

社工工作总结(实用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

社工工作总结篇一

1、积极开展“全民健身”运动，为增强员工的体质，丰富员工的文体生活，中心工会组建了七个体育协会，并拨出资金鼓励员工积极参加各项文体活动。工会每年定期组织各协会举行各类球赛，5年来共组织各类球赛及游泳、拔河等比赛共20次。组织参加金融系统运动会及人行系统、社区运动会等共5届次，对外展示了中心员工的精神风貌及中心运动员的拼搏精神，激发员工的集体荣誉感和参与体育运动的热情，培养员工的团队精神。

2、开展形式多样、员工喜爱的文体活动。5年来中心工会曾多次举办如周年庆文艺晚会、卡拉ok赛、棋牌赛、组织看电影等员工喜爱的文体活动。近年，随着中心事业的发展、人员的增加，组织活动的难度加大，但工会在党委的支持和各部门的配合下，克服困难，组织了多次大型的员工周末登山郊游活动，01年组织员工到凤山登山，到洲田秋游（200人），02年分两批组织200多员工到南山游览，并组织联欢晚会，03年组织中心及金融近800人到园山公园登山寻宝、趣味游戏和周年庆联欢活动。今年又组织400多员工到梧桐山进行登山活动。通过这些活动，丰富和活跃了员工的文化生活，增强了员工的归属感，体现出中心对员工关爱之情，增强了中心的凝聚力和向心力，推进了企业文化建设。

1、 利用中心信息网和板报专栏，进行党的各项方针、政策及

《公民道德建设实施纲要》等宣传教育活动，引导员工立足本职，爱岗敬业、开拓创新，将企业精神渗透到广大员工中去。

2、积极支持员工的教育培训工作，强化员工培训工作，帮助员工提高综合素质和技能水平，鼓励员工自学成才（给予报销学习资料费用）。

1、工会代表员工利益参与制定了分房方案，搜集反馈意见，使中心分房工作进行顺利。

2、为员工购买了补充养老保险、财产保险和意外保险，为员工发放购房补贴等，解除员工的后顾之忧。

3、为员工发放补充医疗费，解决员工看病难问题。每年定期组织全体员工进行体检，重视员工身体健康情况。

4、坚持探访制度，在员工生小孩、生病住院、家庭发生困难的时候看望员工，即使在“非典”流行期间，也坚持到医院看望员工，给他们以组织和集体的温暖和鼓舞。

5、在“非典”流行期间，为保护员工的健康，采取了大量的防范措施，每日定时消毒，为员工配制预防汤药及洗手液等。

6、经常到基层倾听员工的呼声，了解员工的思想动态，做员工的贴心人，在员工遇到问题时，进行及时的疏导工作，做积极的思想工作。

7、开展为员工“送温馨”活动，在每位员工生日时送上一份生日蛋糕和祝福。中秋节为每位员工送月饼。

8、创办了中心资料室，为员工提供各种学习资料。

四、关心女员工，保障女员工的合法权益。做好妇女的“四

期”保护工作，积极开展有益妇女身心健康的活动，如举办健身协会等。每年的“三八节”工会都为女员工发放节日费和妇女卫生用品，并组织女员工外出活动，让女员工过好节日，放松心情。

1、在涉及到员工切身利益和中心改革的方针大政等大事上，工会代表员工发挥了源头参与的作用，并通过工会小组长及时收集员工的意见，召开职工代表会议进行审议通过，发挥员工的民主参政议政作用。

2、成立了员工膳食管理小组，定期召开膳食工作会议，监督中心食堂的伙食、质量、卫生。

3、开展了“我为中心献良策”活动，开通网上电子论坛，鼓励员工为中心的发展献计献策，对员工提出的有价值的建议给予了奖励，调动员工的积极性，增强员工的主人翁意识。

中心工会共组建了10个工会小组，由各小组民主推选出一名热心工会工作、群众信任的员工担任工会小组长。在中心人员增多，工会工作范围较大，专职人员少的情况下，充分发挥组织的作用，调动各工会委员、小组长、协会会长、骨干分子的积极性，群策群力做好工会工作。

