# 精选信用社的个人述职报告简短(8篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-01-16

*精选信用社的个人述职报告简短一1、信贷管理运行体制。目前农村信用社在信贷管理运行推行的是集体管理决策、分级授信授权体制，从省级联社到基层信用社都相应成立了信贷管理审查（咨询）、审批委员会（信用社设立审贷小组），各委员会下面还专业设置有信贷管...*

**精选信用社的个人述职报告简短一**

1、信贷管理运行体制。目前农村信用社在信贷管理运行推行的是集体管理决策、分级授信授权体制，从省级联社到基层信用社都相应成立了信贷管理审查（咨询）、审批委员会（信用社设立审贷小组），各委员会下面还专业设置有信贷管理和风险管理部门，并辅助监事会的监督和理事长的否决作用。从程式上看，信用社为贷前调查岗，县联社信贷管理与风险管理部门为贷中审查、评估岗，委员会（包括省、市两级咨询委员会）则为贷款的最终审批岗。这种采取民主化集约管理、程式化审查审批的模式，对于超过授信授权的贷款的确取到了规避信贷风险、防止“一长独大”、控制操作风险的效用。

2、信贷管理运行规则。农村信用社一直推行的是“自主经营，自我约束，自我发展，自负盈亏”的经营原则，是靠资金组织——资金运用——资金管理——资金利润的经营规则来生存和发展。准确的说，负债经营决定信贷资产扩张的规模和扩张的数量，资金运用决定信贷资产的周转速度和周转质量，信贷管理决定信贷资金的安全和质量，资金利润则是信贷管理运行的唯一目的——效益性和赢利性。明显可以看出，农村信用社信贷管理在整个信贷资金管理运行中起着举足轻重的作用，管理好了信用社信贷资金，也就管好了一盘棋和走活了一盘棋。

3、信贷管理评级授信流程。信用社对借款人发放贷款，首先得予以评级，其次再给授信，并套用“信息采集→信用等级测算与认定→授信额度测算与认定”设定的格式，这是对原来只凭一份申请书、一页调查表、一张借据合同就决定贷款的是否发放，无疑是很大的进步。因为评级坚持了客观、公正的原则，是用定量分析和定性分析来综合评价客户的信用等级的。而授信则是以评级为依据和基础，来确定借款人在某一期限内申请贷款、信用卡透支等用信的最高额度。信用社对借款人评级授信实行动态管理，适时调整借款人的信用等级和授信额度。

4、信贷管理运行的责任追究制。信贷管理责任追究制，主要体现在三个方面：一是对责任人的责任追究。这种责任主要是对贷前调查岗不尽职调查的第一责任人进行追责；二是对审查失职的责任追究。这种责任主要是对联社信贷管理和风险管理部门人员的追责；三是对集体决策失误的责任追究。这种责任主要是对审贷委员会成员及联社理事长的追责。从追责的程度上看，有“五三二开”的作法，也有“七二一开”的做法，即调查机关负责50%或70%的责任，审查机关负责30%或20%责任，审批机关负责20%或10%的责任。全方位、多层次、立体型的推行责任追究，既体现了风险同控、责任共担的原则，也强化了农村信用社信贷的运行管理。

有了上述相对较好的信贷管理与运行现状，按理说农村信用社在信贷领域就不应该存在大的问题，但事实上即或是规章制度再健全、操作流程再规范、体制运行再合理、处罚机制再有力，也不可避免地隐埋着以下问题，并不可遏制地一而再、再而三地发生着。其具体表现在于：

1、垒大户贷款越垒越大。在农村信用社信贷管理运行中，最头痛的问题之一就是垒大户贷款。这些垒大户贷款，主要是借款人在生产经营过程中，因扩大再生产的需要或流动资金的紧张，在没有偿还原借款的情形下，再要求追加借款而信用社多为被动牵制的行为。再就是在长期的经营中，信用社为保全债务，通过利转本长期积累形成的。由原来的几万元翻到十几万元，原来的十几万元翻到几十万元，甚至上百万元，导致客户在偿还债务的主观意识上悲观消极。主要表现在三点：一没偿还债务信心；二没偿还债务承受能力；三也失去了信用。从而造成信用社的信贷资产质量日趋恶化，看活却不活，看似正常却不正常。比如，某县级联社原只发放给某水泥厂几百万元贷款，现在因利转本已达到了二千多万元，形成了重大风险。

