

最新农村信用社主任述职述廉 信用社主任述职报告(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

农村信用社主任述职述廉篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

在过去的一年里，我带领**信用社全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以从严治社为保障，以增效为目标，外树形象，内抓管理，找准定位，解放思想，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将一年来的思想工作情况汇报如下：

一是按上级安排积极开展内部员工业务知识及相关法律法规的学习培训与考核等一系列活动，促进业务大发展；二是抓模范带头作用不放松，做到思想自律。做好班长，带好一班人，坚持“大事讲原则，小事讲奉献”，并在内心深处不断提高对深入开展反腐败斗争重要意义认识，筑牢思想防线，时常“自重、自省、自警、自励”。三是加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。四是工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。五是注意搞好同志间的团结，严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造

人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)在联社的正确领导和同志们的大力支持积极配合下，认真履行工作职责，较圆满完成各项任务指标。

1、各项存款稳步增长

截止20xx年底，我社各项存款余额已达76285万元，较上年增长9030万元。

2、及时调整信贷投向，支农力度不断加大

截止20xx年底，我社各项贷款余额达32426万元，比上年末增加3666万元；全年累计发放各项贷款28130万元。

3、不良贷款实现“双降”，资产质量不断提高。截止20xx年底，我社不良贷款余额为6063万元，当年盘活不良贷款365万元。

4、增收节支扎实有效，经营效益再创新高

20xx年，我社共实现各项收入2568万元，其中利息收入2556万元，中间业务收入9.8元。各项支出1864万元，账面盈余702万元。

5、社风社貌得到改善，实现全年安全经营无事故。我奉行的宗旨是：不求轰轰烈烈，但求扎扎实实；不求创造经验，但求卓有实效；不求人人如意，但求无愧于心；不求个人名利，只求员工利益。

(二)工作中实施了以下措施：

1) 抓住发展第一要务，开创支农工作新局面

1、大力组织存款，确保支农资金足额供应。一是抓住机遇，吸引农村闲散资金，充分发挥农村信用社立足农村、贴近农民的优势，积极做好揽储工作，挖掘农村储源，巩固农村存款阵地。二是以心换心，长期支持镇上的骨干企业，根据企业的生产周期和销售周期适时投放贷款给以支持，赢得了企业的极度信任。三是积极发动各种社会力量，增强资金实力。从年初新币兑换开始，我社同志就积极走访**当地的存款大户，充分利用新币资源优势，吸收存款。

2、创新贷款方式，满足农村合理资金需求。继续推行农户小额信用贷款，完善小额农贷的后续管理。通过提高授信档次和授信额度，支持诚实守信的农户，对不守信用的则给予降低授信额度甚至取消小额信用贷款资格。切实保证农户能够及时购买生产消费所需的化肥、农药、种子、农机具等，保证了地方农业和农村经济健康发展。

3、拓宽信贷领域，推进地方农村经济发展。根据农民的实际需求，宜种则种，宜养则养，积极帮助农民发展高效农业。同时，针对当前农村剩余劳动力较多的实际，通过提供资金注入活力，支持农民从事农产品加工、运输等行业，在提高企业和个体户效益的同时，还解决了附近农村剩余劳动力就业问题，带动了地方经济发展，提高了农民收入水平。

2) 树立效益兴社观念，巩固和扩大增效成果

2、大力开展中间业务，靠创新增效。今年以来趁省联社大力发展卡业务开展消费有礼活动之机，积极向广客户广金燕自助通□pos机具、短信通知业务等。在卡业务大发展的同时，完成中间业务收入9.8万元。

3、努力盘活沉淀，靠清收增效。由于我社不良贷款占比较大，把增加财务收入的重点确立在清收沉淀贷款利息上。按照“本息兼顾，利息优先”的原则，明确收息目标和任务，将任务分解下达到岗到人，加大对收息责任人员的挂钩力度，

严格按月考核，按季兑现，以压力促动力，迫使员工按时完成。

4、加强费用管理，靠节支增效。对水费、电费 etc 费用实行“定额包干”，超支自赔，节约归社，并每月对包干费用运用对比法定期进行认真分析，对增加额度较大的项目查原因，堵漏洞，做到了管理到位，监督到位。

3) 实现不良贷款双降，提高我社资产质量

1. 摸清底子，全面普查辖内贷款情况。一年来，我社由领导挂帅多次组织全社信贷员趁农忙时节下乡，深入农户、个体工商户走访调查，逐笔落实已发放贷款的真实性，对即将到期的贷款发放贷款到期通知书，对已形成不良的贷款找到责任人，真正将辖内的贷款工作澄清理顺，落到实处。

2. 多措并举，日常清收不放松。年初，我社就成立组织，制订方案，把清收任务落实到每个员工，并与个人收入部分挂钩。一边实行责任清收，对逾期多年的贷款，限令放款责任人在规定的时间内收回，对未及时收回的，在放款责任人工资中扣收；同时利用各种方式将欠款户贷款公诸于众，宣传借债还钱的道理，迫使拖欠户、赖债户在社会舆论的压力下自觉还款。

3. 严肃纪律，防止新增贷款产生沉淀，我社在调整信贷规模的同时，严格做好信贷的管理工作，贷款发放实行审贷分离和逐级审批制度，贷款责任人对贷款的收回负有终身责任，严格期限管理，要求到期收回，否则追究贷款责任人的责任。从而有效地防止了新增贷款产生沉淀，防范了信贷风险。

4) 加强内控制度建设，规避风险防范案件

1. 认真重视市办及联社全员合规上岗活动，认真组织每位员工全面系统学习业务操作规程和各项规章制度，依法合规办

理每一笔业务，严守操作规范规避操作风险，增强工作责任心控制差错率。

2. 坚持省联社“四项制度”，配合联社的全辖人员大调整工作，建立职工岗位轮换卡档案。在调整前后，认真妥善安排岗位交接，严格离岗审计，争取通过轮岗检查问题暴露问题并处理解决问题。

3. 继续加大检查力度学校领导20xx年个人述职述廉报告学校领导20xx年个人述职述廉报告。一是认真开展常规检查工作，对发现的问题，要求限期整改，对相关责任人进行了经济处罚。尤其是人员调整前后，加大检查频率，确保经营活动安全合规。二是做好专项检查，如对重要空白凭证、固定资产、低值易耗品、各项内控制度的专项检查，促进了我社内部工作的健康、规范发展。三是时刻关注职工思想动态，对员工中出现的一些苗头性问题，及早发现，及早解决，将可能出现的问题消灭在萌芽状态。