5年来，中心工会虽然做出了一些成绩，但也做的不够。

工会今后的工作思路是：（1）围绕中心，服务大局，工会工作服从服务于企业发展的大局。（2）要坚持“以人为本”，积极开展企业需要、员工欢迎、富有创意、鼓舞士气的群众性活动。要让员工了解中心经营形势和经营目标，了解中心改革和发展的举措，使员工关心、理解、支持中心的发展。企业只有做大做强了，职工的工作和生活才有保障。要以发展为主线，以经营为重点，以管理为基础，以经济效益为中心，以民主管理为手段，全心全意、真心实意依靠员工发展企业；作为工会会员，要有责任意识、全局意识，尽心尽责，

忠于职守；一切为了企业，一切有利于企业，提高参政议政能力，要发扬艰苦奋斗的精神，比贡献、比奉献，相互团结，相互支持，上下同心同德把中心建设得更好。

社工工作总结篇二

我叫xxx□现年xx岁，xx文化□20xx年x月参加信用社工作，先后从事综合柜员、客户经理（信贷员）、信贷专管员（信贷主任）等工作。自参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，以高度的责任心和强烈的事业感完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得信用社领导和同事们的充分肯定与一致赞誉。

基层社主任是个重要的'工作岗位，要在县社的领导下，带领全体员工认真努力工作，完成各项工作任务，取得良好工作成绩。当基层社主任，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照县社的工作精神与工作要求，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成各项工作任务，取得良好经营业绩，为基层社发展作贡献。

1、综合素质良好。我年纪轻，文化高，干劲足，政治素质和业务素质好，有强烈的事业心和责任感，牢记自己的工作职责，做到忠诚于信用社，时刻维护信用社的利益，刻苦勤奋、兢兢业业做好每项工作，取得良好成绩。

2、工作经验丰富。我参加工作已有xx年，无论是从事综合柜员和客户经理（信贷员）工作，还是担任信贷专管员（信贷主任），负责信贷工作，我都服从领导，积极承担艰苦工作，积累了较为丰富的工作经验。我平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，牢固掌握国家法律法规和银行金融知识，具有扎实的业务知识和工作技能，能够熟练开展工作，按时准确完成各项工作任务。

3、组织协调能力强。我熟悉基层社工作，掌握国家相关法律法规和政策，懂得基层社主任的工作职责，具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进基层社发展。我沟通联系和组织协调能力强，能够按照县社工作精神和工作要求，全面做好基层社各项工作，促进基层社经营业务发展，创造良好经营效益。

如果我竞聘基层社主任成功，着重做好以下三方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的基层社主任，全面完成各项工作任务，取得良好经济效益。

2、刻苦勤奋工作，全面完成任务。我要结合自己的岗位职能和工作职责，不怕工作辛苦、不畏工作艰难，全力以赴、攻坚克难，全面做好工作，坚决完成工作任务，取得优异成绩。一是加强存款营销力度。要加强与本地存款大户的联系和沟通，发动员工积极跑客户，在稳固现有储源的基础上，扩大资金来源，争取存款有较大幅度增长。二是加快有效信贷投放。要通过加大对优质法人客户信贷投入，增加小微企业贷款，发展个人消费贷款，服务“三农”事业等方式，增加信贷总量，创造良好经济效益。三是强化不良贷款清收。要建立不良贷款清收工作机制，摸清不良贷款情况，制定不良贷款清收计划，落实不良贷款清收的工作责任，全面做好不良贷款清收工作，减少基层社资金损失。四是加强基层社管理，节约日常费用开支，做到勤俭办企业，提高基层社经营效益。五是加强员工管理，增强员工业务素质，促进经营业务发展。要求员工为客户提供热情、细致、周到服务，树立基层社服务品牌，吸引更多客户来基层社办理业务。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我上任后，把自己看作是基层社里的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好全体员工，更服务好广大客户，增强基层社的凝聚力，促进各项工作上台阶。我要加强廉政建设，遵守廉政准则和工作纪律，做到勤勉工作、廉洁从业，确保遵纪守法，无违纪违规事件，争当一名“务实、高效、廉洁”的基层社主任。

