

# 最新信用社员工个人总结 信用社新员工 个人实习总结(实用14篇)

学期总结是培养学生思考和表达能力的重要实践。接下来，小编为大家整理了一些军训总结范文，供大家参考和借鉴。

## 信用社员工个人总结篇一

这段时间，我实习主要是跟着理财经理跑信用卡。领导在每周的周例会上都会着重强调信用卡的收入，相较其他几个支行，我们支行的信用卡发展比较缓慢，所以经理们都竭尽所能的做好每张信用卡，以好的口碑来吸引更多的客户。

在做信用卡以前首先要了解我们银行的信用卡。有普卡，金卡，旅游卡。对于一个入世未深的实习生，我首先要做的就是做足功课，这样面对客户的时候才能对答如流，我自己也对这三种卡片做个一个对比的图表，方便记忆。除了向客户宣传信用卡以外，还要知道客户填单子，身份证号码以及电话号码是绝对不能填错的，要时时提醒客户，在前期我也做了准备，就是自己申请了邮储银行的信用卡，填写了申请表，有错的地方就向理财经理求解，加深了记忆。邮储银行的信用卡，要做到“三亲”，所谓的“三亲”即亲见申请人本人、亲核申请人身份证原件、亲见申请人本人签字。

有几天我们去了鞍钢职工宿舍区进行信用卡的宣传，由于鞍钢非职工不能进出单位，所以只能利用员工下班的时间宣传。我们还去了佳通轮胎，同样也是利用佳通员工下班的时间，在门口发放传单，现场指导填单子，促成。这段时间是比较辛苦，但是收获也是不小。没有付出哪里来的回报。

我学到了不少，归纳总结如下：

### 一、客户群

优质客户固然好，但是旁边的人员也不要遗落，先易后难，领导基本要留到最后再惊动。年龄相仿的易攻下。

## 二、说话技巧

开头得改，尽量滔滔不绝，道出利益，又让人觉得专业可信。

## 三、抓住时机

正规单位尽量不要上班时间去打搅，最好利用饭后午休时间，较空闲的人员可以看准他们闲下来的时间边聊天边办业务。

## 四、感情投入

时间和机会允许的基础上，多聊聊天，增加感情投入，了解别人的经历，也是一种学习，说不定还有意外的收获。

## 信用社员工个人总结篇二

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。

## 信用社员工个人总结篇三

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。

## 信用社员工个人总结篇四

为期两天的岗前培训已经结束，明天我们就要奔赴自己的工作岗位，在那里开创未来的事业了。这两天让我受益良多，短短的时光，让我对未来的工作充满信心，也更加坚定自己的选择。两天中我不仅认真学习了信用社的有关规章制度，接受了体系化业务培训，更重要的是我在各位领导的身上学到了怎样做一名信合人。非常感谢各位领导给我们组织安排

了此次培训。

两天里我了解了信用社的主要业务，学习了信用社的相关法律知识及员工行为规范，对信用社各部门的工作流程及业务情况有了初步的认识。作为信用社的一名员工，我认为要做到三心。一是：细心。我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要我们时时处处细心谨慎对待每项工作，决不允许出现一点差错。也许一时的疏忽大意就会使联社的经济和信誉受损。所以办每一笔业务都要求我们细心细心再细心，认真认真再认真。二是：耐心。信用社面向农村，为广大农民提供基本金融服务，面对农民我们更需要的是耐心，农民没有接受过高等教育，在理解和沟通能力上可能会有一些困难，面对他们的疑问，我们应该耐心的解释，周到的服务。三是：恒心。作为一级柜员，分配到了基层，对于我们这些从小生活条件优越的80后来说，这无疑是一种考验，我们所面对的不再是高楼大厦和繁华的街道，取而代之的是艰苦的条件和生活的寂寞，有一位哲人曾说过，想要成功就要学会忍受寂寞，面对如此考验，我们要有恒心，坚持不懈，在寂寞和艰苦的条件中磨练自己，成长自己，完善自己。不断提高个人素质和业务能力。

两天中和各位部门经理接触最多，他们不仅是我们的老师和前辈，也是我们学习的榜样。在他们的身上，我学到了朴实、踏实、诚实。他们没有较高的学历，但却拥有相当丰富的社会经验和工作经验。他们几十年来扎根农村，正是这些造就了他们独有的优良品质 朴实。多年的金融工作使他们严于律己，踏踏实实。培训时间虽然短暂，但是每位经理从来没有迟到过，每天都提前五分钟到场，他们的授课内容没有华丽的语言，但句句吐露真诚，方法切实可行。正是因为他们的朴实、踏实也使他们毫无保留地把自己的经验传授给了我们，让我们学会做一位诚实守信的人。他们用自己的行为向我诠释了什么是一名合格的农信人。