4. 不断强化安全保卫意识。一是提高全社员工的安全防范意识，经常开展安全防范教育和防暴预案演练，结合系统内外典型案例，对员工进行社会治安形势和法规、法纪教育以及警示教育，使员工认识到遵守安全保卫制度就是爱惜自己的生命，从而做到警钟长鸣，克服侥幸心理、麻痹思想和松懈情绪。二是做好日常安全保卫工作，加强节假日的值班守卫，经常进行安全保卫检查，加大检查处罚力度，确保各项安全保卫制度落到实处。

5) 集中培训学习，强化员工业务素质

1. 合理安排，创造学习氛围，掀起学习热潮。年初，我社就制定了本年度员工的学习计划和日程安排，规定各网点内部人员定期组织学习讨论活动，信贷人员定期集中学习。并积极配合联社开展全员学习活动，做到每周学习两次考试一次，学习有笔记，考试有收获，共同讨论，共同提高。

2. 以考促学，以考带学。以联社和上级主管部门组织的出纳会计操作规程考试、从业资格考试、金融安全技能比武为契机，用考试带动员工的学习积极性，用考试检验员工的学习效果。

3. 强化业务技能训练。我社坚持每季组织内部职工进行一次业务技术比武，根据业务技术比武的结果优胜者给予奖励。10月初，我社抽出业务骨干进行业务技能特训，参加联社技能大比武，使广大内部职工的练武积极性空前高涨。为了更好提高内部核算质量，我社还每季组织一次内部进行帐证展评，针对制作凭证的八大要素及帐务记载标准严格要求，达不到标准者要求及时整改，使账务核算质量得到了进一步提高。

6) 塑造良好信合形象，做好客户服务工作

1、不断提高柜台服务质量。面对同业间的差距，扬长避短，以为客户提供优质文明服务为切入点，从提高服务水平、转变服务方式入手，进一步提高服务态度，改进工作作风，推行站立服务、微笑服务，以质优、文明、高效、快捷的服务赢得了客户的信赖，提高了信用社市场竞争实力。

2、开展送贷上门服务，把信贷资金送到农户手中，切实解决农民生产、生活中的困难，并取得了农民的支持和信赖，密切了社农关系，增强了农村信用社在农村的群众基础。

在总结成绩的同时，我们也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：一是业务发展不均衡。

(1) 存款结构不合理(定期储蓄存款占比过大，对公储蓄存款占比低)；

(2) 受制度制约和地域经济特点，贷款投放难度增大。

(3)新业务进展缓慢，与各项业务开展不成比例；二是存在制度执行不到位现象。对各种制度、文件学习，不够深入，自学的多，集中的少，效果不明显，执行上也存在一定的出入。三是处理日常事务多，深入乡下与贷户、存款户交往少、沟通少。

新的一年，我社将紧紧围绕联社的工作部署，实干加巧干，争取圆满完成全年工作任务。

1、继续大力揽储，努力挖掘新储源，增强资金实力。

2、立足改革，继续加大支农力度学校领导对骨干企业、支柱产业、龙头项目，特别是科技含量高、发展前景广阔的重点项目实行重点支持。

3、努力增收节支，费用开支控制在上级核定的指标范围内；完成上级核定的利润指标。

4、继续不断加强内部管理，确保安全生产无事故。一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与联社领导的关心帮助和同志们的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严以律己，宽以待人，克己奉公、恪尽职守、与时俱进、开拓创新，和同志们同甘共苦，为创造一个实力增强、效益提高、经营稳健、快速发展的信合新明天做出应有的贡献！

农村信用社主任述职述廉篇二

信用社主任述职报告精选(一)

尊敬的领导：

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。

一、信用社主任要树立经营意识

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。

二、信用社主任要确立两个观念

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。

三、作为一名信用社主任要具备三种能力

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。

四、作为信用社主任要正确处理好四个“关系”

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。

五、作为信用社主任要做好五个结合

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高。

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。

六、作为信用社主任要坚持六个带头

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。

信用社主任述职报告经典(二)

尊敬的领导、同志们：

我叫xx，今年xx岁，大学本科学历，中国共产党党员，助理会计师。19xx年参加信用社工作，19xx年任xx信用社内务主任，20xx年3月xxx信用社。

随着农村金融体制改革的不断深化和市、区联社人事制度的改革，我由xx信用社调入xx信用社，近一年来，我用心配合社主任大胆工作，坚持依法制社、健全制度、从严管理、稳健经营的工作思路，当好领导的参谋，为实现健康、稳定的发展打下了坚实的基础。

一、虚心学习不断充实自己

随着金融业的不断发展，金融管理手段的不断更新，我感到仅凭过去的一些工作经验和自己学到的书本知识，远不能适应目前工作的需要。要成为一名合格的管理人员，务必虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。为此，一年来，我较系统地学习了《商业银行法》、《票据法》、《担保法》等法律法规，认真学习了《市场营销学》、《银行新开业务》等，从而拓宽了知识面，开阔了视野，政策理论水平不断提高，为干好本职工作打下了良好的基础。

二、严于律己，努力做到率先垂范

作为一名党员、副主任，要想干好本职工作，首先的问题是加强自身修养，加强党性锻炼。一年来，我用心参加上级行、社组织开展的各项活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结，力求做到反映群众意见直言不讳，坚持正确意见直抒己见，带给决策依据真实可靠，处理棘手问题不徇情顾面，执行领导决定不折不扣。在工作中任劳任怨，勤恳务实，当好职工的表率。在生活中，诚恳待人，注重关心他人生活和工作，当好职工的参谋。

三、求真务实，恪尽职守，较好地完成了工作任务

一年以来，我无论是在大托信用社，还是在沙湖信用社，都尽最大努力做好份内的工作。我奉行的宗旨是：不图轰轰烈烈，只求扎扎实实；不为创造经验，而求卓有成效；不求尽如人意，但求无愧于心。

刚调入沙湖信用社，应对陌生的环境，我的思想压力比较大，员工们也存在着观望心理。为了不辜负区联社领导的厚望，我及时调整心态，与沙湖社新领导班子成员精诚团结、协调运作。

我们首先从各项制度入手，对过去的制度办法进行分类清理，制定出《沙湖信用社工作目标和岗位考核办法》，明确指导思想、考核任务、工作重点和岗位考核目的，与员工签订“四防一保”职责书和“岗位考核”职责书，落实各线分管工作目标，从“精神礼貌建设”和“物质礼貌建设”两个方面提出规范做法的标准，构成适应新形势下的内控制度框架，为信用社有法可依、处理有据、消除风险、合理经营、稳健发展创造出有利条件。

其次，改革分配制度，激发经营活力。上半年，组织对辖内信用网点负责人和重要岗位负责人实行了岗位竞聘上岗，竞

聘率达100，极大地激发了职工的工作用心性。同时，根据农村信用社员工工资分配制度改革精神，依据我社特点和发展趋势，突出绩效挂钩和等级分配管理，在全社实行绩效挂钩分配机制。

三是勤经营细算帐。今年以来，我狠抓了财务方面的管理，提出了“增收节支，勤俭办社”的口号。一方面加大收息力度，加强内外勤的协调配合，对内外勤进行了明确的分工，做到内勤把关，外勤催收，各负其责，互相配合，今年正常贷款收息率达98，大大提高了经营效益，综合效益也有了大幅度的提高；二是严格财务管理，严控费用开支。今年以来，根据联社费用捆绑制度，我有效地控制了费用开支，为到达经济和经营效益两者和谐的统一，把钱用在刀刃上，去除不必要的开支，全年费用主要用于业务发展、日常业务经营和职工工资上，严格执行费用“三签”和大额费用报批制度，做到每一笔费用都经过严格的审查，不留疑问。同时根据区联社目标考核办法，做到以业务经营为中心，以利润为目标，明确重点考核利润、收息、费用、付息指标，从而使财务管理纳入正常轨道。

四是，狠抓职工两个素质教育，为信用社业务发展推波助澜。一年来，我组织开展多种形式的政治思想教育和理论知识学习，将政治思想教育始终贯穿于业务工作的中心，全年组织了四次赛帐和两次业务技术比武，大大提高了职工的业务潜力和技术基本功。同时还用心开展有益于职工身心健康的文体活动，增强了职工的向心力和凝聚力，也增加了职工的工作用心性。

一年以来，我虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这主要靠上级联社的正确领导和同志们的支持和帮忙。在今后的的工作中，我将一如既往地加强学习，不断加强自身修养，严于律己、宽以待人、克己奉公、恪尽职守，为农信社的兴旺发达做出自己应有的贡献。

以上述职妥否，请领导和同志们评议。

信用社主任述职报告推荐(三)

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年我继续担任xx信用社副主任职务，负责xx□xx两个村的信贷管理工作和信贷检测、绩效考核工作，分管全社安全、卫生工作。今年以来，在联社领导和本社*主任的正确领导下，在同志们的帮助下，我积极与主任配合，团结和带领全社职工，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务。现将20**年的工作述职如下：

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

作为农村信用社的中层的管理人员，我深刻认识到学习的重要性，任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。在思想上，我时刻紧跟时代步伐，了解时事动态，用先进的理论武装自己的头脑，通过认真的学习党的十九大精神、中央八项规定及省市县的相关文件精神，将其灵活运用到实际工作中，切实转变工作作风。

在行动上，我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，认真履行安全保卫职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料做到融会贯通，学以致用。

二、勤工作，竭尽全力干好本职

今年以来，我积极协助主任抓好信用社各项工作，摆正自己的位置，认真对待每一项工作，尽职尽责地去做好做到位，较好的完成了各项工作目标。

(一) 狠抓服务，全力提升服务质量及水平。

协助主任抓好“迎新春、庆40亿、优质增效”组织资金竞赛活动。制定专项考核办法，打破岗位限制，分解下达任务，全员动员，营销存款，捕捉储源。开展形式多样的宣传。在村委会门前、街道显要位置悬挂横幅，摆摊设点散发传单，突出宣传助农pos机、电话银行、手机银行、网上银行等新业务。进一步抓好文明优质服务，巩固文明优质服务提升培训成果，规范员工服务行为，要求临柜人员着装统一、挂牌服务、礼貌热情，微笑服务，使用文明用语，用优质高效的柜台服务感动客户。坚持每天参加晨会，不断丰富晨会内容，使之真正起到调动工作积极性、树立行业形象的作用。

(二) 铸就品牌，多角度、深层次拓展信贷服务领域。

1、以铸就小额信贷品牌为目的，深入推广农户资信档案电子化建档工作，扎实开展农户和企业评级授信工作。在企业评级授信工作中，我认真分析企业财务报表，深入企业对其财务状况进行实地了解，共授信企业3户。在农户信用等级评定复审工作中，我按照联社等级评定办法要求，通过与村干部座谈、到农户家中现场了解等方式进行等级评审，不搞虚假授信。20**年我负责的**、**村共建档1099户，比去年增加158户；评级1019户，比去年增加149户。为富秦家乐卡和农户小额信用贷款的发放奠定了坚实的基础。我全年授信家乐卡43张(新增11张)，完成年计划10张的110%。

2、对农户、辖区小微企业开展‘地毯式’走访摸底，深层次了解生产经营、市场前景和资金需求；进行‘扫街式’贷款营

销，进一步扩大贷款投放量。在贷款受理过程中，对符合条件的贷款申请及时进行调查研究，限时办结。全年我累计发放贷款273笔2604万元，较年初净增538万元，完成年计划340万元的158%。

3、开展“三走访三推动”贷款营销竞赛活动，协助主任分解营销任务，制订专项考核办法，督促活动进展。有力促进了实体贷款投放，使活动取得了实效。全社职工共营销贷款320万元，我本人营销50万元。活动期间贷款净增1487万元(我所包片净增894万元)，超额完成了800万元的竞赛任务。

(三)迎难而上，全力攻坚不良贷款。

1、严格管理，切实抓好发放出口关，迅速扭转**信用社贷款管理混乱的局面。在贷款受理过程中，我对符合贷款条件的贷户坚决予以支持，对不符合贷款条件的不论是什么背景和关系，都坚决抵制。坚持贷款面谈面签，确保每笔贷款债权真实，担保真实，合规合法，宁肯自己多跑路也不埋隐患。今年7月份，在盘活**村马某5万元家乐卡贷款时，担保人全家在渭南，因其本人工作忙而且妻子脚部骨折不能到现场签字。马某再三说由他代签没有任何问题，并扬言如果不办他将不管此笔贷款。我耐心地向其做工作，同时向主任说明原因，得到主任支持，自己开车去渭南与担保人面签。

2、定期开展贷后检查，进行上门服务工作。一方面看贷户资金运用是否合理，另一方面了解其生产经营中存在的困难和问题，掌握第一手资料，及时帮助贷户解决问题，化解矛盾，提高生产经营效益，最终提高信贷资产质量。与客户以聊家常的方式，侧面对客户的经营状况进行了解，从细节方面对客户还款能力及意愿进行再次分析。尤其对有逾期记录的客户，随时注意其思想和经营动态。

