

信用社述职报告 信用社个人述职报告 (汇总9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

信用社述职报告篇一

我作为一名基层信用社员工，本着对社会主义祖国的热爱，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，加强邓小平理论、“三个代表”思想，以及新的金融政策、业务知识和新时期党的方针政策、经济动态的学习，及时充实自己，提高自身的素质，以便更好的服务于“三农”。以科学发展观为指导，以党员的标准严于律己，树立正确的人生观、价值观，做一名合格的党员和优秀的员工。

二、认真工作，积极为农村经济建设提供优质服务

自从进入信用社工作，我忠于职守，任劳任怨在自己的岗位上默默耕耘、无怨无悔，踏踏实实做好信用社的每一份工作。在任信用社会计、出纳期间，坚守岗位，认真接待每一位顾客，做好每一笔业务，让群众放心、满意，多年来没有出现一笔业务差错；在任信用社主任和信贷员时，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、群众自愿的条件下，按照产业结构调整政策，保证信贷资金发放，让信用资金服务于群众，支持农村经济的快速发展。通过多年的工作转换角色，做好每一份工作，站好自己的岗位。树立信用社的良好形象，深受群众和社会的好评。

三、廉于律己，积极维护农村信用社的发展。

我坚持信用社“以人为本，立业兴社”发展理念，加强个人修养，常修廉洁之德，常思私欲之害，常怀律己之心。在生活上严格要求自己，建立牢固的个人思想防线，自觉遵守各项规章制度，凡是要求别人做到的，首先要求自己做到，要求别人不做的，自己绝对不做。同时，增强自身的政治敏锐力和政治鉴别能力，敢于抵制各种不正之风和腐败行为，始终一如既往地保持共产党员的政治本色，从而维护了信用社的健康发展。

四、工作中存在的不足和今后努力的方向。

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。等等。对这些问题，我将在今后的工作中不断加强政治理论学习，扬长避短，改进工作方法，以高度的事业心和责任感，为我县农村信用社的发展和壮大付出应有的一份力，做一个适应时代需要、高素质的信合员工。

信用社职员个人述职报告

_____分社自去年“五一”开业以来，在地方党委政府支持下，依靠总社搭建的“引资下乡、城乡联动”资金互助平台，认真宣传党的创新农村金融服务政策和互助金融理念，得到了广大群众的积极响应。截至11月30日，_____分社互助基金余额达到273.14万元，贷款余额达461.5万元，累计发放各类贷款1057.4万元，服务惠及1100多人，为_____乃至周边乡镇社会经济发展做出了积极贡献。

_____1年2月 10日，春节假期刚过，我受总社之命，到_____主持分社全面工作。这也是我第三次来到_____，一干就是10个月。感谢各位领导的信任，感谢同事们的大力支持！

说实话，_____1年是助贷社发展历史上最有意义的一年，更是_____分社发展历史上的关键一年。这一年里，我们助贷社的队伍越来越壮大，领导班子执政能力越来越成熟，助贷社的外界影响力更加辉煌灿烂，互助金融业务不断发展壮大：5月底，各项资产总额过亿，全社共贺；6月，荣获“中国小额贷款服务公众满意最佳典范品牌”称号；7月，“农村社区金融教育培训项目”喜获世界银行赠款支持；9月接到通知，我社客户张同顺荣获中国银行业协会(花旗集团)微型创业奖“节能环保特等奖”；10月，许社长受邀参加世界华商大会，贷款互助社再次走出国门；10月中旬，承办全国农民合作经济组织培训班，巩固了我社行业领军地位；11月中旬，中国人民大学农村金融专家团调研互助金融运作，我社基层群众发动工作受到好评！

说到_____分社，今年也是可喜之年。中心拓展工作有了起色，初步推动成立村银行中心7个；资格股金也由年初的不足14万增长到现在的34万元；累计发放各类贷款891.1万元，贷款余额猛增到461.5万元，净增了343.5万，提前超额完成总社下达任务；5万元(含)以下小额贷款101笔共229.8万元，占全部信贷资产的半壁江山，资产稳健性进一步增强；风控工作一直全社领先；加强了与基层党政部门结合，社会影响进一步壮大；培养支持的客户张同顺荣获微创奖“特等奖”，为社争光，并创下助贷社多项第一(第一个特等奖，第一个获奖的残疾人，第一个受邀赴京参加颁奖典礼)。

