# 信贷支农工作总结(实用25篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-21

*信贷支农工作总结1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：>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...*

**信贷支农工作总结1**

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：

>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：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。

今年是农村信用社改革和发展的关键年。半年来，农村信用社在上级管理部门、当地党政的指导下，在联社领导班子的带领下，围绕体制改革和业务发展两大主题，努力拓展各项业务，着力提高服务量，不断完善内控制度建设，实现了信用社持续、稳健发展。

截止6月末，信用社各项存款5854万元，较年初净增96万元；各项贷款1493万元，较年初增长32万元；实现总收入84万元，较去年同期增加10万元；总支出60万元，较去年同期增加5万元，帐面盈余24万元。粮食直补资金服务农户6289户，金额160万元；代发教师工资63户，万元。回顾半年来的工作，我们主要做了以下几个方面的工作：

>一、筹措资金强实力

雄厚的资金存量不仅是金融机构实力的象征，而且也是其进一步发展之基础。但由于信用社电子化建设进程比较滞后，与国有商业银行尚有较大差距，处于竞争劣势。但信用社不自卑、不气馁，充分利用信用社点多面广、人际关系众多等优势，扬长避短，在服务量、方式上与其它金融机构展开竞争，切实扩大市场占比，增强资金实力，实现了全社存款稳步增长。

一是存款任务早落实。在年初，信用社参照县联社下达的经营指标，结合去年存款指标完成情况和当地经济发展状况，将存款任务分解落实到人。二是抓住春节外出务工人员回乡，水果、粮油购销等“黄金时机”，信用社安排人员到企事业单位、个体商店进行业务宣传，大力揽储，仅春

节期间全社就吸收存款100万元。三是大力改进柜台服务。柜台服务是面对顾客的第一线，更是树立行业形象的重要环节。为此，全社在柜台服务中，切实将顾客的利益放在第一位，从思想上树立“顾客至上，竭诚服务”之观念，从个人的一言一行表现出对顾客的尊重，使每位顾客高兴而来，满意而归。同时，保持营业门市的整洁、舒适，并耐心热情地回答顾客提出的各种咨询，热情地为顾客兑换钞币，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。半年来，通过全社员工的不懈努力，全社存款就以较年初增长96万元的好成绩，完成了全年计划的102%，实现了时间过半即完成全年计划，为全县业务进一步拓展奠定了资金基础。

>二、立足三农谋发展

农信社是支持地方经济发展的重要金融机构，尤其是支持三农发展的中坚力量，坚定三农服务为主的发展思路不仅是农村金融的必然要求，也是信用社自身发展的内在要求。上半年，信用社切实转变工作作风，将信贷重点放在“三农”上，扎实搞好信贷支农。一是做好春耕支农。在年初县联社召开了信贷支农会议，明确了支农工作重点，落实了支农工作措施，建立了支农汇报制度。随后，信用社下乡村、进田地进行春耕资金需求调查，掌握了第一手资料，并通过大力组织存款，积极申请支农再贷款，清收不良贷款等方式筹集支农资金，确保资金供给。在服务方式上，信用社改变了“官商”作风，采取小额农贷、联保贷款等方式，发扬背包下乡，走村串户的传统，在田间地头为农民办理业务，帮助他们购回化肥、农药、农膜、种子等生产物，有力支持了全县春耕生产。截止6月末，信用社核定贷款额300万元，发放小额信用贷款150万元，小额农贷余额1000万元，农户贷款余额达800万元，占贷款总额的80%。二是大力支持城镇个体工商业发展。由于该类贷款具有资金数额不大，流动性较强、风险较小、效益较高等优点，半年来，信用社在认真调查了解借款户的资信、项目前景等基础上，采取一次授信，联保贷款与最高限额抵押贷款等方式对有效益、有市场、管理好的个体工商业户进行大力支持，培育了一批黄金客户，很好的改善了信用社资产结构，降低了经营风险，提高了经营效益。截止6月底，全社共投放该类贷款100万元，利息回收率达100%。

>三、多措并举抓清非

不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。半年来，信用社一是认真按照年初联社落实的清收目标任务，制定了不良贷款清收办法和措施，落实了信贷员包片，具体责任人包户，坚持常年清收和重点清收相结合的方式着力清收不良贷款。二是抓住信用社改革之际，在县清收不良贷款领导小组的协助下，于5月份在全县范围内拉开了“清收不良贷款突击战”的序幕，整个“战役”将持续到12月份。在突击战中，我社因户施策，选准突破口，运用行政的、法律的、经济的手段大力清收不良贷款，化解贷款风险。首先对担保形成的不良贷款，我社主动和和司法、工商等部门配合，对那些恶意逃废信用社债务的借款人采取了坐收、跟收仍无法收回的，依法进行了起诉，责成其限期归还贷款本息；对那些产品有市场、生产经营活动正常、发展前景较好，但一时归还贷款本息有困难的，重新完善了手续，注入新的资金，帮助其恢复生产，逐步归还所欠贷款；对那些办理了合法合规抵押手续的，及时对抵押物按程序进行处置变现。其次，对农户和个体工商户的不良贷款，我社采取了信贷人员分片包干清收、通过乡镇、村干部协助清收及法律手段等方式进行催收。尤其是和镇法院配合通过发支付令进行催收取得了较为明显的效果。

>四、稳步改革促发展

深化农村信用社改革不仅关系到农信社自身发展，更关系到三农发展和全面建设小康社会目标的实现。为切实推进农信社改革，促进信用社发展，在去年完善法人治理结构、清产核资和增资扩股工作的基础上按照有关文件要求，申请票据兑付工作取得了成功

>五、内控建设保稳健

内控制度建设是保障信用社稳健经营的安全阀。半年来，信用社在县联社和本社领导的正确指导下，将完善内控制度和改革稳定结合起来，切实抓好全社内控建设，实现了半年度安全无事故，实现了信用社的稳健经营。

