

2024 年基层信用社工作汇报

第 1 篇：基层信用社工作总结

一、打造精品业务，创立品牌形象。

采取积极有效措施，抢占市场份额。面对强大的农行及不正当竞争的邮储对手，我社没有消极等待，而是制定了在竞争中寻出路，开拓中求发展的方针。建立了从主任到具体经办人员存款岗位责任制和考核办法。具体细化到每位员工，组织员工认真学习办法、措施，人人做到心中有数，任务明确，考核办法清楚。在“双节”期间，我们针对企事业单位资金流量明显增加、存源扩大的有利时机，及时出台了一季度存款临时考核奖励办法，从而在全社上下迅速掀起了组织营销存款的热潮。在保障机制上，我社建立和完善了五项基本制度，即月底对存款分析会制度、重点大户管理制度、客户经理定期回访制度等。在存款激励机制上。我社根据县联社年初制定的考核办法，结合我社实际，先后制定了《200#年储蓄存款考核办法》，由于考核办法突出了责权利相结合，且可操作性强，极大的调动了全社参与人员营销对公存款的积极性。截止目前，我社已有 2 名员工揽储在 200 万元以上，为我社存款工作作出了表率。

在做好激励措施的同时，开展调研，建立存款信息反馈机制。我社坚持把调查研究贯穿存款工作的全过程，以调研推动存款工作，以营销存款深入调研。通过调查研究，使我社掌握了区域内存款潜力、结构、主攻方向等情况，为决策提供了依据。

另一方面，我们以挖转他行大户为突破口，瞄准优质客户，搞好代理业务，为稳存增存工作起到支撑作用。仅 6 月份，通过员工亲属提供信息，从农行挖转存款就达 150 多万元，为我社稳存增存工作奠定了良好基础。比如存款大户 xxx 剑王鞋服有限公司、xxx 瑜光电器有限公司等优质客户。同时，实施精品战略，树立品牌形象，增强我社的竞争实力。由于今年初的人事调动，我社从去年的 14 名员工一下变成 10 名员工，为了解决业务多，员工少的现象，我们一方面积极请示联社在人力资源上给予支持，另一面对内勤人员进行培训，每周一、周四进行业务学习，并对岗位进行优化。每天选派一名外勤协助柜台外工作，梳理客户情绪，优先优质客户业务的办理，礼貌待客，稳住存款大户，展示信用社品牌形象，也显示出了信用社的竞争实力。

二、加大信贷营销和投放力度，努力培育效益增长点。《小额农户贷款证》、《金球卡》是新形势下我社针对市场需求推出的一项精品业务。如何将此作大做强，对树立信用社形象，寻找新效益增长点，有着极为重要的作用。我们从抓员工队伍建设入手，一是在营销队伍中树立一个观念：改变习惯。“观念决定思路，思路决定出路”。由于过去我们员工工作没有目标、没有信心、作风不实，为改变营销队伍在工作中浮飘不实，即不“心”及又不“身”入的不良习惯。实行早工作计划签到、晚工作汇报、中途工作检查及工作完成质量保证金制。即：每天签到，明确今天的计划，在中途中由领导班子不时对其进行查岗，发现一名不按计划执行者，当面批评或罚款。通过强有力的制度执行，使得外勤逐步在工作中、在生活中改变自己的不良习惯。使“踏遍千山万水、走进千家万户、道尽千言万语、历尽千辛万苦”的四“千万”精神，深入我社每位客户经理心中，落实在每位员工行动中。成为每位员工工作的标准、目标。

二是为使每位外勤时刻了解我社经营、管理情况，使之更有目的，更有信心地完成自己的任务。在全体员工的配合、支持下，透明每位客户经理的工作任务及进度，使每位客户经理每天都能看到自己的不足，看到他人的业绩，使之自觉学习先进。今年，我社及时传达了联社的营销工作会议，提出了“明确职责、团结合作、共促发展”的团体精神，干部员工大力提倡任务明确，

通力协作，并明确每位客户经理工作的职责和任务，确保保质保量的完成联社的营销工作计划。

三是坚持实施回顾管理。一方面，实施了规范管理：为确保《金球卡》、《农户贷款证》的发放、管理的规范化、科学化，我社制定了具体的考核办法，规范发证程序。今年上半年已发放贷款证 xxx 份。另一方面，坚持实行客户经理回顾管理。每周二晨会上由主任主持召开“回顾管理”例会，要求每位客户经理对自己一周来的工作进行简要总结，并向大家介绍一周来对自己的启发，实现经验共享，也使大家在回顾工作中反思自己的不足，找出问题的所在，制定下步工作计划。通过以上的以人为本管理，使每位员工树立了“求好向上，力争上游”的积极思想，树立了完成任务的决心和信心。