3、加强对欠息和到期贷款的监测，对有风险迹象的贷款提早介入，把握先机全力化解。每月初我将本月到期贷款、欠息

贷款和本月下迁贷款从信贷系统导出并打印成册发到每一名信贷员手中，督促各片进行清收。对下迁贷款进行实时监测，并第一时间汇报给主任，研究对策。通过走家串户，与信贷户见面，对每笔将到期的贷款逐笔落实准确的还款日期，让信贷户引起足够的重视和有充裕的时间筹集还款资金，按期归还贷款本息。全年我所管片共拦截4笔16万元的下迁贷款，实现了不良贷款零下迁。

4、多策并举，全力清收存量不良贷款。面对异常复杂的不良贷款形成原因，迅速摸清底子，因户施策，敢于迎难而上，发扬愚公移山精神，全力攻坚。全年我共收回不良贷款12笔22、15万元，完成年计划21、25万元的104%。

(四)抢占先机，积极拓展电子银行业务。

我配合社主任安排全体内勤人员参加联社组织的电子银行培训，利用周三业务练功时间组织职工学习电子银行业务，使全体职工了解新业务，能够熟练办理新业务。通过发放宣传资料，电视视频，悬挂横幅等方式宣传电子银行业务；开展电子银行百日竞赛活动，分解落实任务、制定电子银行专项考核办法。通过一系列活动的开展，富秦卡、家乐卡发行，个人网银、企业网银、手机银行以及电话银行签约指标都得以圆满完成。

(五)警钟长鸣，毫不松懈的抓好安全保卫工作。

我始终紧绷安全这根弦，狠抓职工的安全意识和人防意识教育，制定突发事件处置预案，坚持每季度不少于一次的预案演练，不断提高职工防范能力。运用灵活多样的方式，对职工进行安全形势分析和安全知识培训，努力提高职工合规守纪意识和自觉性。坚持每月不少于四次的安全检查和查库，定期检查安防器械，堵塞漏洞，始终做到防患于未然，为业务稳健经营保驾护航。

(六) 强化考核，进一步激发员工创先争优积极性。

按照联社绩效考核办法要求，我社成立了绩效考核领导小组，我负责任务的分解和外勤实绩的统计工作。按照“公平、公正、公开、合理”的原则，结合我社实际，我认真细致的进行任务分解，使各项计划落实到人，充分发挥各人所长。及时准确的对外勤各项计划完成情况进行统计，实现薪酬与员工贡献相匹配。为联社考核工作提供真实的数据依据，激发员工工作的积极性，为我社各项目标任务顺利完成奠定坚实的基础。

三、带班子，恪尽职守起好表率

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止代表了单位的形象，会对员工有一定的影响。因此，在工作中我严以律己、宽以待人，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事。遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。

20xx年，我立足本职岗位尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与联社的要求、与同志们的期望还有不小的差距，还存在很多不足：如面对繁忙的工作有时还存在急躁的情绪，在管理上有时要求不够严格，业务学习不够深入，工作思路不够开拓，营销成绩不够突出等等。在新的一年里，我将通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我社经营目标责任制的全面完成作出自己的一份贡献。

谢谢大家！

信用社主任述职报告热门(四)

各位领导，同志们：

大家好!

时光转瞬即逝，紧张、充实的xx年已经过去，在这一年里，我和各位同事们一起生活、学习和工作。彼此都建立了深厚的友谊，并且也在实践中磨炼了自己的工作能力，使我的业务能力和管理能力都有了很大的提高。当然这也与上级领导的帮助与关心和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢!

任职以来，在上级的正确领导与指示下，我十分注重自己理论素质、政策水平和思想修养的提高。并且及时的了解和把握党的基本路线和方针政策，严肃执行上级联社的规章制度，正确理解上级指示精神。xx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，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：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大做强”的思想

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为xx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*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章泰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xx年年末，我社各项存款余额22350万元，完成任务的158%。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200万元以上的大户，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95%以上，收回不良贷款258万元，已核销贷款30万元，其中收回农机公司贷款156万元，与xx省展览馆签订了1470万元的还款协议，当年收回贷款本金79万元，使这笔沉淀两年之久、占我社不良贷款40%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，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”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度

在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《xx信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年x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。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则

集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社xxx要求对社本部□xx分社进行了全面装修改造，为xx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。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。

坚持靠制度管人管事。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。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。

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。

六、工作中坚持“两手抓，两手都要硬”的方针

加强了党风廉政建设和精神文明建设，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□xx年，xx信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾xx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。

信用社主任述职报告最新(五)

20xx年里，我带领xx信用社全体员工，心往一处想，劲往一处使，苦干加巧干，尽职尽责，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以从严治社为保障，以增效为目标，较好地完成了组织交给的各项目标任务：现将一年来的思想工作情况做一汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、坚持学习，不断充实自己。

作为一名管理人员必须虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平和驾驭全局的能力。因此，一年多来，我较系统的认真学习了《担保法》，《合同法》，《监管法》，《商业银行法》等法律法规，认真学习了《市场营销法》，《货币银行学》，《国际投资学》等业务新知识，从而拓宽了知识面，开阔了视野，政治理论水平不断提高，为干好本职工作打下了基础。

二、严于律己，率先垂范。

我自觉遵守党的政治纪律和金融法律、法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结。在工作和生活中，要求同志们做到的，自己首先做到，要求同志们不做的，自己坚决不做。事事处处以大局为重，以集体和员工利益为重，做好全体的表率。

三、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了联社领导交给的各项工作任务。

我举行的宗旨是：不求轰轰烈烈，但求扎扎实实；不求创造经验，但求卓有实效；不求人人如意，但求无愧于心；不求个人名利，只求员工利益。工作中制作了一下措施：

(一)强化存款营销，提高了竞争能力

紧紧抓住深化改革的大好时机，突出重点，主攻大户，加大考核，严格奖罚，完善服务。一是按照绩效考核的办法的要求，建立全员揽储机制。二是加大宣传力度。充分利用了《电视台》、《河南农村报》等宣传媒体进行全方位宣传；三是搞好优质服务工作。四是抓好对公业务，要求班子成员每人联系2个公存户、一个大户，每位员工联系一个大户，建立黄金客户档案，吸纳多方资金。止12月底，我社存款余额达7338万元，较上年净增365万元，完成联社所分任务74%。

(二)加大支持三农力度，提高了服务水平

认真学习、执行中央xx文件精神，树立“地方经济发展”的责任意识，立足实际，为建设社会主义新农村做好服务。

1、满足农户种养业的资金需求，发放种养业贷款。在春耕、夏收、秋收秋种时节，积极筹借资金，备足资金，不误农时，积极投放小额贷款。全年累计发放813笔420余万元。对种养大户，定期安排客户经理了解情况，服务上门。