2、冒名、借名贷款触目惊心。一方面，由于信用社在前些年的粗放管理经营，一些别有用心的借款人钻信用社信贷管理的漏洞和政策的空子，利用假身份证、假户口簿冒名贷款；另一方面，就是少数信用社的信贷员人为为借款人造假冒名、借名贷款，从中谋取个人私利和好处。这两方面的贷款不仅过去有，现在也依然存在着，且潜藏有很大的案件隐患。如近期某市银监部门针对农村信用社正开展有声势、大规模的假、冒名贷款专项治理活动，就可见其存在的严峻性和严重性。除此，更有甚者采取吸收存款、发放贷款不入账的办法，违规经营，非法某利，无论内在的还是外在的都给信用社经营带来了巨大破坏性和生存危机。

3、化整为零贷款难以遏制。这类情况在各地农村信用社均普遍存在着，也是诱发案件高发的原因之一。其具体表现就是一些信贷员或某些审贷机关，为了掩盖超权贷款行为，把超过授权的大额贷款通过多笔多头、化整拆散的形式发放出去，有意违反信贷管理的约束。比如某县基层信用社主任利用只有一万元的贷款权利，短时期内就给某客户发放了三百多毛笔达三百多万元的违章贷款，并造成重大损失（已立案查处，当事人被判刑）。再如某联社信贷部门在授权范围内发放化整为零的贷款也屡见不鲜，且大多行为是出于关系与自身利益因素而为，上行下效，导致了信贷管理的混乱和不少案件的诱发。

4、行政干预贷款难收回。农村信用社生在农村、长在农村，作为一级地方金融服务机构，很大的程度上都无法回避与行政部门打交道和受其制约。这种特殊的背景也将长期地保存下去，且难以更改。基于此，行政干预农村信用社贷款的行为也就不可避免地存在着，也将会是一个永远解决不了的症结。比如某县在清并农村基金会时，为了缓解兑付存款所带来的压力，以某部门的名义向信用社贷款三百万元，至今除还少数本息外，已结欠本息达五百多万元，成为历史问题。又如某县直管的城市建设投资公司自上世纪九十年代起就向信用社借贷累计达四百多万元，并欠息二百多万元，均形成了严重的不良。另外，行政干预信用社投资城建、企改、工业项目的贷款也不在少数，且有相当一部分已形成了不良，引起了很大的负面反响。

5、贷款运行的不对称。主要表现在：贷前信用分析阶段，获得的贷款信息不完全，贷款项目评估质量不高。部分信贷人员缺乏必要的信用评估、财务分析知识和经验，以致贷款时发放了调查不充分、信贷资料有缺陷、抵押物变现力差、不足值的贷款；贷款的审批阶段，未严格把关贷款审批条件，贷款集中程度过高，过分集中于某一借款人、某一行业、某一种类贷款，致使贷款风险相对集中，贷款金额超过借款人的还款能力而无力偿还；贷款发放阶段，由于监督不力，存在“重放轻收轻管”的现象，贷款发放出去后根本没有按照信贷事后操作规程去执行等等。

6、信贷人员素质的失准。由于多种因素的制约，当前农村信用社信贷人员的数量有限，部分人员素质不高，难以进行贷款的科学决策和有效管理，违规放贷时有发生；在执行信贷政策方面，有的信贷人员随意性很大，存在“人情代替制度”现象；在风险的预测方面，有的信贷人员缺乏科学的理论知识，凭主观经验的成分较重，用经验代替制度。加之由于管理体制原因以及改革步伐相对滞后，部分信贷员“在其位而不谋其职”，工作主动性差，缺乏开拓创新精神，不能干好自己的本职工作。这些自然加大了贷款管理的难度。

