

2023年加拿大探亲访友签证邀请函 加拿大留学生入境流程一览(实用10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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！

信用社主任述职报告篇一

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。

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***信用社在的取得更好的成绩。

谢谢大家！

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，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《xx信用社环境卫生管理制度》，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！

信用社主任述职报告篇二

大家好

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。

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。

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。

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。

信用社主任述职报告篇三

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。

能够认真学习邓小平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xx的“xxxx”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“xxxx”精神的内涵，

在“xxxx”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“xxxx”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、端正思想，树立正确的人生观和价值观

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。

信用社主任述职报告篇四

本人，男，现年岁，中共党员，大专文化，助理经济师。年月从信用社主任职务调离，担任营业部主任，于年月开始至今担任联社副主任，分管信贷工作。

现将自己近年来思想工作情况汇报如下：

一、履行职责情况：（真抓实干，不枉其位其责）

在担任信用社和营业部基层主任期间，本人带领员工，团结拼搏，使所在社（部）各项工作突飞猛进，经营责任制考核也年年名列前茅，单位被连年评为先进集体，本人则多次获市级、县级金融先进工作者等荣誉称号。

分管联社信贷等工作以来，本人更是积极摆正自身的位置，依靠班子集体智慧，配合当家主任认真履行职责，带领信贷人员扎实工作，完善信贷管理体系，调整信贷投向政策，推进信贷支农工作的广度和深度，优化信贷资产结构。现将工作具体汇报如下：

1. 以建立良好的联社法人治理机制为目标，逐步完善信贷管理体系。两年来，我们按照省联社法人治理的要求，积极推进一级法人治理的信贷管理模式，一是逐步完善了主任室领导下的贷款审查委员会制度，并在此基础上，着手对基层信用社的信贷会办小组议事程序进行规范。二是初步形成了主任室和贷审会双重领导下的分管主任信贷审批制度。三是联社对基层信用社（部）信贷业务经营初步实行了分级授权管理。四是放宽了对基层信用社个人贷款审批权限。个人单笔质押贷款放宽至100万元（含）以内；个人抵押担保贷款、保证担保贷款放宽至单户累计贷款在20万元。提高了个人贷款营销的竞争力，截至目前，个人贷款达2500户，计16000万元。五是在联社的统一部署下，为各社建立了贷款集体审批小组。六是出台了相关信贷管理办法。如：贷款管理办法、清理非正常贷款考核办法、抵债资产管理实施细则等。随着一系列信贷政策的出台和工作措施的有效落实，信贷岗位职责、信贷资产经营责任进一步明确，逐步做到了两个“结合”：业务发展速度与提高信贷资产质量的结合，发挥信贷工作人员主观能动性与目标考核的结合，联社信贷内控管理工作出现了强势之局。

2. 积极调整信贷投向政策，寻求适合联社特点的法人信贷客户群。市郊联社整体实力与其他商业银行相比，处于相对弱势。信贷产品单一，不能办理签发银行承兑汇票、信用证开证业务等因素在客观上制约了我们向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及联社贷款风险较为集中的问题，本人积极调整联社信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。所谓“限大”，有三层含义：一是严格控制向联社现有的贷款行业集中、贷款集中的企业发放增量贷款；特别是对超过联社资产负债比例管理规定的贷款企业，适当调低贷款授信额度。目前，我们在钢丝绳、纺织、造船等贷款较集中的行业，有计划、有步骤地控制贷款总量、内部调整贷款客户结构。二是严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的大中型企业发放首笔贷款，包括保证担保贷款、

抵押担保贷款等。三是对信用良好、风险度低的大中型企业采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了企业“做大做强”而“垒大户”，也绝不和企业“同生死，共存亡”。所谓“抓小”，指主动出击，积极介入，将贷款重点向中小企业客户倾斜，分散风险。一是大力推广质押贷款、商品房抵押贷款和贴现业务；同时积极争取签发保证金比例高的银行承兑汇票业务。二是合理界定中小企业的范围，采取多种方式、灵活办理担保手续，稳妥尝试开办仓单质押贷款、商标质押贷款、原材料抵押贷款及企业法人代表或大股东承担无限责任的担保贷款，有效拓展中小法人客户信贷市场。今年以来，我联社新增法人客户mm个，新增授信mm万元，实际利用贷款mm万元。

