

小班认识西红柿的活动教案 小班科学活动教案(大全10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

信用社员工思想汇报篇一

2008年工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办社；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，曾多次被评为县级“优秀共产党员”，具备了与专业技术职务相当的学识水平和业务能力，先后在省级以上报刊发表宣传报道稿件数十篇。所负责的信用社2008年度被联社授予“先进集体”、“宣传报道先进单位”等荣誉称号。现就自受聘助理经济师特别是任**信用社以来的工作情况述职如下：编辑。

一、强化“没有规矩不成方圆”的制度观念，全面提升内部管理水平

工作中，把内部管理的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的老毛病在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有

了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。

二、提出“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力

为保持**信用社的稳健发展势头，我积极带领全社干部职工解放思想，大胆实施创新经营。在存款工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚措施，在职工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消客户经理资格。在严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达****万元，比年初增长**万元。其中，对公存款**万元，农民储蓄存款**万元；低成本存款**万元，占总存款余额的%；各项贷款**万元，比年初增长***万元。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款200余万元。

三、倡导“整理干农信”的服务格局，密切与人民群众的血肉关系，赢得了老百姓的信任

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得岷力，全乡种植经济作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩

以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体工商户的守信意识，•对个体工商户进行建档立案，评定信用等级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。我到**信用社任职后，累计发放贷款万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达万元，较我任职前增长万元。

四、树立“清非不畏艰难”的思想意识，全面清收盘活不良贷款

我带领职工级领导班子成员始终把化解经营风险作为压倒一切的头等大事来抓，坚持”两手抓”：一手抓好存款增量，防止出现支付风险；一手抓好不良贷款的盘活促进经济效益的增加，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次找乡党委书记、乡长汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，成立了由主任任组长的7人清非小分队，•专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、•下雨农民不能上坡干活及外出务工人员回家过节与干农活的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、•钉子户无处藏身，同时也被小分队成员的精神所打动，起到了良好的清收效果。仅今年上半年，累计收回不良贷款24.41万元，其中逾期贷款12.14万元，•呆滞贷款12.27万元，为历年来之首次，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

五、推行“奉献社会为己任”的金融观念，积极搞好精神文明建设与党建工作

工作中，我始终坚持“两手抓、•两手硬”的人本管理，履行岗位职责。•一是继续争创“文明单位”活动，从优化服务手段入手，为客户提供更优质、•更快捷的服务，争取客户的最大满意。二是大力搞好宣传，•提高信用社知名度，通过与贫困户结成帮扶对子，帮其脱贫致富，•拉近了与农民的感情距

离，使信用社在老百姓心中的地位进一步提升。三是积极培养入党积极分子。通过召开民主生活会等形式，培养了5名思想要求进步的青年，成为今年党员培养对象。

信用社员工思想汇报篇二

- 1、主持信用社全面工作，及时传达上级文件精神 and 会议内容。因有事离岗时，本岗工作委托b岗侯云鹏全权负责。
- 2、制定全年各项任务计划、各项制度、考核办法并监督实施。
- 3、在职责权限内，审批贷款和各项费用。
- 4、每天上班前召开晨会布置当天工作，下班后召开夕会总结当天工作。每月组织职工学习，抓好职工思想教育和业务培训工作，分析上月工作的完成情况，总结经验、查找问题，采取措施，提高职工素质，优化人力资源，及时调整职工岗位，不定期进行安全检查。
- 5、负责全社合规经营的全面工作，组织全体人员开展优质服务，改善服务态度，提高服务质量，提高工作效益。
- 6、及时掌握各项存款和各项贷款变化情况，加强调查研究，认真搞好信息的收集，开拓存款工作的新领域，更好地完成各项任务。
- 7、加强安全保卫和案件预防工作，每月必须做好辖内营业网点的内控检查，搞好本社内控制度管理，努力提高员工的政治、业务素质，搞好人防、案防和技防工作，确保信用社大安全。
- 8、加强民主管理，关心职工生活，解决员工的特殊情况，最大限度地调动全体员工的工作积极性，努力完成上级领导交办的各项工作任务。

信用社员工思想汇报篇三

时光如梭，转眼2015年悄然逝去，回顾一年来的工作，可以用“辛苦、敬业、快乐”六个字来概括。一年来，在领导的关怀和同事们的支持下，我带领**信用社全体员工克服重重困难，圆满完成了各项工作任务。现就一年来我的工作表现述职如下：