三、加强团队建设，塑造一支高绩效团队。我社特别重视团队建设，努力增强队伍的素质和核心能力提高。为此，首先注重队伍的业务、理论等学习。在社内开展向先进看齐、“创先争优”活动，通过树立身边典型，学习身边事迹等活动，提高了全员的自身素质和业务能力。另一方面，狠抓党建工作，发挥班子的领导作用的同时，狠抓党风廉政建设工作。班子成员努力做到三个带头：带头加班不计报酬；带头不向客户吃、拿、卡、要、报，带头下乡营销。经过今年的努力，全社初步形成了积极向上，团结一致，奋力拼搏，争创一流的良好氛围。

四、步强化内部管理，营运良好内部环境。

在加强内部管理方面，我们一是加强对人的教育强化。二是制度落实的强化。我社坚持两手都要抓，两手都要硬。年初，我社组织员工系统学习联社的各项规章制度，历时一个月，进一步树立“以客为尊，诚信为本，用心服务，追求卓越”的理念。通过一系列学教活动，使广大干部职工的政治素质的业务素质得到进一步的提高。在此基础上，强化了制度落实和严格按操作程序办理业务两项工作，严格监控业务流程，确保业务工作照章、依法、合规进行，以社主任、主办会计为一体的易发案件部位防查系统，定时不定时检查，确保易发案件部位安全无事故。以主任及社会行风监督员为一体的服务监督系统，按月检查、通报、评比，确保服务工作月月有进步，月月上台阶。监督系统的有力运作，有力地促进各项业务健康发展，为我社的业务开拓，经营管

理，效益增长构建了良好的内控环境。

第 2 篇：基层信用社工作总结

基层信用社工作总结

一、打造精品业务，创立品牌形象。采取积极有效措施，抢占市场份额。面对强大的农行及不正当竞争的邮储对手，我社没有消极等待，而是制定了在竞争中寻出路，开拓中求发展的方针。建立了从主任到具体经办人员存款岗位责任制和考核办法。具体细化到每位员工，组织员工认真学习办法、措施，人人做到心中有数，任务明确，考核办法清楚。在“双节”期间，我们针对企事业单位资金流量明显增加、存源扩大的有利时机，及时出台了一季度存款临时考核奖励办法，从而在全社上下迅速掀起了组织营销存款的热潮。在保障机制上，我社建立和完善了五项基本制度，即月底对存款分析会制度、重点大户管理制度、客户经理定期回访制度等。在存款激励机制上。我社根据县联社年初制定的考核办法，结合我社实际，先后制定了《200#年储蓄存款考核办法》，由于考核办法突出了责权利相结合，且可操作性强，极大的调动了全社参与人员营销对公存款的积极性。截止目前，我社已有 2 名员工揽储在 200 万元以上，为我社存款工作作出了表率。

在做好激励措施的同时，开展调研，建立存款信息反馈机制。我社坚持把调查研究贯穿存款工作的全过程，以调研推动存款工作，以营销存款深入调研。通过调查研究，使我社掌握了区域内存款潜力、结构、主攻方向等情况，为决策提供了依据。

另一方面，我们以挖转他行大户为突破口，瞄准优质客户，搞好代理业务，为稳存增存工作起到支撑作用。仅 6 月份，通过员工亲属提供信息，从农行挖转存款就达 150 多万元，为我社稳存增存工作奠定了良好基础。比如存款大户 xxx 剑王鞋服有限公司、xxx 瑜光电器有限公司等优质客户。同时，实施精品战略，树立品牌形象，增强我社的竞争实力。由于今年初的人事调动，我社从去年的 14 名员工一下变成 10 名员工，为了解决业务多，员工少的现象，我们一方面积极请示联社在人力资源上给予支持，另一方面对内勤人员进行培训，每周一、周四进行业务学习，并对岗位进行优化。每天选派一名外勤协助柜台外工作，梳理客户情绪，优先优质客户业务的办理，礼貌待客，稳住存款大户，展示信用社品牌形象，也显示出了信用社的竞争实力。

