

最新农村信用社季度工作总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

农村信用社季度工作总结篇一

xx农村信用社营业部坐落于地段，有营业面积平方米，员工名，平均年龄周岁，其中35周岁以下职工名，占职工总数的%，营业部负责人周岁，是一支年富力强，朝气蓬勃的先进青年团体。营业部下设三组对外营业柜台，实行综合柜员制管理。以热忱的服务，先进的设施，高素质的人员，科学的管理，充满青春气息的氛围，领先于当地各级金融部门，深受各层次顾客的好评。在竞争日趋激烈的金融环境中，如何充分调动青年职工的积极心，稳步向上的抢占市场，拓宽自己的市场份额成了都塘信用社全社各项工作的重中之重。

推行优质服务，争创青年文明示范岗，是信用社加强自身实力积极参与市场竞争的首要条件和重要保证。年初，联社领导、团支部、工会再次号召全体青年员工推行“微笑服务、站立服务”等优质服务活动。改善服务质量，争创青年文明示范岗。并通过开展形式多样的服务来加强服务质量，改进服务态度，切实为农村信用社改革发展创造了一个良好的环境。并通过联社主任办公会议，确定了“文明创市级，经营出效益”的工作目标，并制定了相应的工作计划，由营业部负责人和联社团支部指导实施，通过上下齐心，一致努力，营业部干部职工的精神面貌，工作干劲，业务绩效均有了进一步的提高。都塘信用社营业部自创建“区级青年文明号”三年以来，广大青年员工在联社党支部的直接领导下，在团支部、工会的大力支持下，把创建“青年文明号”的精神深

入到每个柜台，也深入到每个青年员工的思想里。大家以社为家，以苦为荣，以高标准、严要求投身到这次活动中来；同时把“青年文明号”这个口号作为我们立足本职，服务社会的根本点来抓。自觉遵守有关法规制度和操作规程，做到服务规范、素质过硬，365天如一日热情对待客户，用年轻的热情带给客户青春的气息。真正意识到客户对于信用社业务发展的重要性，因地制宜创造服务条件，使客户高兴而来，满意而归，在平凡的工作中做出不平凡的成绩。近三年来，上下齐心，干群协力，营业部的各项工作都有了长足的进步。不管是员工自身素质的发展，还是内部管理的完善都有了相当的提高，可以说今年是我们共创“市级青年文明号”硕果累累的一年，也是满载希望的一年。

我们以社主任为组长，副主任为副组长，其它部门负责人等几个青年代表为组员成立了创建青年文明号领导小组，小组充分发扬了历年的优良作风，对去年的工作从新进行了梳理，肯定了去年的成绩，找出了不足，针对这些情况，再认真学习关于创建“青年文明号”的一系列标准和相关制度，重新制订了明确的创建目标与标准，并召开动员大会。为了迎接这个活动，团支部在全体青年员工中开展了“职责与青春，我在团体中能干什么”——争创“青年文明号”民主生活会，会中，全体职工纷纷发言，以自己的长处来给自己定位，联社领导把这次民主生活会做为今年定岗定员的依据来实施。联社领导在工作繁忙的情况下，始终不忘把争创“青年文明号”这个活动作为全社工作的一个重要中心点，时刻关心进度，关心青年员工，使这次活动顺利地开展了有了坚实的保障。

职业道德素质是我们立足本职，服务社会的根本所在，它的好坏直接关系到我们的信用合作社事业的兴衰荣辱。今年5月，我们营业部安排半年时间在全体员工中开展“保持共产党先进性教育”专项学习活动。广大青年员工克服家庭困难，抛下幼小子女，有的带病坚持参加，这充分体现了广大青年员工遵纪守法，热爱本职的道德情操和思想境界。在这期间，我们等每个青年员工参加了“敬业爱岗、遵纪守法”的民主

生活会，其内容主要是大家的心得体会和个人总结经验材料。近几年来，利用职务之便进行金融犯罪的案件时有发生，这完全是由部分人职业道德丧失，崇尚拜金主义，贪图安逸享乐所致。因而在广大青年员工中时时敲警钟，处处抓教育，重预防，防患未然，增强青年员工的防腐拒变能力，认真开展法制宣传教育，组织青年员工学习法律法规和财经纪律等有关文件，选择有教育意义的案件进行剖析学习，对照检查，分析犯罪根源，真正从思想上清除拜金主义，培养奉献精神，积极鼓励青年员工在岗深造，自学成才。青年中，员工有1%达到大中专以上文凭，全体青年员工经常利用业余时间，苦练业务技术，争当业务能手，经常开展一系列的业务技能比赛、业务技能练兵活动，利用传、帮、带的传统作风训练青年员工，做到分工不分家、团结友爱、同心同德、同舟共济、不让一个青年员工掉队，以提高整年员工的整体素质。在几次区农村信用社系统开展的业务技能达标活动中，我信用社青年员工次次都能名列前茅，合格率达1%，涌现出一大批能手青年，营业部名员工中，能手级珠算高手名，其中。另外，有不少员工利用空余时间经常向党报和金融报投稿，并多次被录用。

在同业竞争如此激烈的今天，加强内部管理，建立激烈，约束并举的运行机制尤为重要。我们知道自己的硬件，结算渠道等比不上人家，但在软件上决不能落后。如果不创建“青年文明号”，也要达到“青年文明号”的要求，因此，制订了一系列的规章制度。在平常的工作中加强宣传，上门公关，上门收款，上门放贷，优质，诚实信用，在营业厅了一系列的便民工具；利用业余时间上门收款，共收款累计万元，临柜收款中退还客户现金长款多笔，金额千多元，调换大小票币金额万余元，加强临柜宣传，耐心为客户解答各类金融知识，信贷人员上门办公，联络感情，组织存款累计多万元，对效益好，信用好，符合条件的黄金客户上门放贷，共为客户办理贷款笔，累计金额万元。经过我们的不懈努力，到目前，各项存款余额万元，比去年同期增加了375万元；贷款余额万元，新增贷款万元。营业部在当地的知名度大大提高，

有了一大批信用度高，有知名度的黄金客户，在巩固老客户的同时，也带来了一大批新客户，我们的成绩不但受到上级领导的肯定，受到了客户的赞誉，和政府的肯定。

农村信用社，面对的是广大的农村客户，业务十分分散。多年的工作滚打，我社摸索出了一套行之有效的工作和管理方法，那就是：立足创新，从大处着手，小处着眼。注重一个“情”字，立足一个“农”字，抓好一个“稳”字，突出一个“严”字，体现一个“俭”字。

注重一个“情”字，就是培养职工的高尚情操，养成良好的职业道德，激发工作热情。同时还要把“真情”带给客户，做到文明、礼貌、准确。在工作中，我们时刻关心同事的温暖，谁有病、谁生日、谁心情不佳，都挂在心上。如，一位职工因身体不好，上班时突然昏倒在地，主任得知后马上自己掏钱安排职工送她进医院治疗，然后再安排职工给她代班，让他们感到集体的温暖。对困难客户，我们经常带信贷员上门服务，送去计策，送去资金，帮助他们解决困难度过难关，赢得他们的信任和支持。

立足一个“农”字，就是要立足服务宗旨，面向农村、农业、农民。通过资金渠道，积极帮助农民进行产业结构调整，支持农民进行多种经营。“信用社就是要为农业生产服务”，这是我的工作准则，也是我的服务宗旨。年夏，等村连续两次遭受特大洪水的袭击，村落稻田成了沙滩。洪水过后，我们抽了两天的时间，走访了3余家重灾户，预计需要3多万资金才能使他们从困境中走出，于是我们积极组织3余万资金及时发放到灾民手中，引导他们把眼光看远些，开展多种经营生产自救。灾民在我们的扶持下，很快办起了养猪场，当年就获利1.5万元。

在信贷管理上，我们抓好了一个“稳”字。信贷资产质量是信用社日常管理中十分重要的一环。多年来，我们在审批、发放贷款时，坚决按原则办事，坚持“三查”制度，明确责

权，对数额较大的贷款，坚决进行评估，集体讨论，计划放款。坚持做到不看是谁的条子，而要看他的经营路子。20xx年4月5日，县政府一位领导没有抵押物强烈要求我部借款叁拾万元，当时我们看了之后，为了资金的安全，为给联社领导挑担子，减轻领导压力，我们主动与县政府领导解释，一万元以上必须要有抵押物，而且还要有足额的抵押物，你没有抵押物按上级规定确实不能发放贷款。就这样婉言拒绝了该笔贷款的发放。