两天中，各位领导和同事对我们都非常关心，为我们提供了

良好的学习和生活环境，让我们时时刻刻感受到大集体的温暖。这样的领导，这样的同事，这样的待遇，让我更加坚定了自己的选择。今天下午，我们作为信用社的新形象新面孔，向全县人民展示了我们信合人的风采，通过一下午的工作，我认为：今后我们应该出台惠民利民的政策，让全县人民了解信用社，信任信用社，选择信用社。

到基层后我会更加努力，做到让客户满意，让领导满意，让自己满意，做一名合格的信合人。

xx年7月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了兴业银行高新支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐...

怀着激动与自豪的心情，我很荣幸地成为医院队伍中的一员。当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。

怀着激动与自豪的心情，我很荣幸地成为医院队伍中的一员。当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。

尊敬的各位同事：公司1月31日组织培训后，公司全体同事都撰写了培训心得，为节约大家宝贵的时间，现将各位同事心得体会中优秀的部分整理成文，以供分享。

职业道德是什么？它是社会一般道德的一个重要领域，是社会一般道德在特定职业行业中的具体反映。道德是人们在复杂的社会交往中一刻都不能离开的生活和工作准绳。

走出校门，带着对社会的好奇心，带着对工作的热情，走进了人生的第一个工作港湾佛山市第二人民医院。在工作前，为了人我们这些刚从家庭和学校走出来，从小娇生惯养，事事不用操心的孩子们，能够尽早成长、能够明白自己的工作责任、能够成...

通过培训，使我受益匪浅，认知了许多工作的盲点，学会了许多工作的技巧，掌握内训师必备的角色认知及必要条件，对今后的工作也充满了憧憬和信心。

xx年3月，我参加了教育机构市场部新员工入职培训，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交...

## 信用社员工个人总结篇五

自从今年以来,在联社、社领导的正确领导管理下,在同志们的帮助、支持下,认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等,政治素质和业务技能有了较大的提高,在工作中能严格执行各项规章制度,坚持原则,一丝不苟,能够保质保量的完成各项任务,回顾一年来的工作,向领导和同志们汇报如下:

### 一、大力组织存款,提升信用社形象。

大家都知道:存款是信用社生存和发展的基础,也是支农资金的重要来源,只有大力组织资金,才能提高支农实力和社会信誉度,我一是经常服务上门,储户无论金额大小,路途远近,只要储户说一声,我都以最快的速度为其办理业务;二是构建揽网络,充分利用同学朋友、亲戚邻居的辐射面,通过多种形式开辟储源,一人干信合,全家齐帮忙,全家人都变成了业余揽储员,三是做到腿勤、嘴勤,经常奔波于村镇

之间，凡是认识的单位或个人，一听说手里有宽裕的资金，我都会去做工作，当信用社的宣传员，把农村信用社的服务宗旨、优惠政策宣传到千家万户。在今年开展的储蓄竞赛活动中，揽储20万元，占任务10万元的200%。

## 二、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，特别是在今年开展的“镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

## 三、加大盘活力度，提高信贷资产质量

盘活不良贷款是我们今年工作的重点，同时也是难点，近几年，贷户的法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我们工作的老大难。我利用各种政策，做好贷户的思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识提高了，还款积极性也就提高了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户的考，试大收集整理家庭情况、经济状况、邻里关系都记的一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中做思想工作，宣传政策法规，晓之以理，动之以情的去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

在今年开展的不良贷款“双降”活动中，我按照社里的部署，和天祥为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社的不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早贪黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我们发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战的作风，采取早堵晚缠的作战方式和政策攻心术，苦口婆心的讲政策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会的恶劣影响，迫使其还贷。仅9—12月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

#### 四、营销贷款，做好守信卡发放工作

首场发卡会放贷现场会后，树立了农村信用社的良好形象，引起了村民的高度重视，都纷纷主动申请办理守信卡，止12月，建立农户经济档案份，办理守信卡份，发放守信卡贷款笔，金额万元。

#### 五、服从领导，遵守纪律

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里的各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事大事提前归，我常想，身为信合员工要情系“三农”，做到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自己的嘴和手，树立良好的形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁“不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉政关，拒收礼物多次，受到领导和同志们的好评。