一、取得的成绩

至2015年底，全社各项存款余额为****万元，比上年末净增****万元，增幅****%，完成联社下达年度计划的****%。各项贷款余额为****万元，比上年末净增****万元，增幅为****%。不良贷款累计收回****万元，其中收回上年末以前到期的不良贷款****万元，绝对额比上年末下降****万元，完成联社下达年度计划的****%。不良贷款占比为****%，比年初下降****个百分点。全社实现各项收入****万元，同比增加****万元，增幅****%，其中贷款利息实现收入****万元，同比增加****万元，增幅****%完成县联社下达年度任务的****%。

二、主要工作做法

（一）理清思路，确定工作方向

今年五月份开始，我开始负责**信用社三个网点的全面工作，为了做好本职工作，我先到各个网点摸清了基本情况，并确定了“以存立社，清老放新，安内拓外”的工作方向。并把各项工作任务细化到各个网点，并按月进行考核，确保了业务的不断发展和任务的全面完成。

（二）吃苦在前，享受在后

一年来，我坚持吃苦在前，享受在后的准则，时时为员工着

想，一年来我共加班加点达****小时以上，为了我社能够稳健发展我经常加班到深夜。一是带头带领员工上门吸存，今年我个人吸存的金额就在****万元以上，用实际行动引导员工积极参与到竞争激烈的吸存工作中来；二是带头带领外勤人员下乡清收不良贷款，不但自己完成了清收任务，而且还帮助外勤人员一起想办法，解决在清收中碰到的问题；三是由于今年我社外勤人员变动较大，为了保证全社收入的完成，我主动承担了大部分贷款调查和发放工作，全社我发放的贷款是最多的，利息收回额最大，利息收回率也达到了****%；四是为了搞好防案控案风险检查工作，我主动承担了工作量最大的信贷管理方面的自查工作，通过细心的检查发现了我社在信贷管理工作中存在的问题，并及时进行了整改，得到了上级检查组的好评；五是以身作则，不利用职务之便对客户吃、拿、卡、要。

（三）充分发挥自身优势为信用社争光

2015年9月，我有信代表**县联社参加了市联社组织的*****比赛，并在比赛中发挥良好，取得了第一名的好成绩。之后，又代表市联社参加了省联社比赛，在比赛中我不畏强手，发挥出了水平，获得了三等奖的成绩，为我市、我县农村信用社争了光。

（四）积极组织员工拓展个体工商户业务

一直以来，辖区内的个体工商户很少到本社办理存贷款业务，网点的业务量不大，为了改变这一状况，我组织外勤人员上门进行调查，亲自带队走访个体工商户200多户，得到了第一手资料，对症下药，一方面解决个体工商户的资金问题，一方面吸收个体工商户的存款，通过积极努力的工作，本社在个体工商户的业务拓展方面取得了一定的效果，并为以后开展工作打下了良好的基础。

（五）积极组织全体党员参加保先教育活动

为了搞好保先教育活动，我组织全体党员共开展民主生活会、学习会等会议二十多次，并写了三万多字的心得笔记，组织党员开展党内批评与自我批评，使全体党员深刻领会保先教育活动的深远意义，并要求党员同志要把保先教育活动中所学运用到实际工作中去。

三、存在的不足之处

虽然今年我在工作中取得了一些成绩，但仍然存在一些不足之处：一是工作方法还有待改善，自己在处理某些问题时还欠成熟；二是在工作中有时会情绪化，想做的时候多做，不想做的时候少做，这对工作的连续性不利；三是贷款贷后检查工作做得不够；四是业务拓展能力有待提高。

四、2015年初步工作打算

2015年，我将着重抓好以下几个方面的工作：

（一）组织人员对业务核算数据进行整理，确保我社核心业务管理系统上线工作的顺利进行。

（二）做好贷款的管理规范工作，严格控制信用贷款的发放，积极拓展个体工商户信贷市场，使信贷业务发展到一个新的阶段。

（三）狠抓不良贷款的清收工作，强化责任清收，着重抓好大额不良贷款和拖欠农户小额信用贷款本息的农户的清收，特别是近两年来到期贷款较多，在做好不良贷款清收工作的同时，也要做好到期贷款的清收工作，确保不产生新的不良贷款。

