# 农村信用社工作总结

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-01-06

*第一篇：农村信用社工作总结篇一：农村信用社年度工作总结肖金信用社2024年度工作总结过去的一年，我们肖金信用社在区联社领导班子的正确领导下按照年初确定的工作思路，紧紧围绕全区农村信用社经营管理工作的总体指导思想和各项工作目标，持续贯彻落实...*

**第一篇：农村信用社工作总结**

篇一：农村信用社年度工作总结

肖金信用社2024年度工作总结

过去的一年，我们肖金信用社在区联社领导班子的正确领导下按照年初确定的工作思路，紧紧围绕全区农村信用社经营管理工作的总体指导思想和各项工作目标，持续贯彻落实“管理年”建设活动，加快业务发展、加强经营管理、努力提高发展质量，各项业务呈现出稳步、健康、协调发展趋势，各项工作取得了较好的成绩。一年来我们通过全员行动，周密部署，全面抓好存款的营销工作，通过创新服务手段，提高工作效率，全面提高组织存款的针对性；按照抓营销、促发展、抓调整、保重点、抓精细、强管理，转变信贷管理理念，改进信贷服务方式，积极营销贷款；按照打造品牌，做出特色的要求，持续扩大农户小额信用贷款的评级面和授信面，快速有效提升信用比；充分运用联社给予的各项清收不良贷款政策和措施，按照不良贷款成因进行摸底排查，把不良贷款清收盘活当作“生命工程”来抓，紧紧围绕“不良贷款清非攻坚活动”的工作主线，积极开展不良贷款的清收工作。以下是我社今年各项任务的完成情况：

截止12月底，我社各项存款余额为万元，比年初增加 万元，增幅 %，完成计划任2500万元的 %；各项贷款余额万元，较年初增加万元，增幅 %，完成计划任务万元的%；全年累计收回不良贷款万元，有效控制了不良贷款不降反增的局面；清收处置类贷款 万元，完成计划任务 万元的%；全年利息收入万元，同比多收 万元，完成计划任务万元的%；实现中间中间业务收入 万元，完成计划任务万元的%；发行飞天卡张，完成全年计划的%，发行福农卡 张，完成全年计划的%，发行白金卡 张；在电子银行方面：全年开通网银 户，完成全年计划的 %，手机银行 户，完成全年计划的 %，安装pos机台，完成全年计划的 %。一年来，我们主要做了以下几方面的工作

一、狠抓员工思想素质教育和服务质量，不断提升服务水平和服务能力

“人”是业务竞争和业务发展的根本动力，员工综合素质的高低直接影响经营质量的好坏，员工素质的提高和服务质量的提升，必然促使经营质量上水平、服务质量上档次。为此，我们始终坚持以人为本的工作理念，坚持把员工的思想政治教育放在首位，坚持每周例会和集体学习制度。先后组织员工学习了党的十八大报告和党的十八届三中全会的会议精神，组织员工学习并深入开展党的群众路线教育实践活动，使员工能够及时有效的掌握国家的大政方针；认真学习法律、法规和联社各项规章制度；学习金融政策和业务知识，不断提高职工的政治和业务素质；积极以“服务质量提升”为抓手，利用晨会学习服务用语和服务规范，要求每位员工从双手递接到着装服饰、办公用品摆放、环境卫生、服务质量，业务操作速度等诸多方面规范化，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，得到了同行和广大客户的一致好评。

二、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全员思想 年初，我和大家一起对过去的工作进行了认真的回顾和总结，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治社、打好基础、创建名牌”。为了统一全社员工的思想，一年来，我们先后在职工会上发出了“强化管理、从严治社、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在全体职工会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的信合员工”要求。通过发动，全体职工增强了紧迫感和危机感，让领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、信用社要有名气的认识牢牢扎根在每名员工的心上，使得每名员工切实用自身的实际行动去践行这些理念。

三、加强员工组织存款的积极性和创造性，不断壮大资金实力 吸储是我们经营的基础工作，也是我们赖以生存的根本。面对近年来竞争不断激烈的存款市场，我社把组织存款作为最基础的工作来抓，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”的组织存款思路，以“争市场、争总量、争人均存款”为着力点，以责任管理和强化考核为支撑点，坚决贯彻落实联社“111”工程，大力拓展存款市场；坚持以贷引存，拓宽增存渠道。我社全体职工充分利用和宣传联社给予的各项存款政策和措施以及各自的人脉资源，与各行各业进行了广泛的沟通和联系，多角度的扑捉各种资金信息，积极拓展新的存款资源，确保了我社各项存款任务的顺利完成。

四、调整结构、加强管理、进一步优化贷款质量

（一）、积极投身新农村建设，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，促进了贷款安全稳定增长，我社在信贷支农过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了信贷服务质量。继续做好“阳光信贷”工程，实行信贷集中办公和贷款一站式服务，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。

（二）、继续推行农户小额信用贷款，完善农户小额信贷的后续管理。根据联社提出的农户小额信用贷款必须做到“面广、量增、质升，打造品牌，做出特色”的要求，我社继续推广和不断规范小额农贷的发放和管理。对全辖评级授信的8701户信用户进行了年检和复评，通过提高信用等级和授信额度，支持诚实守信的农户；对不守信用的农户则降低信用等级甚至取消农户小额信用贷款资格，从而不断提高农户信用观念和还款意识，有效规避小额贷款信贷风险。

（三）、拓宽信贷支持渠道、积极支持地方经济发展。在确保传统农业生产贷款需求的同时，我们进一步在支农的深度和广度上下功夫，大力支持农业产业结构调整，促进农业产业化经营。①根据农民实际需求，宜种则种、宜养则养，积极帮助农民发展高效农业，并针对当前农村剩余劳动力较多的实际，通过提供资金注入，支持农民从事农产品加工、运销等行业，帮助农民尽快致富，确保支农贷款发挥助农、促农、富农实效。②根据镇政府经济工作重心，我社适时调整信贷结构、确定支农框架，一是支持以米王、贺咀、李城、芮岭、肖金、张庄等村为中心的肖金万亩设施蔬菜基地；二是支持以左咀、南李、漳水、双桐等村为中心的千亩苹果园；三是支持以张庄、小寨、三不同等村为中心的千亩西瓜基地；四是支持老山、杨咀、纸坊3个养殖专业村；五是支持肖金、王庄、李城、芮岭等城中村的仓储业、运输业、餐饮业。

