无反顾的决心，打好存款攻坚战，从而吹响了20xx年存款冲刺的“号角”，一系列的活动推动了存款工作的快速开展；三是抓好“一软一硬”，为存款工作拓展空间。

“一软”，即制度创新，实行了预期存款机制。6月份，联社对预期存款工作作了布置，要求各社建立预期存款个人台帐和个人预期存款催要机制，由专管人员定期提前督促，使之成为信用社抓存的“有力武器”；“一硬”，即抓住硬件优势，利用全县通存通兑，积极开展各种代理业务，努力吸收低成本存款，今年全县低成本存款增占比已达30%以上；四是加强信用代办站管理，发挥其“前哨阵地”的作用。针对信用站管理中存在的问题，联社出台规定，改革存款手续费发放办法，将手续费划为保底比例和效益比例两大部分，激励代办人员将工作重点放在当年新增存款工作上。

对年龄偏大、不宜工作的代办人员，采取按存款余额和工作年限结合的方法，一次性发给退养工资，解除了代办人员的后顾之忧。这些举措极大提高了代办员的揽储积极性。今年全县信用站存款余额达31484万元，占全县存款的58%。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn