# 农村选举工作总结

来源：网友投稿 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-30

*农村选举工作总结(精选5篇)农村选举工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的农村选举工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【农村选举工作总结(精选5篇)】，供你选择借鉴。>农村选举工作总结篇120\_\_年即将结束了，在...*

农村选举工作总结(精选5篇)

农村选举工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的农村选举工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【农村选举工作总结(精选5篇)】，供你选择借鉴。

>农村选举工作总结篇1

20\_\_年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在20\_\_年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到\_\_%;贷款收息率\_\_%。全年实现总收入\_\_万元，较上年增加\_\_万元，增长\_\_%;实现净利润\_\_万元，社社盈余。实现净利润\_\_万元，同比增加\_\_万元，增长了\_\_%;所有者权益达\_\_万元，其中，实收资本和资本公积分别达\_\_万元和\_\_万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破\_\_亿元大关，达到\_\_万元，较年初增加\_\_万元，增长\_\_%，完成上级分配任务的\_\_%;存款月均余额达\_\_万元，完成分配计划的\_\_%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款\_\_万元，较年初增长了\_\_%，各项贷款年末余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元，增长\_\_%。其中农业贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%。年末存贷占比为\_\_%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%，较年初下降\_\_个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款\_\_万元，占比\_\_%，关注类贷款\_\_万元，占比\_\_%，不良贷款\_\_万元，占比\_\_%。其中次级类贷款\_\_万元，占比\_\_%，可疑类贷款\_\_万元，占比\_\_%，损失类贷款\_\_万元，占比\_\_%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降\_\_万元，占比下降\_\_个百分点。(不含央行票据置换部分)

二、主要工作措施

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款\_\_笔，金额\_\_万元，杜绝打回上报贷款\_\_笔，金额\_\_万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象;

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在\_\_万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款\_\_笔，金额\_\_万元，发出预警整改通知\_\_个社，涉及金额\_\_万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款\_\_家，投放金额\_\_万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20\_\_年12月末，全辖储蓄存款余额为\_\_万元，比20\_\_年末增长\_\_万元。其中，活期存款\_\_万元，比20\_\_年末增长\_\_万元;定期存款\_\_万元，比20\_\_年末增长\_\_万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款\_\_万元。其中：基础设施建设贷款\_\_万元，为\_\_个个体经商户发放贷款\_\_万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇;在工作中细致周到(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心;评定信用村镇严格详细);坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待;以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》\_\_户，复评农户信用等级\_\_户，授信最高贷款金额\_\_万元，其中一级信用户\_\_户，金额\_\_万元，二级信用户\_\_户，金额\_\_万元，三级信用户\_\_户，金额\_\_万元，确定信用乡镇\_\_个;授信企业\_\_家，授信金额达到\_\_万元;

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。20\_\_年累计发放制种业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元，养殖业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元;

20\_\_年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献!

>农村选举工作总结篇2

伴随着X年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种.种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办?于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。银行信贷员工作总结同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，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，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，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、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;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，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户X的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

20\_年即将结束了，在过去的一年中，我的工作能够用出色来形容，正因的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来发奋工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作能够打满分，正因我已经尽我最大的发奋工作了。

大学毕业到此刻已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真发奋的工作，用心的熟悉我的工作业务，我最后平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在20\_年我的工作总结：

一、各项工作目标完成状况

1、经营效益明显增强。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率到达\_\_%;贷款收息率\_\_%。全年实现总收入\_\_万元，较上年增加\_\_\_万元，增长\_\_\_%;实现净利润\_\_\_万元，社社盈余。实现净利润\_\_\_万元，同比增加\_\_万元，增长了\_\_%;所有者权益达\_\_万元，其中，实收资本和资本公积分别达\_\_万元和\_\_万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破\_亿元大关，到达\_\_\_万元，较年初增加\_\_\_万元，增长\_\_\_%，完成上级分配任务的\_\_%;存款月均余额达\_\_万元，完成分配计划的\_\_%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款\_\_万元，较年初增长了\_\_%，各项贷款年末余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元，增长\_\_%。其中农业贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%。年末存贷占比为\_\_%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额\_\_万元，占各项贷款余额的\_\_%，较年初下降\_\_个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款\_\_万元，占比\_\_%，关注类贷款\_\_万元，占比\_\_%，不良贷款\_\_万元，占比\_\_%。其中次级类贷款\_\_万元，占比\_\_%，可疑类贷款\_\_万元，占比\_\_%，损失类贷款\_万\_元，占比\_\_%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降\_\_万元，占比下降\_\_个百分点。(不含央行票据置换部分)