>六、下半年的工作打算

上半年，信用社在业务经营取得了一定成绩，但依然存在诸多问题：存款增长缓慢，低成本资金占比低；信贷投放力度不大，存贷比较低；不良贷款占比大；信贷管理不够规范等。我们将在下半年的工作中加大对公存款组织、搞活贷款经营、采用行政的、法律的和经济的手段大力清收不良贷款、进一步规范放贷行为，确保全年经营目标任务的完成，促进我社健康稳健发展。

**信贷支农工作总结2**

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\*、镇\*委的正确指导下，深化金融\*\*，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，文明建设成效显着的好局面。

>一、急农民之所急

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，\*\*人员，深入村间田头\*\*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，\*\*农户×，\*\*面达×以上，基本上解决农业生产\*\*\*\*，起到了积极的推动作用。

>二、重视安全保卫工作，加强内\*\*\*

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。

>三、坚持学习，提高全员素质

提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习\*\*、业务知识。我们多次\*\*全体员工结合实际开展学习教育活动，经常\*\*员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规\*\*。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\*\*职工的\*纪、政纪、法纪观念和业务技能水\*，使\*\*职工在\*\*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。

>四、塑造良好的公众形象

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\*\*，用\*\*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\*\*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。

>明年的工作重点是：

1.搞好农贷\*\*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。

**信贷支农工作总结3**

今年来，XX农村信用社在省联社、市办的正确\*\*下、在银监部门、人行的\*\*监管和帮助下，在区委、区\*及\*\*\*\*的关心\*\*下和在全体员工的共同努力下，深入贯彻省联社X届X次会议精神，认真落实省联社十项重点工作部署，坚持“立足区域、服务三农”的市场定位和“以客户为中心”的理念，转换经营方式，创新内部机制，紧紧围绕有效防范风险和促进业务发展开展工作，为地方经济发展作出了新的贡献。现将一年工作总结如下：

>一、各项经营指标完成情况

（一）各项存款稳步增长。截至6月底，全社各项存款余额X万元，比上年底净增X万元，增幅X%，位列全市第，同比增长X万元，完成省联社下达全年计划的X%。其中：其中低成本存款X万元，占各项存款的X%。

（二）贷款增长势头强劲。截至6月底，全社各项贷款余额为X万元，比上年底净增X万元，增幅X%，完成省联社下达全年计划的X%。其中农业贷款X万元，比上年底净增X万元，增幅X%，新增农贷占新增各项贷款的X%。存贷比例为X%。

（三）资产质量持续好转。截至6月底，按五级分类，全社不良贷款余额为X万元，比上年底下降X万元，完成省联社下达全年计划的X%；不良占比为X%，较上年底下降个百分点，完成省联社下达全年计划的X%。到期贷款收回率为XX%，正常贷款利息收回率为X%，较上年底提高了个百分点和个百分点，当期水\*分别较全省\*均水\*高个百分点和个百分点。

（四）经营效益显著提高。截至6月底，实现各项收入X万元，与上年同期相比增加X万元，增幅X%，其中利息收入X万元，同比增加X万元，各项支出X万元，同比增加X万元，增幅X%，实现账面利润X万元，今年已提拨备X万元，贷款拨备余额为X万元，贷款损失准备充足率为X%，较上年底提高了个百分点。

（五）中间业务稳步发展。截至6月底，实现中间业务收入X万元，同比增加万元。布放转账电话台，发行百福卡张，同比增加张。

>二、主要工作开展情况

面对日趋激烈的市场竞争，为促进业务的发展，确保全年各项经营指标任务的完成，区联社对全年经营计划早下达，工作部署早安排。去年年末，联社就召集各社\*\*开会，分解下达一季度各项经营计划，公布今年“按量计价、按绩取酬”的考核方案，使各社摒弃以往年初可以“松一口气”的惯性思维，在年初就感受到工作压力，明确工作重点，及时采取措施。省联社年会一结束，区联社就将全年经营计划分解下达，并立即将省联社部署的“十项重点工作”逐一细化，明确目标，落实主抓科室，确定分管\*\*，确保每项工作有目标，有人抓，有人管。正是由于各项工作抓得早，抓得实，从而使得一年经营管理取得了较好成效。围绕全年经营管理目标，根据省联社二届二次会议精神，今年一年，我社重点围绕以下几方面做了大量工作。

（一）全面落实双层经营模式。为进一步提高客户服务能力，巩固小额、零售业务方面的传统优势和市场地位，做强业务及拓展较大项目的能力，全方位对接各类客户需求，全面提升金融服务水\*，促进业务又好又快发展，根据去年一年来的运作过程中出现的情况以及省联社的督导整改建议，我社今年伊始就对双层经营模式运作进行了完善了优化，全面落实双层经营模式。一是优化双层经营模式架构。为全方位对接各层级客户需求，落实“一对一”客户服务理念，全面提升客户服务水\*，年初联社对城区信贷业务实行“大小”分离，将城区客户经理分成五个大额业务组和两个小额业务组，分别对接不同层级的客户群体，同时将存量贷款根据额度大小按组进行划转。人员分组后，大额组成员专注于优质大客户的服务和营销，做大做强“区域主力银行”，小额组则主要是对城区零散型的客户群体进行维护和拓展，做实农村信用社“社区零售银行”品牌。二是提升客户服务中心经营能力。根据省联社的要求，进一步优化中心操作流程，并对新的流程和利率进行公示；提升中心职场客服设施建设，新增综合业务叫号机，更新存款业务补凳折机；优化和完善绩效考核方案，每日公布员工业绩，充分调动员工积极性；全方位主动开展客户营销，要求大额业务组客户组对优质大客户实行“一对一”的对接服务，小额业务组对城区街道实行分片包干，特别是对贸易广场实行分街包干，逐一上门开展“扫店”行动，确保优质客户不留失。一年贷款服务中心存款增长亿，占区联社存款增量的X%，贷款增长亿，占区联社贷款增量的X%，贷款利息收入X万元，占区联社贷款利息收入的X%。三是做实做优农户小额信贷。利用春节前后开展了存量小额农贷的年检工作，利用春耕摸底\*\*时机对新增客户开展评级授信工作，一年共对户农户开展了小额农贷年检工作，对户有信贷需求的农户开展了评级授信，授信金额X万元。四是强化信贷风险管理。根据省联社信贷管理要求和银监会贷款新规，全面落实贷款“三查\*\*”，强化贷前\*\*责任，提升风险\*\*能力，加强贷后风险管理，加大对责任人的信贷风险折扣力度。对新增不良贷款和欠息贷款逐笔分析原因，逐户上门催收，通过前清后堵的方式不仅使得存量不良贷款有较大额度下降，贷款“两率”也一直保持了较高的水\*。