在内部管理上，我们重点突出一个“严”字。二十多年的工作经验告诉我：严格的管理是企业的生命，而制度是管理的依据。每年初，我们针对职工们的各种思想，进行一次全面的政治思想教育、团结纪律教育和职业道德教育，要求爱岗敬业，廉洁奉公。同时还建立健全了各项规章制度，确定了每个岗位的目标任务，并实行月月考评，多劳多得，不劳不得，绩效挂钩，拉开了距离和档次，做到了要求明确，奖罚分明。让职工们在工作中有压力，变压力为动力。还重点加强了财会工作的管理，经常在内部开展不定期检查，对财会人员严格要求。

在增收节支上，我们着力体现一个“俭”字。我们信用社每年都取得良好的经营效益，但我们没有因此而大手大脚，而是严格控制费用开支，做到用钱必有计划。对招待费用实行三签制度，确定限额使用，严禁超标。

青年团员是营业部的主力队员，也是联社党委的助手和后备力量。要想创建一支年青的技术骨干队伍，人才的辈出无疑是从青年团员中走出来的，不管是我们的技术力量，还是政治理论力量，青年团员在这次活动中都是独挡一面的。如何培养人材，如何丰富青年团员的业余生活，如何让青年团员的精神世界有一个健康的环境，成了联社领导和营业部领导首要考虑的问题。首先，在年初聘用工作中将一部分高学历的青年职工推荐为网点负责人，通过一年的工作，其实绩直接反映了工作能力，为信用社培养后备干部打下了基础。每

月一次对各网点进行“五好”信用社考评，考评结果与职工见面，奖罚挂钩，使我社的整体形象达到了“四规范”的要求，即“设施规范、服务规范、制度规范、管理规范”。全年组织义务献血一次，凡体检合格者均献血200ml。分工会和团支部合作与白牙市镇两名贫困学生结对助学，捐款元。联社建立了乒乓球场地，购买了卡拉ok设施，以及羽毛球和棋类等健康运动器具，时不时小范围内举行卡拉ok比赛、乒乓球比赛，既杜绝了社会上不良风气对广大青年团员的侵蚀，又提高了青年团员的身体素质和道德情操。为加强爱国主义教育，加强廉政教育，联社和营业部多次组织员工观看爱国主义和廉政教育题材的影片，为防腐拒变打下了坚实的思想基础。

农村信用社季度工作总结篇二

本寨分社成立至今，为镇宁县本寨乡18000余农户及政府、教师、公安等群体部门提供金融服务，现将20xx年工作总结如下：

20xx年本寨分社按照镇宁联社的统一安排和部署，确保各项贷款指标的完成，截至到20xx年12月23日，我社完成贷款投放1.22千万元，有余额的贷款0.99千万元，共572笔。其中，短期和中长期农户贷款投放（1231科目和1241科目）共计266万元；农户小额信用贷款投放（1246科目）588万元，抵押农户贷款投放（1251科目）60万元，涉农农户贷款达总贷款额的94%以上。20xx年开局之年，其中，本寨乡以本寨村、岩下村、跳花村和六国村四个村占比较重，本寨村公投放203笔贷款，金额肆佰柒拾陆万叁仟元；岩下村70笔，投放金额柒拾伍万捌仟元；跳花村35笔，伍拾陆万伍仟元；陆国62笔，壹佰零伍万壹仟元。四个村贷款达柒佰壹拾叁万柒仟元，占我社20xx年度贷款总量的72%。

20xx年我社的贷款规模任务数是在166万的基础上增加500万，

既达到666万的贷款量，我社完成年度贷款率的150%。

在0.99仟万规模的基础上，我社截止到20xx年12月23日共完成51.12万元的利息收入，共计发生笔数825笔。按照联社完成47万利息收入的总要求基础上，超额完成4.12万元，完成计划率达109%，现利息收入还在稳步增收中。

