

# 2023年年末工作总结效率方面(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 年末工作总结效率方面篇一

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务学习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

三、工作方面：

1、根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好“清非”化险和收息工作。年初做好“清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了“百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

五、不足方面：本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，“两呆”贷款上升，

潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面273万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

六、改进措施：加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大“清非”力度，尤其是清收“两呆”贷款，努力扎实支持“三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

## 年末工作总结效率方面篇二

二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”，通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的. 周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”，所以，在以后的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵(质)押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摈弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

## 年末工作总结效率方面篇三

### 1、思想方面：

自觉加强政治理论的学习，不断提升自身综合政治素养。作为一名共产党员，我深知政治理论学习对自身建设的重要性，始终将落实政治理论学习作为提升自我的根本途径和方式。一年以来，我利用业余时间，以科学的理论武装自己，努力加强全心全意为人民服务的意识。

自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真学习县联社下发的各项文件，遵纪守法、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。不断加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，有效提升了自身的整体综合素质。

## 2、学习方面：

稳抓理论学习不放松，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，牢固构筑理论知识体系，不断提升自身的整体综合素质。

20xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，作为一名信贷部的职工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为基层信用社提供正确规范的指导，为了全面提升自己的综合业务素质，跟上政策规章制度的变化。

我参与了信贷部对现行规章制度的修订汇编工作，为增强认识，自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于基层信用社各项业务开展咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我利用工作开展机会，多渠道的认真学习各项金融知识，不断的充实自己，密切关注时事政治和宏观经济向，对于联社下发的各类文件、资料，不简单的停留在知道、了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

## 3、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

### （1）认真履行岗位职责，积极开展好信贷管理工作

作为信贷业务部的一名“老员工”，我热爱自己的本职工作，深知自己肩上的责任重大，信贷资产的质量事关信用社经营

发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强自己的责任感和责任心。

一年来，我坚持对基层信用社上报的贷款、需要复查的贷款，坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，切实把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，对每一笔贷款都一丝不苟地进行认真细致的调查分析，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到担保抵押物的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，项目的可行度等，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都做到谨慎细致，没有一丝一毫的懈怠。

在具体的工作开展过程中，能够始终保持积极主动的工作态度，尤其注重提高工作开展的质量和实效，近年来我社高速发展，信贷规模的不断扩大，信贷业务日益巨增，基层社上报的贷款业务较多，经常需要加班加点来完成，这项工作即繁琐又重要，我坚持做到当天能处理的工作当天处理完毕，当天不能完成的做出计划及时处理完，严格保证材料撰写质量。

年初，接上级银行安排，我借调参与省联社的全省综合检查，有效吸取各经营社的经营管理模式和理念，对我社各项基础业务的规划开展积累了丰富的经验；此后，在xx银行信贷管理系统及财务管理系统的开发推广过程，又借调省联社科技结算中心进行调试、改造，借调期间，我把握学习机会，针对当前业务开展的`实际，积极提出有效建议并参与了流程改造的整个过程，因表现突出，荣获此次系统开发推广“贡献奖”。

通过学习，使我对信贷系统管理和当前的业务开展都有了较

为深入、透彻的认识，为下一步的工作开展，奠定了坚实的基础。

## （2）深入探索研究现行系统运行架构，有效开展好信贷业务系统管理工作

我自20xx年12月信贷管理系统上线以来，一直负责信贷管理系统的日常业务管理和系统维护工作。为保证知识的有效更新，我积极主动的学习信贷管理系统的相关知识，深入把握具体业务开展流程和相关操作。

对各营业网点在运行中提出问题，积极进行研究解决，及时做好指导工作；对系统程序中所存在的问题和缺陷，及时向上级联社和管理部门反应，对上级联社反馈的意见，及时将意见告知存在问题网点的相关人员，有效保证我社信贷管理系统的顺利运行。

为提升工作开展的实效性，我针对信贷系统中所存在的缺陷，积极收集各基层社、营业网点的运行中存在的问题，反复试验并找出问题特点，分析可能存在的原因，通过与各县区联社相关信贷系统管理人员进行沟通交流，不断总结经验，优化管理，对确实存在的问题和不足，及时的向上级联社和省科技中心反应，对运行中需要改进和完善的地方提出意见，做好对上级联社的系统运行问题的对接。不断改进和完善我社信贷管理系统管理工作开展过程中所存在的问题和不足。

## （3）积极开展好存款的组织、维护工作。

20xx年是特殊的一年，外部同业间竞争的加剧，给我社的业务开展带来了巨大的压力和挑战，我社的存款维稳工作一度面临较大压力，为此，我社全面开展全员存款大营销，在整个存款营销过程中，我积极配合基层社开展好土地征地和款项兑付工作，利用岗位优势，积极开展好客户维护和资金吸收，结合企业实际，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓

宽服务领域，构筑长效的存款稳定、维护方式。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，为促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标尽心尽力。不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户。

在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查。此外，除做好本职工作外，对于领导的安排的其他工作，能够根据实际情况与大家一起协调好工作进度与计划，团结好各位同事，共同完成任务。确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好信贷业务部的各项工作。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

1、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

3、工作开拓不够大胆，工作开展的实际效率和效果还有待提高。；

5、信贷管理水平有待进一步提高。

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社规划发展方向和我部工作开展的实际情况，有目的、有针对性的解决自

身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20xx年里，我将结合自身工作开展的实际，针对自身所存在的问题和实际，制订规范有效地学习规划，不断提高自身整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，不断提升服务、管理能力。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，善于换位思考，积极探索管理、服务的开展的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实。
- 4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的综合业务技能。

作为联社信贷业务部的一名普通员工，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。

不过我认为，这些成绩离上级领导和自我的要求还相差甚远，在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面提升，努力克服自身的不足，在联社和信贷业务部的领导下，以更高的标准严格要求自己，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，提高支农服务水平，服从领导，与部门全体职工一起，团结一致，争取把各项工作做得更稳、更好，为我部的工作提高，做出自己应有的贡献。



## 年末工作总结效率方面篇四

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二是要加强对信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管

理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

放贷不滥。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规

发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的‘源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。

## 年末工作总结效率方面篇五

信贷员要与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。在做好自我信贷工作之余，还主动分担分理处其他员工的工作任务，一齐动手，共同努力，很好的完成了本网点的工作任务，同时也很好的增进了同事间的友谊。

信贷员要利用工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自我的工作经验，对于省行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，使自我的业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等尽快的提高。

信贷员需热爱自我的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把国家的金融政策及精神灵活的体此刻工作中，在工作中能够采取积极主动，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。在平时下乡的过程中，不拿群众一针一线，不饮酒，不赌博，努力在广大农民朋友中为我们银行提升企业形象。

贷款利息收入是我们邮政储蓄银行的主要收入，如果信贷员收息任务完不成，则直接会影响到分理处的财务计划，所以我在年初跟随自我的师傅做好包片区的信贷资金需求调查以后，本着早投放，早收益的思想，对贴合贷款条件的贷户，和师傅一齐利用晚上时间写好调查报告及背景材料，白天及

时通知客户前来办理贷款。在每季度初，我都会仔细按票据逐笔建好贷款利息催收台账，算好应收利息，对利息做到应收尽收。此刻农村外出务工人员较多，针对这一部分贷户，我每季度都提前采取电话或信息的方式进行催收，他们将利息寄回后，我都在第一时间进行查收，清完息后又将清息凭证及剩余的钱邮寄回去。