2、支持信誉好，效益高的个体私营企业、个体工商户的发展。对信誉好、效益好的个体工商户季节性资金需求，在充分调查、完善手续的情况下，适时发放。共计发放23笔，150余万元，已经全收回本息。

3、增强创新意识，提高服务水平。在着力塑造守信卡贷款和农户联保贷款二大品牌的同时，积极探索其他的贷款品种，切实解决农民贷款难，难贷款的实际问题。

4、扎实开展信用工程建设。今年，信用户评选委员会共评出信用户2320户，建立经济档案2320份，评出信用村2个。止目前，共评出信用户9170户，占全乡农户数的86%，为农户建立了经济档案，占农户数的86%，评出信用村11个，占19个行政村的60%。

(三)加强信息管理，防范和化解了信贷风险

1、落实信贷内控制度，加强信贷管理。

首先，严格贷款发放程序。新放贷款必须严格按制度规定办理，客户经理必须认真调查，必须可靠担保或足值的抵押物。其次，建立新增贷款台账，实行到期预警制度。

2、树立科学管理理念。

(1)利用多种形式，加强了对客户经理的培训、教育，提高了

客户经理队伍的素质。

(2)加强对客户经理的监督。公开服务电话、监督电话等，运用社会力量加强监督。

(3)教育和引导客户经理树立以客户为中心，运用社会力量加强监督。

(4)教育和引导客户经理树立以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标的营销观念，科学营销贷款。

(5)加大对客户经理的考核。根据考核情况，提高或降低客户经理的授信级别个额度。

3、加大贷款的责任追究力度。

严格执行“五示一追究”、“六包、三营销、一挂钩”制度，贷款造成损失的，分别由责任人承担不同的比例。至12月底，各项贷款余额达5455万元，较上年净增1011万元，完成联社所定分任务的139%。

(四)强化资金盘活，提高了信贷产质量

在资金盘活中，树立“常年抓，抓常年，反复抓，抓反复的思想，抓住县委、政府为信用社清收不良贷款营造的良好氛围，双管齐下，多轮驱动，千方百计清收不良贷款。

1、统一思想，促全员清收。我利用一切机会，教育全体员工，不良贷款是阻碍我们信用社生存和发展的拦路虎、绊脚石，盘活不良贷款，是我们每个员工义不容辞的责任，激发了全员盘活、清收的积极性。

2、明确任务，责任到人，从严考核。

3、多策并举，强力盘活。在盘活中，我因时而宜。今年三、

四月份，抓住农闲和刚过完春节部分外出务工人员未走的时机，及时抽调10名联络员和客户经理配合组成清收小分队，逐村逐户催要贷款。经过近2个月的努力，收回贷款本金30余万元，利息5.6万元。11、12月份，抓住农副产品上市交易和临近春节的有利时机，适时组织客户经理吴海洋、杨洪波、文献军等同志成立突击小分队，掀起冬季盘活不良贷款的*。经过40天的努力，收回贷款本息20余万元，盘活贷款60余万元，订立还款计划237份。

在盘活资金过程汇总，根据难易程度，采取不同的方式，制定不同的策略。采取以理服人、订立还款计划、放水养鱼、拔钉子、跟踪追击、追究介绍人、担保人责任等方式，直止把贷款收回。止12月底，全年共盘活不良贷款233万元，其中：逾期贷款132万元，双呆贷款101万元。

(五) 狠抓增盈，提高了经营效益

一是抓收息，把收息作为增盈的头等大事。全年实现利息收入434万元，较去年同期多收利息95万元。二是严格成本管理，提高资金利用率。三是从严控制费用支出。四是坚持勤俭办社的方针，在费用支出上不攀比，不滥用，坚持一切从检，有钢用在刀刃上。

(六) 强化队伍建设，提高了队伍整体素质

1、加强了领导班子建设。

班子成员认真做到了自重、自醒、自警、自励。大事讲原则，小时讲风格。顾大局，识大体，密切协作，齐抓共管，带领全体员工干事创业。

2、加强了员工队伍建设

一方面加强了对员工的培训，利用先进性教育活动和“内强

素质，外树形象”活动的时机，从政治理论、业务知识上对员工参加学历教育；三是对业务能手加大奖励，增强了全员争先创优的积极性。

3、抓好工资分配制度改革，全方位激发员工干劲

通过分配制度改革，拉大人与人之间的差距，让干的员工更想干，不想干的员工也得干，培养了敢于作为、敢于上进、敢于创新的作风。

(七)强化管理，完善了内控制度

1、加强内控制度建设，切实做到了规范经营。一切继续推进目标管理责任制，层层签订目标责任书；二是健全内控制度。制订、完善了一系列切实可行的规章制度。

2、狠抓“三防一保”工作，确保了全年安全营运无事故

树立安全就是效益的思想，时刻牢记和加强安全工作。

(1)加强安全教育，增强了全员防范意识。

(2)加强制度建设，健全完善了安全保卫制度。

(3)家安全设施建设，对安保设施定期维护保养，舍得花小钱保大钱，提高了物防能力。

(4)加大检查监督力度，确保各项制度落到实处。强化主任监督、检查职能，不定期对各岗位共检查30余次，批评教育5人次，罚款300元。

(八)加强党建和文明单位建设，提高了凝聚力。

1、加强了党的组织建设。首先建立、健全学习制度、民主生活会制度。规定每月20日为我社的党员活动日。其次，以党

支部为核心，以党员、老同志为纽带，认真做好了员工的思想政治工作。第三，扎实开展了保持共产党员先进性教育活动。第四，加强新党员的培养、发展工作，认真做好入党积极分子的教育培养工作。

2、加强了廉政建设。首先，加强理论学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。其次，严格按照“八项要求”、“十个严禁”要求自己。第三，养成依规管理，照章办事的好习惯。

3、与时俱进，提高了文明单位创建水平。在文明单位创建过程汇总，坚持“以人为本，民心兴社”的发展理念，创建和培岗以“与时俱进，超越自我，求实创新，回馈社会”为核心的南阳信合精神，构建以“学习型”、“军队型”、“服务型”、“家庭型”信用社为骨架的企业文化，为农村信用社的持续发展注入强大动力，为创建和谐社会打下了坚实的基础。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这与联社领导和同志们的关心、支持、帮助是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严以律己，宽以待人，克己奉公、恪尽职守、发扬成绩、克服缺点、与时俱进、开拓创新，和同志们同甘共苦，为创造实力壮大、效益提高、经营稳健、快速发展的信合新明天做出应有的、最大的贡献！

