# 最新信用社柜员个人述职报告范文如何写(九篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-01-05

*最新信用社柜员个人述职报告范文如何写一一、坚持学习，提高全员素质时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社...*

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写一**

一、坚持学习，提高全员素质

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结。通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。 二、文明服务，塑造良好的公众形象

信用社是一个窗口行业。我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作。我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动。一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语。二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念(即以真情感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人)。三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工;室内、走廊、办公室摆设了工艺盆景花卉。营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象。四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。三、急农民之所急，想方设法筹集资金，支持本区春耕夏粮生产

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂35x元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。截止12月，我社累计发放贷款609x元，其中累计发放农业贷款562x元，发放农户贷款累放数占比为92.2，支持农户752，支持面达5以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

四、积极配合联社改革筹建工作小组，做好老股金清退和新股本的募集工作。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对14029.44的老股金进行了清退，共清退654，计12524.2。对无法清退的92，计1505.2，进行了打包处理。募集自然人股份286200，募集职工股39600。有力的支持了改革工作的进展。

五、加强内控制度，重视安全保卫工作

20xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了我社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题。如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题。因此20xx年的工作重点是：一是继续加大揽储力度，提高存款总量;二是继续加大清收和盘活不良资产的力度。三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率。四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备。五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩;六是继续严格控制费用支出，确保完成20xx年的工作任务。

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写二**

按照联社党组的分工，xx年我分管综合办公、人事教育、工会、群团组织和机关后勤等工作。一年来，我密切结合本社实际，认真贯彻落实省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕农村信用社改革和发展主题，紧紧围绕为基层为经营服务主线，切实履行工作职能，不断强化企业管理力量和管理效能，统筹兼顾，合理安排，较好地完成了全年工作任务。现将xx年主要工作述职如下:

一、主要成绩

（一）人事教育：以经营机制转换为重点抓好“三改一完善”工作，初步改变了我市农村信用社用人机制不活，用工机制僵化，激励约束机制缺失的现状，形成了具有农村信用社自身特色的人事管理制度。

（二）综合办公：紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，较好地完成了联社下达的各项工作任务，为促进我县农村信用社改革与发展作出了积极贡献。

（三）工会群团：作为联系联社党委与职工群众之间的载体和桥梁，在推进民主办社、社务公开、推进改革方面发挥了重要作用。

（四）后勤保障：为领导和机关正常开展工作提供了便利。

二、具体措施

（一）稳步推进“三项改革”改革干部人事制度，建立优胜劣汰竞争机制。一是探索党管干部和市场化选聘人才相结合运作机制的具体操作模式。主持制订《xx市联社机关综合改革实施方案》、《xx市农村信用社高管人员竞聘办法》，严格执行干部选用标准，明确提出今后提拔任用干部一律采用竞聘上岗的方式，今年共有73人参加机关、基层负责人岗位竞聘，拓宽了信用社干部选用范围。二是开展机关干部人事制度改革，机关部门从原有的10个调整到7个，中层干部由27人减少到13人，员工分流19人，机关办事效率明显提高。三是探索年度基层主任、副主任综合考核考察的最新模式，拟就 “综合考核征询意见书”，不断完善了科学、规范的用人机制和评价体系。通过考核对8名综合考核结果出色的副职主任，提为正职使用，续聘8名副主任，新聘副主任10名。淘汰基层社正副主任8名，异地交流干部19名，提高了基层社的决策、管理水平。四是开展保持共产员先进性教育活动，加强领导班子政治思想建设。重点是开展“三项活动”，市联社党组及班子成员学习活动，强化对中央、省联社有关农信社改革文件的学习，真正在思想认识上和服务理念上同中央、省联社保持高度一致，进而在实践中落实；组织全市信用社55名管理人员及68名重要岗位人员进行专题培训活动，使信用社在经营与管理方面最得较大成效。五是在信用社班子建设上不断加强后备管理人员的培养，主持制定《xx市农村信用社后备干部选聘办法》，建立信用社管理人员的人才信息库。