社工工作总结篇三

20xx年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写09年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢？其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领

导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售一部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度较大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

销售人员上半年工作总结

一、上半年个人成绩总结

3□

4□

二、存在的缺点

3□

4□

三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

4□

5□

四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周 、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

五、相关建议

1□

业务员年终总结范文（工作总结）[1] 【网络综合-业务员年终总结范文（工作总结）】 总结，就是把某一时期已经做过

的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

（一）基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

（二）写好总结需要注意的问题

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

社会工作总结篇四

(一) 公司财务管理方面

- 1、调查公司财务管理体系，包括财务机构的设置、财务机构的职能，财务管理人员的配置、财务管理人员的基本素质，各项财务管理规章制度的建立健全情况，内部控制建立和实施情况等，对其财务管理体系的健全性和有效性进行评价。
- 2、调查公司投资决策流程，包括投资决策评价指标的计算、评价方法的选取及不确定分析方法等内容，对公司的投资决策流程和决策方法的科学性进行评价。
- 3、调查公司长期融资来源渠道，目前的资本成本水平，未来的融资需求以及资本结构的合理性，对公司目前的资本结构、未来的财务稳健型以及可扩展的融资渠道进行分析，评价其长短期资金的配合战略。
- 4、调查公司短期融资决策及营运资金的管理情况，包括短期融资的渠道、短期融资的规模、现金管理、信用管理及存货管理等，对其目前营运资金的管理现状进行分析，提出可以改进的具体措施和建议。

(二) 公司会计核算与管理方面

- 1、了解公司会计核算机构的设置情况，人员配备情况，会计工作的组织情况，并进行描述性说明。
- 2、了解各种不同行业财务会计业务处理程序及具体实施过程，了解公司特殊的交易或业务的会计处理方法，对典型交易总结其会计处理原则和依据。
- 3、通过问卷调查或人员访谈等方法，了解不同管理层系的人员对会计人员基本素质的要求，帮助公司提高人员招聘过程

中对财务人员专业胜任能力和管理胜任能力的确认，以及总结本公司会计管理工作经验，提高与其他部门的协调与沟通能力，形成工作阶段成果报告。

4、了解公司财务、会计信息化的实际现状，包括信息化目标、实施过程、存在的问题，并提出完善和优化建议。

(三) 金融市场与金融机构方面

1、了解商业银行的管理与运作，包括机构设置、正常业务、商业化运作中的问题与难点及对策的思考，重点分析银行的业务体系、各种服务产品与公司财务管理的关系，说明公司可以从哪些角度有效利用银行进行投融资管理和资本运作。

2、了解保险公司的管理与运作，包括保险公司的经营运作、展业、承保、理赔、防灾防损、国家的行政调控、法律调控与行业自律。重点关注公司在财务管理过程中如何有效利用保险公司实施风险管理，进行风险的转移和规避。

3、其它金融机构(合作、租赁等机构)的管理与运作，包括其发展情况、常规业务及其运作、运作中的问题及对策的思考。立足点在于如何借助于非银行的金融机构进行创新性投融资管理，提出一些可以借鉴的创新交易类型。

1、实习日记及单位意见反馈：结合实习单位的实习情况，记录实习日记，要求记录工作内容、对工作问题的思考和解决方法、工作中的心得体会等；实习结束由实习单位填写实习单位意见反馈表中的单位意见，并由实习单位部门负责人签字并加盖单位公章。

2、实习报告：实习结束，完成一篇实习报告(要求打印稿，字数一般为3000字以上)，内容包括实习单位简介，实习单位财务部门岗位设置，具体介绍各个岗位的工作职责及内容，总结自己在实习过程中具体的工作内容及心得体会，并由实