成绩的取得，是乡亲们理解支持与同事们的艰辛努力密不可分，少不了兄弟分社的援助，更离不开总社这个坚强后盾的大力支持。在此，我代表_____分社全体人员向在座的各位表示诚挚的感谢！

有句话说“榜样的力量是无穷的”，我们期待助贷社众多先进典型带给我们助贷社更多精彩，同时我们_____分社人员要向他们看齐，争做“能跑能说”的复合型人才。有句话叫“难了不会，会了不难”，我相信，有榜样的示范效应，大家积极行动起来，我们助贷社的路子就一定能够越走越宽。

由此，我们_____分社下一步的工作思路也就明确了：贷款投资中心三位一体，全方位全员全天候齐努力。认准方向，不放空炮；厘清思路，真做实干；善于总结，不断改进。具体来讲：

3、搞好制度管理，理清经营思路，提高办事效率。

4、搞好与地方党政关系，及时披露工作进展，听取相关部门指导意见和建议；借助现有的世界银行社区金融教育试验乡、支持客户获微创奖特等奖、助贷社发展壮大势头良好、人民大学莅临调研并积极评价等既有影响，做大声势，赢得更加广泛深入地舆论支持，努力使_____分社工作取得更大进步。

对比_____1年度全社下达目标任务，_____分社综合业务进展差强人意。这些与我个人组织协调能力弱、处事易情绪化等有很大关系，针对这些，我个人争取从以下几点改进：

1、向标杆看齐，参与实践，积累管理经验；

2、以更加饱满、积极的心态，投入到每天的工作学习中，处理问题不温不火；

3、学会统筹安排，管理好自己的时间，提高同时承担、协调多项事务的能力；

4、带头主动进村，努力将一个个中心做活，为助贷社在_____站稳脚跟冲锋陷阵。

作为一个分社长要对总社负责，主持分社拓展与经营管理，与会计交叉监督；工作要有计划，不断拓展村银行实施范围；坚持晨会制度、督导系列信贷工作；督导进村拓展，努力推动群众创办村银行；学会协调分社外部关系，积极营销大客户等等。

信用社个人述职报告5

信用社述职报告篇二

银行信用社的相关工作对于述职报告很重视，述职报告是任职者陈述任职情况，评议任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，下面是小编精心整理的2022信用社的述职报告，欢迎查阅。

20___年，我社在县联社领导正确领导下，认真贯彻落实各项工作，按照“稳健经营、稳步发展”的经营理念，植根于农村，服务于“三农”，转变工作作风、拓展业务市场、强化内部管理、提高队伍素质，在全社员工共同努力下，各项工作实现了快速健康发展。现将我社20___年度会计工作总结汇报如下：

一、印章的管理：

（四）是加大检查力度。建立《印章保管使用检查登记簿》，每月定期检查印章使用管理情况，严格监督检查，堵塞漏洞，消除隐患，防范风险。

二、重要空白凭证的管理：

根据《县农村信用合作联社重要空白凭证管理办法》，我社坚持“证印分管，证押分管”的原则。实行专人负责，入库

保管，并定期进行账、证核对，保证账实相符。严格实行“专人管理，入库（箱）保管”，指定专人（库管员）负责重要空白凭证的保管工作。做到领、用手续严密，保管安全可靠。

库管员变动时，按规定办理交接手续。当日营业终了，换人清点重要空白凭证的结余数量并与实物进行核对，同时做好记载登记工作。社主任、安全员和会计主管对重要空白凭证的库存、领用、保管、作废等情况严格执行检查制度，社主任、安全员坚持每月至少检查一次，会计主管坚持每月至少检查两次，核对账实、账表、账簿、账证的一致性，并在《重要空白凭证查库登记簿》中对检查内容做出记录，签章备查。对综合业务系统不能联动销号重要空白凭证（金农卡、手工收贷凭证）实行换人销号。