五、多措并举，全力以赴抓好不良贷款的清收盘活工作

（一）、提高认识、摸清底子，打好不良贷款清非攻坚战。根据联社年初工作会议安排和《西峰区农村信用合作联社2024年不良贷款“清非攻坚”活动实施方案》，我社结合联社清收不良贷款动员会，召开不良贷款清收专题会议，对不良贷款清收进行了再动员，对全社不良贷款进行了一次全面的调查摸底，全面掌握不良贷款结构、成因和存在的问题，掌握贷户、担保人生产经营和资信状况，抵（质）押物现状和管理情况，在统计好本社不良贷款底数的情况下，把清收任务分解落实到每位客户经理，坚持三天一汇报一总结制度，增强了员工对不良贷款清收工作的紧迫感和责任感。篇二：农村信用社年度工作总结 农村信用社年度工作总结

发挥农村金融主力军作用 支持市域经济发展

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xx%(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xx%；存贷款比例为xx%，比全市金融机构综合存贷款比例(xx%)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xx%，占全市金融机构投放额的xx%。其中：投放农业贷款xx万元，占全部贷款投放的xx%，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xx%，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xx%。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xx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、以支农为已任,着力推进小额农贷扩面增量

一是严格支农要求。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xx万户，建立农户经济档案 xx万户，调查面达到100%；评定信用农户xx万户，发放农户贷款证xx万本,其中一级信用农户 xx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，其中国家级龙头企业1家，省级龙头企业2家。三是支持“优势产品”。实施“名牌战略”，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大户和民营企业当作长期合作伙伴，实现社企双赢。

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xx油化、xx棉麻、xx精米、xx油脂、xx制纱等近x家民营企业，2024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，核定贷款最高限额，采取一次核定，随用随贷、周转使用，简化了贷款手续，及时解决了民营企业资金缺口。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xx棉麻有限公司，2024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，2024—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xx多万元，创利税xx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；二是实行限时服务。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，[莲山课件]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。xx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。篇三：农村信用社员工工作总结 工作总结

一年以来,在各级领导的正确领导下，在同志们的帮助、支持下，我认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，回顾一年来的工作，汇报如下：

一、坚持思想政治学习

一直以来，坚持学习各种金融法律、法规，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，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作

首先自己的工作岗位主要是综合柜员。在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、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，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。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，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守联社的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。通过学习内控制度，进一步的完善了储蓄业务各方面的管理。随着信用社内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息;开立个人结算账户;大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，信用社不垫款”;在账务上我坚持做到“六无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

三、存在的不足

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如有创造性的工作思路还不是很多，很多工作还做的不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，只有这样才能跟上信用社发展的形式。辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础。在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进.

**第二篇：农村信用社工作总结**

农村信用社工作总结

呈现出业务稳步发展，资金营运合理，经济效益良好，文明建设成效显着的好局面。现将一年来工作总结

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35xxxx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609xxxx元，其中累计发放农业贷款562xxxx元，发放农户贷款累放数占比为92.2xxxx，支持农户752xxxx，支持面达5xxxx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654xxxx，计12524.2xxxx。对无法清退的92xxxx，计1505.2xxxx，进行了打包处理。募集自然人股份286200xxxx，募集职工股39600xxxx。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

20\*\*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，确保了我社安全无事故发生。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。我社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了我社防御能力。

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20\*\*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20\*\*年的工作任务。

农村信用社工作总结

（二）是联社执行垂直管理的发展规划的第一年，也是实施“三冲刺”开局之年。在联社党委的正确领导和关心支持下，根据联社文件精神，本网点制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻落实年初联社召开的二届五次社员代表大会和年初工作会议所确定的各项目标任务，抓住工作思路和重点，开好局，起好步。

一、截止11月30日的指标完成情况汇报

今年来因人员的全新组合，本网点营业厅内从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，都离不开干部职工的团结一心、奋力拼搏，才取得了现在丰硕成果。

（一）存款截止11月底，各项存款余额万元，比年初增加万元，完成任务指标的％，其中公司存款万元，个人存款万元。全年开立对公账户户，其中有普洱市劳动就业局、普洱市财政局等优质的机构客户；也有大昆曼建材市场如国森、皇城商贸等优质的个体户，为本网点存款业务的开展打开了局面。全年开立个人存款账户约户，其中余额在50万以上客户名。

（二）贷款等信贷资产质量截止11月底，各项贷款万元，比年初增加万元，完成任务指标的％。主要增投于优良客户、下岗失业人员、贷免扶补和咖农、茶农等低风险贷款。在信贷投放过程中，本网点坚持以财务制度完善、经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，如今年支持了如木材加工厂、、农业等发展的大项目。信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比为％，尤其是今年一二三季度不良贷款余额比去年逐渐下降，今年无新增不良贷款。表内收息率一二三季度达100％，预计四季度能完成100％，综合收息率预计达100％，收息水平居全辖前列。

（三）中间业务全年实现中间业务收入万元。尽管中间业务收入在本网点的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观本网点电子结算等业务，个人客户发卡量，代理保险、代理罚款等代理业务，以后的信用卡等特色产品的销售等等，都慢慢形成一定的规模，中间业务收入来源渠道也将有拓宽渠道，中间业务收入也将随之增加。

（四）电子产品电子产品的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中今年新增企业网银户，完成任务指标的％；个人网银户，完成任务指标的％；短信服务签约户。