1、建立信贷资产运行长效管理和监管机制。

其一，信贷资产运行真正意义上的“零风险”是不存在的，但从管理角度出发，降低最大风险度，是人人都能做到的。因此，管好信贷资产要从源头抓起，坚持“人是第一要素”的信贷管理经营理念，只有管好人才能从根本上管好信贷资产，因为人是物质创造发展的第一生产力，是唯一管好信贷资产基础的基础，是信贷管理实施长效管理的最好保障。其二，从前面的分析我们已经看到，信用社在信贷资产管理上，也重视了管理，操作与审批程序也有效大改进。但最大的的问题是，对放出后的贷款缺乏有效的监督管理。因此，要借信贷上线改革的东风，全面加强信贷风险的监管，经常及时跟踪放出贷款的事后检查，发现风险苗头，立即发出预警信号，抓好风险管理监督防范，努力控制贷款的“不作为”风险。

2、严把“四关”，提高新增贷款的质量。

一是实行四岗制（即调查岗、审查岗、审批岗、检查岗），把好审、贷、查三权分离关。要改粗放经营为集约经营，在操作规程上必须借鉴商业银行的先进经验，结合自身实际，凡新发放的贷款，不论金额大小均不得单人操作。通过审、贷、查环节方能发放，形成相互制约，相互监督的有效机制，违者追究直接责任和领导责任。二是实行贷款权限区别控制，把好贷款风险关。即改变一概以金额大小确定贷款审批权限的做法，而是要根据各信用社信贷营销环境、信贷资产质量、信贷管理水平，以及经营管理能力，区别对待，科学授权授信。三是实行抵押物现场鉴定，把好抵押物足额、变现关。应对贷款抵押物实行县联社鉴定制，其做法是：由县联社成立鉴定小组，负责对贷款的抵押物进行合法性、合规性，及市场实际价值现场鉴定。并根据抵押物所在地理位置、商业价值建筑物构造等不同情况，对抵押值与贷款额之间的比例实行区域差别，做出鉴定意见，确定贷款的最高限额。四是实行法律顾问制，把好贷款手续合法关。应在县联社一级设置专门的法律咨询机构，配备既懂法律，又懂金融业务的骨干为法律顾问。并行文明确：县联社大额贷款必须经过法律顾问签署意见，方能研究决定是否发放贷款。

3、改进信贷管理方法，建立和完善信贷管理体制。

一是按照“预防为主”的思想，构筑信贷风险防范多道“防火墙”。要建立全员参与，全体相关人员监督的内控机制，使信贷业务的上下部门或上下岗位的接口得到有效控制，确认并掌握业务部门或流程中的风险控制点，建立风险预警机制，以便能够迅速进行风险的识别、衡量、防范、处置。二是实行信息化管理，建立完整、真实、灵敏的信息数据与统计分析系统，提高信贷决策的科学性。在受理每笔贷款前，先在人民银行个人征信系统或本行业联网的计算机中进行查询，防止多头贷款和垒大户贷款，对有不良贷款记录的实行信贷制裁。三是建立纠正和预防、控制程序，确保信贷管理的持续改进。建立内部质量保证体系和经常性的稽核审查制度，采取具体的纠正、预防措施，以不断评价、发现、改进信贷流程，推进信贷管理走上良性循环的轨道，显得尤为必要。

4、以人为本，加强对信贷人员的管理和提高其素质。

一是要合理核定信贷岗位，充实调整信贷人员，使信贷人员数量达到员工总人数的30%。要优先选拔年轻的、文化层次较高的，思想作风优良、与农民感情深厚的人员，把他们充实到信贷岗位锻炼。成绩突出的，要优先提拔，提高信贷人员的群体活力。二是强化员工培训，提高信贷队伍的整体素质。通过建立规范的培训管理程序，保持信贷人员教育、培训、技能、经验、职务锻炼、知识更新等工作的持续开展。重点对信贷人员进行敬业爱岗教育和责任心的培养，积极培育其市场意识、营销意识、分析问题和解决问题的能力。三是建立贷款责任追究制，切实加大对违规违纪放贷行为的查处力度。继续严格执行贷款发放的终身责任追究制。进一步完善贷款“四包”（即包放、包管、包收、包效益）内容，并加强经常性的检查。同时，对信用社员工实行考试、考评、考核“三考”制度，定编定岗定责定任务，真正做到能者上、平者让、庸者下、差者退，调动干部职工敬业爱岗争上游、尽职尽责创一流的工作积极性，建立起有效的竞争激励机制。