（四）进一步加大组织资金的工作力度。一是深入开展好文明优质服务；二是加强员工吸存力度；三是明确筹资重点为低成本资金；四是加大考核力度，强化员工筹资积极性。

信用社员工思想汇报篇四

各位领导，同志们：

大家好！

我任长发信用社主任一年来，我社在上级管理部门的指导下，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，实现了长发信用社持续、稳健发展。

截止12月末，长发信用社各项存款3,0**万元，较年初净增909万元；各项贷款1,948万元，较年初减少85万元；实现总收入221万元，较去年同期增加23万元；总支出120万元，较去年同期减少11万元，实现利润100万元，较去年同期增加11万元，回顾一年来的工作，我们主要抓了以下几方面：

一、筹措资金强实力

一是存款任务早落实。在年初，我社参照市联社下达的经营指标，结合去年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人。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”，组织安排人员行业务宣传，大力揽储，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，长发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票，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。一年来，通过全社员工的不懈努力，我社存款就以较年初增长909万元的好成绩，为我社业务进一步拓展奠定了资金基础。

二、立足三农谋发展

信用社做为支持地方经济发展的重要金融机构，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。随后，信贷员下乡村、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，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，在村屯为农民办理业务，有力支持了各乡镇企业春耕生产。二、多措并举抓清不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。一年来，长发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，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。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；截止20xx年12月末，已收回个人不良贷款18户，金额6万元。尚未落实的目前正在落实当中。

三、加大宣传促发展

按照市社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4条，柜台散发资料1000余份，开展便民服务24次，接受群众咨询520多人次。

四、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。一年来，我社在市银监分局、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，切实抓好全社内控建设，实现了全县信用社稳健经营。进一步规范了信用社的业务经营。二是按照省、市银监部门内控会议及文件要求，我社明

确了内控工作的责任人。三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“四防一保”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。

五、明年的工作打算

今年，长发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；我们将在下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，促进长发信用社健康稳健发展。

信用社员工思想汇报篇五

我任长发信用社主任一年来，我社在上级管理部门的指导下，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，实现了长发信用社持续、稳健发展。

截止12月末，长发信用社各项存款3,013万元，较年初净增909万元；各项贷款1,948万元，较年初减少85万元；实现总收入221万元，较去年同期增加23万元；总支出120万元，较去年同期减少11万元，实现利润100万元，较去年同期增加11万元，回顾一年来的工作，我们主要抓了以下几方面：

一、筹措资金强实力

一是存款任务早落实。在年初，我社参照市联社下达的经营指标，结合去年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人。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”，组织安排人员行业务宣传，大力揽储，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，长发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，热情地为顾客兑换钱币，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。一年来，通过全社员工的不懈努力，我社存款就以较年初增长909万元的好成绩，为我社业务进一步拓展奠定了资金基础。

二、立足三农谋发展

长发信用社做为支持地方经济发展的重要金融机构，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。随后，信贷员下乡村、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，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，在村屯为农民办理业务，有力支持了全乡镇企业春耕生产。二、多措并举抓清不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。一年来，长发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，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。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；截止20xx年12月末，已收回个人不良贷款 18户，金额 6 万元。尚未落实的目前正在落实当中。

信用社员工思想汇报篇六

随着改革的春风，农村信用社开启了崭新的一页。对农村信用社的发展而言，希望与困难同在、机遇与挑战并存。

信用社要稳健发展，适应当前新形势，基层信用社“当家人”的素质、责任心、心态尤为重要，对一个信用社的发展壮大具有重要的影响。

效益是信用社生存和发展的基础，是实力、形象、声誉的象征。作为一名信用社的班长必须清醒的认识到如果信用社不具备一定的盈利水平，就会弱化市场的竞争力，影响自身的生存和发展，会削弱防范化解自身风险的能力，会使增资扩股工作缺少动力，影响社员入股的积极性，不利于信用社调整信贷结构，更好的为“三农”服务，也不利于信用社加强经营管理。因此，信用社主任必须牢固树立“效益兴社”