二、工作亮点和成效

（一）上下联动，做好服务，抓好营销。

突出竞争优势，抓住联社推行优质文明服务的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，全员行动大力营销作为了本网点维护客户的基础。对于人员重新的组合到新网点的我们来说，在高端客户的发掘上，本网点领导采取了一户一策”的方法，依靠政府机构提供的相关资讯，一个个单位走访，一个个领导负责人办公室去拜访，去了一次，再去一次，在一次次地与客户的真诚走访和互动中，建立了银政良好的合作关系，并成功协助联社召开镇银政座谈会，以谦恭真诚的姿态迎接每一位贵客。领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年本网点新争取了一批有价值上档次的客户，如局、木材、木材等重点客户。抓大不放小，在维护好高中端客户的同时，我们注重做好农户等低层老百姓的服务工作，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大本网点对农村市场的渗透力度，宣传了本网点的业务，提高了本网点的社会知名度。如新农保的发放工作，本网点集中人力物力，完成新农保业务的折开户和批量代收代付工作，于7月底便将首批农村养老金发放到每位符合条件的群众账户内，截至11月31日止，仅本网点累计代收养老金万元、人次，代发万元、人次，财政专户资金余额达余万元。通过一系列富有成效的工作，本网点存款完成了联社下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

（二）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构，提高资产质量。

一方面是为增强长期发展潜力，本网点从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对大、、农业等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如项目。三是加大了下岗失业贷款和农户贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，本网点以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷。其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是加快对农户的二次授信评定工作。本网点截止11月30日止新增惠农卡户，授信金额万元。

二方面是紧抓收息工作不放松。今年以来，本网点领导对收息工作非常重视，每个季度的收息工作都进行了早布置、早行动，取得了明显的效果，三个季度以来收息率都控制在了100％。

（三）成功打造一支和谐共进团队

银行可持续发展依托的是整个员工队伍的战斗力和潜力。本网点带领的虽不是一支年轻队伍，但仍朝气蓬勃，不怕挫折，是一支积极向上的队伍。在联社领导班子的正确领导下，在主任的关心帮助下，这支队伍有严谨的合规操作意识，对法律法规和行为规范准则有清醒的认识，风险防范和内控管理做的非常好，除了会计核算之外，这支队伍团结协作，有较强的责任心和主人翁意识，以行为家，把整个队伍的发展与自身的发展牢牢绑在一起。热情工作，努力完成联社安排的各项任务。

（四）在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，本网点也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。

三、正确判断形势，充分认识工作中存在的不足

（一）从本网点的全局看，无论是各项任务指导，还是管理方面，今年其他网点都发展很快，相比之下我本网点的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

（二）从经营业绩中看一是存款类型单一，稳定的定期存款占比少，余额波动较大，有待优化；二是清收不良贷款的办法仍需改进，应采取多手段、多方法做好此项工作。

（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是员工的积极性没有很好发挥出来，存在某些员工对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动，效率有待提高。三是服务水平有所提高，但未能持之以，与本网点当前的发展速度不相适。

四、工作目标及措施

（一）工作目标积极完成联社下达的各项指标任务，并争取达到或保持二类网点水平。

（二）工作措施

1、做好市场调研工作，找到发展亮点。区域经济正在发展，还有巨大的市场潜力有待挖掘。本网点近期将促成水务局在本网点开户，延伸下游公司项目；依靠政府，把近期兑付土地款所涉及的资金纳入本网点开户；积极与大昆曼建材市场或员工所了解的大客户多沟通交流，达到稳存增存的目地。

2、加强信贷营销，使中间业务收入成为亮点而不是短板。加强对中小优质企业的营销和筛选，加大投放力度，继续与企业和政府进行良好互动，采集有效地资讯，大胆走出去营销，实现中间业务收入的大幅度增长。

3、提高团队整体核心竞争力。现在随着一个个新银行成立开业，必须提高整个团队的忧患意识，而不能在现有成绩面前沾沾自喜。只有更迅速地发展才能不被激烈的竞争给淘汰，只有不断地前进和完善自身素质才能屹立不倒。

4、服务必须更上台阶，坚持优质文明服务规范，提高服务效率，创新服务手段，拓宽客户交易渠道，为高端客户更优质的温馨服务。

5、为员工提供知识更新平台，提高员工对新业务熟练掌握能力，加大业务学习力度，以最专业的素质让客户信服。

6、多与联社、其他网点沟通，去粗取精，吸取好的工作经验，让本网点发展壮大，以适应现在日益激烈的金融市场。

在里，本网点全体员工将以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度，加倍的努力，团结一心，按照联计的部署和经营目标，积极落实工作重点，扎实推进其他各项工作，把握好市场发展机遇，抓住关键要素，提高营销技巧，为创造本网点明年的辉煌而加油！

农村信用社工作总结

（三）本人自20\*\*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。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基矗《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。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

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\*\*\*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、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

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储主要经济收入来源、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。四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13.5万元，完成任务的94%；收回正常贷款39万元，完成任务的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，完成任务的133%；收回利息4.9万元，完成任务的29.5%，比去年同期多收2.1万元；发放贷款59万元，完成任务的89%，比去年同期多增29万元。

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；(m.depeat.com)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、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。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基矗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。

总之，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。

**第三篇：农村信用社工作总结**

农村信用社工作总结

过去的一年,在联社正确领导下，在同志们的帮助、支持下，认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，回顾一年来的工作，现将工作总结如下，敬请各位同事及领导提供宝贵意见。

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极组织员工参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，提高我社整体的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我社员工还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题虚心求教，不耻下问，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的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，增强资金实力。

大家都知道：存款是信用社生存和发展的基础，也是支农资金的重要来源，只有大力组织资金，才能提高支农实力和社会信誉度，我一是带领员工经常服务上门，储户无论金额大小，路途远近，只要储户说一声，我们都以最快的速度为其办理业务；二是构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面，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，三是做到腿勤、嘴勤，经常奔波于村镇之间，凡是认识的单位或个人，一听说手里有宽裕的资金，我们都会去做工作，当信用社的宣传员，把农村信用社的服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。带领全社齐动员，不仅要求自己以身作则，同时要求员工做到以上几点，加强对员工进行教育，通过大家的共同全社努力全年实现各项存款净增x万元，增长32%，极好地完成县联社下达的任务。

**第四篇：农村信用社工作总结**

农村信用社工作总结6篇

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们抽出时间写写总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编收集整理的农村信用社工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

