# 信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结(5篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-25

*信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结一一、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习各项规章制度，学习信贷相关制度和文件精神，努力提高为人民服务的一是，能遵纪守法，实事求是、遵守职业道德。虽然我是个老员工，但是我还是一丝...*

**信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结一**

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习各项规章制度，学习信贷相关制度和文件精神，努力提高为人民服务的一是，能遵纪守法，实事求是、遵守职业道德。虽然我是个老员工，但是我还是一丝不苟的学习各项规章制度，提高思想认识，遵守各项规章制度，学习相关业务知识，提高自己的业务理论能力，及时的发现存在的问题和领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。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，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。今年我所负责的片区贷款全部收回，利息做到应收尽收。

在贷款发放过程中，坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

信贷工作一年来，我能够认真的去对待每一笔贷款，我能够态度温和地对待每一个客户，对于贷款条件不符合客户、不良贷款户和欠息户，我也能和气的作出解释和劝说，所以我得到每个客户的尊重和好评。在做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，与大家一起，共同完成任务。

回顾一年的工作，我感到今年收获很大，学习各项金融法律法规，熟练的掌握了信贷操作系统，各项业务技能有了很大的提高，自己感到仍有不少不足之处。 在新的一年里，我将努力克服自身的不足，为完成将来一年的各项目标任务作出自己积极的努力。

**信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结二**

每年我们的信用社都会招收新的工作人员，这是为我们信用社增添新的血液，强化我们的工作能力，促使我们共同进步的必要措施。

不过每年新来的员工都存在着一定的问题，和多人在大学里懒散惯了，到了新的工作岗位不能适应新的工作环境，不能达到我们的要求。所以对新来的工作人员进行一定的培训和锻炼，是很必要的。

正式基于这样的原因，所以省联社也是做出了一定的要求和安排。

根据省联社对新聘员工岗前培训工作的安排，11月6日至11月22日\_\_市农村信用社一行47名新聘农村信用社员工在省军区教导大队进行了为期15天的岗前封闭式军事训练和业务培训。学员们普遍反映，火热军营生活锻造了思想风貌，培养了团队意识，增强了集体主义精神，坚定了自己的职业选择，树立了爱社如家、爱岗敬业的职业道德，了解了金融常识，农村信用社工作要领、程序和方法，强化了三铁纪律，为员工尽快进入角色，发挥了积极的作用，终生难忘，受益匪浅。

一、严格训练，训教结合，注重各层次知识的融会贯通

1、加强了体能锻炼。这次军训可以说是一次特殊课。和官兵一起学习锻炼，使我们和学员看到了他们讲政治、讲大局、讲奉献的思想品质，看到了他们兢兢业业、一丝不苟、爱岗敬业的工作作风，看到了他们艰苦奋斗、团结同志、争创一流的精神风貌，大家普遍反映，这一课深刻感人，终生难忘。

2、强化了纪律观念。军训期间，全体学员统一步伐，统一意志，统一行动，统一指挥，严格遵守部队的各项规章制度，不折不扣地听取教官指挥，给大家上了一堂生动的组织纪律课，大家从中体会到，任何人、任何单位如果没有铁的纪律是不可能成就一番事业的。

3、培养适应各种环境能力。本次培训条件有限，增强了学员吃苦耐劳的精神和意志，提高了生活自理能力，养成了一日生活作息的良好习惯，使新员工在各种环境下能尽快地适应了新的环境，为农村信用社建立现代金融发展创造新的贡献。

4、培养了团队精神。军营是一所大学校，更是一个团结战斗的集体，军事训练的课堂，也是培养团队精神的课堂。我们47名学员虽然彼此还不很熟悉，但大家都有一个共同的目标，一定要取得优异成绩，不辜负各级领导的期望。训练过程中，人与人之间，组与组之间，大家比学赶帮，相互鼓励，共同提高。短短几天，我们就形成了一个团结战斗的集体，一个奋发有为的集体，一个不断进步的集体。

5、熟悉了金融知识，了解了农村信合。根据培训安排我们实行训教结合，在课堂上，学员认真听各位老师的传教，记录新的金融知识，相互请教学习，做到当天问题当天解决，特别是对培训资料进行课后交流，提高了学员的业务水平，经结业考核，47名学员表现、学业、纪律合格。