（二）加快产品服务创新。我社充分利用科技\*\*和省联社搭建的服务\*台，积极开展产品和服务创新，进一步提高市场竞争力。一是加大发展电子银行业务。加大百福卡发行力度，为动员全体员工营销百福卡，我社特别制定百福卡营销\*\*，将存款余额达到一定量的客户进行筛选，并积极动员客户开卡，一年共开卡张，并试发行钻石卡7张；加大新型转账终端布放力度，通过采取联社\*\*人员分片上门营销、优质客户免收押金、对营销人员进行奖励等措施积极开展新型转账终端布放工作，今年以来布放转账终端台；加大自助存取款机的布放力度，今年一年对存取业务量大的富田信用社和天玉信用社各布放了一台新型存取款一体机，取得较好效果。二是积极推选“百福惠民卡”业务。在去年值夏社试点的基础上，今年我社要全辖范围内全面推开“百福惠民卡”业务，对基层社逐社下任务，逐月抓进度。目前全区共有个信用社办理了惠民卡业务，发卡张，合计授信X万元。三是积极创新服务方式。为加大派生存款\*\*力度，同时也为适应市场竞争，对优质客户实行存贷款优惠利率挂钩，即当客户日均存款达到一定额度时，可对其贷款利率实行下浮优惠，此举不仅稳住了优质客户，并对存款的增长也起到了一定的推动作用。通过此举今年共吸收存款多X万元。四是努力提高资金营运效益。为充分营运资金，提高经济收益，在确保流动性和信贷资金的基础上，今年以来我社充分利用省联社提供的资金营运\*台，加大资金营运力度，积极参加省联社和兄弟联社的资金营运业务。一年，我社新开办票据转贴现业务笔，合计金额X万元。

（三）完善激励约束机制。按照省联社提出的“当期绩效决定薪酬、长期业绩决定升迁”的激励原则，进一步建立健全激励约束机制，推行全面绩效管理。一是优化绩效考核方案机制。为配合双层经营模式更好地推行，参照省联社下发的《员工绩效考核指导意见》，并结合去年“按量计价、按绩计酬”考核方案运行过程中发现的问题，联社于今年对去年5套不同岗位的绩效考核方案进一步进行了优化。优化后的考核方案对业务单价根据以往数据测算事前确定，改变了去年事后定价的模式，从而使员工绩效薪酬“上不封顶”变为可能，极大地激发了员工积极性。此外，作为全省绩效考核试点单位之一，在配合省联社绩效考核系统测试的过程中，我社通过省联社科技部门的\*\*，将所有存款都在综合业务系统中逐笔逐户分解落实到人，解决了存款难以考核到人这一绩效考核老大难问题。新的方案既真正实行了同工同酬、考核到人、按量计酬的\*\*标准，同时实行费用与业务拓展挂钩的标准，对营销业绩、超额完成任务的员工进行奖励机制，同时根据客户经理、柜员和委派会计的履职情况设立了不同的风险折扣系数。通过激励和约束相结合的机制，确保了各项业务又好又快发展。二是针对重点业务实行有效激励。从目前情况来看，我社压力较大的经营指标主要是存款的\*\*和各项收入的完成，为确保年末以上指标任务的完成，联社及时出台了相关激励措施，引导信用社对以上工作进行重点突破。如对营销到大额低成本存款的，联社将根据客户日均存款额或利息支出给予营销客户经理奖励；对存款任务或利息收入任务完成好的信用社，适当提高汽油费补助。三是积极配合省联社开展绩效考核系统研发工作。派员参加省联社绩效考核系统基础研发，并作为试点单位积极主动配合省联社做好考核系统的测试工作，对系统中完善和改进起到了积极的推动作用。

（四）切实提高财务管理水\*。一是全面提高委派会计履职水\*。为提高委派会计业务水\*，联社指定财电科专职会计辅导员在各社之间巡回辅导，为达实效，要求辅导员在每个网点必须一次性至少工作一个星期，全方位辅导和\*\*会计和柜员的履职和规范操作情况。对辅导过程中发现的问题，及时在内网进行\*\*，让其他网点的员工引以为戒。同时，加大委派会计履职考核力度，将委派会计履职考核权重提高到其所有绩效薪酬的70%，并对失职行为设定风险折扣，切实落实委派会计履职到位。二是扎实做好会计基础工作。通过每月的“作业式”检查以及财电科的日常现场检查，及时发现和整改存在的问题；通过\*\*业务培训，提高员工对新知识新\*\*的掌握和了解，如一年财电科\*\*开展了一期《新会计准则》培训；通过加大处罚力度和业务技能考试，提高员工学习业务知识的主动性，一年财电科通过检查共对名柜员进行了经济处罚，同时\*\*了两期业务知识考核，对考试不及格人员工进行处罚并进行补考。三是加强费用管理。财电科每月对成本费用进行分析，及时查找费用管理中存在的问题，强化成本意识，严格费用开支，坚持费用开支向一线业务和业绩好的员工倾斜，确保有限的费用成本最大化地促进业务的发展。6月末全区费用率为X%，预计年末可\*\*在省联社下达的计划内。