“的意识，处处、时时、事事讲求效益。只有这样，才能多方面增收节支，使信用社沿着健康稳定发展的轨道运行。

作为主任，首先要有开拓创新的观念，适应新的形势，熟悉新的业务，牢固树立市场意识，时间意识，绩效意识，风险意识和信用意识，大力拓展中间业务，拓宽服务范围，走综合化多功能的路子，为企业和农户提供高效优质的服务。其次，要确立优质服务的观念。金融业是服务行业，竞争的焦点就是服务。信用社要提高服务品位，档次。一要强化服务意识，牢固树立“客户第一，服务第一，信誉第一”的观念；二要健全服务体系，如电话银行、atm机，建立多功能的代办站；三要创新服务手段，参加全国特约汇兑，开通省辖范围内的储蓄通存通兑业务等；四要完善服务设施；五要改进服务方式，变被动为主动，变模糊为透明；六要美化服务环境，作到门面宽敞，装潢高雅。

首先，要具有较好的心理品质，有强烈的事业心、责任心。要具有开拓创新、无私奉献的精神，能吃苦耐劳，高度负责，认真抓好本社的经营和管理工作；要具有敏捷的思维和应变能力，面对市场经济激烈竞争的大潮，审时度势，排除干扰，保证信用社各项业务的顺利开展；要具有管理者的气质，善于观察分析问题，善于积聚别人的智慧，善于冷静的处理问题，而不计较个人的恩怨得失。

其次，要具有较高的政治业务素质，熟悉国家的经济，金融政策及金融法律法规。

信用社主任既要增强知法，守法，依法合规经营的自觉性，又要依法维护信用社自身的合法权益。要熟悉金融理论和信用社的业务知识，各项操作规程，具有较好的业务专长和组织领导能力，做到懂会计能查帐，懂统计能分析，懂法律会管理，懂微机能应用，懂写作能综合。

再次，要具备较高的经营管理能力。信用社主任必须提高经营管理水平，及时掌握信息，分析行情，按照市场经济的客观规律把握信贷的投向，决定资金的运用途径。在内部管理上，要按照资产负债比例管理的要求，不断优化资产负债比例结构，实现稳健经营。要增收节支，开源节流，减少非盈利性资产的占用，提高资金运用率。要不断完善岗位责任制，充分挖掘内部潜力，要不断完善内部机制，加强岗位监督与制约，确保不出任何事故。要建立健全经营目标责任制和考核激励机制，长计划，短安排，使本社的各项工作规范化、制度化、条理化。只有这样才能在提高社会效益的同时，不断提高自身的经营效益，在金融竞争中立于不败之地。

信用社主任是一个管人管钱管事的操心官，责任大，“上边千条线，下边一根针”，方方面面都重要，忽视哪个也不行，上下左右都得兼顾。因此，在平时工作中，要注意处理好四个方面的关系。一要处理好与驻地政府的关系；二要处理好与联社的关系；三要处理好与企业单位客户的关系；四要处理好与镇直单位的关系，如财政、税务、工商、人行等职能部门，经常与他们沟通和汇报工作，征得他们对信用社工作理解和支持，消除不必要的隔阂和麻烦，为业务经营创造良好的外部环境。

一要进行思想教育与组织有益的活动相结合。信用社主任要把握好职工的思想脉搏，不拘形式，不定场合，因人而异的进行谈心，开展双向交流，要针对年轻人的特点发挥“五小

建设”的作用，经常性的举办健康有益的活动，陶冶职工的情操，增强职工的向心力，凝聚力。

二要弘扬先进与适度批评相结合。对待职工要一分为二，实事求是，正确看待功过长短，善于发挥个人的长处，挖掘其潜能，调动工作积极性。一方面要大力弘扬先进，树正气，树典型，另一方面对后进在职工谈话中有针对性的指出缺点和错误，使其尽快克服并不断总结提局。

三要关心人与理解人相结合。对职工的实际困难要关心，尽可能的帮助解决。对职工的缺点和错误已经认识并改正的要给予理解，一有进步要及时鼓励，感召有错误和缺点的职工。

四要尊重人与理解人相结合。每个职工都有自尊心和上进心，所以主任在批评职工的缺点，在坚持原则的基础上要讲究方式方法，切不可讽刺、挖苦、揭老底，要使受批评者乐意接受，口服心服。

五要会议教育与个别谈心相结合。职工存在的共性问题要在会议上解决，个性问题最好通过个别谈心解决。只有这样，才能密切主任与职工的关系，融洽相互间的感情，使大家心往一处想，劲往一处使，全心全意的开展业务经营。