农村信用社工作总结1

我们xx市联社办公室在xx市联社办公室及xx联社的正确领导下，紧紧围绕文秘、文书、宣传、服务、后勤保障等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥了办公室联系左右、协调各方的工作枢纽作用，积极配合联社经营管理、监督服务履行综合职能。

一、强化人员管理 发挥服务功能

办公室工作千头万绪，内容多、时间紧、事情杂、涉及面广，因此，我们加强人员管理，明确各自职责，进一步健全和完善了内部管理制度，加强与其他部室的协调与沟通，使办公室工作基本实现了规范、优质、高效。努力提升机关窗口形象。

（一）加强工作协调，做好会务接待。

我们针对后勤人员少，会议事务多、接待任务重的实际情况，在明确分工的基础上，加强了工作协调，每次会议，我们从文字材料、会场布置、茶水供应、车辆调度、食堂伙食等做了详细准备，大家经常加班加点协同作战，提前做好各项会务工作和接待工作的后勤安排。今年先后召开的xx年工作会议、社员代表大会、年中工作大会等大型会议，并且对所有会议材料进行复印、装订。保证了各种会议、培训及一些临时性办班的顺利进行。特别是对近期接待的xx市联社优秀信贷员先进事迹报告会、xx市农村信用社组织的优质服务巡回培训班，员工风险行为排查检查组和新增贷款综合检查组，两个检查组先后在xx联社工作近一个月，由于接待细致、准备充分，筹备精心，均获得了圆满成功。

（二）加强制度完善，做好物业工作。

今年重新修改完善了车辆、食堂、门卫、运钞车辆、勤杂人员等管理制度，细化驾驶员考核办法、与物业公司定期结算办法、门前“四包”管理办法等。并对车辆实行派单制，对车辆用油实行了定点、专人签字记录和双人管理、定期核对制度，对司机实行按月考核，按实际运行区间给予补贴的办法。对联社物品的管理我们注重抓好采购、保管、使用各个环节，对办公耗材，严格采购申报手续，实行比价采购。在认真做好办公楼物业管理工作的同时，做好联社家属楼的物业管理，对水、电设施存在的隐患及时派人检修，水电费及时垫付和扣收到位。同时，还要求物业公司加强了环境卫生管理，进一步明确了卫生包干区域和责任人，使大楼内外环境整洁。

（三）加强车辆管理，做好车辆调度。

针对车少事多的实际情况，我们按照《联社车辆管理制度》，尽量保证行政用车和业务用车。加强了对行政车的管理，对每一辆车都实行派单制，认真登记派车记录。加强了对汽车的维修管理，坚持了维修申报制度，实行了定点维修，节约了维修费用。并顺利完成了对车辆的年检、保险工作。同时加强对驾驶人员的安全行车教育，实现安全行车无事故。

二、强化规范操作 提高公文质量

我们围绕精干高效的目标，强化对办公室员工的思想教育，每月进行了一次制度教育会，使大家遵章守纪和服务意识有了进一步提高，工作作风也有了进一步改进。机关基本上是办公室人员上班来得最早，走得最晚，无论办文、核稿、缮印，都确保严谨、细致、准确，加强团结协作，充分发挥办公室的整体效应，最大限度地提高服务机关的工作效率。

（一）做好公文处理。

切实做好文书档案工作，在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。联社发文做到了格式统一，文体规范，切实把好文字关。认真做好文件收档立卷工作，及时对形成的文书档案、电子档案进行分类、归档，确保联社公文质量有了明显的提高。xx年，联社发文257个（包括上行文），无明显差错，更好地发挥联社文件在信用社工作中的重要作用。

农村信用社工作总结2

12月6日，市、、、4家联社19726万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。

一、领导重视，组织体系健全是票据成功兑付的前提

专项票据能否如期兑付，是决定我市农村信用社改革成败的关键，关系到所有员工的切身利益，它不仅是一项重要的业务工作，更是一项艰巨的政治任务，对此，省联社办事处党组对票据兑付工作十分重视，一是成立了以办事处主任为组长，党组其他成员为副组长，财务、信贷、风险等相关部门负责人为成员的票据兑付工作领导小组，领导小组下设办公室，同时建立了专门机构，落实了专门人员和明确了专门职责的“三专”工作体系，保障了票据工作有序开展；

二是制定了《市农村信用社专项中央银行票据兑付工作实施方案》，要求各联社成立票据兑付工作领导小组和工作专班，层层落实责任；

三是规划早。年初办事处将票据兑付定位为各联社“一把手”工程，一切工作围绕票据兑付展开，并确定了分3个季度实施“442”申报计划；

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。

二、周密监测，核心指标全面达标是票据成功兑付的基础

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。

三、严格把关，高质量的申报材料是票据成功兑付的关键

细节决定成败。我们坚持申报材料无小事，一点一滴抓落实。

一是认真执行已明确的材料要求。譬如：纸质、页码、主送单位名称及先后顺序等；

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”：

一是指标变动补充说明该写的一个不少，不该写的一个不多。在初始的申报材料中，我们相关指标变动的补充说明显得多而杂。为此，我们根据各级管理部门审核时提出的整改要求，考虑有关指标完全达到兑付条件等实际，果断删掉了一些不需要的证明材料，主报告和补充说明中的内容互不重复，申报材料得到合理“瘦身”；而对人总行、银监会在兑付审核中较为关注的长短期投资、不良贷款占比等，考虑我们要求各联社根据自身业务经营的特殊情况，相应地增加了说明，对材料进行了适当“增肥”，全部文字材料控制在60页左右，厚度适中，“身材匀称”；

二是每份材料的语句做到该表述的条理清晰、逻辑严密，不该表述的惜墨如金、绝不赘言，防止言多有失。譬如：在申报材料中，对人总行、银监会在兑付审核时较为关注的法人治理、信息披露、不良贷款变动、扶持政策落实等用了较大篇幅叙述，对容易引起歧义的经济处罚、责任追究、审计次数等只进行了适当反映，对存款化股金、不规范性投资等敏感性字眼和问题全部给予回避；