习单位部门负责人签字并加盖单位公章。

社会工作总结篇五

目前国家正在搞南水北调建设，这是利国利民的大好事。资金是农村的稀缺资源，农村信用社是农村金融的主力军，农村信信用社就像南水北调的“库区”，搞好“库区”工作也是利国利民的大好事。

作为一个水库必须要有水源，作为一个信用社必须要有资金，组织资金成了信用社一切业务开展基础，没有资金，信用社服务“三农”会成为一句空谈。资金是信用社生存发展的“生命之源”。

有了水源，用于灌溉、发电、航运、养殖或饮用才算发挥了水的作用，信用社有了资金用于服务“三农”才算尽了单位职能。

一座水库高效安全运行是一个系统工作，搞好基层信用社工作同样是一个系统工程，只有系统的每个环节、每个方面搞好了，信用社才能在安全中取得效益。

这些工作都是人作的，因此，人是一切成败的关键。

火车跑得快要有车头带，搞好一个信用社，选好一个信用社主任非常重要。20__年我开始任白浪信用社主任，此时的白浪信用社已连续亏损10年，其中20__年就亏损39万。贷款余额不足200万，其中90%以上是不良贷款。当时信用社人员较少，我是主任兼任信贷员，一方面投放优质贷款增加收入，另一方面盘活不良贷款，当年就实现了盈余。

（一）是工作思路不清。找不出推动业务发展的方向和切入点，拿不出推动业务发展的有效措施和办法，只是一味的追求完成任务。

（二）是管理不力、效果不佳。在内部管理与考核上缺乏严格、细致和恒久的方法，日常管理制度执行上存在着较大的随意性，内部考核管理“朝令夕改”使制度缺乏应有的刚性约束。

（三）是团队的凝聚力没有发挥出来。部分基层社负责人没有很好地履行职责，不能心系工作，靠前指挥，身先士卒，失去了一个主任本应有的号召力，整个队伍处于自由散漫状态，缺乏向心力、战斗力。

（一）、以人为本。从自身做起，具有强烈的职业道德：有较强的上进心、敬业精神、责任感胸怀、眼界、大局观自知之明，超越自我公正、廉洁自律、谦逊文明。敢于面对环境压力，知难而上，迎接挑战、开拓进取；敬业精神：对事业坚定信念和追求，对工作精益求精，不断总结完善，超越自我。有责任感：主动承担责任，客观务实、不以个人兴趣为出发点，负责到底。

（二）、工作过硬。敏锐的洞察力，富有创新精神，善于总结提高，强烈的务实精神，带出一支过硬的队伍。

（三）、作好员工管理。1加强学习。勤奋好学是一名基层信用社职工应具备的基本素养，渊博的学识是做好本职工作的基础，也是建设学习型组织的必然要求。2人才的发现与培养。农村信用社员工是企业价值的直接创造者，他们不仅是一种生产要素、是企业目标的承担者、是企业文化的主体，也是企业经营成果享受者。农村信用社既要出产品，又要出人才。

（四）、与职工和谐相处。信用社就像一个大家庭，大家和平共处，才会有一个好的工作环境。多作沟通，沟通是解决问题的最佳方法。科学的人性化管理。用“心”来管得，把员工看成自然人和经济人。

“欲善其事必先利其器”。作为领导者一定要有一套科学而符合实际的工作方法，这样就可以收到事半功倍的效果，否则，则是事倍功半，甚至是事倍功无。

（一）、拟订科学而务实的发展规划。“人无远虑必有近忧”，一个科学而又符合实际的发展规划，可以为本社描绘出未来的蓝图，又可为员工指明努力方向。

（二）、确立科学而符合实际的工作目标。发展规划是长期的工作目标。这里所说的工作目标则是中期或近期工作目标，年度目标或者是季度目标。目标的制定首先要高屋建瓴，具有先进性和引导作用，同时又要具有可操作性，不切合实际的目标只会使人听天由命，根本不会去为之努力。总体要求形象地说就是要“掂起脚够得着”。

