

信用社授权中心工作总结(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

信用社授权中心工作总结篇一

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、办公室摆放了工艺盆景花卉。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。

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35x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609x元，其中累计发放农业贷款562x元，发放农户贷款累放数占比为92.2，支持农户752，支持面达5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。

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654，计12524.2。对无法清退的92，计1505.2，进行了打包处理。募集自然人股份286200，募集职工股39600。有力的支持了改革工作的进展。

201x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201x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201x年的工作任务。

信用社授权中心工作总结篇二

20xx年是学习贯彻落实党的十八大精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义社会建设的关键一年。在农村信用社党委领导的正确带领下，我认真学习深入贯彻落实党的十八大精神，紧紧围绕年初制定的管理、宣传、服务、学习等重点展开工作，认真履行办公室副主任的岗位职责，积极配合办公室主任做好科室的管理工作，为信用社的发展做出了应有的贡献。

俗话说：“人不学要落后，刀不磨要生锈。”我深知其中含义。于是，任资料员多年来，我始终如一注意抓好自身的政治、业务方面的学习，坚持经常读好书，看好报，紧跟当今社会政治形势，认真阅读《_理论专题讲座》，《马克思哲学》等有关书籍，学习“十八大”报告，用马克思主义和_理论来武装自己的头脑。平时，我还积极参加集体组织的政治学习。在业务知识学习方面，我结合实际工作，利用业余时间，认

真学习了《金融工作应用文写作》、《改革、整顿农村信用社文件选编》、《农村信用社信贷制度汇编》等有关书籍以及上级市联社、市人行下发的有关文件精神，坚持做到不懂就问，不会就学，虚心向同事们学习。特别是今年下半年以来，为顺利完成我县联社统一法人工作，我一方面认真学习有关文件及上级联社、银监部门关于统一法人的有关要求规定，从而使自己的理论水平和写作能力得到了很大的提高，同时也进一步提高了自身工作效率。

在工作中我严格坚持带头自觉维护正职形象，处处从办公室整体利益出发，努力当好配角，一同对办公室人员进行了更为合理的分工，制订了各岗位工作责任制，建立起职责清晰、分工明确、操作性强的工作流程，使大家办事有章可循、有据可查，并做到分工不分家，平时各负其责，忙时齐心协力，从而确保了办公室的团结，提高了办公室班子的凝聚力和战斗力，促进了各项工作的健康、和谐、有序发展。

自下半年我任职以来，具体分管办公室文字工作，做为从事十多年综合文字工作的我来说，深知这项工作的重要性。xx年，我县农村信用社坚持不断深化改革，会议材料及上报材料较多，且时间紧、内容多，特别是筹建法人社、创立大会召开、农村信用社合作联社开业申请、农村信用合作联社的挂牌开业等项工作的开展，文字工作量特别大，要求也比较高，经常加班加点，甚至通宵达旦是经常的事，为此，在县联社领导的支持下，我大胆开展工作，积极主动争取各部室的支持，从而确保了各类文字材料保质按时完成，我县的申报开业材料得到了省银监局领导的充分肯定的表扬，并做为范本在全省推广。如根据在创立大会期间，按创立大会要求，在大会文字材料方面需要做大量工作，时间紧，任务重，为此，我连续几天几夜为大会筹备《章程》、五项基本制度、筹建工作报告、理监事会选举办法、三年发展规划草案、社员代表大会、理事会、监事会议事规则，以用其他相关会议文件，确保了大会顺利召开，得到了领导的肯定，促进了我县农村信用社统一法人工作的顺利开展。

今年来，我严格按单位的各项规章制度办事，尤其是在组织纪律方面，我坚持做到不迟到，不早退，不中途脱岗，团结同事，热爱集体，以主人翁的态度做好每件事。

综上所述□20xx年的工作在领导的正确带领下，在自己的不断努力下取得了较好的成绩，得到了领导和同事们的一致肯定。在以后的工作当中，我一定会继续学习贯彻落实党的十八大精神，以自己的实际行动为农村信用社的发展做出更大的贡献！

信用社授权中心工作总结篇三

瑞雪兆丰年，喜迎丰硕年，在已过去的20xx年，我社业绩又传捷报，存贷规模超2.23亿元。在县联社的正确领导和监管中心关心支持下，认真贯彻落实县联社年初工作会议精神，紧紧围绕年初联社制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以“三收”为重点。一年来，通过全体员工的辛勤努力，实现了各项存款稳增长、信贷营销显成效、利息收入创新高的良好佳绩，较好地完成了联社给我们分社分配的各项任务指标，现就一年来的工作总结如下：