俗话说：“领导走什么路，群众迈什么步”。信用社主任的举手投足对职工的影响很大。要求职工该做或不该做的，自己要坚持要做或不该做，如自己违反，自己要主动受罚，处处事事要起模范带头作用。坚持身教重于言教。

一要带头勤学习，提高自身的政治业务素质。二要带头树立全局观念，正确处理好集体与个人利益的关系。三要带头遵章守纪，与职工一视同仁，不要把自己凌驾于政策、原则、制度之上。四要带头开展各项工作，如打扫卫生，值班守库等，时刻当好排头兵。五要带头廉洁奉公，严于律己，洁身自好。六要带头勇挑重担，主任既是指挥者又是执行者，以

身作则带头做好各项工作。只有这样，才能达到“不令而行”，才能促进信用社各项业务的快速健康发展。

信用社员工思想汇报篇七

我到信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，以三个代表重要思想为指导，深入实际，勤奋工作，克己奉公、较好地履行和完成了组织交给的各项工作任务。现就有关情况汇报如下：

一、加强学习，提高素质，思想理论素养不断得到提高。

一年来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习xx大会议精神，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行职责，充分发挥副主任的参谋和助手作用，恪尽职守、搞好配合、积极参与，认真做好组织、协调工作，。

二、做好本职工作，加大资金筹措力度，增强资金实力。

我到信用社任职副主任后，面对竞争加剧的存款市场，我牢固树立存款是“立社之本，发展之源”的经营理念，强化竞争意识，优化服务态度。

一是解决思想认识问题，克服自满乐观情绪，正确树立“存款就是经营、就是发展、就是效益”的新型经营意识。我社以优质服务为主题，严格规范职工的服务行为。教育职工服务出形象，服务出信誉，服务出存款，服务出效益。

二是加大宣传力度，树立良好形象。依靠创建信合企业文化的有效平台，发挥依托新区和建设小城镇的优势，抓宣传，树形象，扩大信用社的社会知名度。20xx年以来，我在工作中，坚持储蓄宣传制度化、经常化的同时，积极做到“四个结合”，即集体组织与个人上门宣传相结合，临柜宣传与社外宣传相结合，重大节日宣传与日常宣传相结合，传统宣传与现代化宣传相结合，积极抢占宣传“空间”，努力扩大宣传市场覆盖面。通过挂横幅进行阵地宣传和柜台宣传，扩大了我社机构的辐射能力。今年我社对上深分社进行了搬迁，对新机构进行了改造、装修。提高了硬件服务水平，展示信用社的文明形象。

三是夯实基础，求真务实，稳步发展。坚持把任务落在实处，对存款分解到岗到人，内外勤互相协作，团结进取，压力变动力，工作互相竞争，一把主任带头承担业余揽储任务，实事求是反映存款经营成果，实打实地促进业务健康发展。截止到20xx年末，全社存款创历史最高水平，比上年净增**万元，余额达到**万元，年末职工人均拥有存款**万元，完成区行下达存款任务的%。四是增资扩股，壮大资金实力。在抓好存款的同时，我还把增资扩股作为增强资金实力和抵御风险能力的有效方法，通过明确办社宗旨，加大宣传力度，鼓励职工积极入股，引导农户入大股。年末股金余额达到万元，净增**元。

三、同心同德，通力合作，与其它班子成员搞好配合

由于刚刚接手新的工作岗位，与班子成员的磨合成为我做好存款工作的切入点，一年来，我在两位主任的帮助下，能够正视自己，摆正位置，自觉接受领导和职工的监督，充分发

挥干部的表率作用。在市场经济条件下，做到自重、自醒、自警、自励，时刻保持和发扬共产党员的先锋模范作用。我在日常工作中，认真贯彻民主集中制的原则，坚持讲学习、讲政治、讲民主，自觉同领导班子保持一致。在具体工作上，坚持遇事与其它班子成员协商、研究，诚恳征求有关人员意见，做到说实话、办实事、讲实效，齐心协力做好各项工作。

总之□20xx年我在上级行正确领导和关怀下，在其它两位主任的密切配合下，在各位员工的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但还存在一定的差距和不足，一是工作经验不足，努力不够。二是上进心不强，有小富即安思想，开拓意识差等等。我决心在新的一年里，对下述存在的不足和差距，加以克服和解决为发展做出新的贡献。