（三）、制定科学而符合实际的工作措施。制定目标的同时已在酝酿大概的工作措施，在这里要细化，或则是量化。这就需要分析外部环境存在的有利因素和不利因素，分析自身所具有的优势与劣势；无论哪个单位都存在这四个因素的制约，只是程度和侧重不同。所以领导者一定要善于正确分析和把握本区域内所具有的这四个方面，基于此而作出扬长避短的工作措施安排。利用有利条件，规避不利因素，发挥自身优势，克服自身劣势，针对目标客户和市场与同业展开错位竞争。

（四）、扎扎实实抓好落实。抓落实始终是做好工作最有效、最直接的办法，再好的计划、目标不去付诸实施一切全是白费。所以，要集中主要精力，下大气力狠抓各项工作的落实，真正将联社的工作思路、工作部署落到实处，将本基层社的工作目标、工作措施落实到位；特别基层社主任一定要把自己的工作职责落实到位，多想应该想的，做好应该做的，不断提高执行力。

（五）、营造一个良好而长效的机制基层社。信用社主任作

为一方领导，不仅自己能干，更重要的是让所有人都能干，充分调动和发挥每一个人的工作积极性，群策群力，实现团队效应。

（六）、坚持严格管理。信用社经营标的物的特殊性要求我们必须从严管理。从严可概括为严、细、恒。严就是严密、严格，严是管理的主题；细就是细致、谨慎，要把管理贯穿于业务流程的每一个环节，细是管理的保证；恒就是恒久如一，不能出现弹性和反复，不能随心所欲，恒是管理的生命。通过严格管理，使基层社管理水平达到严格化、标准化、细致化、恒久化。

（七）、要保持良好的精神状态和面貌。精神状态可以在无形中传递给员工，进而影响员工的工作情绪，所以，要把自己饱满的精神状态呈现在员工面前，使员工感染你的自信、坚毅和旺盛的精力、昂扬的斗志。

（八）、让员工愿意与你一起努力。领导者作为带兵之将，要让员工对你充满希望，充满自信，让他们感到你会为他们谋取利益。所以，领导者要通过设定目标、制定措施并引导员工一起努力实现目标，进而受到实惠，使其感到有盼头，有甜头，有干头，这样他们就会主动追随你。领导者应该成为员工愿意为你“卖命”的“老板”。

（九）、坚持“公正、公平、公

信”的工作方法，这将使你的威信和影响力增强，减少内部损耗，增进集体整体合力，最终会有利于本社工作的开展和目标的实现，作为最终为工作负责的社主任无疑是最大的受惠者，何乐而不为。

“安全责任重于泰山、安全就是效益”，健全内控机制，规范操作行为，狠抓责任追究，切实从源头上预防和控制各类案件发生，重点抓好案件易发部位的防止工作，确保了辖内

各项业务的持续、稳定、健康发展。

（一）思想认识到位。教育职工充分认识安全保卫工作的重要性，使每个员工真正从思想上绷紧安全防范这根弦，牢固树立“安全第一”的观念，并结合典型案例对职工进行警示教育。

（二）组织领导到位。从信用社到分社依照职责范围，加强领导，责任到人，明确各个环节、各个岗位，每个员工的职责，做到时时、处处、事事有人管，能管住、管好。

（三）制度落实到位。针对营业、守库、值班等环节，严格按照规章制度办事，以制度约束每个员工的行为。检查监督到位。每月坚持对本辖区内的营业网点进行全面检查两次以上。对各种隐患和漏洞，及时整改，决不放过。

基层信用社很有可能成为地方行政机关和老百姓心中的金融代表人，信用社主任应该具有个人代表集体社交的能力和魄力。

（一）随着时代的变革信用社主任及其职工确实应该重新认识到社交的重要性，要能认识到当今的效益是建立在合作上的产物，与地方上的行政机关及其他单位关系如何直接左右着信用社在地方的权威性。