其他中间业务收入方面，总计收入9700元，完成银联信合卡发卡量500张。以上基数为我联社的总体增资创收做出盈利性的基础性数据工作。

存款是银行生存和发展的必备有机血液。由于我社成立时间短，本寨乡在镇宁县内无任何经济型企业，存款业务主要靠当地农户为主。我网点大量在所辖区域内显著的墙面上大量张贴宣传标语，如‘有钱存入信用社、放在家中不安全’等墙体宣传，贴近农户，同时利用日常如村工作的时间，吃农家饭、走农村泥泞小路、座农家小凳、与老百姓亲切交流，告诉农户存款方式、好处，推心置腹，让老百姓把日常生活中点滴的钱存入信用社。目前本寨分社定期存款达109.5万余元，活期存款达763万余元。

积极加强对公存蓄业务，在政府对公存款业务中下足功夫。我社于20xx年5月18日将本寨乡政府对公帐户顺利开入我社，目前本寨乡政府在我社有活期对公存款288万元，日常周转顺利。

本寨乡辖区内19个行政村，4000余户，1.8万余人口，属典型卡斯特地貌，山多地少，人口分布不均匀。目前我网点以跳花村为突破口，按照信用工程创建文件精神，积极组织建档、评级、授信，现跳花村204户农户建档面达100%、农户贷款面达36.75%、信用农户贷款面达97.67%，不良贷款率在5%以下，于11月份报联社农村业务部审批完毕，达到信用村评定条件。现已将跳花村信用村批复资料报送县有关部门审批中。

针对联社总体工作要求，我社对全乡19个行政村进行建档、评级和授信工作等基础性工作，目前已对跳花、大营、通洞、梁家湾、台榜、陆国村等6个村进行了软件资料方面的照相资产调查，以及电子数据的整理。本寨分社在完成其他业务日常开展有序进行的情况下，逐步推进红坪村等各村建档、评级工作，力争做稳、做扎实。

针对金融危机的影响，我所辖乡返乡农民工回到家乡后，有自己开办家庭类创业工作室的想法——把外面看到、学习到的技术带回家乡，变成创业项目、发展地方经济。但普遍这类返乡创业者身边只有技术和人员，最缺少的是创业资金。我网点灵活处理各项申请，在接到申请时都第一时间内及时处理，深入调查，通过评估了解申请人创业项目的可行性、风险系数、回收效果等最终给出发放的具体金额和年限。目前我网点共投放的创业项目中，产业涉及服装加工（产品批发到广西省玉林市）、木料竹子深加工、特色养殖鱼类（野生河鱼）、支持六国村村民发展镇宁县畜牧草地中心的特色养牛业，以及特色酒类批发（马奶酒）、酿酒产业、废旧回收、餐馆经营等多项创业项目，目前各创业者既贷款户手中的项目有序发展中，并按期结息，无拖欠行为。

20xx年贵州发生了百年难遇的旱情，我本寨乡本来就是缺少乡，加上旱情，使得农民朋友的日常生活和生产发展无形中遭受了雪上加霜的打击，例如本寨乡关山村50年建造的水池从来没有干过，这次的旱情使得这口井每天最多只能提供3担饮用水，全村百余户村民和牲畜的饮水成为最大问题。安顺市委书记陈坚等市委领导多次到达本寨进行调查，给出指导意见。

农村信用社的发展离不开可亲的农民朋友、我们不仅支持农户的经济发展，同样也深爱这片滋养信用社发展的热土。我网点员工及时配合联社的爱心送水车，多次和联社理事长、监事长等下到本寨、关山、大营、陆国、通洞等多个村寨，往返送水多次，惠及上千农户和家庭的饮水问题，上万人次

的生产发展，旱情得到一定的缓解。

联社为社会尽义务，献爱心，主导倡议‘信合爱心基金’的成立。我网点员工积极捐款，为爱心事业做出自我力所能及的贡献。贵州百年难遇的旱情发生，网点员工积极参与抗旱保民捐款等公益事业活动。

在日常如村工作中□20xx年，我社共协助江龙社清收不良贷款125笔，挽回不良贷款金额1293757元、控制了不良贷款率，确保了我镇宁联社资产的保值增值□20xx年，我网点365天日常业务经营和安全保卫工作，无一例不安全责任事故□20xx年，我网点向央行成功申请500万支农再贷款，为本寨18000余户农户惠及金融发展赢的了资金准备。