信用社员工思想汇报篇八

从2007年5月18日到***任主任工作以来，在县联社的领导下，在同事的帮助下，认真学习专业知识，积极履行岗位职责，全面完成了所辖主社和两个分社的各项工作以及上级领导交办的各项任务。

一、基本情况

（一）加强学习，不断提高业务素质和理论水平

四年来，在日常工作中，我注重加强学习，努力提高自身政治素质和工作能力。有重点、有针对性的学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和上级领导重要讲话精神，并结合自身工作，学习金融、法律等相关的业务知识，提高了自身的政治修养、理论水平和业务素质，运用科学理论指导具体工作的能力得到进一步提升。

（二）履行职责，扎实推进各项工作

第一、存款工作：坚持了“两个抓”，一是抓好“重点资金”，二是抓好“闲散资金”。**是以**为主的经济重镇，我们的客户对象一是以**为主的商户，二是以农业、打工为主的村民和打工者。前者是存款量上升的主要支撑力量，具有存款较集中、流动性强等特点，后者是存款量稳定的主要保障力量，就有存款较分散、固定性强等特点。我们既要抓住重点资金，也要抓住闲散资金，使存款量逐步稳步上升。在任职期间存款量从07年年底的**亿元上升到10年年底的**亿元，平均每年上涨**亿元，实现了较大的突破。

第二、小额农贷：达到了“两个确保”，一是确保放贷质量，二

1是确保放贷数量。**企业较多，资金需求量较大，再加上乡镇地区缺少资金来源，致使我社贷款规模十分紧张。在这种情况下，我们实地考察、询问走访，严把质量关，要把贷款送给最需要而又诚实守信的客户手中，绝不放一笔风险的贷款。在数量的基础上，我们又适当扩大规模，为我们信用社取得最大的利益，贷款累计发放**笔、**万元，为安新联社以及当地经济取得了良好的效益。

第三、中间业务：随着社会的发展，中间业务成为一个金融企业发展的重要支柱之一，以存贷为主要业务的我们应该及时转变经营观念。适应时代发展的潮流，紧跟金融发展的脚步，逐步提升中间业务收入。在任职期间，一是将中间业务作为一项重要的考核指标，提高员工积极性；二是做好宣传工作，让客户了解我社中间业务的各项产品；三是作好服务工作，为客户提供优良的服务。使我社中间业务收入逐年得到提升，保质保量完成上级下达的任务指标。

（三）突出人才，逐步提升员工整体素质

一是优化配置人力资源。根据信用社的业务现状和人员结构，及时调整人员、调剂岗位，共调动人员**余人，吸收大学生**名，为提高员工整体素质打定了坚实的人才基础。

二是加大员工培训力度。我们克服各方困难开展多种形式的培训、演练活动，同时鼓励员工自学成才，从理论和实践两个层面上逐步提高了员工素质水平。

三是积极举办各类活动。根据业务需求，我们多次举办了“法律、法规、法纪”知识学习，通过问题讨论既活跃了员工的业务文化生活，又提高了员工的法律法规意识，还增长了员工的法律法规知识。同时，利用节假日组织户外活动，既增强了员工的提职，也增强了员工间的凝聚力。

（四）廉洁自律，树立良好形象

严格遵守各级联社有关规定，加强自身廉政建设，做到慎言、慎行、慎独，严于律己，宽以待人。牢固树立全心全意为百姓服务的思想意识，以朴实的工作作风、扎实的工作态度，脚踏实地的干好本职工作。同时，对家人和下属严格要求，树立了廉洁勤政的良好形象。此外，作为班子成员，能维护好一把手的权威，处理好与其他副职的关系，保证了单位各项工作的顺利进行。

二、严格要求自己

四年来，在各级领导的关心支持和全体工作人员的大力配合下，自身的工作取得了一些成绩，但仍存在一些问题和不足，这种情况下，我要求自己：

二是立足于中学，学中干，学中用。在开展工作的同时，敢于正视问题，反省自己的行为，遇到拿不准、吃不透的问题，及时向其它同事请教，消化包袱，弥补不足，提高工作质量。

三是积极参加联社举办各种培训。在学习过程中“勤记录、勤思

考、勤请教”，总结工作中的经验教训，不断充实和完善自己。

三、未来工作目标

回顾过去，展望未来，总结成绩，克服不足，在以后的工作中，我要在各级联社领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，扎实工作，虚心请教，加快自身综合素质的提升步伐，以适应新的时代潮流，保时、保质、保量完成上级交付的各项任务。计划采取的措施是：

