

2023年信用社客户经理述职报告 信用社 员工工作述职报告(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信用社客户经理述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

作为一名青年教师，这是我担任班主任工作的第二年。也是我本人自我成长的第二年。在这一学期的工作中，我深深地体会到班主任的工作态度、教育艺术水平、教育方法、组织管理能力，以及以身作则的表率作用，影响着班级建设、巩固和发展，影响着学生成长的速度和趋向。更认识到作为班主任，不但要有良好的文化修养素质，还要有科学的工作方法。下面是我对本年度上学期的工作的述职汇报。

一、学习贯彻教育部《关于进一步加强中小学班主任工作的意见》

顾全大局，服从学校工作安排，认真落实工作计划，努力实现工作目标。坚持制定班级每学期的工作计划，做好工作总结；基本能够做到每个教学日按时到校组织好学生的晨读、升旗仪式、两操等日常工作和每周一次的班会课工作并及时做好记录；认真填写《学生成长素质报告册》；正面宣传、教育学生遵守学校校规校纪，形成团结友爱、勤奋学习的良好班风。

充分利用班会课及其它时间加强宣传力度，调动学生的求知欲望与自我成才的动力。把学习问题常挂在嘴边，常常提醒他们。当然，更以自身行动和学识去感化他们。班级学生也基本能团结友爱、勤奋学习。

二、培养班干部组织，让学生“自治”

我所遵循的原则是“干部能干的事，班主任不干；学生能干的事，干部不干”。班里的很多工作，我只是给予适时的指导，其它的都由班级干部来完成，充分调动学生的积极性和主动性，培养了他们的创造性、自我管理的能力。这一段的工作证明一个得力的班干部组织不仅能减轻班主任的工作，而且对一个良好班集体的形成有着必不可少的作用。

三、利用各种机会，及时与学生、家长、科任教师交流、沟通

除了公开的正面宣传教育之外，我也常与个别学生进行面对面的谈话。通过平时的观察来了解学生的思想动态，及时与学生交流。同时，通过家长会、与家长面谈或打电话询问、交流及时与学生家长联系，让家长了解其子女在校的表现，及时解决问题。通过班主任与家长的配合，及时把学生错误行为制止在刚萌芽的时候。另外，还和各任课教师沟通，了解学生的整体情况，反映学生的问题。同时把教师的一些要求传达给学生，使师生更好的配合，提高学习成绩。

四、不断学习，提高自身业务能力及综合知识水平

“学高为师”在学生心目中占有很重要的位置。作为一名当代班主任，不仅要教育指导学生，还要及时更新自己的知识，改变观念。只有在实践中不断完善自己，提高自身业务能力和综合知识水平，才能胜任工作。

总而言之，教育无小事，教育问题关系着每个学生家庭的希

望，事关整个民族未来的素质素养，所以做得好坏，影响深远，责任重大。我希望自己能够不断努力，做好一名班主任，我也将时时提醒自己，并且不断付诸行动、不断努力的工作。

此致

敬礼！

信用社客户经理述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

作为我们公司的经理，我也是带领着我们部门去做好工作，同时也是尽责的把部门给管理好，自己也是去学习提升，过去的一年自己工作上也是没有犯什么错误，同时也是有了一些成绩。

过去的一年，的确经历也还是有些不同，同时也是公司遇到了一些危机，也是去做了一个调整改变，而我作为经理也是去适应，去积极的配合领导来做好工作，带领同事们去改变一些工作的方法，也是为了能让公司更好的走下去而努力，一年的时间的确过得很快，但同时也是在忙碌的工作里头感受到的确是有危机，但何尝不是一种机会，我们去抓住了也是会有进步，和以前也是会更不一样的，而这一年也是让我得到了很大的锻炼，这也是要感谢领导，当然工作上我也是去积极的来做好，没有松懈，更是由于一些改变，让我也是更有动力了，毕竟不是以前自己熟悉的，那么要去做好，也是需要自己去学习，去适应，同时还要带着同事们去适应，可以说并不是那么容易的，但最终的结果也是还是不错，也是得到了领导肯定，自己的工作也是改善了很多，完成了任务，也是让公司这一年去度过了这次疫情的一个危机。

而带着公司同事们一起学习的日子，我也是自己有了很多的成长，同时对于管理也是有了更多的理解，去熟悉了同事们了解他们的问题，清楚了一些工作的情况，也是有利于自己去作出一些选择，而同事们也是团结起来，部门的工作做得也是不错，工作之余我也是积极的去反思自己平时所做的事情，以及要去改进的一些问题，优化了才能做好事情，并且自己能力有了提升，在经理的位置也是能做好，去让领导放心，而这一年我也是感受到自己的能力和之前对比，也是更加的能成熟处理一些事情，对于突发的情况也是有了一些经验懂得如何的去面对，去处理好才是对于公司有利的。

时间过得充实，同时也是很快，一年的工作也是要落幕了，而来年工作我也是要继续的去做好才行，同时也是感激领导给予的信任，自己也是做好了明年的工作计划，会按照计划去做好，去继续的带领同事们来为工作努力，为公司去作出我们的奉献，也是相信来年公司也是会越来越好的。

此致

敬礼！

信用社客户经理述职报告篇三

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、电费等费用实行“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，确保安全经营无事故。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！

信用社客户经理述职报告篇四

今年在忙忙碌碌中一晃而过，又到了盘点一年工作的时候了，回顾过去的一年，伴随着工作的变动，从营销岗位到管理岗位的共同历练，我又收获了很多。而领导和同事们对我的`关心和帮助使我在工作、生活、待人接物、为人处世等方面得到了很大进步。借此机会，也向各位领导和同事们表达我最诚挚的谢意。接下来我把这段时间的主要工作汇报如下：

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一、严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。

内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、

财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二、加强对合作评估机构日常管理。

评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三、认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。

按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91

户。

四、在季度贷后检查管理方面

首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。

重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提高自己的成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

信用社客户经理述职报告篇五

我叫***，现年**岁，大专文化程度，助理经济师。原任闫庄信用社分管外勤的副主任，2002年5月始任**信用社主任。自被聘任为助理经济师，特别是任**信用社主任以来，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，努力实践三个代表重要思想，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

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保持**信用社的稳健发展势头，我积极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，克服种种意想不到的困难，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200余万元。

二、倡导“立足农信干农信”的服务格局，密切与人民群众的血肉关系，赢得了老百姓的信任在信贷支农工作中，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。由于措施得魄力，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，把内部管理的重点突出在一个“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。近几年，虽然自己的政治立场坚定，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。经过自我剖析，认为个人已经具备与助理专业技术职务相匹配的学识水平、业务能力，并在助理经济师技术岗位上取得了良好的工作业绩，特此述职，如有不当之处，请领导和同志们批评指正。