2、改革劳动用工制度，夯实市场化用工机制基础

第一，合理整合和配置人力资源。人力资源始终是企业内部最核心、最活跃和最关键的资源。今年年初，我领导联社人教部门走了三步棋：一是摸清家底，xx农信社其他岗位人员138人，占20％之多；初中及以下227人，占32％； 45岁以上150人，占21％。通过分析发现，xx农信社低学历低素质员工占有相当大比重，而且年龄、岗位结构分布不合理，影响了业务发展及提速。

第二，实行扁平化管理。针对现有员工队伍、岗位分布、年龄结构现状，领导制定《xx市农信社 “三定”工作指引》，按照业务量大小、业务发展前景对全市人员分布进行整合，年内调整人员65人，其中调整充实信贷人员35人，主管会计10人，其他重要岗位人员20人，确保了一线和基层需要。把好新招员工质量关，新招收计算机员工1名，大专学历，保证了新生力量的质量。

第三，抓好人事工作。由于各种原因，我市有近300名员工人事档案、花名册、员工编码表等涉及员工基本情况的书面资料所反映的信息与事实不符，如果不及时进行纠正，将人事改革工作的顺利开展，为此，我严格按照清理核对、调查取证、督导指导、整改、明确责任等步骤认真进行清理规范。

第四，妥善解决好历史遗留问题。根据省联社《关于开展农村信用社临时用工调查摸底工作的通知》（x农信办字〔xx〕13号）精神，我组织专班对全辖临时用工情况进行了认真调查摸底。经省联社组织考试， 8名业务岗临时工转为合同制职工，清退3名，2名工勤岗留用；清退15名农户联络员，所有中心站干已全部辞退；与6名系统内退伍士兵签订一次性安置协议，做到了信用社、安置对象双满意，实现平衡过渡目标。机关工勤岗临时工2人全部与依法劳动就业部门签订劳务派遣协议，信用社炊事员由信用社聘请改为由职工根据需要出资聘请，节约了费用，规范了劳务管理。

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写三**

各位领导，各位同仁，大家好!今天我满怀着激动的心情，走向这演讲台，能有机会和全县的信合精英们欢聚一堂，我感到无比荣幸;能看到这么多的同事为信合事业的发展献计献策，我感到无比欣慰和自豪;能在这里向大家诉说自己对信合事业的热爱，我感到无尚光荣!

我叫汪志军，生于20世纪70年代中期，参加信用社工作也将近十年了，现在是信用社的文秘。今天县联社召开了“我能为信用社做什么贡献”演讲比赛，又一次激起了我的满腔热情，现在我将向大家阐述我对文秘工作的认识和我将为之奋斗的目标，我演讲的题目是《立足本职站好岗，发光发热洒青春，做复合多能人才，创信合辉煌明天》。

众所周知，文秘工作是一个单位的神经中枢，是业务经营的灵魂所在，是各种工作决策的生产基地，是上传下达的中转站，是宣传单位形象的原动力，其性质和作用是不可小视的。那么，怎样做好文秘工作呢?我认为要先做好“六种人”，即:做一个勤奋好学的人、做一个追求完美的人、做一个追赶时间的人、做一个与时俱进的人、做一个无私奉献的人、做一个多才多艺的人，这样才能真正发挥文秘作用，才能为信用社做出更多的贡献。

——做一个追求完美的人。文秘工作是一项脑力劳动，也是一项细心工作，它往往与单位决策和单位形象有直接关系，因此不得有丝毫马虎和差错。作为文秘工作者，应当本着负责的态度，用犀利、挑剔的眼光，对文字材料、新闻稿件、图片等进行反复的审查、修改和完善，从而交出完美无瑕的作品。不仅如此，还要对所有对文秘工作有影响的其它要素作以预见，及时排除不利因素，追求完美最大化。年初，为了更好地配合文秘工作，我自费购买了一款数码相机，后来发现实际像素低，与其商品宣传不一致，我担心会影响照片质量，不利于新闻图片投稿，于是马上找到营业员要求换一款像素高的，并因此差点与营业员吵了起来，最终我如愿以偿，欢喜而归。