与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。老客户，主要是指支持类客户和一般客户，是我们信贷资产实现收益最大化的基本保证。新客户是保持联社信贷业务持续发展的不竭源泉。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的支持客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入：一是把握南通城市化进程加速的机遇，投向城市基础设施、商务区建设领域的项目和客户；二是把握mm市各类开发区和mm园区招商的大好时机，投向产权明晰、资金实力强、技术含量高的新兴客户，特别是经营效益好、资产负债率低、抗风险能力强的民营企业；三是投向国家及省市级重点学校、医院、广电、报业，以及低成本资金多、系统性强的机构事业单位；四是义不容辞地支持南通市菜篮子工程、无公害绿色蔬菜生产基地等农业产业化龙头企业。在农业信贷领域，我们重点支持了宝港油脂公司、通惠灵芝公司、市农业生产资料公司、休闲农庄等农业龙头企业和特色农业企业。在非农信贷领域，重点支持了东洋之花、瑞慈医院、金通灵风机、

添逸纺织、亚华造船等一大批市级重点税利大户。今年实际利用授信比例达53%，确保信贷投入不滞后于市区经济发展的步伐，为市区经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

3. 盘活不良资产，打好清非攻坚战。在前两年清产核资和认定“一呆两难”工作的基础上，我联社通过清陈堵新，加大盘活不良贷款的力度。在计划上，制定了科学、严格的考核计划，先易后难，现急后缓；在措施上，将清收对象安排到户，奖惩考核兑现到位，初步完善和落实了风险贷款责任追究制度。今年通过诉讼共申请执行案件mm笔，贷款标的mm万元（利息163.2万元）；执结案件11笔，累计收回贷款mm万元（利息8.43万元）。全辖不良贷款比年初下降mm万元，不良贷款占比比年初净下降3.2个百分点。

4. 加大信贷支农力度，切实解决市郊农民贷款难的问题。从本人任职以来，一直把“三农”信贷工作作为一项日常性、基础性的工作来抓，先后出台了农户小额信用贷款、助学贷款、创建信用村镇等办法和指导意见。在手续简化、利率优惠、授权管理方面做了一些改创，取得了阶段性成果。至10月末，农业贷款余额mm万元，基本解决了市郊农民贷款比较困难的局面。

二、思想作风建设情况（勤于学习，提高自身素养）

当今世界正在发生着人类有史以来最为迅速最为广泛最为深刻的变化，知识经济的到来使得知识的更新日新月异，因此我们就一定要勤于学习，努力提高自己的政治素质和指导自身工作的能力。两年来，我在自己学习、加强思想建设上下了不少功夫，取得了一些效果。

一是学理论。任职期间，本人始终坚持继续学习马列主义毛泽东思想和邓小平理论，领会xx同志“xxxx”的重要思想和党的xx大会议精神。通过系统的学习，理想信念坚定了，工作

思路清晰了，让我认识到作为一名共产党员，要时刻修正自身的权力观，地位观和利益观，听从组织的安排，保证做到不为名所累，不为利所敷，不为欲所惑，全心全意地投入到工作中去，用自己的工作业绩回报领导和同志们的期望和信任。

二是学管理。两年中我两次参加省联社青年干部培训班学习，系统的学习了金融运作科学，经济管理、法律、营销、财税、工商等知识，并结合省联社对信贷工作的要求，把握联社实际情况，提高自己的判断力和决策力，加强自身组织协调能力。同时，我还充分地利用闲暇时间，积极学习计算机、因特网知识，开阔了视野，丰富了知识，促进了工作效率和高层次抓工作的自觉性。

三、存在的问题和今后努力方向（甩开包袱，坚持务求实效）

我本人在工作中也存在一些不足，有些工作落实不够彻底，工作经验也还不够，思想包袱略重，因此，在今后的工作中，打算努力做到以下几点：

1. 解放思想，重新定位城郊联社的金融地位。其一要让市郊联社成为城郊金融市场的有益补充，因此在增资扩股工作中，突破“农”字当头，吸纳一些非农产业成份，甚至尝试地方性的国有资产管理公司、控股公司、集体实业公司参股，使市郊联社从产权特征上融入城郊经济中，并积极成为县（市）联社信贷业务的试点基地。

信用社主任述职报告篇五

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

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》、《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。(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。

信用社主任述职报告篇六

本人xxx男，19xx年2月生，中共党员，本科学历，经济师职称，现任xx信用社主任职务。

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。

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。

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，积极筹措资金，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。截止目前，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、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xx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！