（五）抓实风险管理和案防工作。根据银监部门要求和省联社部署，今年以来我社始终将风险管理和案防工作放在突出的重要位置来抓。一是进一步加强信贷风险管理。先后\*\*信用社\*\*和客户经理举办了两期“三个办法、一个指引”贷款新规培训，并根据贷款新规重新信贷业务操作流程，确保新增贷款业务按上级规定规范操作；开展了信贷业务“六大风险”和今年新增大额贷款信贷专项检查，重点对房地产贷款和政1府融资\*台贷款进行了风险排查；开展了内部员工拖欠贷款清理工作，通过清理，今年以来共收回内部员工拖欠贷款本息X万元。二是扎实做好案件防控工作。按照案防工作三年规划要求，始终保持案件防控高压态势。层层签订案防责任状，落实案件风险防控责任；坚持每月通过内网下发案件，\*\*员工开展一次案件警示教育；坚持每月检查，按季\*\*，问题及时整改，处罚落实到人；全面落实“四项\*\*”，对应\*\*轮岗（休假）人员一年已基本落实到位；持之以恒地开展风险排查工作，一年开展了“九种人”行为排查和业务风险点排查，\*\*了员工开展了一次对业务操作流程和内控管理风险隐患的排查和讨论活动，取得良好效果；吉水案件发生后，立即\*\*稽核部门和财电部门对柜员规范操作进行了一次全面专项检查，并对\*\*人员及时进行了\*\*和处罚。三是加大稽核检查处罚力度。要求稽核部门根据案件易发点和业务风险点有针对性地开展日常检查，切实防范案件发生。今年以来共开展专项稽核项，常规检查项，查处\*\*人员人次，扣分人次，扣分，共处罚款元。四是加强安全保卫工作。今年一年共投入20多万元对部分网点的安防设施进行更新；制订了辖内营业网点ATM机的安全运行、防护巡查\*\*，对设有ATM机的网点要求每天早、中、晚至少各巡查一次，联社对网点巡查情况通过查录像进行核实，确保了ATM机的安全运行。

（六）积极做好产权\*\*准备工作。按照省联社提出的\*\*规划，我社拟于下半年和吉州区联社合并组建农商行。为确保日后\*\*顺利启动，我社于一年就着手做好相关准备工作。一是规范股金管理。对不规范股金和持股意愿不强的社员股金及时进行了清理，确保了股金的规范性和稳定性。二是努力提高\*\*准入硬指标。根据银监会要求，组建地市农商行不良占比必须\*\*在5%以内，资本充足率和贷款损失准备充足率必须分别达到8%和100%。为此，联社于年初就指定专人紧盯以上三个重要指标，积极采取措施提高标准。至6月末，我社不良占比和贷款损失准备充足率分别达到%和%，已达到银监会准入要求，资本充足充未达到8%的要求，主要原因是今年贷款投放近两个亿，从而增加了加权风险资产，但预计通过下半年的增资扩股可达到8%的要求。

（七）抓好企业文化和\*建工作。一是做好员工日常培训教育工作。首先是积极派人参加省联社\*\*的各类培训，一年共有8位信用社\*\*参加了省联社\*\*的信用社\*\*培训，派出位信贷管理人员参加了信贷部\*\*的业务培训。其次是\*\*内部开展业务培训。一年开展了贷款新规、新会计准则等各类培训10多期，参训员工达100%。最后是坚持每月6号\*\*人员通过互动发言开展一次案例分析或案件警示教育，逐步提高员工合规意识。二是加大对外宣传力度。充分利用电视、广播等广告\*\*形式大力宣传我社的各项业务。按照省联社新的VI标准对部分网点进行了改造，在城区繁华地段和乡镇交通要道安装户外广告宣传牌。利用春节时期在华拓大酒店召开一次大型优质大客户座谈会，座谈会上100多名大客户与我社客户经理形成了良好互动，加深了相互之间的了解。此外还主动向客户征求意见，帮助我社提高客服水\*。三是加强职场规范管理。外请清洁公司对全辖所有网点外墙进行清洗，提升外部形象；每日唱响《敬业之歌》，每周一召开例会，周二召开晨会，每月开展经营管理讲评，\*\*着装和佩牌上岗，\*\*规范用语，\*\*签到考勤，使企业文化建设的细节渗透到日常工作的每一个环节当中，让员工在潜移默化中接受企业文化的熏陶。四是加强\*建工作，全面改进工作作风。持续开展“四好\*\*”建设活动。联社\*\*始终将“四好”作为\*\*建设的唯一标准，不断加强思想\*\*和业务技能学习，全面改进工作作风。深入调研，解决业务发展难题。联社\*\*分组多次下基层深入调研，并\*\*基层社负责人和部分员工\*\*召开座谈会，了解基层社业务发展中存在的困难和员工反映比较突出的问题，对于基层反映的这些困难和问题，能解决的联社及时落实相关部门或分管\*\*，逐一采取措施给予解决，对目前确实难以解决的，联社也及时给基层作出了解释和答复。加强\*风廉政建设。年初联社\*委与基层\*支部及所有\*员逐级签订了\*风廉政建设责任状，将\*风廉政建设责任落实到每个支部、每一位\*员。联社还\*\*对外公示信贷业务操作流程，实行贷款业务“阳光操作”，并通过公开客户经理\*\*牌和举报电话、内网设立电子举报的信箱、稽核部门电话回访等措施，有效地杜绝了利用贷款来“\*\*寻租”的违法\*\*行为。