（二）、善待百姓，百姓是客户，客户是上帝这是很简单的逻辑推理，但面对错综忙碌的日常工作，善待客户时常会被忽视。作为社主任应该首先认识到事情的严重性，教育广大员工意识到未来的竞争是属于技术和服务的，绝不能有铁打的银盘流水的兵的思想，要有富一方百姓之雄心，要经得起百姓的检验和自己良心的检验。

（三）做好党建工作，信用社属联社下设的党支部，党建工作将标志着全县上下信合职工的党性面貌，作为基层社主任

（支部书记）要学会用党的武器来建设团队，用党纪来教育职工，通过党员民主生活会批评和自我批评，及时走出误区，为团队精神文明建设和政治觉悟建设提供有力保障。

五、处理好目前焦点问题

随着规范化管理的深入，贷款的追责，“两率”不达标的追究，有50%以上的客户经理多多少少受到牵连，一朝被蛇咬十年怕井绳，为了逃避责任追究，被动地不放款，少受追究。这就开成了：一方面百姓想贷款贷不到手，另一方面信用社想放款又放不出去。百姓有怨言，信用社效益下降，市场在丢失。

造成现状应该说是多方因素造成的。“两率”的标准定的太高，大部分人无法完成，于时便从开始就失去了完成的信心，“两率”变相成了一个扣发职工工资、责任追究的代名词。根据多年工作经验，“两率”当年定为80%和85%，第二年收回前一年到期贷款的“两率”达到90%和95%比较接近实际。职工经过努力能够完成，他才会有动力去完成。违规贷款应追责，不是违规贷款形成逾期有免责条款。但是近两年，只有追责，没有免责，只要是逾期，不管何种原因一律追责，一律扣发“两率”不达标工资，为了没有当年到期贷，一些职工采用了不放新贷款，老贷款到期了能转也不转，这样经过二三年便不会有当年新到期贷款。假若大部分职工抱着这种心态，那么贷款逾期率不但不会下降，反而会快速上升，资产质量恶化。改变现状，只有实实在在地认真执行免责条款，让职工看到处理到逾期贷款是具体问题具体对待，不是一刀切，只要是尽责地放款，尽责地管贷，就不会被追责这把绳子“套住”。

这些问题的处理，对信用社的发展是有很大的促进作用。

信用社是社会主义新农村建设者，有兴一方经济，富一方百姓的使命，作好了为新农村建设工作，社会受益，信用社见

效益，职工得实惠，多方共赢，信用社作为一个职能部门，也就作好了自身工作。

社工工作总结篇六

我社现有员工6人，5男，1女，其中党员1人。主任1人，会计主管1人，储蓄员1人，出纳1人，信贷员2人。平均年龄35岁，工龄最长30年，最短的3年，整个职工队伍有着较好的工作经验，政治素质较好，依照排查内容对照，全体员工没有“黄赌毒”行为、无家庭经商，无大额资金炒股，能遵守上班制度，无旷工现象，更没有不良记录和犯罪，没有交友混乱、经常出入高档消费场所的。只是职工中有2人在他行立据借款，用途是贷款买房，但都能正常清息和按期偿还，根据县联社强制休假的规定，6名员工都应实行强制休假，但是由于人员不够，无法实施。

经常性开展政治学习教育，树立正确的人生观和价值观，与社会上不良习气为敌，只有做好本职工作才是一个信合人的工作目标，也是一个有责任心的信合人的思想境界。经常性开展与职工谈心，关注员工的思想动态，了解员工的生活困难状况，尽力所能及地进行帮助和安抚，消除他们的不安和不良情绪，经常性开展一些有益的、健康的娱乐活动，逐渐杜绝一些低级趣味的不良行为。

九种人排查工作，也是强化内控管理，树立良好的形象，提升管理水平的工作，面对信用社日益快速发展，同时，还要面对物欲横流的诱惑，如何能做到洁身自好，廉洁自律，必须牢记紧筑防腐长堤，使职工队伍永不变质，才能起到理想的效果，九种人排查及帮助教育工作任重而道远。

信用社

8月31日