三、库存现金的管理：

加强库存现金限额管理，加大力度对库存残损币的清点，及时上缴，科学地置留库存现金。根据业务的需求，采取灵活、安全、高效地调拨现金，降低库存现金占用率。

四、抵、质押物品的管理：

抵、质押物品能做到专人入库保管，社主任、安全员、会计人员能做到定期查库，确保帐实相符。

五、带领前台员工业务学习情况：

基本上能做到按周组织职工学习会计专业知识、联社各类文件精神、相关制度及通知，同时，建立了业务基础知识和规章制度学习制度，做到学习有记载，每月学习不少于4次。

六、手工账册的建立、记账和账务管理工作情况：

能按财务会计部下发的规范的账簿建立、记账。我社建立规范的手工分户账册有“1321应收利息”、“1391其他应收款”、“2431应解汇款”、“2621其他应付款”、“5011利息收入”、“5321营业费用”、“5331营业税金及附加”、和“5361营业外支出”。以上手工分户账簿都建立了相应的电子分户台帐。

七、费用的管理与控制：

严格按照联社规定比例与限额，进行财务核算与费用管理；所有费用严格执行“三签”制度，超支费用实行先审批后入账。本年度无不合规费用单据入账和超联社规定费用限额。

八、内外账对账情况：

内外账务的对账严格按照《枞阳县银企对账管理办法》和相关规定进行，建立健全对帐工作管理登记簿和管理台账，我社共有六个对公活期帐户、社内往来和应解汇款都能做到换人核对，对账单回收率均达到了100%。所有的对公帐户都能做到按季上门面对面核对。

总结20___年度的工作，我感到还存在着以下几方面的差距与不足，有待新的一年中加以整改和落实：

一是员工之间素质差距较大，团队精神有待提高。

二是存款总量不稳定，筹集资措施有待加强。

三是内部管理和内控制度有待继续加强。

各位领导，同志们：

大家好！

时光转瞬即逝，紧张、充实的__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。__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__树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行服务，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，利用各种关系挽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2000万元左右。

通过以上措施，在广大员工的同心协力下，至__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__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”20__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《__信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20__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__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。

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。__年，__信用社再次获得了市级文明单位称号。

回顾__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。

本人自调到__信用社工作以来，在社领导和同事的关心支持下，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，严格执行上级下达的各项任务，认真履行岗位职责，努力完成本职工作。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。

一年来，本人能够自觉地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，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，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；

能够牢固树立“客户至上”的服务理念，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，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与，力求做一名合格的信合人；能够积极参加信用社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；在业余时间，自学本科课程，参加远程教育考试，为更好地适应各岗位的需要奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管，双人临柜，双人管库”的要求，做到“自觉、自律、自制”。每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。严格按照金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出。

三、增强防范意识，落实“三防一保”。

安全保卫方面。一年来，本人能够不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路、电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

四、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，提高服务意识，增强服务水平。

总之，一年来，在上级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，虽然在某此方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩。

一年的时间很快的过去了，这一年里，我在所长的带领下，在____信用社领导的关心及全体同志的`帮助下，能够比较圆满的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟等方面都有了一定的提高，本年度的总结主要有以下几项：

1、政治思想表现、品德素质修养和职业道德方面。能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的公仆意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了__的“__”精神，并写了心得体会和全所同志进行了交流，能较好的理解了“__”精神的内涵，在“__”学习过程中，能及时地发现存在的问题及对“__”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正。使我在思想觉悟方面有了一定的进步。

2、业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、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。

3、工作态度和勤奋敬业方面。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，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

4、工作的数量、质量、效益和贡献。能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为____储蓄所做出了应有的贡献。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。比如，有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，要认真学习 and 贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面上水平，为我们____信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

一年来我带领强湾信用社全体员工，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，圆满地完成了上级联社交给的各项目标任务，现将一年来的思想工作情况做一述职报告，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》，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。

1、各项存款：20__年底我社各项存款余额26019万元，比年初净增9578万元，其中低成本存款11740万元，占各项存款的45%，飞天卡年初594张，年底达到4127张，全年发行3533张。2、各项贷款：20__年底我社各项贷款余额15071万元，比年初净增6589万元，其中农户贷款13515万元，占贷款总额的89%，存贷比例为57%，占比合理、协调，备付金充足。3、20__年底股金余额458万元，比上年增加77万元。4、20__年我社的各项收入达到了1273万元，比上年增加了387万元。

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。工作中采取了以下措施：

一、创新开储源，广筹资金增实力。

今年以来，我始终坚持把组织资金工作作为一项长期的战略性工作来抓，树立“存款立社，资金是生存之本、效益之源”的指导思想，在金融部门竞争激烈，保险部门营销力度加大，导致资金分流多等不利因素制约下，从保效益、保发展的高度出发，扬长避短，克难奋进，强化措施，广辟新储源，做到优质服务待人，实际行动感人，优良作风服人，这样，不但稳住了老客户，而且吸引了大批新客户，存款净增实现了稳步增长，从而增强了信用社资金实力。