5、打造诚信政府应从根本上引起高度重视。

金融经济需要社会诚信,只有确立基本诚信原则,才能保证金融环境健康稳定发展。而政府的诚信、公正就是社会诚信的最根本保证。政府诚信可以影响部门诚信,部门诚信可以影响单位诚信,单位诚信可以影响个人诚信,而个人诚信就会形成强大的社会诚信，有了社会诚信作强力的保障，就不愁没有良好金融信用环境。可见，政府作为领导者,就更应以身作则,率先为范,以诚信为本,努力塑造一个言行一致,带头守信的政府。特别是在信贷领域就更不要缺失信用和用权力去干预信用，而影响了自己的威信和形象。

**精选信用社的个人述职报告简短二**

今年以来，在联社党委领导班子的正确领导下，认真贯彻联社的工作会议精神，深入学习和全面贯彻落实党的和中央、省市县经济工作会议精神，坚持以科学发展观为指导，坚持以稳定大局为保障，紧紧围绕创建良好银行主题，以持续求进为总基调，以提高质量和效益为中心，开拓创新，求真务实，奋力拼搏，狠抓工作落实，严防各类风险，各项业务得到有序发展，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将x年主要工作开展情况汇报如下：

一、各项指标完成情况

截止12月31日，存款x万元，比去年同期增加xx万元，完成存款任务xx万元的%，其中：对公存款余额xx万元，比去年同期增加1xx万元。贷款余额为xx万元，较上年底xx万元下降xx万元，盘活账面不良贷款xx万元，隐形不良贷款xx万元，收回政府置换不良贷款xx万元，累计当月到期收回率为%。利息收入xx万元，完成任务xx万元的%，在严格按照合规执行，彻底刹住以贷收息的情况下，完成了联社分配的经营目标。

二、亮点工作

一是坚持合规，真实经营。

按照联社新班子在“实”字上下功夫，在“做”字上做文章，在“稳”字上求发展。合规经营、真实经营，实事求是、持续发展的工作主旨，各项工作务求做到思想实、定位实、目标实、措施实、作风实、效果实。存款工作挤干水分，夯实基础，实现了稳增稳存;收贷收息工作强调现金收贷收息，坚决杜绝“虚、假、乱”不实现象。进一步明确业务红线底线，彻底刹住以贷收息，坚决从基础管理上下手，坚决从根本上改善贷款质量，规范业务经营。

二是深入清理，开展摸底活动。

按照联社新班子工作思路，利用6月份1个月的时间，突出资产质量和贷款结息、财务核算和账务管理进行调查摸底，澄清底子，摸清实情，实事求是，真实反映，促使从外勤到内勤每一个员工都知道自己的家底，了解信用社的发展，做到心中有数、理清思路，找准方向、找准对策，攻坚克难、扎实经营。

三是凝心聚力、认真落实各项整改中出现的问题。

对于今年整体移位检查、审计局的检查工作，全体员工认真配合，对检查发现的问题积极整改。针对检查中发现的问题，我部高度重视，召开专题会议分析存在问题的原因，研究整改措施，并组织全体员工深入学习合规及内控知识，要求从班子成员做起，全体员工都要从观念上充分认识内控对业务发展的重要意义，工作中从每一个操作环节入手，把内部控制贯串于工作的全过程，并以此为戒，举一反三，杜绝类似问题的再度发生;同时，按照权责相一致的原则，对相关责任人分别处以通报批评、罚款及相应积分的处罚。同时，变被动为主动，定期组织一次“双排查”工作。以十三条禁令的内容为重点，在全部开展全员行为排查，切实筑牢合规依法经营的防线。

四是迎难而上、发挥主观能动性。

今年以来，x人事变动频繁，在人力资源最紧缺的时候，只能开一个窗口营业，但在困难面前，营业部全体员工在主任的带领下，团结一致，充分发挥主观能动性，克服种种困难，并在各项业务上都取得了可喜的成绩。

五是狠抓落实、强化学习提素质。

进一步强化“马上就办、办就办好”的理念，凡是联社安排的工作定了盘子的事，说了算定了干，不折不扣，不推不落，而且主任带头，亲自督办亲自过问，率先垂范，以身作则，出台短期和长期学习培训计划，明确每周一晚为全体工学习时间，提高同志们的综合素质和业务技能。