>三、当前工作中存在的问题

（一）竞争压力加大，存款\*\*尤其是低成本存款\*\*难度增大。随着市场竞争的加剧，各家金融机构对存款\*\*的竞争日趋激烈，目前各家商业银行利用高层资源对各市直单位、企业进行存款营销，对我社吸收存款特别是低成本存款的营销造成了更大的压力。

（二）营销力量薄弱，缺少优秀的营销人才。大部分员工还是难以走出去，缺乏一批懂营销、有客户资源、掌握了市场信息的营销人员，制约了业务的进一步拓展。

（三）利润空间缩小，难以完成收入计划。一方面贷款规模受限不能按照计划投放贷款减少了收入来源，另一方面随着市场竞争的加剧，对优质客户的争夺也日趋激烈，为了确保业务发展，对优质客户我们要让利，利润空间进一步缩小，而且在营销成本上还要较以前加大。

四、下年工作打算

（一）大力\*\*资金。由于6月末存贷比达到X%，所以\*\*资金仍然是工作重点，要利用贷后检查、优质客户走访等方式，加大营销力度，努力争取客户存款。

（二）拓展收入渠道。在贷款规模受限的情况下，积极拓展其他渠道增加收入来源。一方面通过\*\*保险、转账终端等增加中间业务收入，另一方面充分发挥富余资金的盈利能力，选择购买债券、贴现、转贴现票据以及上存省联社等收益相对较高的方式。

（三）推广百福惠民卡。在选择试点机构的基础上，按照确保质量的原则向优质客户推行百福惠民卡，让优质客户享受金融便利，提高我区联社的市场竞争力。

（四）积极做好产权\*\*工作。在市办的\*\*协调和\*\*下，紧盯关键指标，抓好业务经营，认真做好召开“三会”、增资扩股、清产核资、案件防控等工作，确保\*\*有序推进。

**信贷支农工作总结4**

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。

**信贷支农工作总结5**

实习时间 20xx年x月x日20xx至x月x日 第 3 周

实习岗位 柜员

实习内容 这周师傅开始教我银行个人金融主要柜面业务的日常操作，首先，打开电脑，输入柜员号及密码，进入业务操作界面，接着，做现金及凭证的日初处理，包括现金及凭证的出库、钱箱管理等，然后.处理具体个人金融业务，做完后接着做现金及凭证的日终轧帐，包括钱箱管理、尾箱轧帐、现金及凭证的入库，最后.退出系统，关机。这就是基本的步骤，每一步都很重要，我每天都要按这样的步骤进行业务处理。

熟能生巧，我开始慢慢的进入角色，逐渐的变的熟练。

**信贷支农工作总结6**

时间悄然走过，在白水信用社工作的日子已经差不多三个月了，作为农村信一名小额信贷员感触甚多，就这段时间所思所想谈谈自己的点点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝，这次又能有幸的调到白水信用社做客户经理，真的从心里感到高兴。在这几年工作里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累，说工资太低，而我不这样想，这份工作，它解决了我的生活保障，给予了我事业的方向，让我明确的知道了未来的舞台在何方。

在工作过程中，我一直用“二度、二力、二心”的标准来要求自己。二度：配合度，积极度；二力：专业力，执行力；二心：责任心、分享心。通过对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、察言观色，准。因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、客户质量，精。我们要透彻的明白“20%的客户，创造80%的收入，业务单位，客户唯上帝”的精髓大道，把握贷款风险可控可制的基础上，大力挖掘发展优质、优良客户，盘活维护老客户，让服务成为我们农信社的一个外在品牌优势。

第三、管人管账，细。随着市场的`开发，经济的繁荣，贷款客户的增多，一个合格的客户经理要具备的业务知识和综合素质的要求都提高了很多。要懂的精细管理客户资料，了解客户的实际需求和资金动向。要合理分配工作时间，做到“适时干实事、实迹

出实效”。管账，要做到实时检测，按时下账上账，做到“账实相符，帐帐相等“。

第四、做人做事、阳光率直。“言正，身正，行方正；脑清，手清，人自清”，我很喜欢这句话，自己觉得很有道理，每个人都有自己为人处世的原则和标准，如果坚持的原则符合自然道义的趋势，或许会让你走的更远更舒服一点。信贷这个岗位，恰恰就需要这方面的规章制度去约束人阴暗面的行为和想法，合规审贷、放贷、管贷是我们每个信贷员的职责和义务。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序和方向，做到心中有想法，脑中有构思，手中有办法，落实有行动，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做好、做实、做出效”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

2、认真、按时、高效地做好领导交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，还要积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，贷款专业知识、经验还是很欠缺，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为信用社的发展做出更大更多的贡献。

**信贷支农工作总结7**

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作能够用出色来形容，正因的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来发奋工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作能够打满分，正因我已经尽我最大的发奋工作了。

大学毕业到此刻已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真发奋的工作，用心的熟悉我的工作业务，我最后平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在20xx年，我的工作个任总结：

>一、各项工作目标完成状况

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率到达0%；贷款收息率0%。全年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%；实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润00万元，同比增加00万元，增长了00%；所有者权益达00万元，其中，实收资本和资本公积分别达00万元和00万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关，到达000万元，较年初增加000万元，增长00%，完成上级分配任务的00%；存款月均余额达00万元，完成分配计划的00%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款00万元，较年初增长了00%，各项贷款年末余额00万元，较年初增加00万元，增长00%。其中农业贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%。年末存贷占比为00%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额00万元，占各项贷款余额的00%，较年初下降00个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款00万元，占比00%，关注类贷款00万元，占比00%，不良贷款00万元，占比00%。其中次级类贷款00万元，占比00%，可疑类贷款00万元，占比00%，损失类贷款00万元，占比00%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降00万元，占比下降00个百分点。（不含央行票据置换部分）