二、因地制宜谋发展，当好主力创“双赢”。

今年以来，我牢固树立以农为本，为农服务的市场观念，视农村经济发展为己任，充分发挥金融纽带和主力军作用，力做经济发展助推器。同时，我们注重因地制宜，结合我社地处农村的特点，用好、用活增量贷款，不失时机的盘货存量，不仅为全乡的农村经济发展做出了积极贡献，而且我社的经营效益也得到了前所未有的提高，达到了社会效益和经济效益“双赢”的目的。

三、增收节支两手硬，狠抓经营显成效。

为把“效益兴社”落到实处，我社在经营管理中，把加强管理与提高效益结合起来，严格执行内控制度，完善制约机制，规范会计行为，强化内部核算，一切围绕效益干，一切围绕效益转，做到增收节支两手抓，两手硬，从而实现了收入增，效益高的可喜局面。全年实现各项收入886万元，支出控制在786万元，账面盈余100万元，比去年增加50万元。

四、“三防一保”抓落实，安全营运保稳建。

为做好“三防一保”工作，确保全年安全营运无事故，我社不断强化内控制度，狠抓内部整改，防范并举，清查结合，从严治理，标本兼治，把“三防一保”工作落到实处。

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一些成绩，但我们清醒地看到工作中还存在一些制约生存和发展的问題，主要有以下几个方面的问题：

一是各项存款虽有增长，但职工人均存款量、市场占有率还较低，资金实力不够雄厚；

二是注重了新增贷款的质量，而不良贷款的盘活进度不快，仍然存在一定的风险；

三是内部管理存在薄弱环节，经营方式不灵活直接制约着信用社的快速发展；四是员工素质与经济发展、业务需要不协调，创建工作抓的不够。这些问题需要我们在今后的工作中认真对待，切实加以解决。

我叫__，现任__信用社委派会计。自接管会计职务以来，我一直按照__市联社会计主管委派制管理办法的要求，认真学习政治业务知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理和监督职能，在银监局和联社的正确领导下，以贯彻落实联社的各项工作为目标，强化管理，抓落实，规范财务核算，完善费用管理，较好完成了今年的各项工作任务，现将主要工作述职如下：

一、思想方面，提升修养形成团队聚合力

我一直注重平时的修养积累，利用业余时间学习职业道德手册，严格要求自我，廉洁自律，尊重领导，团结同事，注重培养集体意识，顾全大局，使我社真正形成团队合力。

二、工作方面，务实求新筑构业务新高地

一是做好会计核算工作。我作为委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和进行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全体员工的努力下，顺利完成了全年会计等业务的核算工作。

二是做好会计内控工作。认真负责组织会计检查，做好日常查库工作，每旬查库一次，每月全面检查一次，对稽核工作进行日常检查、指导。重点加强以下两方面的管理：

(1) 加强授权管理。督促网点负责人、柜员严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，做到了先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签

字。

(2) 加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、资金挂帐等业务的管理，严格执行折角验印制度。

三是做好柜面人员管理工作。为了提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，我充分挖掘柜面人员的工作潜力，耐心对柜员在业务上遇到的问题，潜移默化的来引导，帮助柜员理解，正确的来办理业务，增强营业窗口的服务能力。从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人，使柜员在业务素质和业务技能上都得到了长足的进步。

四是做好安全保卫工作。金融部门是犯罪分子作案的重点，且有升级之势，所以安全保卫工作必须常抓不懈。为加强内部管理，确保“三防一保”工作万无一失，我社对每个职工，根据不同的岗位，制定各自得实施细则，杜绝漏洞，防止突发案件的发生，确保信用社财产和职工的人身安全。

三、不足和今后努力方向

综观一年的工作，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使所辖的会出工作得到了进一步加强，会出工作质量得到了有效提高。但也存在不少问题，主要表现在：

一是岗位职责发挥的不够好，以身作则，率先垂范的意识还不够强，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