一、目标任务完成情况：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为14126.80万元，较年初净增1399.31万元，完成年任务1000万元的139.93%，活期存款余额为5062.51万元，较年初净增682.01万元，完成年任务333万的204.81%，其中：对公存款1820.11万元，较年初上升了323.52万元；各项贷款余额为8210.99万元，全年累计发放各项农户贷款3106.25万元，累计收回各项农户贷款2150.80万元，较年初净投放955.20万元，完成年计划净投放任务800万元的119.40%，并完成联社下达的年末贷款数8204万元的100.08%，贷款净投放955.20万元均为农业贷款，农业贷款净投放占比为100%，存贷占比为58.12%；全年共收回

各项贷款利息772万元，完成年任务750万元的102.93%；贷款五级分类年初不良余额为498.63万元，12月末贷款五级分类不良余额为664.06万元，较年初上升了165.43万元，未能完成年任务 万元，但完成了联社最后下达的年末控制数，不良贷款占比为8.09%，较年初上升了1.22个百分点；现金收回五级不良贷款 万元，完成年任务 万元的 %；全年共收回已核销呆帐贷款 万元，完成年任务 万元的 %；全年共发行富秦家乐卡 张，完成年任务 张的 %；发行富秦系列卡 张，完成年任务 张的 %；开通短信业务 户，完成年任务 户的 %；电话银行转帐签约 户完成年任务 户的 %；atm转帐签约 户，完成年任务 户的 %，pos转帐签约 户；完成年任务 户的 %，新安装助农e终端机9户，完成年任务9户的100%，全年累计发生手机银行和网银转帐业务 笔，完成年任务 笔的 %；全年共代理安贷宝业务 笔，代收保险费 元，按25%计算手续费为 万元，办理结算业务实现帐面手续费收入 万元，三项共计实现中间业务收入 万元，完成年任务7.5万元的 %。

二、主要工作措施：

1、夯实根基抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。为不务时机抓好组织资金工作，全年各项经营目标任务下达后，我社及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实，及时将任务分解到人。二是强化宣传，扩大影响。对环境进行美化，对设施进行更换，并在街道和交通要道挂横幅、刷广告、发传单等方式进行全面宣传，展示实力，扩大影响。三是改进服务，提升效率。结合实际，及时对营业时间进行了调整，满足了客户需求，提升了服务质量和办事效率。四是扑捉信息，增加份额。面对我社存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策，扑捉信息，如今年2月、6月、12月我社得知碑坝镇四沟村杨某、韭菜岩村张某、南岔河村朱某、在外务工因工伤死亡，其家属能领高额赔偿这一消息后，我社立刻安排人员带上礼物到其家属家中，一是表示慰问，二是动员其将赔偿资金从他行转入我社存入，仅此一项

共组织回定期存款150多万元，为我社全年能完成存款任务奠定了一定的基础，同时对外出务工人员进行电话联系，将务工收入存入我社开办的富秦卡内，五是抓卡发行，促卡质量。除及时组织人员对“富秦卡”进行宣传 and 动员，逐岗位下达任务外，还抓好外出务工人员、个体工商户的发卡工作。六是创新机制，绩效考核。为调动员工工作积极性，体现按劳分配，多劳多得的原则，我社严格按照联社制定的按月考核办法严格考核兑现，使柜台业务办理速度和客户的满意率大幅提高。

2、转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决农民贷款难，贷款投放不积极的问题，根据联社年初“关于对农户小额贷款进行年审工作”，的相关安排，我分社客户经理利用对小额贷款进行年审工作这一有利时机，逐村逐户一边进行年审工作一边发送便民联系卡和了解资金需求，摸清资产家底，为资金需求的农户及时发放了小额信用贷款，巩固农村阵地。二是抓好贷款营销工作。根据联社制定的贷款营销管理办法，在规避风险，健全手续的情况下，我社客户经理积极营销农户小额信用贷款。三是扩大小额农贷覆盖面。为积极支持地方经济发展，做大做优做强小额农贷品牌，扩大小额农贷覆盖面，简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大对农户小额贷款及精准扶贫基金担保贷款的投放力度。全年累计发放小额农贷 笔 万元，其中，烟叶贷款1700亩，金额150多万元，年底已经全部收回，为我社完成收息、存款任务打下了坚实基础。年末农户小额信用贷款余额达3548.24万元，当年净投放农户小额信用贷款927.20万元，其中：精准扶贫基金担保贷款 万元，占各项农业贷款净投放979.20万元的94.69%，逐步做大做强了农户小额信用贷款这一品牌，有力地支持了农户生产、生活等资金的需求；我社在继续支持传统农业发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对农户的种养业、茶叶种植、茶叶加工、建房、个体工商户的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体。