>二、主要工作措施

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、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，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款群众审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款0笔，金额0万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象；

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万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0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

4、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程度的提高。

5、强化主任职责意识，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，检查到达了锁定贷款风险，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。

6、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0家，投放金额00万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

（二）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，用心落实攻坚措施，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“每一天入20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20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

（三）倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，发奋破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到（建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细）；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》0户，复评农户信用等级0户，授信最高贷款金额0万元，其中一级信用户0户，金额0万元，二级信用户0户，金额0万元，三级信用户0户，金额0万元，确定信用乡镇0个；授信企业0家，授信金额到达0万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。20xx年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元；

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。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许能够升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

**信贷支农工作总结8**

部门工作是不是干的好，就得看管理这把刀够不够快，一是能够明确指出主要的工作点。注意看大家的工作方式不是实用，能否符合当前环境的现实，如果发现工作不符合实情的，就得立刻叫停并果断整改，不要等到产生了严重的后果再进行干预。管理的意义其实更多的是在于监管，只要监督的好，下面的人才不犯错，而理则是晓之以理，教给大家正确的方法。

我叫xxx，自从20xx年起担任xx信用社主任。我在信用社任职以来，能够认真贯彻落实上级有关部门的金融政策方针，认真贯彻落实科学发展观，并带领信用社全体工作人员，艰苦创业，锐意开拓，取得了xxx信用社经济效益和社会效益的双丰收。我在工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办社；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，曾多次被评为县级“优秀^v^员”，具备了与专业技术职务相当的学识水平和业务能力，先后在省级以上报刊发表宣传报道稿件数十篇。所负责的xx信用社曾在20xx年度被联社授予“先进集体”、“宣传报道先进单位”等荣誉称号。现将本人在任职期间的工作情况汇报如下，请予评议。

为了保持xx信用社的稳健发展势头，我带领全社干部职工解放思想，大胆实施创新经营。在存款工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚措施，在职员工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消客户经理资格。在严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达xxxx万元，比年初增长xx万元。其中，对公存款xx万元，农民储蓄存款xx万元；低成本存款xx万元，占总存款余额的%；各项贷款xx万元，比年初增长xxx万元。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款20xx万元。

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得力，全乡种植经济作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体工商户的守信意识，对个体工商户进行建档立案，评定信用等级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。我到xx信用社任职后，累计发放贷款万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达万元，较我任职前增长万元。

全面提升内部管理水平工作中，我把信用社内部管理工作的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中进行学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的^v^病。在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。

我带领职工级领导班子成员始终把化解经营风险作为压倒一切的头等大事来抓，坚持“两手抓“：一手抓好存款增量，防止出现支付风险；一手抓好不良贷款的盘活促进经济效益的增加，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次找乡党委书记、乡长汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，成立了由主任任组长的7人清非小分队，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能上坡干活及外出务工人员回家过节与干农活的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身，同时也被小分队成员的精神所打动，起到了良好的清收效果。仅今年上半年，累计收回不良贷款万元，其中逾期贷款万元，呆滞贷款万元，为历年来之首次，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

工作中，我始终坚持“两手抓、两手硬”的人本管理，履行岗位职责。一是继续争创“文明单位”活动，从优化服务手段入手，为客户提供更优质、更快捷的服务，争取客户的最大满意。二是大力搞好宣传，提高信用社知名度，通过与贫困户结成帮扶对子，帮其脱贫致富，拉近了与农民的感情距离，使信用社在老百姓心中的地位进一步提升。三是今年面对严峻的非典形势我社及时搞好应对措施，教育广大员工及其家属科学面对非典，彻底搞好室内与室外卫生，使我社广大员工不畏非典，科学面对，各项业务不但没有受到任何影响，反而出现了超常规发展的好势头。四是积极培养入党积极分子。通过召开民主生活会等形式，培养了5名思想要求进步的青年，成为今年党员培养对象。

虽然我自己在政治立场坚定，政策理论、专业理论水平有很大提高，工作兢兢业业，任劳任怨，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；往往满足于一知半解，不愿做深入研究。整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。内部制度执行不够严格，开展谈心活动的力度不够，不能及时与员工沟通，交流思想，掌握职工的思想动态。不能掌握贷款户的第一手资料，往往听汇报多，帮助贷款户分析生产、经营等情况少，等等。对这些问题，我将在下一步工作中加以改正，使xxx信用社在20xx年的取得更好的成绩。

谢谢大家！

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。 1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。 2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。 1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。 2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

我来到信用社已经三个多月了，前两个月因为业务不熟悉感觉过的很慢，第三个月感觉只是眨眼之间，现在做一份农村信用社试用期工作总结，向领导汇报下我的工作，三个月中，在领导的指导、同事的帮助下，通过自身的不懈努力，各方面都取得了进步。

**信贷支农工作总结9**

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\*、镇\*委的正确指导下，深化金融\*\*，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，文明建设成效显着的好局面。

>一、急农民之所急

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，\*\*人员，深入村间田头\*\*农业生产情况，了解支农的侧重点。及时向信用联社调剂X元资金用于支农生产，共累计发放贷款X元，发放农户贷款累放数占比为X，其中累计发放农业贷款X元，\*\*农户X，\*\*面达X以上，基本上解决农业生产\*\*\*\*，起到了积极的推动作用。

>二、重视安全保卫工作，加强内\*\*\*

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。

>三、坚持学习，提高全员素质

提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习\*\*、业务知识。我们多次\*\*全体员工结合实际开展学习教育活动，经常\*\*员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规\*\*。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\*\*职工的\*纪、政纪、法纪观念和业务技能水\*，使\*\*职工在\*\*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。

>四、塑造良好的公众形象

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\*\*，用\*\*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\*\*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。