——做一个勤奋好学的人。“学海茫茫，永无止境。”从蹒跚学步到健步如飞，从咿呀学语到口若悬河，从懵懂少年到博学老者，人的一生就是一个不断学习的过程。人的生命是有限的，而知识的大海无边无际，我们应该在有限的生命里，学习无限的知识，并能融会贯通，学以致用。“学海无涯勤作舟。”我始终相信，勤奋是汲取知识的唯一途径，为此我把“业精于勤”四个字张贴在我的电脑上方，作为我的座右铭，时刻激励着我前进。几年来，我先后自学了新闻写作、摄影、电脑等知识，现在已能熟练运用电脑进行打字、排版、制表等，完全实现了微机化办公和电子化投稿，大大提高了工作效率和质量。通过研究摄影技术，今年通过数码相机拍摄的反映信用社人和事的新闻图片全部被有关媒体采用，其中《郧县信用社开展文明优质服务活动》系列照片和《郧县农村信用社召开优良客户座谈会》等照片先后被《中国金融网》等媒体采用，有力地宣传了我县信用社的形象。

——做一个与时俱进的人。当今世界风云变幻，各种新事物不断涌现，我国农业和农村经济的发展已经进入一个新的阶段，中央经济工作会议和农村工作会议对我国农业和农村经济的发展也已作出了新的战略部署，作为文秘工作者，要努力提高与时俱进的金融创新能力，认真分析当前农业和农村经济发展的新情况、新形势，以及由此带来的客户金融需求的新变化，摸准市场脉搏，确定工作重点，不断增强金融服务的针对性。看报、看电视、听广播、上网等，无疑成为我们与时俱进的有效方式，我们应当养成这些好习惯——做一个多才多艺的人。文秘工作不仅仅是文字功夫，很多时候是“大杂烩”，面对的综合性事务很多。这就要求文秘人员要掌握多种技能才艺，以从容应对各种挑战。一是要培养广泛的兴趣爱好，二是要积极参加单位组织的各种活动、比赛。书法、摄影、驾驶、音乐、电脑、网络等，都是我的爱好，今后我将会增加新的爱好，不断学习新的技能，如正在学习网页制作、flash动画制作、photoshop、authweaer等，下一步计划是能够建立建好郧县网站，以更好地宣传郧县信合，树立郧县信合的光辉形象!

——做一个无私奉献的人。文秘工作具有特殊性，材料任务多、加班加点多，因此没有无私奉献、任劳任怨的精神是不行的。文秘工作者必须舍小家为大家，正确对待个人利益与集体利益的辩证关系，增强主人翁意识，尽最大努力为信用社多作贡献、作大贡献，只有信用社强大了，取得了效益，才能有职工个人的家庭幸福生活。因此，文秘工作者应以事业为重，以家庭为轻，以事业为先，以家庭为后。我也曾遭遇过面对工作与家庭的选择，我毫不犹豫地选择了前者。当时我准备晚上加班撰写第二天急用的材料，正巧未满月的女儿闹肚子需要上医院，在一阵惊慌失措之后，我将女儿托付给母亲，自己骑车到单位加班。庆幸的是，女儿无恙，我的材料也及时完成了。

——做一个追赶时间的人。作为文秘工作者，就要时常追赶时间，并且必须要时常走在时间的前面。因工作需要，文秘除了有许多文字材料、讲话稿和总结汇报材料要撰写外，还有许多突击性的和临时性的材料要加班加点赶出来。白天日常事务多，环境噪杂，夜晚安静，适宜写作，因此加班加点就成了文秘人员的“家常便饭”。有一次，主任第二天上午要开会，要求写一篇总结汇报材料，当时已下午下班，来不及统计数据，只好夜晚加班凭着业务积累在电脑面前连打带印整理出来，第二天上班之前将数据补好，真可谓上演了一场“生死时速”，最后圆满完成了工作任务。

演讲完毕，不妥之处，敬请指正，谢谢大家!

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写四**

各位领导、各位同事：

大家好!