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。

四、积极沟通，部门支持是票据成功兑付的保证

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410万元，收回公职人员拖欠贷款1326万元，收回行政事业单位拖欠贷款1998万元。

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。

农村信用社工作总结3

今年以来，在联社、社领导的正确领导下，在同志们的帮助、支持下，认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，回顾一年来的工作，现将工作总结如下，敬请各位同事及领导提供宝贵意见。

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，特别是在今年开展的“镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的\'同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的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的基础，也是支农资金的重要来源，只有大力组织资金，才能提高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，只要储户说一声，我都以最快的速度为其办理业务；构建揽网络，充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面，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，三是做到腿勤、嘴勤，经常奔波于村镇之间，凡是认识的单位或个人，一听说手里有宽裕的资金，我都会去做工作，当信用社的宣传员，把农村信用社的服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。在今年开展的储蓄竞赛活动中，揽储20万元，占任务10万元的200%。

三、加大盘活力度，提高信贷资产质量

盘活不良贷款是我们今年工作的重点，同时也是难点，近几年，贷户的法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我们工作的老大难。我利用各种政策，做好贷户的思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识提高了，还款积极性也就提高了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户的考，试大收集整理家庭情况、经济状况、邻里关系都记的一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中做思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情的去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

在今年开展的不良贷款“双降”活动中，我按照社里的部署，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，使我社的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，我们发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战的作风，采取早堵晚缠的作战方式和政策攻心术，苦口婆心的讲政策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会的恶劣影响，迫使其还贷。仅912月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

四、营销贷款，做好守信卡发放工作，并做好下一步的发放工作计划

今年8月份联社推出了贷款守信卡业务，在营销守信卡工作中，我和所包三个村的村领导一起，认真对该村的农户进行调查、筛癣评定工作，对照是开拓进取，创新意识不足。在新的一年里，我要加强政治和业务的不断学习，做好20xx年工作计划，团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，做一名合格的信合员工，为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

农村信用社工作总结4

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2862000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

20xx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，确保了我社安全无事故发生。

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。我社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了我社防御能力。

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20xx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20xx年的工作任务。

农村信用社工作总结5

安全保卫工作总结 今年，xxx农村信用社安全保卫工作在上级行办和xxx公安局局的正确领导下，认真贯彻落实全xxx农村信用社案防工作会议精神，紧紧围绕控案防险工作目标，坚持以防为主，以查促防的指导思想，加强队伍建设，强化经警队伍管理，营造了“安全为集体，人人保安全”的良好氛围，在保卫工作中取得了一定成效，实现了年内无安全保卫责任事故的目标。

一、抓思想教育，增强安全防范意识

（一）强化安全责任机制。

抓好防范保安全，强化责任是关键。我县农村信用社从健全组织领导机构入手，严格落实“一把手”负责制，把目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任状，并实行风险责任金专项考核的责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。各分社领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决保卫工作中存在的问题。

（二）强化案防常识学习。

我联社严格落实案防知识学习和教育制度，在每月一次的社主任例会和会计集中时，坚持安全常识学习和教育，做到了上级文件必学，基础知识常温，基本操作熟知，“四防预案”铭心。经警队员还要单独进行安全保卫方面的技能训练和安全知识的学习，对上级行办通报的案例我们还进行了专项学习。

（三）强化思想警示教育。

今年来，联社先后开展案件通报等专项警示教育6次，并举一反三，结合辖内社会治安形势，整顿思想，抓自查促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，警钟长鸣。

（四）强化案防意识教育。

面对日趋严峻的治安形势，联社领导审时度势，以宣传贯彻落实农村信用社案防制度为主线，以“强化安全防范措施，增强安全防范意识，着力整改安全隐患，提高安全防范能力”为内容，以“学、练、改”为措施，在全辖农村信用社掀起了强化安全防范意识教育主题活动，分学习制度文件、开展预案演练和排查整改隐患三个阶段，联社先后召开主任办公会和社主任会专题研究部署全xxx农村信用社案防工作，各社层层动员，结合全xxx农村信用社职业道德教育内容，进行形式多样的案防教育，取得较好的效果。据统计，活动期间全社（部）为单位共组织学习12次，人均学习时间达10个小时，组织测试1次，同时还针对营业、守库、押送、枪弹、计算机操作及设备安全等方面的安全保卫制度落实情况进行了一次排查整改，整改安全隐患15处，坚持“三不放过”原则。通过活动的开展，有力地促进了全员按制度办事、依规程操作的自觉性，增强了全员居安思危的安全防范责任意识，提高了“四防”应急处置能力，为保障农村信用社安全营运夯实了思想“防护堤”。克服了过去 “重业务轻保卫，重检查形式轻整改落实，重建制轻投入”的思想认识误区，形成了“花钱买平安，不惜投入保平安”的共识，有效促进安全保卫工作走向业务经营、安全运行并重的良性发展轨道。

二、抓队伍建设，提高安全防范技能

（一）加强保卫队伍建设。

按照xxx公安局和上级行办的要求，我联社今年对保卫队伍调整充实，实行建档建册，统一管理。调整保卫人员1人，新增保安1人，保卫人员都经过人事和保卫部门的严格审核把关，具备身体健康，政治思想好，文化水平高，工作认真负责，年纪较轻的特点，保证了队伍的青春和活力，队伍素质和战斗力均大有提高。全年完成押运头寸任务150多次，均做到了安全、及时、无误（二）加强技能培训。今年组织1名保安参加州公安局的专业培训，进行队列、警容风纪、实弹射击等训练，全部合格上岗。

（三）努力提高生活和工作保障。

保卫人员担负着主要目标守卫和钞币押运的任务，工作突击性强，危险性高，勤务活动要求早出晚归，风雨无阻。为调动积极保卫人员积极性和创造性，保持队伍良性发展，我们切实改善和落实保卫人员的劳保待遇，今年全辖不惜投入经费添置经警服装，并对经警队员运送头寸进行津贴补助制度，解决了队员后顾之忧，使队员从思想上减压卸负，安心工作。联社领导采取个别访谈、民主生活会形式，多次了解经警队员意见、建议，对有关保卫人员津贴补助、值班生活设施、休假等方面的问题予以妥善解决，充分调动了保卫人员的工作积极性。