合员工，为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

#### 2022信用社员工个人工作总结

### 信用社员工个人总结篇六

流年似水，转瞬即逝。弹指之间在\*\*信用联社工作已是第一个年头，成为信用社正式员工已近\*\*年时间。这一年来，我



历经\*\*乡镇信用社网点工作，从边远的山区到坝区、从乡镇到县城，流过汗、吃过苦、洒过泪，但也收获过成功、品尝到甜蜜、学到了知识，丰富的经历让我逐渐成熟，工作和生活的磨练锻炼了我的意志和品格。回顾工作期间的点点滴滴，感触颇深，可以说，我所取得的每一个进步，都离不开领导的孜孜教诲，离不开同事的鼎力支持，离不开客户的每一点信任。感激之情难以言表，现结合当前工作，谈几点体会：

## 一、念好“三字经”，加强自身建设

服务群众无小事，我们每个信合员工的一言一行，代表的不仅是个人，而是整个农村信用社。要树立农村信用社的良好形象，就要从我做起，不断加强自身建设，念好“敬、勤、精”这“三字经”。

“敬”——就是要敬业。农村信用社面向群众、服务群众，为经济社会的发展发挥着积极的作用，广大信用社职工功不可没。这种敬业奉献的精神必须继续发扬，才能促进信合事业不停的发展壮大。

“勤”——就是要勤奋。业精于勤，苦干出真知。只有干一行、爱一行，苦练内功、好学上进，才能不断地更新知识，掌握本领，提高自身能力和水平。

“精”——就是要精通。信用工作具有较强的专业性，这就要求我们要认真学习业务知识，拓宽学习领域，虚心向领导学、向同事学、向书本学、向实践学，做到业务精通、能力出众。我们只有念好“三字经”，不断地加强自身建设，内强素质、外塑形象，切实提高员工整体能力和水平，才能不断地推动信合事业健康向前发展。

## 信用社员工个人总结篇七

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，积极履行岗位职责，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。

立足于中学，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。

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。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，在工作中能够采取积极主动，认真遵循。

## 信用社员工个人总结篇八

年初以来，我分理处在总行领导下，紧紧围绕总行下达的各

项目标任务，结合年初总体计划，以完成“开门红”活动为目标，贯彻“解放思想、赶超跨越”大讨论活动动员大会的会议精神，克服“六种思想”、强化“六种意识”，统一工作思路，狠抓组织资金和内控案防，确保了各项业务活动的稳健、安全运行，取得了可喜成绩。现就第一季度的工作进行简单的总结。

### （一）、存款增量情况：（表略）

从表一可知我分理处各月存款增量稳定增长，存款总余额首次突破亿元大关。截至3月31日，我分理处的存款余额为10,683万元，比年初增长1,314万元，其中对公存款为1,876万元，比年初增长24万元；个人储蓄存款为8,807万元，比年初增长1,290万元，完成本季度个人储蓄存款任务的215%，超额实现“开门红”目标。

### （二）、内控案防情况

至今，我分理处未发生违规违纪案件，案防、内控制度执行较好，认真落实“四项制度”和“五项规定动作”，坚持日常检查工作机制的查库制度，做好各项登记事项。全体员工恪守职业道德，按规办事，未发现员工异常行为表现，新员工思想稳定，表现良好。

### （三）、窗口服务情况

窗口优质服务总体情况还是比较让人满意，没有员工和客户斗嘴吵架现象，也没有受客户投诉情况。业务办理用时明显加快，使用文明用语，对客户微笑服务。新员工服务意识增强，基本掌握各项操作规程，能独立完成各种业务。网点环境设施摆放整齐，干净卫生，受到广大客户的好评。

（一）、一如既往地调动一切因素，大力组织存款，充分发挥“保、抢、挖”的作用，把已知的存款来源抓好抓牢，利用

一切有利条件做好市场营销工作。一是贯彻“解放思想、赶超跨越”大讨论活动动员大会的会议精神，提倡创先争优，提高员工的积极性，为实现“开门红”任务目标为以任，努力完成任务目标统一思想认识，并把“开门红”任务分解下达到个人，行成人人行动起来，人人有压力、人人积极抓好存款的局势，千方百计、抢抓储源。二是充分利用春节前后资金流量较大，对春节期间各单位资金归集和个体老板资金回笼有利时机，采用上门直接营销手段，大力吸收存款。三是及时跟进，早行动，快出手，抢占市场先机，利用休息时间，组织员工到周边商铺了解情况，寻找新的客源。四是对其他优质、重点客户落实专门维护人员，经常性地与客户沟通、交流和联系，密切客户关系，巩固合作基础，挖掘客户潜力，增强存款稳定性。五是做好窗口营销工作，发现大客户、潜在客户的立即组织人员与之勾通交流，尽一切办法留下客户资金。