第一、持之以恒，加强学习。“逆水行舟、不进则退”，不学习就要落后，因此要时刻加强自身学习，努力克服自身的不足，不断充实和完善自己。利用一切可利用的时间，学习法律、法规和各项规章制度，做到知法、懂法、守法，按照规定严格执行制度。

第二、扎实工作，认真履职。在自己的实际工作当中，坚持务实的工作作风，扎实开展好各项工作，带领全体员工为实现我省联社二次创业做出微薄的贡献。

第三、勇于创新、善于复命。在做好自己工作基础上，带领全体员工开拓思路、勇于创新，利用一切合理的方法去完成上级下达的各项任务。

竿头更进一步。因为成绩只能代表昨天，未来还需奋斗，努力使自己做到无悔昨天，珍惜今天，奋斗明天。为农村信用社的稳健和谐发展，再作新贡献。

2011年**月**日

信用社员工思想汇报篇九

各位领导，同志们：

大家好！

时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已经过去，在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨炼了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高。当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。一年来，我积极参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律己，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

20xx年3月，我调入**社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性，明确提出了客户营销的指导原则，市场定位及目标，精心设计了客户营销的方法和步骤，研究了操作性较强的挂钩考核办法，及时响应上级联社推出了客户经理制，并定位了一名储蓄外勤，变客户围着银行转为银行围着客户转，吸引了一大批优良客户落户信用社；二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖，三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为信合树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服

务，促进资金组织工作超常规发展。四是在存款业竞争中采取以存定贷，以贷引存和巩固老客户，发展新客户的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时我积极带头做出表率，利用各种关系揽回了**贸易有限公司等一大批黄金客户，他们的月平存款余额保持在**万元左右。通过以上措施，在广大员工的同心协力下，至20xx年年末，我社各项存款余额**万元，完成任务的**%。在贷款管理中，积极防范化解信贷风险，提高全社信贷资产质量，把开展三收工作放在首要位置来抓。对于贷款100万元以上的大户，逐步执行按月结息制度，确保了贷款利息的及时足额收回；对于不良贷款，我会同上级联社和信贷工作人员及全体职工一道，多方设法，落实贷款清收责任，搞清底子，制订清非措施，运用法律的、经济的、行政的各种手段，同时争取地方政府的支持，内外联动，上下互动，狠抓三收。一年来共收回利息**万元，利息收回率达**%以上，收回不良贷款**万元，已核销贷款**万元，其中收回**公司贷款**万元，与**公司签订了**万元的还款协议，当年收回贷款本金**万元，使这笔沉淀两年之久、占我社不良贷款**%的呆滞贷款得到有效盘活，使我社的资产质量得到明显改善，圆满完成了上级联社下达的任务。同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行量入为出，厉行节约的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社20xx年度增效奖。

20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循公开、公正、公平、择优宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进

入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

一年来，我社先后按照市联社要求对社本部、**分社进行了全面装修改造，为**分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创

工作的新局面。

在此方面我带头廉洁自律，自觉接受群众监督，严格执行了党风廉政建设的有关规定，以身作则，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，比较好地坚持了艰苦奋斗、勤俭办社的优良作风，任职期间我没有发生任何违规、违法行为。同时，加强和改进职工思想政治工作，加强了对班子成员和身边工作人员的管理和监督。20xx年，**信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

最后，我热情欢迎大家对我提出宝贵意见。

述职人：***

年 月 日

信用社员工思想汇报篇十

xxx同志是xx信用社的现任主任，她在信合工作岗位上工作了二十多个春秋，二十多年来，她爱岗敬业铸就了一身过硬的为储户服务的本领，并形成了一套具有自己特色的工作方法。她视储户为亲人，将满腔热忱的热情倾注于信合事业，受到了各级领导和储户的一致好评，她先后三次被评为省、市先进工作者、二次被评为市“三八”红旗手。敬业爱岗是xxx踏上工作岗位那天起就立下的誓言，孔繁森、焦裕禄又成为她新的人生目标。她是这样说的也是这样做的。二十多年来，正是凭着一股韧劲克服了一个又一个难关，笑迎诚待着八方储户，为了广大储户提供周到满意的服务，她注重学习信合