二、加大信贷营销和投放力度，努力培育效益增长点。

《小额农户贷款证》、《金球卡》是新形势下我社针对市场需求推出的一项精品业务。如何将此作大做强，对树立信用社形象，寻找新效益增长点，有着极为重要的作用。我们从抓员工队伍建设入手，一是在营销队伍中树立一个观念：改变习惯。“观念决定思路，思路决定出路”。由于过去我们员工工作没有目标、没有信心、作风不实，为改变营销队伍在工作中浮飘不实，即不“心”及又不“身”入的不良习惯。实行早工作计划签到、晚工作汇报、中途工作检查及工作完成质量保证金制。即：每天签到，明确今天的计划，在中途中由领导班子不时对其进行查岗，发现一名不按计划执行者，当面批评或罚款。通过强有力的制度执行，使得外勤逐步在工作中、在生活中改变自己的不良习惯。使“踏遍千山万水、走进千家万户、道尽千言万语、历尽千辛万苦”的四“千万”精神，深入我社每位客户经理心中，落实在每位员工行动中。成为每位员工工作的标准、目标。

二是为使每位外勤时刻了解我社经营、管理情况，使之更有目的，更有信心地完成自己的任务。在全体员工的配合、支持下，透明每位客户经理的工作任务及进度，使每位客户经理每天都能看到自己的不足，看到他人的业绩，使之自觉学习先进。今年，我社及时传达了联社的营销工作会议，提出了“明确职责、团结合作、共促发展”的团体精神，干部员工大力提倡任务明确，通力协作，并明确每位客户经理工作的职责和任务，确保保质保量的完成联社的营销工作计划。

三是坚持实施回顾管理。一方面，实施了规范管理：为确保《金球卡》、《农户贷款证》的发放、管理的规范化、科学化，我社制定了具体的考核办法，规范发证程序。今年上半年已发放贷款证 xxx 份。另一方面，坚持实行客户经理回顾管理。每周二晨会上由主任主持召开“回顾管理”例会，要求每位客户经理对自己一周来的工作进行简要总结，并向大家介绍一周来对自己的启发，实现经验共享，也使大家在回顾工作中反思自己的不足，找出问题的所在，制定下步工作计划。通过以上的以人为本管理，使每位员工树立了“求好向上，力争上游”的积极思想，树立了完成任务的决心和信心。

三、加强团队建设，塑造一支高绩效团队。

我社特别重视团队建设，努力增强队伍的素质和核心能力提高。为此，首先注重队伍的业务、理论等学习。在社内开展向先进看齐、“创先争优”活动，通过树立身边典型，学习身边事迹等活动，提高了全员的自身素质和业务能力。另一方面，狠抓党建工作，发挥班子的领导作用的同时，狠抓党风廉政建设。班子成员努力做到三个带头：带头加班不计报酬；带头不向客户吃、拿、卡、要、报，带头下乡营销。经过今年的努力，全社初步形成了积极向上，团结一致，奋力拼搏，争创一流的良好氛围。

四、步强化内部管理，营运良好内部环境。

在加强内部管理方面，我们一是加强对人的教育强化。二是制度落实的强化。我社坚持两手都要抓，两手都要硬。年初，我社组织员工系统学习联社的各项规章制度，历时一个月，进一步树立“以客为尊，诚信为本，用心服务，追求卓越”的理念。通过一系列学教活动，使广大干部职工的政治素质的业务素质得到进一步的提高。在此基础上，强化了制度落实和严格按操作程序办理业务两项工作，严格监控业务流程，确保业务工作照章、依法、合规进行，以社主任、主办会计为一体的易发案件部位防查系统，定时不定时检查，确保易发案件部位安全无事故。以主任及社会行风监督员为一体的服务监督系统，按月检查、通报、评比，确保服务工作月月有进步，月月上台阶。监督系统的有力运作，有力地促进各项业务健康发展，为我社的业务开拓，经营管理，效益增长构建了良好的内控环境。

xx 上半年，共和信用社紧紧围绕穆棱联社年初制定的经营目标，结合我社年初工作计划，确定工作重点，对内加强管理，对外拓展业务范围，通过全体员工共同努力，各项业务虽运行平稳，但也应清醒地认识到工作中还存在的问题现将半年来的工作总结如下：

一存款方面

各项存款余额 4680 万元，较上年同期上升 936 万元，比年初上升 395 万元，增幅达 %，完成任务数的 60 %。日均余额较上年同期增长 1292 万 增幅