二是在贯彻落实制度执行上不够认真，监督管理跟不上，存在抓制度落实的力度不够。

三是会出人员的整体业务素质未能从根本得到提高，学业务、练技术积极性未能真正充分发挥起来。针对以上问题，本人

在下步工作中认真加以改进和完善，按照有关要求，严格履行岗位职责，扎实工作，努力完成接下来的各项工作任务。

我很荣幸自己成为了一名委派会计人员，在这段短暂的从会时间里积累了一定的知识和经验，为以后处理工作中的每一项事情、协调好主任搞好本社工作奠定了一定基础。在新的一年里我一定会认真的领会和贯彻上级领导的精神和指示，以满腔的热情来投入作，争取把自己的工作、业务水平推上一个新的台阶，为我们的信合事业作出的贡献。以上是我的个人工作述职，如有不妥之处，请领导给与批评，并加以监督。

我是去年才考进信用社的，像一张白纸，什么也不懂，所以要勤于学习，努力使自己进入信合员工的角色，时间很快就过去了，这一年的工作汇报如下：

一年里我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，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；能够牢固树立“客户至上”的服务理念，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，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人；在领导和同事们的悉心关怀和教导下，通过自身的不懈努力，各方面都取得了一定的进步，现在也能够比较圆满的完成了本年度的工作任务，同时在思想觉悟等方面也有了一定的提高。

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管，双人临柜，双人管库”的要求，做到“自觉、自律、自制”。每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，点钱时做到点准、墩齐、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。

严格按照金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出，在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待储户的咨询，在业务技能、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，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，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守社里的规章制度，保证出勤，能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了很大的进步，为信用社做出了应有的贡献，并且有效的利用业余时间。

一年来，我不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，经常检查电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

银行属于服务行业，“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重，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，提高服务意识，增强服务水平。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。比如，有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，对金融财会知识了解不够等，

但我相信在新的一年里，在上级领导的关心和持下，在同事的热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩，还要认真学习和贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面上水平，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

信用社述职报告篇三

信用社主管人员进行述职报告就是总结信用社的相关工作内容，述职报告最初曾用“总结”或“汇报”的形式出现，经过一段时间的使用，并随不断深入和完善，逐步形成了独具特色的体式，下面是小编整理的信用社主管述职报告，欢迎查阅。

尊敬的领导：

您好！

我是__支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20__年的工作情况，汇报如下：

一、主要工作情况

在支行已有一年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到__万元，加办网银__户，电话银行__户，销售理财__万，建立大客户资料__户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。

而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们__支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

在去年交医保的__个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作

出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

二、工作中存在的问题

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了__万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在今年季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第__名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、“四声服务”行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。

此致

敬礼！

因为工作需要，20__年1月底至10月初，我在__支行个人业务部担任部门经理。根据行领导的工作思路和__支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新

的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长

在银行领导的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增x万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增x万元，使近年来__较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户__农行。

结合__长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国__银行__市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，__支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三x工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险

以“__通”、“惠x卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三x工作。收集__通资料120多户，4月份组织__通安装使用培训会，一次安装__通60台，开通小额取现__通20户，拓宽惠x卡的用卡环境。

与分管行长到三个三x网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理_x等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意__支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份__支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三x行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。20__年5月三x行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名；6月__支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名；7月__支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对_x行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。

六、注重网点转型和优质文明服务

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优质服务，制定《__支行文明优质服务管理奖惩办法》，组织个金部人员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优质服务，而应该“让文明优质服务成为一种习惯！”

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学

边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后感心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的扬。

加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工

之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着公开、公平、公正的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及__年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在__年的工作中，我将做到以下几点：

- 1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的

问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展三多服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

尊敬的领导：

您好！

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验，自身对服务有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙“老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是可以传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。随着服务理念的不断升级，

从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。

诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

此致

敬礼！

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、

标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后感、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政

策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20__年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20__年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质

客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

信用社述职报告篇四

我叫**，今年37岁，大学本科学历，中共党员，助理会计师。1990年参加信用社工作1997年任**信用社内务主任[]20xx年2月调**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**信用社调入**信用社，近一年来，我积极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。

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，必须虚心学习，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。

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，我积极参加上级行、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，提供决策依据真实可靠，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。