>明年的工作重点是：

1、搞好农贷\*\*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。

**信贷支农工作总结10**

各位\*\*、各位评委、同志们：

怀着无比激动的心情，参加主办会计竞聘，首先我要感谢联社\*\*给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。推行会计委派制，是联社\*委为了提高信用社会计核算质量，进一步促进全县信用社系统稳健经营和健康发展的一项重大会计\*\*\*\*，我衷心拥护联社\*委的英明决策＊。作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。＊公\*竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

第一、我是一名\*员。工作中我一直把\*\*理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行\*的路线、方针、\*\*，思想上坚决同\*保持高度一致，坚决用\*的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实\*\*，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健康发展，受到了单位\*\*的肯定。

第三、工作经验丰富。参加工作以来，我先后从事过信用社营业会计、储蓄会计、主管会计等诸多工作，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章\*\*作为一项准则，认真处理每一笔业务。在对外服务和内部管理上，用热情迎来每一位储户，把微笑留给每一位客商，凭公心赢得尊重，靠真诚换取信任，是我一向的工作原则，这也给我的工作带来了许多帮助，带动了所在单位各项业务的发展。特别是20xx年全市推行电子化建设过程中，我们营业部被列入首批上机网点，凭着集体智慧和\*时学习掌握的电脑知识，我和同志们一道虚心学习，认真钻研，细心操作，共克难关，在全市率先实现联网成功，加快了业务操作进度，并顺利完成了电算化年终决算，受到了联社的肯定和表彰，为以后全县信用社电算化推广积累了经验。

＊如果竞聘成功，我的工作打算是：

一、加强学习，进一步适应主办会计工作需要。要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本\*\*》、《农村信用社财务管理办法》等规章\*\*，积极\*\*开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

二、积极配合联社和社\*\*开展工作。作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社\*\*开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；要协助社\*\*加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

三、加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务\*\*，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

四、大力推进会计电算化。在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强\*\*管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负\*\*的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

谢谢大家。

**信贷支农工作总结11**

在过去的一年里，我在科长的正确\*\*下，在科室其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了\*\*和\*\*交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

>1、以高度的责任感主动做好文秘工作

做好文秘工作是我的一项基本职责。一年来，我在适应、熟悉文秘工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融方面的知识，并取得较大进步。

一是认真起草各类文件。作为联社文秘工作人员，起草、印发综合文件是我的本职工作。一年来，我努力学习公文相关知识，严格把好县联社下发文件的程序关、格式关、文字关，提高了行文质量，强化了文件促进工作的功能。20xx年，共起草县联社半年和全年工作总结4份，工作意见2份，其他各种请示、通知等文件十余份。特别是写工作总结，农村信用社工作年年差不多，总结也年年要写，但每年的总结我都决不简单照搬照抄，总是认真对待，提前作好准备，在“创新”上下功夫，既要对工作进行客观的总结，又要确保结构、布局、内容上有所创新，在总结的构思、布局、层次及遣词造句上都费尽心思，保证按时高质量完成，得到了上级部门的好评。一年来，我多次起草、报\*\*签发向市联社、人民银行及辖内各信用社的各种报告、请示、通知、意见等文件，为上级部门了解我县联社业务开展情况，指导基层信用社工作的开展，都起到了一定的作用。

二是仔细搞好会议材料。20xx年里，我出色地完成了一次\*建会议、一次工作会、一次社员\*和多次全县农村信用社季度例会、座谈会等大型会议材料的\*\*工作。从会议材料的拟写、打印、分发，到会议精神和决议的公布及会议材料的整理、归档，我都做到有条不紊、不错不乱，从没出过重大的差错，保证了会议质量，获\*\*好评。一年来，我先后拟写了全年工作会议主题讲话、季度工作例会\*\*讲话近十篇。年初，我写出了县联社\*\*在全县农村信用社工作会议上的讲话——《继往\*\*，与时俱进，真抓实干，努力开创我县农村信用社工作新局面》，客观地总结了我县农村信用社20xx年度取得的优异成绩，认真分析了当前的形势，明确提出了20xx年工作部署和安排，将\*\*的意图和会议决定的事项，用文字准确地表达出来，当时参加会议的市联社及县委、县\*\*\*对该讲话稿都给予了很高的评价。7月份，根据我县农村信用社上半年工作中通过检查发现的一些问题，在\*\*的授意下，写出了《严肃纪律，促进持续健康发展；真抓实干，确保全面完成任务》的讲话，对上半年工作取得的成绩进行了总结，对存在的不足及问题进行了认真的分析，并着重强调在下半年要以业务为中心，以纪律为保障，确保全面完成市联社下达的全年目标任务，为三季度我县联社“\*\*落实专项检查执行月”活动的开展，保持辖内稳定和业务持续发展起到了积极的促进作用。

三是深入开展\*\*研究。在做好日常工作之余，我还结合农村信用社工作特点及实际，积极深入基层、深入一线开展\*\*研究，撰写相关论文与报道，有多篇被省部级以上刊物录用。月份，对全县农村信用社支农情况开展了\*\*，对我县农村信用社积极\*\*“三农”，努力转变支农方式，切实提高支农服务，大力推动地方农村经济发展情况进行了归纳与总结，写出了《\*\*\*\*》，被《\*\*》杂志刊用。月份，结合我县农村信用社中间业务发展的实际情况，主笔撰写了《\*\*\*\*》的论文，概述了农村信用社中间业务的发展现状，分析了中间业务发展滞后的原因，并提出了推动农信社中间业务发快速、高效、健康发展的四条对策，被《\*\*报》在三版头条刊用。