印度作家泰戈尔有言：“生如夏花之灿烂、死如秋叶之静美。”当前又到了夏花灿烂的时候——世间万物哪怕是卑微的草芥果木都有开花结果的精彩瞬间，我们人类作为高等动物自然也不能够消极。今天我很荣幸地站在这演讲台上做一次自我推销、自我展示，希望组织能够给我一束绚丽的阳光，让芙蓉花灿烂开放。

我叫，83年3月出生，20xx年当学习企业管理专业的我走出浙江师范大学大门时，对自己将来的工作还抱着一份神秘，一份兴奋，随着时光的流逝，我在农村合作银行柜员、网点主管、内管员和财务主管数个岗位历练，自己的各方面素质都有了很大的提高。

“十年磨一剑”，从外勤到内勤，我熟练掌握了信用社的各项日常业务。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知×信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏精神才能胜任这项工作。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎实实地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快×信用社的发展速度。我将充分利用我们×信用社以前各届领导打下的良好基础，主要落实好以下四个“工程”：

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益化。我行20xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

(一)经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于××大道西旁，对面是区政府，毗邻，其所在区域是××区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44，000户，储蓄存款余额为19，300多万元，但是户均存款仅4，300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。信用社竞聘演讲稿要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。

网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户;对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过别人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务保障。

(二)大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”;2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下物业管理公司和区府宿舍共1000多户的代扣费业务;3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

(三)加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

(四)加强内控基础管理，防范风险银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发展建立在扎实管理的基础上。

(五)加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，××办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升!

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写五**

在一年的工作中，我们市的信用联社的工作进行的十分的顺利，总体来说顺利的完成了之前制定的目标和任务，因此在以后的工作中，还是要继续坚持今年的工作作风，继续的努力将下半年的工作做好。在次做出201x年的工作总结，也是为了明年的工作打好基础。

联社紧紧围绕上级行的有关精神和《农村信用社财务管理实施办法》，本着“总量控制，效益优先”原则，强化成本意识，积极拓宽增收节支渠道，压缩费用开支，提高会计核算水平和经营效益，现将一年工作总结如下：

一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额××万元，比年初增加××万元，增长××%，同比多增××万元，完成全年各项贷款增量任务×× 万元的××%。其中：农业贷款余额××万元，比年初增加××万元，增长××%，同比多增××万元，占比××%;农村工商业贷款余额××万元，比年初增加× ×万元，同比多增××万元，占比××%;其他贷款余额××万元，比年初下降××万元，同比少增××万元，占比××%。

2、贷款利息收入稳步增长。xx年末贷款利息收入实现××万元，同比增加 ××万元，完成全年收息任务××万元的××%。

二、信贷工作开展情况

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，05 年××市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款××万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区××个，已投放××万元;今年全县新扩建高温暖棚××万余亩，仅青堆子镇就增加××亩，其中××亩连片高温棚××个，每亩棚总投资约 ××万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款××多万元。

我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖××个信用社有信贷员× ×人，每个信贷员至少包××个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款 ××万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到××万亩，水果鲜储量达到××亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到 ××万头、××万头、××万只、××万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了××市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对×市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，调查结果：

201x年我市春耕生产资金需金量在××万元左右。其中：

(1)粮食作物生产资金需求量约××万元;

(2)油料作物生产资金需求量约××万元;

(3)经济作物(果树)生产资金需求量约××万元;

(4)蔬菜生产资金需求量约××万元;

(5)其它项目生产资金需求量××万元。

在资金总需求量××万元中，农民自筹解决××万元，其他金融机构贷款××万元，信用社投放××万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达××万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。xx年，我们争得××市人民银行支农再贷款最高额达 ××万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷××万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了××等新型农业企业和××等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用;政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持××等科技型、创税型企业;政府提出“三产做大”，我们投放××万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款 ××万元，农户联保贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在××元至××元。全市有××户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的××%。共评定信用乡镇××个，信用村××个，信用户××户，全市有××多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

201x年,××联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任 。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

在今后的工作中，还是会继续加强学习，主动转型，迎接挑战;全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新;加强组织协调能力;

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写六**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好!