二、领导重视，组织得力，准备充分

对新员工进行岗前军训和业务培训是新时期省联社规范管理员工，科学开发和使用人才的有效措施，是向现代企业人才管理要效益的基础工作。省联社领导高度重视。军训和培训伊始和结业，省联社党委书记、主任、副主任、人力资源部和教导大队的领导亲临动员大会，对农村信用面临的机遇与挑战和未来发展前景进行了认真分析，对新学员学习和军训提出具体要求。在培训总结大会中，省联社领导对淅员工在新的工作岗位上提出了具体的要求和希望，并对在培训中表现优秀的学员进行了表扬；省联社培训工作组从组织到具体实施，做到了组织有计划，管理有方法，培训有步骤，检验有考核，军训有活动，每天有通报，最后有评比，个人有总结，生活中关心员工，纪律中严格要求，定期和地市领队进行查岗；教导大队领导和教官对此次军训高度重视，精心安排，针对学员的年龄性别制订了军训计划，选派了有经验的优秀军官担任教官。和学员一起出操，率先垂范。受到了学员好评，教导大队的领导对训练结果也给予了高度评价。

三、计划严密，责任下放，管理到位

参加本次培训的1000多名学员来全省各地，互不相识，\_\_市47名学员分编为3个连队，如何管理好组织管理好成为领和连长的重点，我们在和连长充分沟通的基础上，采取了“分区管理、纵横制约、及时通报、和谐共处”的管理理念，建立了班长、组长和班组值日制，每天利用休息时间做游戏、唱军歌、谈理想、排节目等进行一系列活动，在学习中分班组赛成绩、做演讲、写简报，形成了比、拼、赛、学的良好氛围，我们地市领队积极创造条件让学员自己组织、自己创新、自我管理，每天对学员进行2—3次的检查，特别在晚上查岗做到有记录，做到在学业务和培养创新与时俱进，赢得了省联社管理工作组和教导大队领导的一致好评。

总之，这次军训和业务培训在省联社领导和军区大队的重视下，在人力资源管理部门统一管理下，经过广大学员的努力，圆满完成了培训和军训的各项任务，\_\_取得了优异成绩，学员们纷纷表示，要以这次军训和培训为动力，以崭新的精神面貌投入到信用创业与发展中，创造信合发展的辉煌明天。

这次对新的工作人员的岗前封闭式军事训练和业务培训取得了很好的效果，值得以后的学习和使用。每个人在上大学后，首先的就是接受军事训练，所以新的工作人员接受军训和业务派讯是很必要的。

以后的工作就靠新来的员工了，这是很重要的，不能老是依靠老一辈的老胳膊老腿来完成，积极培养接班人是很重要的。

我相信在以后的工作中，这些接受岗前封闭式军事训练和业务培训的工作人员会做的很好的，国家信用社的大发展就在明天！

**信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结三**

一、服务工作

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。

二、按章办事

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：

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。

**信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结四**

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，我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。勤勉的精神和热爱本职工作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，用满腔热度主动、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，在工作中能够采取主动主动，能够主动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。

**信用社部门员工工作总结 信用社员工年终总结五**

一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来。

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，一定要尽最大努力干好。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；干工作向最好的同志看齐，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领先水平。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域。

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大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。

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，与群众打交道更多了，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最大限度地集聚上来，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。

（三）广开渠道，全方位开拓储源。

我们村是一个远离镇驻地的偏远山村，三面环山，西、北部与沂水县乡邻，群众并不富裕，村经济也不算发达。要活跃储蓄业务，单靠本村是指头抹蜜饱不了人的。为此，我在确保本村资金应存尽存的基础上，坚持村域之外都是外的思想，眼睛向外，不拘一格，千方百计招引存款，全方位拓展储蓄空间。一是建立了在外打工人员档案，对他们的姓名、打工地点、联系电话等都进行了详细登记立卡，定期与他们联系，经常与他们沟通，动员引导他们把打工钱汇回来、存起来，并把存单送到他们家中，他们家里一说用钱，一个电话就把钱送上门。我村一青年在外打工多年，他存在我处的钱达5万多元。二是充分利用亲戚、朋友、熟人等各种关系，开展拉储、揽储，尽可能地通过牵线搭桥把外地资金储存到自己的帐户上。我有一个朋友在日照市工作，通过他的关系，一个个体老板把60万元现金存到了我的手中。我的一个同学在临沂市工作，很有钱，我动员他说：\"钱在那里都是存，你把钱存给我，只要你电话一来说用钱，我立即给你送去。\"我的真情打动了他，他一把存给了我20万。三是着眼外村，拓展领域。除了办好本村的储蓄业务外，我十分注重与周边地区村庄的干部群众来来往往，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。

三、注重学习，不断提高自身业务素质。

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，以储户最大满意为追求；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，铺下身子多跑腿、多服务，感动储户，拓展业务。

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！