>2、以强烈的荣誉感全力做好宣传工作

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\*\*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\*\*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\*\*了解情况，据此写出了《\*\*\*\*，\*\*\*\*》，先后被《\*\*\*\*》、《\*\*》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篇、省级报刊录用篇、市级报刊录用篇，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\*\*的安排和授意，由我主笔写出了《\*\*\*》的经验材料，在全市农村信用社年中例会上进行交流，获\*\*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\*\*激发了员工的工作积极性。据此，我写出了《\*\*》的报道，被《\*\*\*》刊用。

>3、以严谨负责的态度积极做好其他工作

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\*\*和\*\*的安排，尽我所能地完成\*\*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\*\*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\*\*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尽自已的一份力。

**信贷支农工作总结12**

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。

一年来，本人能以一名党员的标准严格要求自己，自觉遵守国家的各项规章制度，严格执行上级下达的各项任务；在上级领导和同事的关心帮助下，认真履行岗位职责，尽己所能努力完成各项工作。

**信贷支农工作总结13**

我们按照年初联社确定的工作思路，特别是在旺季县人行、联社召开的农村信用社工作会议后，我社抓早动快，及时传达落实会议精神，紧紧围绕旺季工作思路，采取了一系列强有力的措施。

首先是狠抓组织资金工作，把工作重点放在吸收低成本存款上来。

采取“以存定贷，以贷引存”等有效服务办法确保存款稳步上升，把任务分解到总社营业部和各分社，年底各项存款余额3003万元。

二是扛死肩，打硬仗，全面清收不良贷款。

旺季阶段分两个组进行划金额清收，由主任张玉山和副主任张振文分别挂帅担任“清收工作组组长”，把清收工作的重点放在两呆贷款上，采取切实可行的办法，有计划、有步骤地进行，对拒不还款，有赖债现象的个别钉子户，我们采取了依法清收手段，做到依法收贷显威力，清收攻坚手不软，收到了明显效果。经过一个多月苦战拼搏，到年底，清收两呆贷款金额万元。

三是进一步强化经营管理，有效提高经济效益，争创年终利润突破50万元大关。我们通过抓学习教育，开展优质文明服务，千方百计组织资金。

领导挂帅扛死肩，集中力量打好一场“清收利息、清收不良贷款”的突击战和攻坚战;同时继续发扬“增收节资，开源节流，厉行节约，勤俭办社”的管理作风，全社职工齐心协力，克难求进，苦战拼搏，截至12月31日，超额完成了全年各项业务指标：各项存款余额3003万元，较年初净增936万元，完成全年任务300万元的;其中低成本存款余额达到2149万元;累计投放贷款4212万元;不良贷款比率降到;存贷之比为，收息率为112%，全年各项业务收入172万元，各项业务支出万元，实现利润万元。

**信贷支农工作总结14**

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：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。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，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XX县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对的老股金进行了清退，共清退6547户，计元。对无法清退的924户，计元，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xx年年的工作重点是：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年年的工作任务。

**信贷支农工作总结15**

由于叔叔是信用社的老职工，经他介绍，我得以在他工作的单位实习两周，现将实习结果报告如下。

首先，我大体了解了一下所在信用社的机构性质和\*\*结构。

信用社是银行类金融机构，所谓银行类金融机构又叫做存款机构和存款货币银行，其共同特征是以吸收存款为主要负债，以发放贷款为主要资产，以办理转帐结算为主要中间业务，直接参与存款货币的创造过程。

农村信用合作社又是信用合作机构，所谓信用合作机构是由个人集资联合组成的以互助为主要宗旨的合作金融机构，简称“信用社”，以互助、自助为目的，在社员中开展存款、放款业务。

信用社机关包括科员、副科长、科长、（分财务科、信贷科、风险科、综合人教科、监查审计科、资金营运科、清算中心科、后勤保障科、调研科）。信用社机关董事会成员又包括四把手监事长、三把手财务副\*\*和综合人教副\*\*、二把手信贷\*\*、\*\*\*理事长。我想，不管是在信用社工作还是实习，清楚信用社的基本情况还是十分必要的。

1月4日，我正式在农村信用社实习。早上8点正式上班，由于实习时间较短，\*\*没有给我安排一些与业务有关的工作，我的任务主要是清洁卫生，帮忙递送文件，宣传栏的工作也交给我了。虽然工作比较琐碎，本来是很失望的，但是几天下来，我发现从这些工作中，我也学到了不少东西。因为在工作期间，空闲的时候我会站在大厅里，跟在大厅工作人员旁边，学到了不少东西。顾客来来往往，形形\*\*，偶尔会碰到脾气很差劲的顾客，但是工作人员都能很好的`应对，我想做到这一点也是很了不起的，很好的处理人际关系本身就是一门学问啊。

这样4天后，我的实习指导老师给我安排了新的任务。他给我了一捆\*\*\*，假的，让我练习点钞，虽然在学校里已经练习过了，但是速度还远远不够，于是在老师的指导下，我又练习了点钞，几天下来，速度有提升了不少。指导老师告诉我，如果以后在信用社工作还得练习珠算，对计算机的要求也是很高的。他让我在学校的时候应该考一些这些方面的证书，为以后工作做准备。他还告诉我关于一些珠算的知识，他说信用社柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而\*\*\*有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。对于计算机，虽然我学习过拼音输入法，但是他们要求的是五笔输入法，我想起以前学计算机的时候，曾经发过一个口诀，当时感觉就挺难的，以后还得好好努力啊。

在这次实习的过程中，我感觉自己学到了很多东西。不仅仅是在服务礼仪、基本操作方面，通过跟工作人员的聊天以及自己搜集一些资料，在专业性知识方面，也能学到很多东西。

例如，我对储蓄业务、贷款业务、会计业务、信用卡业务等都做了初步了解。

>一、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

>二、信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的\*\*。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，\*\*商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

>三、会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。

对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。

而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放\*\*银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。

还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放\*\*银行款项”，则是与\*\*银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

>四、信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找