六是服务创优、运筹制胜千里。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室按照规范化服务的标准，严格要求自己，将服务水平上升一个新台阶。一是抓好员工职业道德教育，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。

二是抓好考核激励机制。建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;三是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三、存在问题

(一)成熟的经营管理理念及科学的发展观尚未深入人心。经营思路不太开阔、思想不太解放，分析风险防范风险的能力还需进一步提高。

(二)业务之间发展不平衡。

四、明年工作安排与打算

针对以上存在的问题，在明年，我部将在联社党委班子的领导下，从实际出发，进一步深化各项改革，力求工作平稳快速发展。基本工作思路是：重点做好各项业务指标的发展工作。以存款立社，做好存款营销工作，争取大客户，提高我社竞争力，以高端客户促进个人存款的增长;以提升、稳定服务水平为手段稳定个人存款。具体措施有：

(一)继续狠抓存款工作不放松，确保我部存款工作稳步攀升。公司存款以抓新开户为重点，个人存款以保持稳定年初存款余额和发展代发工资业务为重点。

(二)提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向纵深发展。

(三)继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展。

(四)突出收费类业务优先发展地位，继续促进我部收费类业务快速发展。

(五)加强领导班子建设。

**精选信用社的个人述职报告简短三**

今年以来，xx市农村信用社在省联社“五年规划”的指引下，按照猛上台阶的要求，自加压力，跳起摸高，提前3个月全面超额完成了省联社下达的全年存款、贷款、利润等各项主要经营指标任务。为进一步巩固迅猛发展势头，加快推进战略转型步伐，10月13日，xx办事处组织召开了20xx年三季度业务经营分析暨党委中心组学习会议，分析总结了今年三季度取得的成绩，安排布署了第四季度的工作重点，超前谋划了明年的工作计划，为来年工作猛上台阶奠定了坚实的基础。

xx办事处党委书记、主任陈利雄在认真分析宏观经济形势给xx市农村信用社带来的机遇和挑战的基础上，结合前一阶段赴全辖十个区县联社实地调研的实际情况，就第四季度工作提出“五项工作重点”，对20xx年工作谋定了“九方面主攻方向”。

五项工作重点：

一、以猛上台阶为工作基调，增添措施，再鼓干劲，以快马加鞭之势加快发展，确保“三年再造一个新农信”第一个阶段性目标的全面超额完成。

一要奋力冲刺三个月，努力追求目标值的化，争取多拿全省“十佳联社“、”亿元联社“、”升位奖“等奖项，全面实现xx市农村信用社对省联社和全市干部员工的承诺;

二要围绕经营管理和业务发展的实际需要，冷静分析、认真梳理现有的管理措施和制度，并结合实际进行修订、补充和完善，形成一整套具有实用性、实效性的措施制度，为全辖驶入发展快车道扫清障碍;

三要做好贷款项目储备工作。要深入学习\*总理温州调研指示精神，正确研判宏观经济走势，把握中小金融机构战略机遇期的主动权;要继续做深、做细、做实项目储备工作，抢占未来发展先机;要把项目储备作为调整优化信贷结构的关键，择优选择、分类储备;要大力开展社团合作，增强信任，互利共赢;

四要进一步加大“八大体系”建设力度，做好发展战略转型的深化工作，为xx市农村信用社加快发展、猛上台阶挖掘的强大内生动力;

五要狠抓案防安全工作。必须一手抓业务发展，一手抓风险防范，坚持两手抓，两手都要硬，不能半点侥幸和疏忽，要切实加强合规文化教育，强化制度执行力，坚决扼制违规行为，特别是对违规人员要严肃处理，绝不姑息，确保全市农村信用社加快发展、科学发展、平安发展。以“高举团结奋进和改革发展两面大旗，促进经营目标、战略转型两个猛上台阶”为20xx年工作指导思想，确保来年各项工作再上新台阶，快速迈入全省同业的先进行列。各县级联社要落实“人员队伍早到位、目标任务早到位、工作措施早到位、考核办法早到位“四项要求”，从“九个主攻方向”，谋定来年改革发展工作;