20xx年是奠基的一年，是自信的一年、是成长的一年。我们相信，在社会金融的大发展环境下，在三农的春风沐浴下，在联社各领导班子的正确指导下□20xx年本寨分社又将迎来一个新的发展起点。

农村信用社季度工作总结篇三

窗外的夜空，一轮明月悬挂空中，周围闪烁着点点星光。从小，我就喜欢仰望天空思考。今晚，坐在书桌旁的我，像往常一样望着窗外的夜空思索着这一年来自己的工作情况和感想。

想想自己来信用社上班已经一年半了，在这一年半的时间里，我有过成功时的喜悦，也有过受挫时的失落，然而无论是喜悦还是失落，对我来说都是一种历练。

20xx年9月，我终于成为了一名信用社的正式员工，那时的我，心里充满了感激和希望。感激信用社这个大家庭接纳我，给我一个展现自我的舞台。同时也看到了自己更加光明的未来。

下面我就对我一年的工作做一下简单的总结介绍：

信用社，作为一个窗口单位，每一位柜员都有责任维护和提升窗口形象。而我，作为一名普通的前台柜员，始终牢记一名信用社柜员的窗口形象。在日常工作中，一言一行，都按照优质文明服务的标准执行。

我除了虚心学习在优质文明服务工作中做的好的员工，还不断查找自身的不足，不断增强自己的服务意识，提高自己的服务水平。

为了增强自己更加专业的服务意识，我还利用休息时间去其他银行汲取经验。我常常扮成顾客去其他银行办理业务，从他们的服务中汲取经验。形成横向和纵向的比较，使自己拥有更加专业的服务理念，提升自己专业的窗口形象。

永远也忘不了第一次临柜办理业务，有点激动还伴着小小的羞涩。第一天我仅仅办了69笔业务，比老员工办的少很多，我很着急，同时也有点小小的失落。师傅看到我失落的神情。就对我说：“小周，没事的，第一天你办这么多已经不少了，别着急，慢慢来，以后自然办的多了。”听了师傅的话，虽然有点小小的安慰，但是我在心里已经暗暗下定决心，一定要加强自身的学习和锻炼，提高自己办理业务的效率。

在日常工作中，遇到不能解决的问题时，除了虚心向老员工请教外，我更加注重自己的思考。遇到问题，不是逃避而是想办法解决。下班回到家中，我总是把当天学到的知识记下来，以保证以后遇到同样的问题能尽快解决。每天晚上，我都会静心学习半个小时，并且练习点钞、翻打传票等业务技能。渐渐地，我办理业务的速度越来越快了，一天下来也能办理100多笔业务了，还时不时的听见顾客称赞的话语。如此这些，我虽然有点小小的自豪，但是对于学习我从不敢懈怠，“学无止境”这四个字，我始终铭记于心。

从小听着“众人拾柴火焰高”的谚语长大。对于这句话的涵义也是更加的认同。无论做什么事，我都注重与他人之间的团结。

柜员制虽然看起来好像是各管一摊，互不干涉，但是实际上，柜员之间的团结协作同样很重要。比如，外面的顾客很多时，就需要柜员之间的相互配合，大家齐心协力，相互之间不攀比，努力提高办理业务的效率，做到让顾客满意。反之，同事之间相互攀比，办理业务时你推我，我推你，注定大大降低了办理业务的效率，这样不仅让顾客不满意，也严重影响了信用社的形象。因此，我一直注重与同事之间的团结协作，展现信用社的整体魅力！

今晚的夜，竟如此的静谧。我知道，在通往成功的道路上会有很多荆棘和崎岖，但是我不会畏惧，因为我相信，只要坚定信念，勇往直前，不断在成功和失败中汲取经验和教训，并虚心接受领导的批评教育，积极向老员工学习，一定会将困难克服，最终走向成功。