感谢领导给我这次竞聘的机会，也感谢大家牺牲休息时间参与竞聘会，谢谢!我叫，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在信用社做一名综合柜员。我今天竞聘的岗位是公司客户部客户经理。

20xx年，怀揣着职业的梦想和期望，我加入了\*区农村信用联社，先后在、等8个信用社从事综合柜员工作。期间，营业部三个月的锻炼，让我有机会学习个人储蓄以外的对公业务，包括银行承兑，贴现等，使我的业务能力和业务素质有了一定的提升。从工作到现在，已有一年零四个月的时间，从最初的不熟悉到熟练，不了解到热爱，我深感作为一名信合人的光荣和自豪。

回顾20xx年，硕果累累。全省农村信用社实行猛上台阶战略转型，各项存款余额突破5000亿元，各项贷款余额达3000余亿元，存、贷款总额分别跃居全省同业第2位和第1位，实现了由困难社向盈利社，再到盈利大户的完美蜕变。

展望20xx年，机遇与挑战并存。乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海，要发展就有竞争，要竞争就有改革。金融市场已经进入了理性竞争时代，农信社与几大商业银行相比，网点设置多、业务办理快、服务态度好是我们的优势，但也存在金融衍生产品少，理财产品单一，针对中高端客户的可投资项目少等问题。四川信合全省6000个网点的打造，在广大农民朋友的心中树立了金碑，基本实现了服务三农的承诺。但面对日趋激烈的竞争环境，我们更需要走出去，请进来，不断扩大服务对象，提高服务质量，赢得更大的市场。谁赢得了客户，谁就赢得了效益，因此客户已成为各大银行必争的资源。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位的优质服务，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效信息的重要职责。这个岗位艰辛而富有挑战，我愿意在这一岗位，乘风破浪，贡献力量。

如果我竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

一、熟悉我的业务。

作为一个信贷新人，我会用最短的时间学习信贷业务知识，熟悉信贷业务，树立正确的市场观念、客户观念和营销观念。认真履行客户经理的职责，广泛宣传我社的金融服务政策、内容和特色，做到清晰、准确，使客户能够较全面地了解我社的金融服务。

二、了解我的客户。

客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系，客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。熟悉客户的行业、喜好，针对不同的客户，以最容易让对方接受的方式开展业务，达到事半功倍的效果。把客户当成自己的朋友，给予合理的建议，以期长远发展。

三、挖掘潜在客户。

发动一切可以发动的资源，扩大客户面，做好客户资源调查，并造表记录。对有价值的客户，做好心理准备，不管失败多少次，经受多大的困难，都坚持不懈做好打持久战的准备。根据客户的需求，采取不同的营销方式，并做好\*式营销，包括：存款、贷款、pos机、epos，对公新开户等金融理财产品。

四、维护我的客户。

要赢得一个有价值的忠实客户不是一件易事，因此要做到定期对客户进行回访，随时和客户保持联系，掌握客户的心理动态，做好风险监控，保障客户在不同阶段的不同金融服务需求，化地发挥金融服务的价值，以树立我社良好的金融服务形象。维护好了老客户，再通过老客户开发更多的新客户，形成一个以客户发展客户的良性循环。

我没有辉煌的过去，但我期待着有价值的未来。20xx年的秋天，我收获了今天这份工作，20xx年的春天，我播种下今天的心愿，无论我将收获什么，我都要说，今天我站在这里，已经是一份收获!谢谢!

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写七**

时间飞逝，光阴如梭。忙忙碌碌的一年又要过去了。回顾一年的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的共同努力下，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，圆满顺利的完成了本年度的各项工作任务，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。现将一年的工作情况总结如下：

1、一年来学到的业务知识

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

年因为工作的需要，我被安排到对公会计岗，开始学习新的业务知识，为下一步实行综合柜员做准备。三年多的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的会计柜面人员请教，认真学习会计操作规程。在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到对公会计柜员的角色转换。由于票据交换量较大。

为了保证提出交换质量，减少退票，在系统票据录入的同时，我也坚持审核票据要素，坚持核打支票，进帐单，并与系统内数据做到三相符，克服时间紧张带来的影响，争取减少不必要的退票。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入农商行籍田分理处三年多以来，在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立\"服务是立行之本，创新是发展之路\"的思想。以\"敬业、爱岗、务实、奉献\"的精神为动力，不断进取，扎实工作，同农商行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