九方面主攻方向：

一是要以市场为导向、以客户为中心，不断推进分层营销工作;要配套组织架构、绩效考核办法等措施，形成以存、贷为主、中间业务为重要补充的分层营销战略，使之常态化、品质化;

二是加大循环贷款推广力度。要在“三农”循环贷款的基础上，积极拓展个体工商户、中小企业以及微小企业循环贷款领域，形成“一次审批、总量控制、循环使用、动态管理”的循环贷款办法，充分发挥其短、平、快的竞争优势，提高效率，方便客户，进一步增强农村信用社信贷产品的竞争能力;

三是要结合客户的贡献度、忠诚度、信用度等综合要素，制定具备适用性、可操作性的利率定价指导意见，建立科学的、适应客户和市场的利率定价机制，以发挥金融价格的杠杆作用和强大的竞争优势;

四是以科技为支撑，创新经营方式和管理手段，充分利用新招收的计算机人才，大力开

发利率定价、五级分类等应用系统，切实提高工作效率，把传统管理模式转化为科技管理模式，把人员数量优势转化为科技力量优势;

五是把“八大体系”建设作为落实省联社打造现代金融企业的主要抓手、作为推进xx市农村信用社向现代商

业银行转型的根本途径，抓紧、抓实、抓好;

六是加强干部队伍的能力建设，进一步提高干部员工的专业化、综合化水平。要不断加强高管人员的综合能力训练，适应未来发展的需要;要大力加强中层干部轮岗锻炼，提高其综合化水平;要特别重视新招大学生的专业化培养，通过建立大学生人才库，加强其专业能力的训练，为农村信用社未来发展储备一大批年富力强的专业化人员;

七是加大宣传力度，提升社会对农村信用社的信任度、认可度、美誉度，巩固发展农村市场，抢抓开拓城区市场;

八是加大合规文化的创建力、执行力，全面提升制度管理、风险管理的水平;

九是加强党建工作，强化廉政建设，为xx市农村信用社持续、快速、健康发展保驾护航。

**精选信用社的个人述职报告简短四**

尊敬的各位领导，各位评委:

首先借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事表示衷心的感谢。

光阴荏苒，时光如梭。从1982年参加工作至今，一转眼就是25个春秋。在这20xx年里，农村信用社这块高天厚土，使我从一个不谙世情、一无所有的社会青年成长为在政治上进步、在工作上进取、在生活上乐业安居的中层干部。

在这里，我光荣地加入了中国共产党，受聘了中级职称，获得了专科学历，学到了不少工作技能和做人的道理，曾多次受到市、县表彰或奖励。1998年被任命为办公室任副主任。

今天我怀着报答领导和感谢同志们的心情，怀着进一步锻炼和鞭策自己的目的参加这次活动。同时，也想借助这个平台，争取一个继续为领导承担更多责任，继续为同志们提供更多服务的机会。为此，我决定竞聘办公室副主任的职位。

对于办公室副主任职位，我已经走过了10个春秋，不仅业务熟悉，而且产生了很深的感情。从打字员做起，先后负责过收发、文秘、党务、妇联等多项工作。如果从业务熟练和技术掌握上，毫不夸张的讲无人能比。更重要的是，在这个岗位上，学习、收获了很多知识，熟悉、掌握了很多本领，也与各位领导和同事们都结下了很深的缘分，我非常希望能在这个岗位上继续工作，继续为领导服务，为群众尽责。

如果各位领导和同志们能够给我一个机会，我将在原来基础上力争做到以下几点：

一是继续坚持勤奋好学的好习惯，不断提高个人素质。学习，是提高素质的基础，也是提高工作水平的前提。所以，我将继续保持一种对学习的紧迫感，对知识永远保持着一( )种旺盛的好奇心、求知欲。向书本学，向领导学，向同事学，切实提高个人的政治素质和业务能力，力争为领导和群众提供更加优质的服务。只有这样，才能拓宽工作视野，夯实工作功底，不断适应时代变化的需要。

二是继续坚持深入实践的良好作风，不断提高服务层次。办公室作为沟通上下的桥梁，联系左右的纽带，服务质量如何将对联社重大决策产生重要影响。所以，我将继续坚持深入实践的良好作风，从实践中找思路，从群众中找点子，眼观联社六路动态，耳听基层八方声音，尽可能多的搜集可靠信息，为领导决策提高及时、准确参考，不断提高服务层次。