跳跃的理想，我一直为之努力着，从来不敢懈怠，努力为迁安联社更加美好的未来贡献自己的一份力量！

农村信用社季度工作总结篇四

（一）合理配置人力资源，推动各项业务的稳健发展

一是调整分社主任队伍，增强整体竞争力。年初，我社推出部分分社主任岗位竞聘，分别调整了环城、河滨、城东、城南等四个分社主任，选拔出了部分大学生，为拓展队伍注入新的活力，促进队伍的年轻化、素质化，以他们的热情带动整个队伍潜力的发挥。各项业务也得到稳健发展，特别是存款持续增加，始终保持增长2个亿良好发展态势。并且在联社第一季度劳动竞赛中获得信用社一等奖，并有6个分社分别获得二等奖、三等奖的好成绩。二是增调部分信贷人员，新增5

名农贷人员，简化贷款办贷手续，解决农民贷款难、烦的问题，进一步推进社会主义新农村建设。

(二) 量身订做有效的宣传方案，提高企业的忠诚度

二是召开村理事会议，在大会上，表彰先进，交流经验，传达支农理念，并利用信用社与农村的亲密合作关系，跟进农村宣传，宣传各项业务知识，并将制定的宣传手册逐户分发到农户，抢先进入农村金融市场，培育农户对信用社的忠诚度。

三是开展自驾活动，组织24辆车，统一装扮车身宣传广告，在县城的主要街道进行移动宣传，并举行为灾区人民捐款活动，共募捐资金52835元。活动结束后组织员工开展徒步行爬山活动，丰富员工业余文化生活，加强团队精神，提高员工的忠诚度。

(三) 重视中间业务发展，拓宽业务增长新领域

一是利用丰收卡优惠政策，大力发放丰收卡，提高丰收卡发卡量和覆盖面，逐步对学生、公务员、居民、个体工商户全面发放，培育信用社基础客户群，抢点市场先机，为将来业务增长拓宽领域。

二是大力发展终端布放，针对四大专业市场，实行逐户宣传，目前，已布放信付通台□pos机台，占领大部分专业市场，同时，新增atm机台，减轻柜员压力。三是发展承兑汇票业务，新增承兑汇票企业家，承兑保证金万元。

(四) 以增户扩面为契机，带动市场份额的提升

一是开展个体工商户建档工作，信用社组建领导小组，并分十个小组，对xx四大专业市场及个体工商户进行全面建档授信，共调查个体工商户家，授信金额万元，通过建档授信，

基本上了解市场情况，个体工商户的资金需求及去向，有利于今后存贷款等业务的配合跟进及市场的拓展。目前已有部分市场经营户与个体工商户和我社发生业务来往。

二开展增户扩面工作，制定“增户扩面与清非抓降活动月”方案，将5、6两个月作为活动月，一方面，对有农贷的网点，要求按行政村召开村两委会议，逐村下乡宣传，采取农贷挂户模式，对目前没需求，下半年有资金需求的农户，先办5000以内贷款，待下半年需求时，再适量增加，并推行下乡办贷，推广20户以上的送贷下乡。另一方面对无农贷网点，重点对已调查的个体工商户，公务员，居民等发放5万元以下小额贷款。同时，简化贷款办贷、审批手续，对5万元以下保证贷款使用三合一贷款合同凭证，实行先发放再授信的灵活政策，提高办贷效率。并落实专人对增户扩面完成情况进行每天通报，推进增户扩面工作。

(五)、内强管理，不断提高工作效率。

一是5月份组织两次突击检查，以网点主管为主，分成七组，在早晨接箱时对现金、重空、制度等进行全面突击检查，并对存在的问题进行通报整改，促进员工养成规范操作的好习惯。

二是做好银都、站前、城南三个分社的房屋租赁、装修等工作，至目前，站前与城南已签定租方协议，即将开始装修。

三是分散农贷大厅，将农贷分散到6个网点，目前除龙渡与浣浦外，其他已基本上到位。四是5月份开展岗位练兵活动，将成绩按个人和分社进行排名，以文件形式下发，增强员工紧迫感，不断提高业务技能。

(一)全力开展资金组织工作。针对下半年存款下降的趋势，采取应对措施，

一是将组织拓展小组，前往山西、河南等地，拜访苍南在外人士，拓展承兑汇票市场及贷款授信工作，引入外地资金，保持存款市场份额。

二是利用个体工商户建档及增户扩面工作，建立客户基本信息及资金情况数据库，通过短信群发等宣传方式，利用建档优势，存贷积数挂钩等政策，做好客户的维护工作，抢夺下半年市场资金。