（二）、提高案防意识。一是根据“20xx年全区农村合作金融机构党风廉政建设和案件防控工作会议”的会议精要，进一步强化我分理处各项内控制度的执行力，坚决杜绝有章不循、违规操作等现象，真正树立起案防责任意识，形成自觉抵制违规行为的良好合规文化氛围以案件防控为中心，贯彻落实内控制度。二是通过组织员工重新学习规章制度、文件，解读案例起到警惕作用，从思想上统一认识，提高防控意识。

（三）、提出“客户满意赢得客户存款”的口号，突出服务管理，提升客户满意度。一是牢固树立“以客户为中心”的经营理念，将文明规范服务的要求和标准融入到工作各个方面，落实到业务工作各个环节，培育诚信、合规、高效、和谐的服务文化，对客户文明礼貌用语、讲究语言艺术，办理业务做到“及时、认真、准确、快捷”，全面提升服务质量。同时以“一个窗口，两个提高，三个增强”为载体，紧密结合我分理处情况，推动创先争优活动，争创文明规范服务示范窗口。再次是通过不定期学习各种操作规范，操作流程，学习制度，学习文明服务章程，不断提高员工的工作技能，

提升员工的业务素质和水平，熟练各种业务操作，为客户提供更好更快服务。

虽然第一季度我们分理处取得了可喜的成绩，为以后的工作打下了良好的局面，但是我们也清醒认识到自己工作中还存有不足之处，如内控制度执行力弱，服务态度尚待提高等。面对严峻的竞争形势，我们要不断完善自我发展自我，乘势而上，赶超跨越。在总行的正确领导和员工努力下，有信心把今年的工作任务完成得更加辉煌。

## 信用社员工个人总结篇九

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。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。我还兼职贷前调查小组成员和档案管理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：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。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；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。

## 信用社员工个人总结篇十

(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%□

## 信用社员工个人总结篇十一

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。

## 信用社员工个人总结篇十二

一闪而过，就象囫圇吞枣，还没回过神来，就已经消失在漫长的时光隧道里，空留下一点残留的味道供我去品位和回忆。

回望过去的一年，感慨万千，这是我高考之后的又一次转折。在经历了年初的考研失败、忙完自己的学士论文后，我知道我要结束我的校园生活，开始真正走进社会了。

8月底，在家准备司考的我，知道了信用社的招聘信息，就去

报了名，之后笔试、面试、体检，一切都很顺利。

10月28号，是我上班的第一天，看着潘会计给我的一大堆票据，一头雾水，我知道我要学习的有很多。一开始，看着大家忙碌的背影，自己却什么都不会，挺着急的。不过，在会计和同事们的悉心关怀和指导下，我也能慢慢做点事情了。从基础业务开始学起，票据自己也能慢慢理出来了，之后代了十天储蓄的班，是我最累也是收获最多的十天。中间还守了几天库，监控声音很大，没睡好，还好有电视可以看球赛，又很安全。转眼之间，见习期已经过去一个多月了，在取得一点成绩的同时，我发现自己的五笔、珠算、点钞、和财会业务还需要花很多功夫去学习。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，这是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

## 信用社员工个人总结篇十三

一年的时间总是一闪而过，就象囫囵吞枣，还没回过神来，就已经消失在漫长的时光隧道里，空留下一点残留的味道供我去品位和回忆，信用社新员工个人总结。

回望过去的一年，感慨万千，这是我高考之后的又一次转折。

在经历了年初的考研失败、忙完自己的学士论文后，我知道我要结束我的校园生活，开始真正走进社会了。

8月底，在家准备司考的我，知道了信用社的招聘信息，就去报了名，之后笔试、面试、体检，一切都很顺利。

10月28号，是我上班的第一天，看着潘会计给我的一大堆票据，一头雾水，我知道我要学习的有很多。一开始，看着大家忙碌的背影，自己却什么都不会，挺着急的。不过，在会计和同事们的悉心关怀和指导下，我也能慢慢做点事情了。从贷款业务开始学起，票据自己也能慢慢理出来了，之后代了十天储蓄的班，是我最累也是收获最多的十天，个人总结《信用社新员工个人总结》。中间还守了几天库，监控声音很大，没睡好，还好有电视可以看球赛，又很安全。转眼之间，见习期已经过去一个多月了，在取得一点成绩的同时，我发现自己的五笔、珠算、点钞、和财会业务还需要花很多功夫去学习。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，这是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

## 信用社员工个人总结篇十四

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，积极履行岗位职责，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：一、加强理论学习，提高自身综合素质。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。立足于中学，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。二、恪守规章制度，履行岗位职责。在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。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。我还兼职贷前调查小组成员和档案管理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：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。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；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。