%，虽然距穆棱联社下达的半年净增存款 660 万元的指标还存在着较大差距。但是主要原因是我社 xx 年底存款激增 1200 万元，该资金系穆棱林业局林业销售款，挤占了大部分年底余额。随着穆棱林业局的销售情况的开展，该资金于 xx 年一季度陆续被划转，无法形成沉淀成为我社存款。所以从以上数据可以看出，其实上是为上年年底激增存款余额还帐。另外我社和其他兄弟社相比，地处偏远、远离工业中心。缺少拥有雄厚资金的企业客户。存款任务全靠居民个人储蓄存款净增。

二、贷款方面 1、投放情况

我社认真贯彻联社工作会议文件精神，不断加大资金投放。突出重点，优先保证粮食生产资金需求。一要足额保证春耕备耕生产资金的需求，对农民发展生产所需资金决不能打折扣，各项贷款余额 2237 万元，当年贷款投放 1551 万元，其中农业贷款 1461 万元。非农贷款 90 万。完成全年 1900 万任务的 81.63 %。较上年同期增加 万，增幅 11.82%。贷款投向较为集中，农业贷款占投放比例的 94.2%。2、控制信贷资产风险

贷款是农村信用社的主要经营业务，它既是农村信用社创收的主要渠道，也是农村信用经营的最大风险所在。信贷资产质量的好坏，关系到信用社的经营发展。由于我地农民外出务工较为普遍，有好多入外出务工挣钱，给今后的贷款催收和管理造成了一定风险。为此我社严格执行信贷风险防范控制管理体系，切实做好贷款五级分类工作，全面实行审贷分离，坚持贷款的“安全性、流动性、效益性”原则，坚持贷前深入调查、贷时信贷小组审查、贷后跟踪检查制度。3、不良贷款

不良贷款清收缓慢，与全年的目标相差很远。我社截止到 6 月 30 日不良贷款余额 万元，比年初下降

万元。xx 年下甩贷款于一季度清收完毕，另外根据 6 月份开展的清收不良贷款攻坚活动，通过例会及实地考察我社认为有望收回约 73 万。但表内、外往年不良贷款按计划清收仍有很大困难，主要原因如下：、无法落实责任人。96 笔 115 万，有些借款人下落不明、逃避债务，农户贷款中借款人有的已经死亡，有的外出打工常期不在家。（2）顶名贷款，垒大户，由于以往年度信贷资产把关不严格，借款人因为顶名贷款导致欠款较多，如谷庆海垒大户 9 笔 9 万元目前正在服刑期间，如崔哲浩垒大户 7 笔 13 万养牛亏损，想还贷款但又无力偿还，增加了清收难度。、因共和乡地处山区、气候寒冷、且近几年干旱的影响农户减产甚至绝产，导致农民经济收入减少，无力偿还贷款。

（4）由于多年清欠，能

三、费用支出

费用支出方面严格按照新的财务核算模式进行操作，上半年费用支出额控制在 万元各项，我社开支都从严把握；对费用严格控制，堵绝不合理开支，树立经济核算意识，坚持勤俭办社宗旨；杜绝了违规开支现象发生，使各项费用降到最低点。

四、安全保卫方面

安全工作是保证各项业务经营健康向前发展的重要保证。自一季度就认真落实安全保卫责任制，层层签订了担保责任书，主任给内外勤负责同志担保，内外勤负责同志给职工担保。做到了齐抓共管，大大提高了整体防范能力；狠抓安全教育，每月坚持不少于二次组织全体员工进行安全防范教育学习，坚持定期核查制度，确保现金库存与帐款相符；完善授权制度，本着“谁的卡，谁授权，谁签字”的原则；杜绝了飞卡现象的发生，确保了各项内控制度的落实，杜绝了各类案件的发生，确保了我社资金、财产、人身安全无事故。

五、其他方面

新推出的农信银等结算业务宣传效果明显。既扩大了农村信用社的服务范围、提高了农村信

用社的知名度，又方便了广大的农民朋友，使农村信用社能够能好的为农民朋友提供金融服务。

另外代发粮补、工资、低保、家电下乡等任务完成较好。前期的 1900 户粮补于五月前及时发放完毕，有效的保障了本地农户按季节耕种。

下半年拟采取的工作措施

存款方面

突出工作重点，通过提高服务质量、寻找存款大户、做好宣传等手段吸收存款，占稳农村市场加大与邮政储蓄银行竞争的力度，做到寸土必争。还要利用科技手段吸收存款，大力宣传农信银业务收费少、结算方便等优惠政策。另外针对下半年存款下降的趋势，采取应对措施，抢夺下半年市场资金。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。