一年以来，我无论是在**信用社，还是在**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**信用社，面对陌生的环境，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**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《20xx**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，与员工签定“四防一保”责任书和岗位考核责任书，落实各线分管工作目标，从精神文明建设和物质文明建设两个方面提出规范做法的标准，形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积极性。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，为达到经济 and 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能力和技术基本功。同时还积极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积极性。一年以来，我虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这主要靠上级联社的正确领导和同志们的支持和帮助。在今后的工作中，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。

述职人：**

信用社述职报告篇五

尊敬的领导：

大家好！

述职人，_____，男，19____年2月生，中共党员，本科学历，经济师职称，现任____信用社主任职务。

20____年里，我带领____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，较圆满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》、《___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%。

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。

述职人：

____年____月____日

信用社述职报告篇六

20xx年的工作转眼已经结束，回想一年以来的工作，在联社和信用社领导的指导下，在信用社全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动地履行工作职责，较好地完成了年度工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技

能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

1、加强业务知识和金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名柜员，没有过硬的业务素质支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，是自己对现行的政策、规章制度有了较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询能够给予正确的反馈和答复。

是上帝、理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中我坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的问题，一年以来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。在其他工作方面，能够保持积极主动、及时完成领导交给的各项工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。

3、严格规章制度，把好柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，坚持原则做好每一笔业务。一线柜员的一举一动时刻都体现着信用社的形象，丝毫马虎不得，一年来，我坚持联社制定的相关制度，对每一笔业务都一丝不苟的认真按照规定操作，每一个细节都仔细审查，没有一丝一毫的懈怠，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。一年以来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结我社全体同志，为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

信用社述职报告篇七

县联社：

现将xx年10月份我社各项工作的开展情况及本人履职情况汇报如下：

xx年，在县联社的正确带领下，认真贯彻落实各项工作会议精神，以科学发展观为指导，转变工作作风、拓展业务市场、强化内部管理、提高队伍素质，稳健经营、提高发展，基本完成了联社下达的各项经营目标。

1. 各项存款余额实现5045万元，各项存款余额较年初上升94万元。
2. 各项贷款余额6068万元，其中新增贷款30万元；各项贷款余额较年初上升223万元。
3. 不良贷款清收实现8.15万元，四级较年初下降99.17万元，五级较年初下降157.18万元。
4. 实现利息收入431.02万元。
5. 富秦卡发行量18张，家乐卡发行量1张。
6. 不良贷款打包处置工作共计242笔，余额为956.77万元。第一阶段筛选组包，尽职调查已全部完毕。

我社年初五级不良1679万元，四级不良1671万元，10月末五级不良1435.52万元，四级不良1486.12万元，未完成10月不良贷款清降任务。

(一)注重职工思想教育，提高政治理论素养。

年初以来，在联社的领导下，我组织全社员工，认真学习十七届四中全会精神和省市社下发的各项规章制度。坚持以科学发展观为指导，理论指导实践。同时，注重培养年轻员工，组织员工开展警示教育活动，认真总结感悟，在注重增强政治修养的同时，鼓励员工刻苦钻研业务知识，认真开展业务知识的学习和考核，从而取得了较好的工作效果。

(二) 强化信贷合规管理，提高风险防控水平。

一是要求信贷员加强贷前调查，准确把握借款人真实的经营状况，从源头上降低新增贷款的信贷风险。二是对已发放贷款的档案资料，进行认真的整理和排查。同时及时准确地完成了了信贷系统和五级分类的数据核对工作。三是加强信贷人员的培训和工作经验的交流，认真组织了信贷人员对银监会贷款新规的学习，提高信贷人员的综合素质。

(三) 积极清收不良贷款，弱化降低信贷风险。

年初以来，我首先是让全体员工从思想上认识到资产质量的重要性，从而进一步加大不良贷款清收力度，努力压降到逾期贷款。

(三) 监督优质文明服务，提高揽储能力。

作为基层社主任，我始终把服务质量作为银行营销的主要组成部分，并把优质文明服务贯穿于经营活动的每个环节。一是要用文明的言行和优质、快捷、方便的服务，赢得每位客户的信赖。二是要求全体员工按照省、市社文明优质服务标准接待每一位顾客、办理每一笔业务，提高工作效率，为客户提供方便、快捷的服务。于内，推行同事、领导的双重监督；于外，我积极化解矛盾，为客户解决实际困难，提高服务质量，扩大信用社影响力。