三、抓检查整改，加大安全管理力度

（一）强化了检查整改。

为促进安全保卫工作制度化、规范化，落实检查效果。年初，我们根据x办指示制定了安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则，采取常规性检查与突击性抽查、白天查与晚上查、下乡随时查与重大节日专题查相结合的办法，时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态，整改隐患，堵塞漏洞，防患于未然。今年来，我们采取听、查、问、试等方法，采取百分制形式，查制度看落实、查管理看漏洞、查设施看隐患、查思想看认识等方式将安全保卫工作纳入到每季综合考核工作目标，实行按季考核、按年兑现的工作新举措。

（二）严格五项管理。

一是严格了押运安全管理。严格落实守、押安全制度，严格押运操作规程，确保了营业网点封包安全准时接送无差错，实现了押运无事故。二是严格了营业、守库、值班安全管理。各分社普遍建立了11项安全工作基本制度，制定了“四防”应急处置预案，并能做到制度上墙，内容入心，操作熟练。三是严格了枪弹管理。普遍落实了枪弹管理安全责任制，严格实行枪弹分管等“十严”规范化管理制度，领用、交接手续严密，登记齐全，责任明确，并做到部门每周检查和领导按月检查监督，枪保管实行定人定责擦洗保养制度，保持枪性能良好，全年未出现任何违规持枪或滥用枪现象，确保了枪弹管理安全。四是严格了联防管理。各网点与四邻的机关单位或居民户、地方政府及公安派出所都建立了联防关系，签订联防协议，并加强了与联防户的联谊，使之能招之即来。五是严格了信息档案管理。

（三）加强物防建设。

我们牢固树立“花钱保平安”的思想，贯彻从安全出发、从实际出发的原则，制定科学合理的安全设施建设计划，区别轻重缓急，分步实施，加大资金投入力度。今年来，在经费紧张的情况下，先后投入资金1。3万元，不断改进和加强安全设施建设，提高物防和技防水平，提高了安全系数。一是加强了金库房安全设施建设。新置联社中心库房大保险柜x台，完善联社营业部守库房设备。新置排气扇一台、双层铁床x架，加固库房门x只。二是加强了押运安全设施建设。

（四）突出

了计算机安全管理。计算机的应用提高了工作效率，同时也给安全保卫工作带来新的课题。为强化计算机安全管理，我联社根据市办要求切实制定了计算机安全管理办法和计算机集中购置管理办法等，落实了管理责任，使计算机购置、安装、操作、使用、保养、业务备份管理等逐步走向规范化。同时，加大检查落实力度，对全辖计算机安全管理组织检查活动x次，对计算机系统用户和口令保护、数据安全、网络安全、硬件安装、病毒防范等方面进行了地毯式排查整改，确保了全辖计算机管理安全无事故。一年来，我联社的案防工作不断得到加强，取得了一定的成绩。但是，案防工作是一项复杂而又艰巨的系统工程，社会治安形势的严峻和大量安全设施设备的陈旧老化，使安全保卫工作也遇到了前所未有的挑战，存在的问题也逐步暴露出来。

一是安全防范意识有待进一步增强。少许职工和领导对安全保卫工作仍然存在麻痹思想，侥幸心理，主要表现在对一些陈旧老化设施设备整改不力。如xx分社、xxxx分社、xxx、xxx分社的电源线路老化隐患等问题。

二是安全防范设施有待进一步改善。受历史条件及现有经费限制，我联社的几个分社设施简陋，xx、xxx两分社营业柜台未装防弹玻璃，守库房、营业室未设卫生间，专用防弹运钞车也仅1辆，同时还要承担日常的行政用车，联社中心金库尚未进行电视监控改造，运钞车的gps卫星定位系统也待安装。

三是安全防范管理有待进一步改进。人员素质低、防卫设施差，一直是我们的薄弱环节以及走村串户式的经营模式都是安全保卫的重要隐患。此外，随电子化建设的飞速发展，计算机安全管理也有待进一步加强。

农村信用社工作总结6

在新形势下，结算工作已越来越被重视，要求也越来越严，为搞好结算工作管理，年初，联社制订结算工作考核办法，岗位责任制，严格规范操作，严防资金安全运转，在结算方式上，紧跟形势，开通了实时大额支付结算系统，为基层信用社的发展提供全方位的服务。回顾全年来的工作，具体做了以下几个方面的工作：

一、提高结算工作安全防范意识

为加强对信用社、部结算工作的领导，教育员工做好防范结算风险，提高全员的防范意识，自觉维护结算工作的安全，联社成立了结算工作领导小组，定期或不定期进行检查，及时地组织培训，灌输结算安全防范知识，使结算工作人员的安全防范意识普遍有了增强。

二、防范化解结算风险

近年来，一些信用社信贷资产质量差，不良贷款居高不下，资产的流动性风险加大，资金支付风险较为突出。全年结算业务有了长足的发展，结算准备金在解决资金头寸不足的情况下保证了支付。因此，在一定程度上缓解了一些信用社的支付危机，解决了信用社的支付困难，对防范化解金融风险发挥了重要作用。

三、加强结算帐户管理，规范结算工作

1、规范信用社的帐户管理。按照人民银行和市联社的要求，信用社只许在联社营业部开户，营业部只能在一家商业银行开立结算帐户，任何单位都不得在商业银行开立结算帐户。今年五月份，在全区信用社清理所有在商业银行开立“结算帐户”，对违规的信用社给予了处理。

2、农村信用社由于其大部分机构地处农村，人民银行监管力度相对薄弱，农村企事业单位在信用社多头开户的现象较之国有商业银行更多。有的企业以这家信用社贷款后在其他信用社或其他金融机构多处开立帐户。逃避贷款本息，这种多头开户的弊端给银行信用社的收贷收息工作增加了难度，也给结算票据的使用和操作带来了许多混乱，许多企业以无资金为借口任意拖延或拒绝支付票款，严重损害了结算票据作为信用工具的严肃性和法律性。因此，农村信用社应严格按照《商业银行法》和人民银行颁布的《银行帐户管理办法》，办好企业的开户许可证并及时向当地人行报告，各信用社在当地人民银行及其他金融机构配合下，严格控制多头开户，并严格控制基本帐户、一般帐户和临时帐户的使用，防止企业逃债或以无资金为借口拒绝支付票款，为结算工作规范化奠定了基础。