三是按季兑现员工揽储奖励，并对揽储情况进行排名通报，对于揽储前三名再给予额外的奖励，进一步激发员工揽储热情，同时，加强柜面服务，以服务留住客户，赢得客户，增加回头客，促进自然存款的增长。

(二)做好内外勤岗位调整，促使队伍战斗力最好地发挥。

三是继续调整内勤人员岗位，完善网点人员配置，提高网点的凝聚力与竞争力。

(三)加大宣传力度。以联社翻牌为契机，以合作银行为新旗帜，加大宣传力度，让合作银行深入人心，进一步提高信用社的社会影响力。

一是统一使用合作银行行业标识，更换信用社大楼前大型广告牌，灯箱广告等，以崭新的面貌展示给客户，进一步叫响信合品牌。

二是在高标准、高质量的装修上下功夫，加大对网点的装修、扩建力度，计划完成站前、银都、城南三个网点的装修工作，并正常营业，提高信用社整体形象，并在同时，摆推设点，针对周边居民，开展广泛业务宣传活动。

三是加强员工岗位练兵，开展规范化文明服务，要求员每一季度进行一次技能测试，提高窗口服务的质量，健全对外服

务的功能，严格一切结算业务的程序、时间和办事规程，努力提高办事时速和办事效率。

四是调整村理事队伍，坚持一村一理事原则，同时扩大担保人，一村除村理事外，还实行多个担保人制度，进一步减低农贷担保风险，扩大信用社在农村的影响力。

(四)发展中间业务。

一是继续做好信付通□pos的布放工作，对于未完成的网点，要求在10月前全部完成。

二是对于丰收卡新发卡任务，层层落实到网点，并下达员工发卡任务，要求每位员工发卡50张。

三是做好电费开通的相关工作，各网点指定专人对电费收缴业务进行引导，保持电费业务的顺利开展，并推广电费、水费、电话费等代理一卡通业务。

四是开展居民建档授信工作，按片区分组进行逐户建档，掌握居民的第一手资料，为今后业务发展打好基础。

农村信用社季度工作总结篇五

今年是我县农村信用社改革和发展的关键年。半年来，全县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，着力提高服务质量，不断完善内控制度建设，实现了全县信用社持续、稳健发展。

截止月末，全县信用社各项存款x万元，较年初净增x万元；各项贷款x万元，较年初增长x万元；实现总收入x万元，较去年同期增加x万元；总支出x万元，较去年同期增加x万元，品迭后x万元。尽管如此，但全县经营比较正常。回顾半年来的

工作，我们主要抓了以下几方面：

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。但由于全县信用社电子化建设进程严重滞后，与国有商业银行尚有较大差距，处于竞争劣势。但全县信用社不自卑、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，在服务质量、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，实现了全县存款稳步增长。

一是存款任务早落实。在年初，县联社参照市行管办下达的经营指标，结合去年各营业机构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各机构。

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”，各机构组织安排人员到企事业单位、个体商店进行业务宣传，大力揽储，仅春节期间全县就吸收存款x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，全县信用社在柜台服务中，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，通过全县员工的不懈努力，全县存款就以较年初增长x万元的好成绩，完成了全年计划的，实现了时间过半，任务过半，为全县业务进一步拓展奠定了资金基础。

农信社做为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，全县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，全县信用社下乡村、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、种子等生产物质，有力支持了全县春耕生产。截止月末，全县信用社核定贷款额xx万元，发放小额信用贷款xx万元，小额农贷余额xx万元，农户贷款余额达xx万元，占贷款总额的xx□□

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，各机构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。截止月底，全县共投放该类贷款xx万元，利息回收率达xx□□

三是在充分调查、完善担保抵押手续前提下，稳妥地支持有前景、有效益的企业发展，半年里新增企业贷款万元，促进了县域经济发展。四是继续探索和完善了住房按揭贷款的操作流程，改善了信贷结构，降低了贷款风险，提高了信贷资产的盈利水平。