三是继续坚持任劳任怨的优良品质，不断开创办公室工作新局面。众所周知，办公室工作可以用三多三少来概括：被动性工作多，主动性事务少;应付性杂事多，自主性安排少;加班加点的机会多，受表扬被奖励机会少。所以，甘做嫁衣，任劳任怨就是我多年来的自我约束，也是自己给自己定的规矩。因此，我将继续把这个规矩执行好，发扬“脑勤、腿勤、手勤、嘴勤”的四勤精神，本着争取让领导放心，让群众满意，让同事认可的标准，屏弃名利思想，甘当无名英雄，在把工作做实做细的基础上有所创新，有所突破，使办公室的整体工作再上新台阶，为信用社的改革与发展做出更大贡献。

尊敬的各位评委，今天我能走上这个舞台，既有必胜的信心，也有失败的准备。即使没有竞争上，我也决不后悔，更不会丧志。这说明我的某些条件还不具备，还有较大的进步空间。我将会更加严格地要求自己，以更加优异的表现去争取更加卓越的成绩。

**精选信用社的个人述职报告简短五**

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。

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。

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。

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1号文件精神，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，以市场为导向，以效益为目标的营销观念，科学营销贷款。

(4)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高潮。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。大事将原则，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。

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、格尽职守、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!

**精选信用社的个人述职报告简短六**

尊领的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家上午好!

今天，做为农信社的后来者的我第一次站在这个演讲台上，所以我非常想和大家说说第一次，这也是我今天的演讲题目。那么，大家不打算为我的第一次给予第一次热情的鼓励吗?

好!非常感谢大家的第一次掌声。人们常说，有一个好的开端就等于成功了一半，有了第一次，就会有第二次、第三次，乃至千万次。您说对吗，朋友们?

千里之行，始于足下。农信这十年来，一步一个脚印，一年一个台阶，一路高歌，一路收获，以坚定的步伐一步步地走来，实现了无数的第一次。

20xx年，第一次启动新文化工程;

20xx年，第一次告别手工记账时代;

20xx年，第一次商业银行改制;

20xx年，第一次宣告三年补亏完成;

20xx年，我们第一次全面推进全省县级联社转型;

20xx年，第一次提出完善和创新“六大金融”，铸造了农信的新辉煌。

第一次实现了：资产规模、贷款规模、支农力度。

第一次实现了：网点个数最多、员工数量最多、客户群体最多。

第一次实现了：信贷产品，支农服务功能，创新发展方式。

岁月如潮歌似梦。小时候，妈妈带着我第一次走进农村信用社，记忆中还是一排低矮的红房，沥青色的屋顶长着蒿草。

20xx年大学毕业回到老家，第一次参加农信的面试，荣幸地考入了老家的信用社，那年夏天，我依依不舍地告别父母，第一次来到了大山深处的信用社报到。

我记得到第一次报到，老主任带我们去的第一个地方是信用社的档案室，那里整齐陈列着一本本泛黄的手工账簿，一个个磨损坏了的老式算盘，一张张张陈旧的办公桌椅，看着我们错愕的表情，主任意味深长地说：没想到吧?

我还记得一次走访老客户，在他的书桌上放着一本精美的相册，但里边放着的不是相片，而一张张泛黄了的农信社出具的还款凭据，数额从几元到几十万元，他笑笑说：这是我留着给孩子们看的……

我第一次上柜台碰到是一个拿储钱罐的小男孩。窗外是一双清澈的眼睛，明亮的眸子满是期待，“阿姨，我们班有个同学得了很严重的病，我想换整钱送给他”。我心头一热，那一刻，忽然觉得农信社的工作竟是如此神圣。

我一个接触的信用社老职工姓张。我叫他张叔，做信贷三十多年，去年检查出肝癌晚期，当我们去探望他时，他表情很坚定地说：“没事儿，我还有一笔贷款没收回来呢。”没过多久，张叔走了，走时只有52岁。

十年薪火相传。历史的接力棒已经在我们手中，我们决不能辜负老一辈农信人的厚望和重托。所以今天，我要向那些默默坚守岗位的人致敬，向全体员工致敬!感谢你们的坚持和坚守，让我在这里第一次大声的喊出：“农信，我们爱你!”