农村信用社主任述职述廉篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年我继续担任信用社副主任职务，负责、两个村的信贷管理工作和信贷检测、绩效考核工作，分管全社安全、卫生

工作。今年以来，在联社领导和本社*主任的正确领导下，在同志们的帮助下，我积极与主任配合，团结和带领全社职工，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务。现将20xx年的工作述职如下：

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平。

作为农村信用社的中层的管理人员，我深刻认识到学习的重要性，任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。在思想上，我时刻紧跟时代步伐，了解时事动态，用先进的理论武装自己的头脑，通过认真的学习党的xx大精神、中央八项规定及省市县的相关文件精神，将其灵活运用到实际工作中，切实转变工作作风。在行动上，我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，认真履行安全保卫职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料做到融会贯通，学以致用。

二、勤工作，竭尽全力干好本职。

今年以来，我积极协助主任抓好信用社各项工作，摆正自己的位置，认真对待每一项工作，尽职尽责地去做好做到位，较好的完成了各项工作目标。

（一）狠抓服务，全力提升服务质量及水平。

协助主任抓好“迎新春、庆40亿、优质增效”组织资金竞赛活动。制定专项考核办法，打破岗位限制，分解下达任务，全员动员，营销存款，捕捉储源。开展形式多样的宣传。在

村委会门前、街道显要位置悬挂横幅，摆摊设点散发传单，突出宣传助农pos机、电话银行、手机银行、网上银行等新业务。进一步抓好文明优质服务，巩固文明优质服务提升培训成果，规范员工服务行为，要求临柜人员着装统一、挂牌服务、礼貌热情，微笑服务，使用文明用语，用优质高效的柜台服务感动客户。坚持每天参加晨会，不断丰富晨会内容，使之真正起到调动工作积极性、树立行业形象的作用。

（二）铸就品牌，多角度、深层次拓展信贷服务领域。

1、以铸就小额信贷品牌为目的，深入推广农户资信档案电子化建档工作，扎实开展农户和企业评级授信工作。在企业评级授信工作中，我认真分析企业财务报表，深入企业对其财务状况进行实地了解，共授信企业3户。在农户信用等级评定复审工作中，我按照联社等级评定办法要求，通过与村干部座谈、到农户家中现场了解等方式进行等级评审，不搞虚假授信。20xx年我负责的、**村共建档1099户，比去年增加158户；评级1019户，比去年增加149户。为富秦家乐卡和农户小额贷款发放奠定了坚实的基础。我全年授信家乐卡43张（新增11张），完成年计划10张的110%。

2、对农户、辖区小微企业开展‘地毯式’走访摸底，深层次了解生产经营、市场前景和资金需求；进行‘扫街式’贷款营销，进一步扩大贷款投放量。在贷款受理过程中，对符合条件的贷款申请及时进行调查研究的，办结。全年我累计发放贷款273笔2604万元，较年初净增538万元，完成年计划340万元的158%。

3、开展“三走访三推动”贷款营销竞赛活动，协助主任分解营销任务，制订专项考核办法，督促活动进展。有力促进了实体贷款投放，使活动取得了实效。全社职工共营销贷款320万元，我本人营销50万元。活动期间贷款净增1487万元（我所包片净增894万元），超额完成了800万元的竞赛任务。

（三）迎难而上，全力攻坚不良贷款。

1、严格管理，切实抓好发放出口关，迅速扭转信用社贷款管理混乱的局面。在贷款受理过程中，我对符合贷款条件的贷户坚决予以支持，对不符合贷款条件的不论是什么背景和关系，都坚决抵制。坚持贷款面谈面签，确保每笔贷款债权真实，担保真实，合规合法，宁肯自己多跑路也不埋隐患。今年7月份，在盘活**村马某5万元家乐卡贷款时，担保人全家在渭南，因其本人工作忙而且妻子脚部骨折不能到现场签字。马某再三说由他代签没有任何问题，并扬言如果不办他将不管此笔贷款。我耐心地向其做工作，同时向主任说明原因，得到主任支持，自己开车去渭南与担保人面签。

2、定期开展贷后检查，进行上门服务工作。一方面看贷户资金运用是否合理，另一方面了解其生产经营中存在的困难和问题，掌握第一手资料，及时帮助贷户解决问题，化解矛盾，提高生产经营效益，最终提高信贷资产质量。与客户以聊家常的方式，侧面对客户的经营状况进行了解，从细节方面对客户还款能力及意愿进行再次分析。尤其对有逾期记录的客户，随时注意其思想和经营动态。

3、加强对欠息和到期贷款的监测，对有风险迹象的贷款提早介入，把握先机全力化解。每月初我将本月到期贷款、欠息贷款和本月下迁贷款从信贷系统导出并打印成册发到每一名信贷员手中，督促各片进行清收。对下迁贷款进行实时监测，并第一时间汇报给主任，研究对策。通过走家串户，与信贷户见面，对每笔将到期的贷款逐笔落实准确的还款日期，让贷户引起足够的重视和有充裕的时间筹集还款资金，按期归还贷款本息。全年我所管片共拦截4笔16万元的下迁贷款，实现了不良贷款零下迁。

4、多策并举，全力清收存量不良贷款。面对异常复杂的不良贷款形成原因，迅速摸清底子，因户施策，敢于迎难而上，发扬愚公移山精神，全力攻坚。全年我共收回不良贷款12

笔22、15万元，完成年计划21、25万元的104%。

（四）抢占先机，积极拓展电子银行业务。

我配合社主任安排全体内勤人员参加联社组织的电子银行培训，利用周三业务练功时间组织职工学习电子银行业务，使全体职工了解新业务，能够熟练办理新业务。通过发放宣传资料，电视视频，悬挂横幅等方式宣传电子银行业务；开展电子银行百日竞赛活动，分解落实任务、制定电子银行专项考核办法。通过一系列活动的开展，富秦卡、家乐卡发行，个人网银、企业网银、手机银行以及电话银行签约指标都得以圆满完成。

（五）警钟长鸣，毫不松懈的抓好安全保卫工作。

我始终紧绷安全这根弦，狠抓职工的安全意识和人防意识教育，制定突发事件处置预案，坚持每季度不少于一次的预案演练，不断提高职工防范能力。运用灵活多样的方式，对职工进行安全形势分析和安全知识培训，努力提高职工合规守纪意识和自觉性。坚持每月不少于四次的安全检查和查库，定期检查安防器械，堵塞漏洞，始终做到防患于未然，为业务稳健经营保驾护航。