二、主要工作措施

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训资料，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时刻对135名人员进行了培训，7月份利用20天时刻对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。到达了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求;

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款群众审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款\_\_笔，金额\_\_万元，杜绝打回上报贷款0笔，金额0万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象;

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在\_万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款\_\_笔，金额\_\_万元，发出预警整改通知\_\_个社，涉及金额\_\_万元;

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。透过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高;

5、强化主任职责意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查到达了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力;

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款\_\_家，投放金额\_\_万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，用心落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每一天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20\_年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比20\_年末增长\_\_万元。其中，活期存款\_\_万元，比20\_年末增长\_\_万元;定期存款\_\_万元，比20\_年末增长\_\_万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款万元，为0个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。透过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，发奋农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇;在工作中细致周到(建立农户档案全面细心;评定信用等级精确细致;发放农户小额信用贷款审查仔细;贷款检查和管理周到细心;评定信用村镇严格详细);坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待;以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。20\_年累计发放制种业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元，养殖业贷款\_\_万元，同比增投\_\_万元;

20\_年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就就应做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不到达成功的彼岸，就不好放手，只要认真发奋了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许能够升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我坚信只要我认真发奋工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献!

>农村选举工作总结篇3

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，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、社衰我耻”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。

一是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。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。严格执行规章制度，把好信贷资金收放的第一道关口;二是坚持信贷原则，严格按照信贷业务流程处理账务。我深知：信贷资金收放工作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。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“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，积极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。

四、工作中存在的不足

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。

五、下步工作计划

20x年，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，力求工作有所突破，为完成20x年的各项目标任务，为x县农村信用合作联社的发展，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，如对金融财会等业务知识掌握不够，对信用社改革有待作进一步的认识等，但我相信，在领导的正确领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

>农村选举工作总结篇4

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：

一、筹措资金强实力

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x，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。

二、立足三农谋发展

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万元，发放小额信用贷款万元，小额农贷余额万元，农户贷款余额达万元，占贷款总额的。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，联保贷款与限额抵原创文秘网站：文秘知音(质)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万元，利息回收率达。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。

三、多措并举抓清非

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x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x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。首先在清收行政部门工作人员和行政事业单位的不良贷款贷款中，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x年月末，已收回个人不良贷款户，金额万元、签定还款计划户，金额万元，合计万元，占行政部门工作人员不良贷款总额的;收回单位不良贷款户，金额万元、签定还款计划户，金额万元，合计万元，占行政事业单位不良贷款总额的。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，依法进行了原创文秘网站：文秘知音起诉，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，共依法起诉户，涉及金额万元，强制收回户，金额万元;重新完善手续户，金额万元;处置抵押物收回户，金额万元。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，涉及金额万元，通过该方式收回贷款户，金额万元。全县累计收回不良贷款万元，不良贷款占比下降个百分点，占比为，资产质量进一步提高。

四、稳步改革促发展

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x条，制作宣传笔记本x本，柜台散发资料x余份，开展便民服务x次，接受群众咨询x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x，法人股x万元，占总股本的x;按股金性质分，资格股x万元，投资股x万元，分别占x和x;目前已清退信用社入股联社资金、年前每股元的老股金、x年前元以下的存款化股金、x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x，达到了“统一法人”改革模式专项票据发行条件。

五、内控建设保稳健

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。

六、x年的工作打算

x年，我县农村信用社在业务经营取得了一定成绩，但依然存在诸多问题：存款增长缓慢，低成本资金占比低;信贷投放力度不大，存贷比较低;不良贷款占比大;信贷管理不够规范等。我们将在下半年的工作中加大对公存款组织、搞活贷款经营、采用行政的、法律的和经济的手段大力清收不良贷款、进一步规范放贷行为，确保全年经营目标任务的完成，促进我县信用社健康稳健发展。

>农村选举工作总结篇5

在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

一、提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。

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。

二、结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。

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。

通过半年的实践，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1\_\_%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5\_\_0元左右，可以说集体个人的双赢。

三、明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。

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。

四、对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。

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。

五、对信贷人员的工作过程进行控制。

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。

六、严把贷款投向关：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。

七、严把制度执行关。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找