方针政策，自己还走访了储户，真正成为为储户办实事的好朋友。在单位里，她为了完全彻底地做到呵护我们职工，经常协助我们迎接储户，办理业务。在工作时间外更是时常的到职工家里问寒问暖。

生活中，她是一个平凡而坚强的人

一腔热血

执着勤政

一杆标尺

从严管理

作日记，不断积累成功经验，用以指导实际工作。经常同一线工作人员一起共同探讨，学习新的信合业务，从中总结经验，掌握了一套过硬的业务本领。在她的带动下，全社干部职工爱岗敬业、无私奉献，扎实做好各项工作，全社存、贷款业务实现超计划、超目标快速发展，经营效益实现扭亏为盈稳步发展，规范管理实现提档升级持续发展。为打破旧体制、旧框框对信用事业的束缚，她从改革入手，在全社范围内狠抓了“管理机制、服务手段”。在机制上：坚持以人为本，创新劳动分配机制，推行全员劳动合同制、竞争上岗制、末位淘汰制，搬掉了铁交椅，砸毁了铁饭碗，打破了终身制，增强了员工的危机感，实现了管理机制的创新。使信用社各项存款迅速增长，质量最优，群众最信赖的金融单位，使信用合作事业步入了良性发展的快车道□xxx同志经常组织信用社一班人，进一步建立和健全了各项制度和责任制，使信用合作管理走上了制度化、规范化的轨道。围绕增收节支，狠抓经营承包责任制、扭亏增盈责任制、绩效考核责任制三个到位。为建设一支过硬的信合队伍，她坚持人性化管理，举办了新上岗员工、会计、信贷、出纳、微机操作等业务培训，提高全社广大员工的业务水平。

一身正气 清正廉洁 一片赤诚

情系“三农”

她经常教育干部职工要耐得住寂寞，守得住清贫，抵得住诱惑，不要被“糖衣炮弹”俘虏，在五亲六眷上，她坚持按原则办事，把好权力关，不徇私情，不为亲戚开绿灯，顶住各种压力，一视同仁；对待金钱，一尘不染，拒腐蚀永不沾，还教育亲属、子女要“君子爱财，取之有道”，自觉抵制各种礼品、礼金，无论是单位职工、还是其他朋友，有事可以到办公室交谈办理。几年来内部职工、社会上有求办事人员从未进过她家的门。为了做到言传身教，给全社员工做出榜样，孙凤琴同志经常告诫大家：贴心服务“三农”是农村信用合作社永恒的主题，离开“三农”信用社就成了无本之木，无源之水。为拓宽服务新领域，孙凤琴同志带领信用社员工面向基层、面向农村、面向群众，转换经营机制，创新支农方式，始终把信用社自身发展置于全县农村经济发展之中。在优化支农服务上，深入开展“推广农户小额信用贷款，创建农村信用工程”活动，优化支农服务，在创新服务手段上，每年组织人力，走村串户，送资金、送信息、送技术，发挥资金使用效益。

当好班长 带好队伍

班子团结与否，是事业兴衰的关键。他经常说：团结就是力量，团结就是财富，不但要搞好团结，维护团结，更应该顾全大局，巩固团结。她领导的班子在政治上互相信任，有问题互相提醒，有优点互相学习，有经验互相吸取，有建议互相采纳；在工作中互相支持，有了成绩不争功，出了问题不诿过，发生失误不责备，受了委屈不自卑，棘手问题靠前站，敏感问题多商议；在生活互相关心，遇有个人的实际问题，互相主动关心，心要想到，力要尽到，使大家感到集体的温暖，从而增强班子的吸引力和凝聚力，有较强的协调能力。班子之间形成了团结、务实、开拓、创新的战斗集体，这样

使全社职工在树立形象起到积极的推动作用。她带领职工营造了精神文明建设的春天，也收获了全社全面建设的硕果。

二十几年的风风雨雨，从未动摇过她的信念，忙碌的工作，从未降低过她的热情。滚滚人流里，已经倾注了她太多无私的挚爱与奉献。