3、两眼向内抓盘活。一是制定方案，明确目标。年初，根据联社下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我社及时制定了本年度清收工作方案，并成立了清收领导小组和清收小分队，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，落实到人，及早收回，彻底改变月初不催收、月末搞突击的不良习惯。不仅培养了客户诚信意识，而且为全年不良贷款的清降奠定了基础。三是强化考核，严格奖惩。对收回的每笔不良贷款，按照谁收谁得的清收奖励政策，充分调动了全员清收的积极性。四是在公平合理分解清收任务，夯实清收责任外，我们确定了主任抓大户，信贷员抓小户，攻坚小分队抓难顽户、“先易后难，一户一策”的清收策略，根据难易程度，采取多种方式分类清收，火车站蹲守，外省收贷等；上半年完成全年不良贷款净降，下半年由于多种原因不良贷款不降反升较年初上升165.43万元，未能完成年任务，但完成联社下达的控制数内。

4、立足主动抓收息。为了抓好收息工作，年初按贷款余额分片到人落实任务，要求信贷人员算好时间帐，任务帐，按月公布进度，按月进行评比，充分调动员工收息工作的积极性。二是对今年新发放贷款全部执行自动扣息制度。三是对不良贷款利息要求清收人开展“笔笔动”活动，力争村不漏户，户不漏人，确保上门催收面达到100%。四是对大额欠息户、难缠户、钉子户开展集中公关、突击清收策略，不给利息不撤兵。五是对长期在外、利息久拖户，通过找亲属、寻朋友、探消息、觅行踪、打电话等措施，劝其归还本息。由于方法得当，措施得力，我社全年收回利息772万元，完成计划的102.93%。

5、强化安全抓防范。因我社地处“川、陕”交界处，我们时刻

绷紧安全这根弦，在安全防范上：一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，从中吸取教训，增强

忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识，筑牢安全防范的“堤坝”。二是教育员工认真执行规章制度，规范操作流程，坚持按规定使用防尾随联动门，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班守库制度，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并与邻近单位和个体工商户签定了联防协议，有效预防和消除了隐患，从而实现我社全年安全经营无事故。

6、以人为本促和谐。在业务经营中，一支团结协作、上下齐心、有凝聚力和向心力的团队才具有战斗力。为构建和谐信用社，体现人文关怀和人性化管理，除平时晨会沟通外，我社还定期召开职工谈心会，探讨工作、交换看法、了解生活、关心学习、听取意见、改进管理，充分让员工感受到大家庭的温暖和关心，拉近了领导和员工间的距离，增强了员工的集体认同感和归属感。

7、风险防范重合规。一是认真开展各项案件专项治理自查。为全面了解和掌握我社存量贷款质量真实情况，制止和纠正信贷工作中的违规违纪行为，规范贷款操作程序，降低贷款风险，按照联社要求，我社认真部署，精心安排，对全社存量贷款进行了核对和排查。二是深入开展依法合规经营自查。为彻底排除案件风险隐患，促进依法合规经营，实现可持续发展，按照省联社依法合规经营检查要求和县联社依法合规经营大检查实施方案，我社积极对授信业务、资产风险分类、财务会计及管理、稽核审计整改、安全保卫、案件防范及监察、等方面进行了自查，对自查中暴露出的问题进行了积极整改。三是抓好案件风险排查工作。根据联社案件风险排查实施方案，我社确定专人，分工负责，按季对各项贷款、大额存款、帐户管理、印鉴管理、重空管理进行自查，并将排查工作作为一项常态化工作，建立滚动式常态化检查机制，将风险隐患消除在萌芽状态。

总之，一年来，在全体职工的共同努力下，较好地完成了联社20xx年度分配给我们社的各项任务，各项工作取得了一定的成绩，但还存在一些问题：一是存贷规模小，组织资金和贷款营销工作力度还需加大；二是内控制度尚待进一步完善；三是信贷管理还需加强和提高；四是员工综合素质和优质文明服务与联社的要求还有待更进一步提升；五是盘非工作力度不大，为此□20xx年，我社将以业务经营为中心，以增大规模和效益为目的，添措施，鼓干劲、找差距、积极进取，团结一心，克难攻坚，争取圆满完成各项目标任务，为我社的发展做出新的更大的贡献。

信用社授权中心工作总结篇四

第一章 总 则

第一条 为规范**村镇银行(以下简称本行)的授权管理，提高风险管理和控制的能力，依据□xxx公司法□□□xxx商业银行法》、《村镇银行管理暂行规定》、《商业银行授权、授信管理暂行办法》和《**村镇银行股份有限公司章程》(以下简称本行章程)的规定，制定本办法。

第二条 授权工作遵循“统一授权、区别对待、权责结合、适时调整”的原则，根据客户类型、业务风险状况、经营管理水平、风险控制能力等因素确定授权限额。

第三条 授信工作纳入授权管理的范围，不得因实行授信管理而弱化授权管理。

第四条 本行授权书以及授权文件，应及时报送xxx银行业监督管理机构备案。

信用社授权中心工作总结篇五

以下是聘才网特地整理的银行授权员年终总结供大家参考：

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一 线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛 围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节技能，也将自己平常练习的心得告

诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入**五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在**银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同**银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。