四、开展推行结算业务，促进结算票据规范化

农村信用社在商品交易中结算业务在形式上可办理现金、转帐、同城、异地结算；在方式上可办理支票、汇兑、托收、委托收款，经中国人民银行批准后方可发行信用卡以及代理存款人委托开户银行签发受理银行汇票、商业汇票；在渠道上可开办同城票据交换，县辖、省辖往来及全国电子汇兑业务。结算票据简便快捷，一方面既能使交易双方责权明确，权利得到保障，又能增强企业信用，促进企业及时偿付贷款，另一方面，对于信用社可增强信用社活期存款，防范和减少信用社的贷款风险，但在当前的大部分农村信用社结算票据使用还不广泛，商业汇票几乎没有被使用，票据的流通，信用功能没有得到很好的发挥。因此，农村信用社要大力推行结算票据，改进农村结算方式，减少农村现金流通，加强农村资金周转，限制和减少拖欠贷款现象，防止“三角债”的产生，促进企业增强信用观念，以此促进信用社各项业务的发展。在农村信用社大力推行使用结算票据时，我们一方面要增强营业部的结算能力，促进票据结算渠道畅通；同时，向社会积极做好宣传工作，加强法制观念，严格防范信用社，加强管理，防止利用结算票据或与某些共同类，过渡性、临时性科目对转，将资金用于帐外放款或虚列收支；

二是加大检查力度防范开假支票和私设“小金库”，隐瞒资金，转移收入的行为；三是防范编制虚假报表，使会计信息严重失真；四是在票据使用和流通中，对伪造、变造票据，冒用他人票据骗取财物，签发空头支票和空头汇票，利用票据进行违法犯罪活动进行严格审查，防范利用票据结算给企业和信用社带来了很大的经营损失。目前尤其农村信用社由于结算系统不健全，人员素质不高，防范事故能力差，结算事故更容易发生，面对这些问题，区联社要求信用社认真学习《银行法》、《票据法》、《支付结算办法》《人民币银行结算帐户管理办法》，教育员工严格遵守财经纪律，严格执行会计制度，认真整顿会计工作秩序，加强各类空白有价票证的管理和使用，加强内部管制，强化内部管理，完善规章制度，防止利用结算票据弄虚作假，堵塞漏洞，使不法分子无机可乘，确保会计核算准确，会计信息真实，保证结算票据在使用和流通中绝对安全。

五、参加人行同城清算，开通省辖、全国特约电子汇兑和实时支付清算系统，提高资金清算效率。

农村信用社自建社以来，由于历史和政策性的原因，资金清算一直不畅通，随着改革发展的要求，信用社特别是城区的一些信用社业务发展迅速，机构网点越来越多，业务往来情况越来越普通，客观上给农村信用社提出了与人行、与全省、全国直接发生结算业务各方面要求高，工作管理必须到位。对此一是通过人行实时支付清算系统直接参加同城结算，减少结算环节，缩短结算渠道，加快结算速度，直接参加清算，速度提高了几十倍。二是信用社参加全省、全国和县辖农村信用社电子汇兑结算业务，结算渠道明显畅通。原来每笔业务的资金清算要通过人行汇兑原系统4-5天的周转才能到位，而开通省辖、全国特约电子汇兑和县辖电子汇兑结算业务可在短时内资金到帐，扩大了结算范围，缩短资金运行时间，加快了资金清算速度，节约了结算成本，减少了给其他金融机构的结算手续费。到今年11月底止，全区累计发生电子汇兑业务3571笔，来帐发生额7870.6万元，来、往帐发生额10662.3万元，其中全国特约电子汇兑往帐165笔，金额789.5万元，来帐165笔，金额325万元，省辖汇兑往帐126笔，金额872.1万元，来帐390笔，金额1651.7万元，县辖电子汇兑2886笔，金额3862万元；三是通过加强结算服务，树立良好的行业信誉，增强竞争力，吸收更多的企业活期存款；四是参加全省、全国农村信用社系统结算大联网，扩大计算机应用范围，加快金融电子化建设步伐，使信用社结算管理上档次、上水平，通过以上措施，有效的加快了客户的资金周转，使客户满意；五是提高了职工的业务素质，培养了人才，增强竞争力，直接与人行实时清算系统，人行电子联社以及全省、全国信用社电子汇兑系统大联网，这对信用社是一项新的业务性强的工作，人员要求业务素质高、素质性强，手续严密，这就从客观上促使信用社人员要加强学习，不断更新，适应新业务的需要。

六、中间业务发展较快

本年末，为促进中间业务的发展，我们将中间业务纳入考核，同时怀保险公司达成协议，组织员工进行培训，选择较好的险种积极开展业务，到11月底，保险额已达到23万元，中间业务手续费达到141万元。

**第五篇：农村信用社工作总结**

农村信用社工作总结

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：

一、服务创新开储源，广筹资金增实力

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万元，比年初净增 万元，完成全年任务的 %。

二、因地制宜谋发展，当好主力创“双赢”

我社牢固树立以农为本，为农服务的市场观念，视农村经济发展为已任，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没有提高，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万元，比年初增长万元。其中农户小额信用贷款余额万元，比年初增长 万元，占增量贷款的 %。

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”和现在经营大气侯不景气，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笔，金额万元。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90 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，作为体现“三个代表”重要思想，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 %,授信总额 万元，发放贷款证550户,占总户数的 %,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 %。

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，共收回不良贷款万元。

三、增收节支两手硬，狠抓经营显成效

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。全年实现各项收入万元，支出控制在 万元，帐面盈余万元，比去年增加 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。