不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。半年来，全县信用社：

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。

二是县联社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xx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xx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。首先在清收行政部門工作人员和行政事业单位的不良贷款中，我社积极向清收不良贷款领导小组汇报，由其督促有关部门主动归还。在“三停五不”的强硬政策下，部分有还款能力的欠款人和欠款单位直接归还了贷款；暂时还款有困难的也与信用社签定了还款计划。截止xx年月末，已收回个人不良贷款户，金额xx万元、签定还款计划xx户，金额xx万元，合计xx万元，占行政部門工作人员不良贷款总额的；收回单位不良贷款xx户，金额xx万元、签定还款计划xx户，金额xx万元，合计xx万元，占行政事业单位不良贷款总额的xx%。尚未落实的个人和单位目前正在落实当中。其次，对企业拖欠或担保形成的不良贷款，我社主动和司法、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。截止月末，共依法起诉xx户，涉及金额xx万元，强制收回xx户，金额xx万元；重新完善手续户，金额xx万元；处置抵押物收回xx户，金额xx万元。最后，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。尤其是和县法院配合通过发支付令进行催收取得了较为明显的效果。截止月末，全县已发支付令户，涉及金额xx万元，通过该方式收回贷款xx户，金额xx万元。全县累计收回不良贷款xx万元，不良贷款占比下

降个百分点，占比为xx%资产质量进一步提高。

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。为切实推进我县农信社改革，促进信用社发展，我县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，切实抓好了以下几方面工作：

一是按照市办有关改革发展专题宣传文件要求，加强宣传组织领导，以统一的口径向社会宣传农村信用社的地位和作用，将政策说清，把工作做细，增加广大人民群众对信用社的了解和信任。整个宣传过程悬挂宣传横幅xx条，制作宣传笔记本，柜台散发资料x余份，开展便民服务x次，接受群众咨询多人次。

二是根据有关信用社改革文件精神，我县高度重视，加强组织领导，抽调精兵强将组成了改革材料写作小组，在市、县银监机构、人行和县改革领导小组的指导下，保质保量的完成了改革实施方案、增资扩股计划和央行票据申请等资料的送审工作。

三是规范股权设置，大力募股。在年初，我县制定了《招股说明书》，设置了自然人股和法人股两类股金，设定了资格股和投资股，明确了入股社员的优惠措施，在全县范围内开始大力募股。截止月末，全县农村信用社股金总额x万元，其中自然人股x万元，占总股本，法人股xx万元，占总股本的；按股金性质分，资格股x万元，投资股x万元，分别占和；目前已清退信用社入股联社资金、年前每股元的老股金、xx年前元以下的存款化股金、xx年募集的年龄未满十八岁社员股金和职工资格股共计x万元。尚有x万元未规范股金正在规范当中。若考虑央行票据置换，全县资本充足率达，达到了“统一法人”改革模式专项票据发行条件。

内控制度建设是保障信用社稳健经营的安全阀。半年来，县联社在市银监分局、市行管办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，切实抓好全县内控建设，实现了全县信用社稳健经营。

一是根据上级行管部门要求，对全县自行社脱钩以来的内控制度进行了整理汇编，并结合当前经营形势制定了新的财务、信贷、稽核等文件，进一步规范了全县信用社的业务经营。

二是按照省、市银监部门内控会议及文件要求，我县联社以文件形式明确了内控工作的责任人，实行领导班子包社、信用社主任包员工的两级包干制，并分设了联社监察保卫科和稽核科。

三是撤并机构，化解风险。针对我县x分社长期业务发展缓慢，尤其是“四双制度”和“三防一保”工作无法有效落实，成为内控死角，存在严重安全隐患，县联社借撤乡并镇之际，报经银监局同意将仁兴迁于x镇，撤消了x分社□x分社撤并工作正在审核中。

四是联社稽核科、业务科和计财科组成联合检查组，对信用社的信贷管理、帐务管理进行了重点清查，对查出的问题形成了情况汇报，并要求相关机构及时整改。

五是强化安全防范工作。在年初县联社与各营业机构层层签订了“三防一保”责任书，将保障信用社安全经营责任落到实处，人人绷紧“安全弦”，确保信用社实现稳健经营。