信贷方面

进一步加大投放力度。客户经理要进一步解放思想，转变观念和工作作风，克服“惜贷”、“惧贷”心理，真正走出去，上门营销，抢抓优质客户资源。使支农投入加大，保持涉农贷款稳步增长，分散贷款集中投向。切实通过信贷投入扶植农业生产，在风险可控的前提下，既要加大投放力度，又要保障农业贷款资产安全。采取行之有效的措施，切实做好清收不良贷款攻坚活动，清收期间做好内外勤岗位协作配合，促使队伍战斗力最好地发挥。提高清收效率，争取将有望收回的 46 笔 73 万不良贷款落到实处。同时防范潜在风险。认真落实好贷后检查工作，确保新增贷款量增质不降，对违规发放的贷款的责任人，要严格责任追究。

内控管理方面

提高员工遵纪守法和自我保护意识。认真落实各项安全保卫工作制度，针对我社实际，提高整改措施，教育员工牢固树立安全意识，不断加强内部管理和风险防范工作，为经营发展创造宽松稳定的环境。

1.强化案件防控工作。加强“九种人”的排查，开展经常性、有针对性的思想工作，要帮助每名员工算好账，清醒认识违规违纪的高昂代价，自觉抵制违规行为。开展案件防控教育。组织全体职工学习上级联社案件防控工作会议、文件精神，了解当前金融机构案件防控形式，进一步提高合规操作意识。继续开展案件专项治理“回头看”活动。积极完善各类规章制度。

2.加强安全保卫工作。加强应急预案的演练，提高员工应急处置能力；开展员工业务安全与授权培训教育，落实网络安全管理制度，严厉杜绝类似飞卡现象的发生，确保综合网络系统的安全运行。

总之，完成好下半年的工作任务十分艰巨。我们一定要在穆棱联社的领导下，努力工作，全面完成联社下达的各项任务指标。

魏邱信用社会计主管工作总结

一年来，在联社党委的正确领导下，在联社部室的支持、指导下，魏邱信用社的内部管理工作紧紧围绕联社年初制定的工作意见，以争创一流金融机构为目标，以夯实会计基础、规范业务操作、防范操作风险、提高服务水平为目的，以强化业务技能提高工作效率为手段，以优质服务为依托，逐步树立了以客户为中心的服务理念，展示了良好的信合形象。各项业务快速发展，门市业务显著增加，会计工作达到了“六无六相符”，内部管理水平显著提高，服务质量明显提高，基本实现了内控严谨，规范高效，合规经营，稳步发展的目标。在工作中我们主要做了以下一些工作：

一、夯实会计基础，防范操作风险

我社制定了一、三、五学习日制度，积极组织全体内勤人员对岗位操作流程进行了反复学习，要求每个内勤人员都必须熟练掌握本岗位的操作流程，基本掌握内勤各岗位的操作流程，对照方案对日常操作查漏补缺，统一操作流程，使临柜操作有章可循，杜绝有章不循、违规操作等内部管理的薄弱环节，从源头上杜绝违规操作，防范各类风险的发生。进一步强化内控机制，将隐患、漏洞彻底清除，将防范关口前移、下移，预防各类经济案件的发生。在联社部室的指导下，我社内部管理水平得到了明显提高。

二、加强学习技能训练，提高内勤人员综合水平

随着业务的快速发展，我社业务量急剧增加，临柜人员业务水平的高低，成为影响门市服务水平的主要因素。我社自年初即制定了全年学习、练兵计划。学习主要以《会计出纳工作规范》、《信息科技工作规范》等书籍为主，练兵主要以联社制定的新进员工达标标准为依据。做到定期学习，定期测试。不定期检查学习笔记，并将学习、测试结果作为内勤人员考核的一部分，纳入绩效工资考核。

三、开好班前会，凝聚力量，提高制度执行力

为更好的执行班前会制度，我们坚持每日提前 15 分钟到岗召开班前会。在班前会上我们坚持做到每日通报上日事后监督情况，及时指出各柜员日常操作中存在的问题，表扬工作中好的做法，传达联社文件精神等。同时创新班前会模式，每周五由大学生员工轮流主持，谈各自对工作的认识心得等。通过召开班前会，增强了员工的主人翁意识，凝聚了人心，统一了认识，提高了制度执行力。