（六）强化考核，进一步激发员工创先争优积极性。

按照联社绩效考核办法要求，我社成立了绩效考核领导小组，我负责任务的分解和外勤实绩的统计工作。按照“公平、公正、公开、合理”的原则，结合我社实际，我认真细致的进行任务分解，使各项计划落实到人，充分发挥各人所长。及时准确的对外勤各项计划完成情况进行统计，实现薪酬与员工贡献相匹配。为联社考核工作提供真实的数据依据，激发员工工作的积极性，为我社各项目标任务顺利完成奠定坚实的基础。

（六）坚持不懈，狠下决心整治环境卫生及“五小建设”。

今年以来我狠抓环境卫生治理，制定，将卫生区域落实到人，严格进行考核。每周坚持一次卫生大扫除，定期对院落门头进行冲洗，经常检查职工宿舍卫生，“脏、乱、差”现象得到彻底改观。小菜园能及时进行翻种除草种植时令蔬菜，八月份我社向联社申请新建了小浴室、对舍内进行了粉刷、改建了停车场，进一步优化了职工的工作生活环境，树立了农村信用社整洁、优质、文明的服务环境。

（七）规避风险，实现各项工作规范化。

今年以来，我们协助主任认真组织职工学习各种规章制度，在日常管理过程中根据制度逐项检查，使员工执行有依据、考核有标准。对检查过程中发现的问题坚决按照制度规定进行惩罚，绝不姑息。并对照制度，深刻剖析原因，逐条纠改，确保业务时时合规，笔笔合规。从而使我社的经营和管理逐渐的步入良性循环的轨道。细致全面的开展员工风险排查工作，排查资料齐全并且建立了专卷档案。认真扎实的开展了各种专题实践活动，制定了实施方案，对活动做了详细安排、有会议记录以及个人笔记、并于6月底举办了学习专栏，员工工作作风得到明显改善。

三、带班子，恪尽职守起好表率。

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止代表了单位的形象，会对员工有一定的影响。因此，在工作中我严以律己、宽以待人，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事。遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。

20xx年，我立足本职岗位尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与联社的要求、与同志们的期望还有不小的差距，还存在很多不足：如面对繁

忙的工作有时还存在急躁的情绪，在管理上有时要求不够严格，业务学习不够深入，工作思路不够开拓，营销成绩不够突出等等。在新的一年里，我将通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我社经营目标责任制的全面完成作出自己的一份贡献。

谢谢大家！

农村信用社主任述职述廉篇四

尊敬的领导：

大家好！

我叫，自从20xx年起担任信用社主任。我在信用社任职以来，能够认真贯彻落实上级有关部门的金融政策方针，认真贯彻落实科学发展观，并带领信用社全体工作人员，艰苦创业，锐意开拓，取得了信用社经济效益和社会效益的双丰收。我在工作中，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。所负责的信用社曾在20xx年度被联社授予“先进集体”、“宣传报道先进单位”等荣誉称号。现将本人在任职期间的工作情况汇报如下，请予评议。

一、提出“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力

为了保持信用社的稳健发展势头，我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，克服种种预想不到的困难，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，在职员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20xx万元。

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。

三、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，我把信用社内部管理工作的重点突出在一个“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、法规定期进行集中进行学习，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。

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。三是今年面对严峻的非典形势我社及时搞好应对措施，教育广大员工及其家属科学面对非典，彻底搞好室内与室外卫生，使我社广大员工不畏非典，科学面对，各项业务不但没有受到任何影响，反而出现了超常规发展的好势头。四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。

虽然我自己在政治立场坚定，政策理论、专业理论水平有很大提高，工作兢兢业业，任劳任怨，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究。三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。四是从严治社力度不够，内部制度执行不够严格，开展谈心活动的力度不够，不能及时与员工沟通，交流思想，掌握职工的思想动态。五是深入农户调查研究相对较少，不能掌握贷款户的第一手资料，往往听汇报多，帮助贷款户分析生产、经营等情况少，等等。对这些问题，我将在下一步工作中加以改正，使信用社在20xx年的取得更好的成绩。

谢谢大家！

述职人：

xx年xx月xx日

农村信用社主任述职述廉篇五

我叫**，今年**岁，中共党员，大专学历，助理经济师，7月至今任**信用社主任。

本人在县联社的正确领导下，在班子成员和全体职工的团结支持下，认真贯彻落实省市县农村信用社工作会议精神，坚持“内抓管理，外树形象”两条主线，全心贯注搞经营，聚精会神谋发展，不断增强自身素质、加强班子建设、力促业务飞跃，实现了自身、班子、业务经营的“三提高”。截止12月底，各项存款余额8043万元，较年初净增2860万元，完成年度任务2261万的126.49%；各项贷款余额4860万元，较年初增长1234万元，；不良贷款比年初下降186万元，占年度任务万177元的104.8%；收回利息303.65万元。

一、积极参加学习，提高自身素质

俗话说“打铁先得自身硬”。平时我注重加强学习，提高学识水平。一是学政治。坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻学习“十七大”会议和中央经济工作会议精神，开展了“讲正气、树新风”学教活动，不断提高政治觉悟；二是学业务。结合实际活动主要围绕业务相关的金融知识认真钻研，提高自身业务技能水平和规章制度执行能力；三是学法律。今年重点学习了《中华人民共和国物权法》、《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》等法律法规，做到知法、守法。

二、加强班子建设，提高决策能力。

一是组织集体学习，利用班子会、生活会教育每位班子成员一定要明确自己的责任，不断学习充电，增强工作的预见性和主动性，提高驾驭工作能力确保各项业务平稳发展；二是营造干事创业的氛围，班子成员在性格上互补，在思想上沟通，在工作上联动，做到精诚团结、肝胆相照。三是切实转变工

作作风，严格工作落实，要求班子成员要始终给员工做好表率作用增强凝聚力、战斗力、创造力。四是加强党风廉政建设，做到自重、自省、自警、自励，做一个合格的党员干部。

三、狠抓业务经营，提高效益水平

1、抓宣传，以崭新形象促各项存款平稳增长。

一是加大宣传力度，提升外部形象。我们抓住通存通兑的网络优势大力宣传，充分利用免收手续费免收年费等优惠活动提高信用社的知名度和美誉度；二是细分客户市场，实施差异化服务。要求每位职工时刻牢记“优质服务是最具说服力的宣传”“今天的服务就是明天的市场”把这一道理努力变成员工的自觉行动，推行差异化服务，对客户我们用心服务，做到诚心、热心、细心、耐心，不断扩大吸储空间。