2、一年来思想变化

20xx这一年里，我任不忘自己身为一名党员我更是坚持在业余时间学习有关党的理论知识，认真学习和领会\"三个代表\"重要思想。通过学习加深对\"三个代表\"精神实质的理解，在理解中改造自己的人生观、价值观和世界观，思想上有了极大进步。在金融队伍里，我踏实肯干，认真完成本职工作。在工作中，我任劳任怨，起到了模范带头作用。

3、存在的不足和今后努力的方向。

作为一名银行从业人员，还存在着业务与思想上的不足。在明年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来改正自己的不足，弥补自己的缺陷。在业务上，我和老员工相比熟练度还有提升的空间。例如在办理柜面业务时，因为自己性格稍显腼腆，我只做到了对客户一问一答，而没有主动向客户推广本行的其他业务产品。

在明年的工作中我一定努力做到克服自己性格上的弱点，大方的向客户推广本行的产品。在思想上，在以后的工作中，我一定务实党的理论基础，深化对于党的理论学习，充分发挥自己的主观能动性且时刻以正式党员的高标准来要求自己。

4、对新的一年的展望

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

信用社主任述职报告 | 银行述职报告 | 银行行长述职报告

信用社主任述职报告 | 银行述职报告 | 银行行长述职报告

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写八**

甲方

身份证号码：

乙方

身份证号码：

为了明确责任，恪守信用，在双方自愿、协商情况下特

一、借款金额

二、借款用途：借款人因需要，急需一笔资金。

三、借款利率：\_\_\_\_\_\_，按年收息，利随本清。

四、借款期限：借款时间自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

五、还款日期和方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、违约责任：

借款方应按合同规定的时间还款。如借款方不按期偿还借

七、争议解决方式：协商解决，协商不成，可以向甲方所在的人民法院起诉.

八、其他：

1、未经双方同意，任何一方当事人不得擅自变更或解除合同。如一方当事人要求变更或解除合同，应在\_\_日内通知另一方当事人，并达成书面协议。本合同变更或解除后，借款方占用的借款和应付的利息仍应按本合同的规定偿付。

2、合同的附件：借据，收据。

3、合同经各方签字后生效，借款本息全部清偿后自动失效。

本合同正本一式二份，借款方、出借方各执一份。合同文本具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新信用社柜员个人述职报告范文如何写九**

时间悄然走过，日常工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务日常工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的日常工作态度，这份日常工作是我大学毕业后的第一份日常工作，因此我视其如宝。从培训到日常工作这段时间里，常常听到很多人说这份日常工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是此刻的待遇。此刻我真的个性喜欢这份日常工作，因为在那里我能够看到实现我人生的价值和梦想。

在日常工作过程中，我发现这份日常工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如:做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的日常工作，须对以往日常工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎样才能抓住我们的上帝的呢贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真比较两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们日常工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行此刻的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务就应更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会立刻招一批大学生下乡开始做我们“同样”的日常工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们此刻开展了这样的日常工作，打下的“江山”我们务必要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮忙她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理潜力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地日常工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你务必学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的日常工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先务必在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的情绪、带着用心向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。应对顾客时，我们更好做好自己本职的日常工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要持续和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些日常工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

1、在领导指导下，明确了日常工作的程序、方向，提高了日常工作潜力，在具体的日常工作中构成了一个清晰的日常工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把日常工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成领导分配的各项日常工作，在余限的时间里，加强学习业务日常工作，为下一步日常工作打好基础。明确努力方向，提出改善措施。作为小额贷款业务日常工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体日常工作。为了日常工作的顺利进行及与信用社之间的日常工作协调，除了做好本职日常工作，用心配合信用社其他同事做好日常工作。

3、日常工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职日常工作，能够正确认真地对待日常工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这几个月来的日常工作，尽管有了必须的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的日常工作思路还不是很多，个别日常工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的日常工作中加以改善。在以后的日子里，我将认真学习各项政策，努力使日常工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

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！