

# 最新信用社员工年度个人工作总结(汇总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。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。

## 信用社员工年度个人工作总结篇一

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

## 信用社员工年度个人工作总结篇二

一是完善两个考核办法[]20xx年，计划出台对客户经理及前台

柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销的积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款的清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销的作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，对综合柜员的考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价的基础，并体现在个人收入上的差别。程度的调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设□20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平的提升。

## 信用社会员工年度个人工作总结篇三

打好两个基础，一个是员工素质的基础，一个是规范管理的基础；建立一个机制，即存款稳定增长的长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动的开展，实施全乡范围内产品和服务的大营销，同时，将隐形不良贷款的清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

到20xx年要实现以下目标：各项存款增加万元，存款余额达到万元；新增存款市场份额不低于xx%□投放贷款万元，贷款

余额达到万元；清收账面不良贷款万元，帐面不良贷款率控制在xx%以内；清收隐形不良贷款万元；年末存贷比例控制在xx%以下；实现中间业务收入万元；实现实际利息收入万元；实现拨备前利润万元；增扩股金万元。主要想法及具体措施如下：

一、打造一支思想素质和工作作风过硬的员工队伍，为各项业务发展奠定坚实的人的基础。

1、思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动的开展，一方面可以进一步统一员工的思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力的年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2、是抓业务技能培训：今年计划组织一系列的业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握的部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主的业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

二、制定一套完整流畅的内控制度，为各项业务发展奠定科学规范的制度基础。

完善内部控制制度：第一、制定“xx支行工作规则”，对日常工作运行机制、程序做出明确的规定，让整个联社在制度规定的框架内正常运转，实现人定制度、制度管人；第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订，下发至相关员工手中，并组织相关人员的培训，让日常业务操作规范、统一。

三、建立存款稳定增长的长效机制。

一是完善两个考核办法□20xx年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销的积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款的清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销的作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，对综合柜员的考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价的基础，并体现在个人收入上的差别。程度的调动员工积极性、能动性、创造性，促进业务持续、健康发展。

二是加强形象建设□20xx年要全面提升信用社内外部形象，重点做好以下几项工作：第一，逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识；第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训，全面提高前台柜员整体服务水平和质量；第五、开展文明服务竞赛，制定评选前台柜员服务标兵制度，在全辖推动整体服务水平的提升。

四、以农信进万家活动的开展为基础，实施信贷产品的大营销，增加有效信贷投放。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度，引入客户经理理念，挖掘培养黄金客户，扩大贷款规模，优化贷款结构和质量，努力解决经营效益的问题。二是增加有效投放□xx乡当前的经济环境和信用环境并不是太好。今年，我们计划在充分调研的基础上，将在风险可控的前提下，通过创新信贷产品，解决部分优质客户的抵押难问题，对部分经营正常、还款有保证的自然人客户，初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度的一定倍数发放保证担保贷款。

五、全员动员、多管齐下，全力推动不良贷款的清收。

一是推进大额不良贷款的集中清收。今年我们将充分发挥清非大队的作用，将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收，拟采取的措施：由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组，对列入集中清收计划的不良贷款逐笔进行催收，并登记借款人及担保人详细情况，每季度末，对本季度清收情况进行总结，对其中有资产的“赖债户”依法起诉，对符合呆账核销条件的通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社；二是与责任认定相结合，在清收过程中，发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良的，要对这些贷款进行责任认定，并按规定进行追究。

网友对“信用社员工个人年度工作总结”评价

：帮助很大。

## 信用社员工年度个人工作总结篇四

(一)今年以来，我社积极投身社会主义新农村建设，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，促进了贷款的安全稳步增长。为方便农户，切实简化了贷款手续，提高办公效率，从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农的过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程，加强完善了信贷超市的软硬件环境，实行了信贷集中办公，实现了贷款一站式服务。同时，我们认真贯彻落实办结、阳光操作服务承诺，以优质服务创品牌，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次，发挥我社点多面广、信息灵活的优势，为贷户提供各种资源信息，特别是项目、技术、市场、销售等信息，使部分贷户大大受益。还有，我们着重加强贷款检查，坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查的“三查”制度，实行“商户联保”制度，确保了发放的贷款质量和支农效果。

(二)大力发放小额农户贷款，有效提高支农效果。围绕xx乡

政府确定的经济工作重心，适时调整信贷结构，确定支农框架，同时，把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持的贷款对象，对入股社员用于农业生产上的贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三)拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款的收回力度。在确保新增贷款质量的基础上，加大到期贷款的清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达xx%□现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至xx%□较年初下降了个百分点。通过以上措施的实行，我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占各项贷款净增额的xx%□

## 信用社员工年度个人工作总结篇五

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，主动履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律认识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身热爱本职工作认识的

培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够主动配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作认识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工；主动参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定优良的基础。

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，在工作中能够采取主动主动，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。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，主动主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

- （一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。
- （二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。
- （三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20xx年的各项指标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的.一定的高度。

## 信用社员工年度个人工作总结篇六

(一)广泛宣传，积极吸储，进一步提升市场占有率。吸收资金是信用社经营的基础工作，也是我们赖以生存的根本。近年来，面对竞争不断加大的存款市场环境(年初新增邮政储蓄银行)，我社始终将存款组织工作作为一项最基础的工作来抓，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”的组织资金战略，以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点，以农村和城镇居民为切入点，以责任管理和强化考核为支撑点，大力拓展存款市场。

(二)优服务、上水平、增效果。“人”是竞争和业务发展的根本。员工综合素质的高低与否直接影响到经营质量的好坏，



员工素质的提升，必然会使农村信用社服务质量更能上档次、上水平。为此，我们坚持以人为本，积极抓牢人员的教育和培训，坚持不定期组织员工学习金融政策和业务知识，观看相关讲座，通过这些学习与培训，逐步提高了员工的政治和业务素质。同时我们要求每名员工从举手投足到着装服饰、到服务质量；再到业务操作速度等诸多方面进行规范化，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。

(三)加强与外围资金市场的沟通，我们xx支行所辖2个居委会，26个自然村，现有人口4万余人，其中长年外出务工人员1万多人，是全区有名的外出务工大乡和湖北省重点扶贫开发乡镇。由于所辖区整体经济发展水平还不是很，如果没有到位的服务，显然我们是很难在竞争激烈的金融大市场上生存的。为此，我们全体职工充分的利用各自的人脉资源，与党政军群的各行各业进行了广泛的沟通和联系，多角度的捕捉各种资金信息，积极拓展新的存款资源。今年，我们大力推行“50”客户亲朋存款信息网工程，以小聚多，逐步壮大资金实力。截至11月底，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，为我社各项业务的开展提供了充足的资金保证。

(四)为进一步强化网点建设，我们率先在营业大厅外安装了atm自动取款机，这个服务硬件的增加，不但满足了广大跨行存取款客户的需要，也为我们社争取了一部分资金客户。