3、抓难点，以清收不良贷款稳步提升资产质量。

由于历史的原因，我社的不良贷款较多，其中村委不良贷款占比大，盘活难度较大，对此，我们澄清底子，因情施策，敢于啃骨头、碰钉子，使不良贷款下降**万元。一是彻底澄清底子，查实贷款背景及用途，一一分析原因制订清收措施或保全时效。

4、抓核算，以增收节支扭转经营困境。

一方面抓好节支。信用社固定资产较多，职工人数较多，节约水、电等办公费用开支尤其重要，因此我们在生活中要求每名职工从节约一滴水、一度电、一张纸做起，做好节支工作。另一方面狠抓业务收入来源，坚持以现金收息为主，确保收息的真实性，全年累计实现利息收入303.65万元。

5、抓服务，以实际行动发挥地方金融主力军作用。

一是积极宣传金融方针政策。二是改善服务质量。广泛开展规范化服务，认真踏实服务于广大客户，努力提高服务水准，重塑信用社的良好形象。三是做好区域服务。代理了计种粮补贴等资金的发放，服务了新农村建设。四是联系群众。开展为农户送春联送挂历活动和开展各种类型的座谈会，密切社、农，社、企关系，进一步扩大农信社的影响力。

6、抓管理，以教育提升职工队伍整体素质。

今年以来，先后组织开展了“规范法服务”、“周六学校”等专项学教活动，在具体工作中：一是高度重视成立了学教领导小组；二是做到“两个确保”，即确保学习内容、确保学习时间；三是达到三个效果，即：规章制度执行力明显提升，员工素质明显提高，业务进展明显长进。

回首的工作，之所以信用社的业务指标能够圆满实现，最深的感受有三点：一是班子团结、队伍齐心是完成任务的前提；二是方法到位、措施得力是完成任务的保证；三是优质服务，提高形象是信用社发展壮大的动力。的工作中虽然取得了较好的成绩，但是还存在不足之处：个人方面存在创新意识不强、管理方法单一、检查督导不够等不足；单位还存在盘活资金乏力、收息存在换据等不足。在新的一年里，我将继续加强学习，提高自身素质和领导艺术，在不断创新工作方法和措施上求突破，在调动全员干事创业的积极性上找动力，精心组织，科学运筹，克服困难，强力推进，不断开创各项工作的新局面。

4基层信用社主任述职报告

述职人□xxx□男，汉族，现年xx岁，中国共产党员，现任xxxxxx负责人。现对20xx年的工作述职如下：

在过去的一年里，我坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的十七届五中全会精神，坚持中国

共产党的领导，高举建设中国特色社会主义伟大旗帜，全面落实科学发展观，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策。进一步解放思想，更新观念，提高驾驭社会主义市场经济的能力。在工作中认真实践“三个代表”重要思想，切实以“三农”服务为宗旨，以制度执行年为契机，加强自身的政治思想教育和业务知识学习，不断提高自己的综合素质，遵守农商行的各项规章制度和劳动纪律，维护农商行的声誉和资金、财产安全，严格以一名中国共产党员得标准来衡量自己、要求自己，作为工作行动的指南。

一、采取各种措施，大力组织存款

组织资金是xxx信贷资金的主要渠道，是xxx生存的先决条件。因次，我把组织资金工作放在一切工作的首位，采取一切可行措施组织存款。我的做法是：

- 1、提高思想观念，把宣传与信贷工作结合，与客户形成相互支持、相互促进，扩大储蓄业务。
- 2、加大农商行的宣传力度，积极与当地有关部门联系，采取多种形式拓展储蓄。
- 3、积极宣传sc6000的便民汇款业务，农信银、小额支付系统、大额支付系统和蜀信卡业务，通过不断的努力[]20xx年xxxx的存款全面完成任务，年末存款余额为3758万元，比年初上升736万元，使我行的信贷资金得到了有力改善。

二、做好支农工作，强化信贷管理

由于xxxx长期信贷资金投放差，经营成本高，利润微薄，我在做好支农工作的同时，加强信贷资金的管理，做了实地调查，实际核定，大胆发放。同时加大赖账户、钉子户的催收，盘活沉淀资金，通过自身努力，利息收入229万元，比20xx年同期多收82万元，贷款比去年年初净增734万元，达到3151万

元，创历史最好水平。

三、强化内控制度，促进稳步经营管理

在xx负责人岗位上，我深知要搞好xx的工作，必须加强内控制度建设，也深刻的认识到内控制度是一项长期的系统的工程，所以在去年的一年里，把xxx的内控制度建设的工作作为长期的重点来抓。

1、加强组织领导，创造一个团结、严肃、活泼的整体，提高整体的战斗力。

2、认真做好党风廉政建设工作，管好职工8小时之外的动态监测。

3、建立支行相互监督的制约机制，狠抓各项制度学习，落实、完善各项规章制度，使各项工作有章可循，在这期间没有发生违规、违纪和违反安全保卫的事情。

四、加强精神文明建设和物质文明建设，努力创造良好的社会环境。

作为xx负责人，我认识到xx工作不是单一工作，涉及方方面面的工作，是具有很强的社会依赖性，没有各部门的支持，工作的开展将出现举步维艰的局面。因此，我在全行职工中广泛开展讲政治、将正气、讲法规、讲效益和开展优质文明活动，把廉政建设和纠正行业不正之风与开展“四讲一服务”活动有机结合起来，坚持不懈地教育职工做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人，在接待顾客方面，笑脸相迎，耐心回答顾客的提问，做到礼貌用语，来有迎声，走有送语，问有答声。通过这些努力，我行在当地树立了廉政为民，助民增收的良好形象，体现了xxx服务“三农”宗旨，真正成为联系农民的金融纽带。

五、努力完成xx□当地党委、政府交办的各项任务，如退耕还林、粮食直补、低保、优抚救济金等。我从不抱怨，带领职工无怨无悔的为当地农民办实事。

六、加强安全保卫工作，确保我行资金财产的安全，在以后的工作中，我将切实保持以前的良好安全防范措施，加大对职工的安全教育以及安全设施的投入。确保不发生安全事故，保障我支行的业务正常开展。

虽然我在管理上得到较大的提高和认识，但人无完人，金无足值，在工作中我也认识以前自身的不足，还存在一些问题需要在以后的工作中努力改正。如：政治理论水平还得有待于提高，在管理的工作中还应加大学习，还要加大存款宣传力度等。我所带领的xxx20xx年各项目标任务在各级部门的支持下，自身和职工共同努力下，取得了圆满的完成，我力争在今后的工作中起一个带头作用，确保支行的各项工作顺利开展，使我支行的各项任务更上一个新的台阶。