四、积极配合开展员工思想教育活动，提高服务质量。

加强员工素质建设，树立良好社会形象。认真做好员工的思想政治工作，树立风险意识。进一步做好耐心细致的思想工作，防止简单粗暴，激化矛盾，优化服务手段，提高服务质量，把强化柜台服务作为重点，不断强化全员的服务意识，提升服务理念，以全新的精神面貌，良好的行业形象，优雅、干净的环境迎接每一位客户。

五、定期开展安全教育，做好“五防一保”工作

每月组织职工定期进行安全保卫知识学习，加大对案件的分析预警，并定期坚持进行安全保卫检查，对安防设施进行定期检查，发现问题及时上报及处理。健全内部监督机制，掌握职工思想动态，发现违章、违纪、违法苗头采取有效措施妥善解决。组织开展了消防演练等活动，丰富职工的安全知识。

在日常工作中我们认真执行安全值班员制度。安全值班员做到挂牌上岗，认真检查相关安全

项目并据实记录，监督箱包交接，及时登记相关登记簿。安全值班员制度的推行让内勤人员感到了更多的责任和压力，真正做到了安全保卫人人有责！

一年来，在联社的正确领导下，在全体职工的共同努力下，我社各项工作都取得了较大发展，但不可否认工作中仍然存在一些问题和困难。

一是由于当地经济主要以农业为主，客户对短信通业务的需求很少，我社短信通等业务的发展情况不够理想。

二是个别员工业务水平不高，基础知识掌握不牢，遇事有畏难发愁情况，一定程度上影响了办事效率。

结合我社工作的特点及存在的问题，在 2014 年的工作中我们将做好以下工作：

一、始终将学习和技能训练作为一项重要工作来抓好、抓实。将学习、技能测试的成绩与绩效考核工资挂钩，进一步激发员工学习、练技能的积极性。重点做好新进员工的业务训练，提高业务技能水平。二、加大宣传力度，进一步提高信用社的社会影响力，开展规范化文明服务，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。

三、加大对新业务的宣传力度，促进新业务的新发展。

四、扎实执行班前会制度，创新班前会模式，不断提高内部管理水平。

五、扎实执行“安全值班员”制度，充分发挥安全值班员的作用，定期开展安全教育，牢固树立“安全是天”的理念，为信用社的稳健经营、稳步发展提供坚实保障！

魏邱信用社

2014 年 1 月 1 日

上半年信贷工作总结

半年来，在总行党委的正确领导下，在相关部室的关心支持下，在朱行长的带领下，我们全体信贷人员坚持认真学习党的方针政策和总行的各项规章制度，以“三个办法一个指引”为指导，严格要求，认真办理每一笔信贷业务，同时紧盯全年各项目标任务，积极努力开展工作。上半年累计发放贷款？？万元，收回到期贷款？？万元，个人班外吸储余额？？万元，比年初净增？？万元，为总结成绩，查找不足，更好地做好下半年的工作，现将上半年的工作总结好下：

一、坚持学习，努力提高信贷人员的业务素质。我们全体信贷人员都清楚地认识到，要想在工作中严格执行规章制度，防范各类信贷风险隐患，就必须熟悉各项信贷管理规章制度，熟悉相关法律法规，熟悉信贷操作规程。所以，我们除了组织信贷人员正常参加总行组织的学习培训，还要求信贷人员坚持自学“商业银行法”、“合同法”、“公司法”以及总行的相关实施细则等相关法律法规和规章制度。同时，我们还组织大家认真学习党的有关廉洁自律的文章，让全体信贷人员从思想上树立正确的人生观、价值观，提高自身的免疫能力。

二、积极努力工作，加强信贷管理工作，紧盯目标任务。从年初开始，我们在朱行长的领导下，全体员工心往一处想，劲往一处使，紧盯总行下达的各项目标任务，群策群力，取得了一定的成效。截止六月末，各项贷款余额达？？万元，较年初净增？？万元，占全年营销任务的？？%，清降不良贷款？？万元，占全年清降任务的？？%；

个人班外吸储余额达？？万元，比年初净增？？万元，占全年任务的？？%。同时，我们在信贷业务的办理过程中，严格执行相关规章制度，坚持严把客户准入关，正确把握信贷投向，严格执行“信贷新规”，努力把信贷资金的风险降到最低。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/915232312030011224>