十年磨一剑。十年，可能只是千余个日升月落的简单轮回;可能只是十个春夏秋冬的自然循环;成绩背后的艰辛和酸苦，恐怕只有那些亲身参与了农信十年风雨坎坷历程的人才能真正体会得到。我们要始终记得：有人走过，为我们浇了一瓢水;有人走过，为我们施下一把肥;有人走过，为我们松过一方土;有人走过，为我们除去一片草;有人走过，为我们撑起一片天。

我的演讲结束，谢谢大家!

**精选信用社的个人述职报告简短七**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好!

本人，今年27岁，本科学历，助理经济师，20xx年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

一是具有丰富的金融理论知识。我于20xx年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，心诚则路正，路正则事业成，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年有一个良好的开端!

谢谢大家。

**精选信用社的个人述职报告简短八**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家晚上好!

今天非常荣幸能够参加这次竞聘，首先，我仅代表我们所有参加竞聘的员工感谢县级信用社给予我们这次公平竞争的机会，让我们能够站在这台上展现自我，这是一次难得的锻炼机会，我一定会把握好在这讲台上几分钟的时间来和大家一起交流，这就是我人生中的一次收获。我是来自卡哈洛分社的黑其拉古，这次我竞聘的是雷波信用社的中层后备干部,接下来我将从三个方面向各位领导、各位评委以及各位同事作如下竞聘演讲：

第一方面，我个人的基本情况。我今年27岁，是土生土长的雷波彝族人，中共党员，大学本科，20xx年毕业于西南民族大学，20xx年9月有幸加入了雷波信用社，分到卡哈洛分社，先后从事出纳、会计、信贷等工作。

第二方面，我竞聘的优势。

1、我非常热爱农村信合事业，同时我在大学里学的是彝汉翻译，擅长彝语，通晓汉语，在少数民族地区开展工作我有坚实的语言沟通能力。

2、在工作中，我做到了干一行爱一行，在工作岗位上做出了一定的成绩，得到了领导和同事的认可和肯定，20xx年度荣获凉山州农村信用联社股份有限公司先进个人称号，这一荣誉的取得，定将激励着我在今后的农村金融工作中严格的要求自己，做一名争先创优的信合员工。

3、经过两年来在农村信用社的工作，自己综合素质有了较大的提高，思想上从幼稚到成熟，业务上从生疏到熟练，已逐渐成长为我社的业务骨干。

4、我具有严谨的工作作风。在工作中我努力做到坚持制度、执行流程、严守纪律，以共同的目标团结他人，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

5、我个人还年轻，年轻就应该有所担当，年轻就应该当仁不让，年轻就应该放飞梦想，年轻就应该激情无比，年轻就应该张开翅膀在蓝天上翱翔，我愿意用我的一生在信合的战线上拼搏奉献，实现自己的人生价值，在积极进取中不断的追求，在求真务实中认识自己，在当今社会竞争中完善自己，作为怀揣梦想的年轻人，我定能创造和把握一切机会。

第三方面，我对后备干部的理解和认识。所谓后备干部就是指各级组织按照干部管理权限，根据有关选拔标准和选拔程序，选拔出德才皆备、素质好、有培养前途和发展潜力的优秀干部，为单位补充干部而准备的后备人选。后备干部是各级领导干部的重要来源，其整体素质的高低，直接影响着领导干部队伍素质的高低。

如果我能成功竞聘为中层后备干部，我将保持谦虚谨慎的工作作风，对自己高标准严格要求，加强思想政治学习，加强规章制度的学习和执行，顾全大局，服从县级信用社的工作安排，踏实工作，勤学业务、勤学管理，努力使自己成为一名优秀的信合员工，在单位需要时，勇于承担重任，不辜负组织的培养。

总之，这次竞聘不管成功与否，我都会一如既往的以旺盛的精力，饱满的工作热情，谦虚谨慎的工作作风，扎扎实实、兢兢业业的工作态度，用实实在在的行动实现自己的人生价值，相信我的真诚，我会积极的做好每一件事情，相信我的热情，我会感染身边的每一个人，相信我的活力，我会树立好农村信用社的形象，为雷波农村信用社的发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！