(四) 强化监察安保工作，排除我社安全隐患。

年初以来，我认真贯彻落实县联社安全保卫各项规章制度和制度，紧紧围绕控案防险工作目标，坚持以防为主，以查促防的指导思想，营造了“安全为集体，人人保安全”的良好氛围。一是强化案防常识学习，并建立学习档案。做到了上级文件必学，基础知识常温，基本操作熟知。二是强化思想警示教育。组织员工开展警示教育活动，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感。三是常规安保工作不松懈。定期开展自查，加强防火防暴演练，保证了我社的正常经营。

(五)重视信用社发展，力争走在全县前列。

我按照联社的总体部署，科学安排、提前准备，精心组织人员，分工明确、各司其职。在清产核资的工作中，我带领全体员工不畏劳苦。在股本金清查工作中，我亲力亲为，认真宣传、耐心解释，上门服务、化解矛盾，积极按照上级的要求做好了改革前的各项工作。

信用社述职报告篇八

本人自调到**信用社工作以来，在社领导和同事的关心支持下，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，严格执行上级下达的各项任务，认真履行岗位职责，努力完成本职工作，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。

一年来，本人能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，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，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；能够牢固树立“客户至上”的服务理念，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，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人；能够积极参加信用社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；在业余时间，自学本科课程，参加远程教育考试，为更好地适应各岗位的需要奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管，双人临柜，双人管库”的要求，做到“自觉、自律、自制”。每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。严格按照金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出。

三、增强防范意识，落实“三防一保”。

安全保卫方面。一年来，本人能够不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路、电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

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，提高服务意识，增强服务水平。

总之，一年来，在上级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，虽然在某此方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩。

述职人：***

信用社述职报告篇九

我系xxx信用社职工，姓名xxx□年龄xx岁，具有助理经济师初级职称，工作岗位xx信用社三级柜员□xx年x月至x年x月工作于新左旗xx信用社信贷工作□x年x月至x年x月就职于三级柜员岗位，现将在岗工作时期的有关情况述职如下：

近些年以来新左旗农村信用社发展迅速，我们成功开展了许多新业务，并取得预期效果。对于我个人来讲也是辛勤耕耘的时期，是适应变革的时期，也是理清思路、加快发展的时期。在这段时间里，领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮助，使我取得了长足的进步，也有许多的工作值得总结：

- 1、政治思想表现及职业道德表现。能够自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及信用社的各项规章制度，综合业务操作流程，认真履行内控制度，自觉按规章制度操作。忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。思想上牢固为“三农”服务，树立了爱岗敬业的职业道德素质，奉献爱心，勇于承担社会责任。

2、业务知识和工作能力方面。我能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力学习，掌握了大小额支付操作、农信银、信贷操作流程及操作规定；具备了一定的工作能力，能够较熟练的办理业务。在综合业务、银行卡业务、个贷业务、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。

3、工作态度和勤奋敬业方面。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。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，对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对信用社业务的支持。

4、踏踏实实做好本职工作。按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，让客户在服务中感受到快乐。实行柜员制后，以严格的规章制度来约束自己，促进自己学习，在业务操作上更加严密。严格按照农村信用社的要求，认真履行好自己的职责。从事信贷工作时，能够认真学习贷款通则、担保法、合同法、物权法等有关法律、法规及操作规定。在信贷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每一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷款“三查”。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，尽心尽职做好信贷工作。

回顾这个时期的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。比如，有创造性的工作思路还不是很多，处理问题的方法简单。业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。自己文字材料写作还需要进一步提高，这些都有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真弥补自身不足，要认真学习和贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力提升思想觉悟和工作效率，认真学

习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解，多向老同事学习；其次转变思想观念，及时了解把握信用社信贷工作中的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习信贷业务知识，提高信贷工作能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进。

总之，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，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

准化。特别在信贷管理上，我坚持信贷原则，认真做好贷款的审查。

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。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，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审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，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。

3、从严律己，为单位职工发挥表率作用。

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止，从小处说对广大职工都会有或大或小的影响，从大处说还直接关系到整个单位的兴衰成败。因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤

勤恳做事、清清白白做官，率先垂范，为人师表。在工作中遇到不懂之处，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。

回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是业务工作规范化管理力度还不够大，在严格执行规章制度上，力度不够，心太软等，总之在过去的一年里，在各级领导的指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到工作的重要性和艰巨性，在新的一年里，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，为我社经营效益的提高作出自己的一份贡献。