2、多法并举抓增收。一是大力清收到逾期贷款，向贷款存量要收入；二是大力投放贷款，向贷款增量要收入。做到小额贷款按期收息，万元以上贷款按季结息。全年共收回利息万元，贷款收息率达6％；

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。

四、“三防一保”抓落实，安全营运保稳建

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。一是加强教育，提高认识。教育职工牢固树立“一个观念”，即安全避风险、安全出效益的观念。坚持每周的安全学习教育和每月的案件分析教育，尤其是结合本单位安全保卫工作的实际去对照检查，彻底铲除对“三防一保”工作的消极思想，时刻绷紧防范安全这根弦。将联社下发的各种类型的文件、案件与通报及时传达，反复学习，对照排查，定期或不定期组织员工进行营业期间的操作规程，防暴预案和安全规章制度等学习培训，增强了职工的防范意识；

二是狠抓“两个重点” 一是重点岗位即出纳岗位；二是重点环节即夜间守卫和营业期间。重点岗位和重点环节是安全事故的“着火点”，因此，在工作中，我们要求职工保持高度警觉，操作手续必须严密，程序必须规范，防范必须到位，不给犯罪分子留下任何可乘之机；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2024多元，维护了人民币正常流通的严肃性。

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一些成绩，但我们清醒地看到工作中还存在一些制约生存和发展的问题，主要有以下几个方面的问题：一是各项存款虽有增长，但职工人均存款量、市场占有量还较低，资金实力不够雄厚；二是注重了新增贷款的质量，而不良贷款的盘活进度不快，仍然存在一定的风险；三是内部管理存在薄弱环节，经营方式不灵活直接制约着信用社的快速发展；四是员工素质与经济发展、业务需要不协调，创建工作抓的不够。在新一年里，我们将进一步转换经营观念，强化效益意识，加大工作力度，完善内控机制，落实规章制度，抢住机遇，克难奋进，开拓进取，团结务实，真抓实干，不断寻求新的利润增长点。具体做到打算如下：

1、继续抓存款，增存量，以存款浮动利率为契机，加强宣传工作，发挥信用社灵活的信贷政策优势作用，加强调查研究，努力培植黄金客户，不断挖掘和开拓新储源。大力组织基本户、系统户、财政户存款，努力降低资金成本。通过组织活期存款和对公存款，使低成本存款的比例要达到40%以上。一是要加大对财政等系统和本辖区内个体工商户、加工户、农副产品经销户和外出打工人员的存款公关力度，要下大力气采取多种措施把资金组织进来；二是要继续抓好存款考核，大力拓展中间代理业务，努力实现资产多元化，收入多样化，进

一步抓好代收代付，代发工资等业务。

2、强化资金营销，不断增强经营效益。一是要提高认识，树立全员抓营销，抢占制高点的发展战略。切实转变经营理念，改进放贷服务，要彻底改变上门求贷为主动送贷到户；二是丰富创新营销品种，不断拓宽业务市场，在确保安全的前提下，对存单或有价证券、质押、财产抵押、保证担保、农户联保等方式的贷款要尽量简化手续，积极调查发放。不断创新营销品种，进一步拓宽营销市场。大力开辟再就业、公务员、安居工程和小城镇建设等新贷款品种，推动经济建设，加快小康建设步伐，；三是积极支持农村居民消费，对因购买耐用消费品、子女上学生活消费性贷款要大力支持，积极引导和扩大消费；四是继续推行全员营销制度。今年，要进一步放开手脚搞经营，继续实行包放、包收、包效益的全员营销制度。充分发挥信用社每个员工创造放贷效益和化解信贷风险的积极性；五是大力支持发展沿海养殖经济，进一步加大小额信用贷款的支持力度。

3、规范贷款管理，主动进行控险，以质的提高带动量的增长。一是严格贷款方式。以联户担保和小额信用贷款方式为主。发放每一笔贷款时，都要查看贷户资信档案，详细进行登记。同时要把好“三关”，即调查关，用途要明确，做到一个“清”字；审批关，限额不能超标，做到一个“实”字；发放关，手续要齐全，做到一个“准”字。二是盘活清非，全力控险。一是对辖内不良贷款情况要摸清底子，随时掌握，做到心中有数，增强工作的针对性和有效性。二是组织好信贷人员对所有不良贷款贷户逐户齐过，一户不漏，每年最少上门催收两次以上，及时发送催款通知单，保证贷款法律时效；同时对个别赖债户、欠款大户诉诸法律，能收回的收回，暂时收不回的积极保全资产。

4、加强财务管理，努力增收控支。一是认真抓好增收节支、增盈减亏工作。坚持一切工作围绕经营效益转，年内应收利息确保全部到帐，通过财务核算分析，严格控制非生息资金的占用，努力将非生息资金占用控制到最低限度。严格控制各类支出，通过增收节支两手抓，努力降低费用率水平；二是狠抓会计基础工作，真正发挥主管会计的职能和监管作用。实行“坐班”制度，对业务操作要全面监控。定期开展帐务检查分析，全面提高会计出纳人员素质。

5、加强精神文明建设，树立良好社会形象。认真做好职工的思想政治工作，引导职工认清信用社改革的重要性和必要性，树立岗位竞争意识和风险意识，不断加强学习，提高技能，努力工作。进一步做好耐心细致的思想工作，防止简单粗暴，激化矛盾，关心职工的生活，主动帮助解决工作、生活中的困难，促进工作积极性的提高。同时优化服务手段，提高服务质量，积极争创“文明单位”、“青年文明号”、“青年岗位能手”活动，把强化柜台服务作为重点，不断强化全员的服务意识，提升服务理念，以全新的精神面貌，良好的行业形象，优雅、干净的环境迎接每一位客户。

6、强化“三防一保”，实现安全运营。一是强化领导，狠抓案件防范。真正把案件防范工作作为头等大事来抓，对安全工作勤安排、多检查、严督导。对安全责任状逐条逐款落实到位；二是加强风险教育，提高以人防为本的综合防范能力。通过认真扎实的安防教育，使广大职工牢记安防知识，掌握防范技能，增强防范意识，提高防范能力,确保金融安全。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！