

最新银行意识形态工作总结材料 银行行长年中个人工作述职报告(优秀8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行意识形态工作总结材料篇一

根据__第__号文件精神，__部于__年__月__日对原__行副行长__同志自__年__月至__年__月任职期间的履职情况进行了离任审计。在审计过程中，我们通过询问、座谈、现场检查等方法听取和了解被审计人员在任职期间履行职责情况的评价和反映。通过查阅有关登记簿、会议记录，银监部门历次对该行的有关检查记录等，对__同志在任职期间管理能力和贯彻执行国家经济、金融方针政策，履行职责以及遵守法律、法规情况，进行了认真审计。现将审计结果报告如下：

一、基本情况

__同志于__年__月担任__行副行长，负责内控制度管理，协调内、外部事务，协助行长办理各项业务。截至__年__月__日，该支行资产总额万元，其中贷款总额万元，负债总额万元，其中存款总额万元，对公存款万元，储蓄存款万元。利润总额万元。

二、内控制度管理及执行情况

内控制度建设。几年来一是能及时贯彻传达有关文件精神，组织员工学习有关规章制度，不断对员工进行风险防范教育，把风险防范意识深入人心，确保该行内控制度得到进一步落实。任职以来，每月组织员工进行风险防范教育，增强员工风

险防范意识，有效避免了案件的发生，做到“三防一保”安全无事故；二是根据__行的内部管理制度和职责分工，组织员工学习《安全防范应急预案》，定期进行防抢应急演练和消防演练，使职工能够在紧急情况下处置突发事件，提高员工应付突发性事件的能力，为有效保护我行的资金提供了一定的保障；三是坚持落实好查库制度，有效地防范了各类事故的发生；四是基本能按银监局、__部门内控制度执行情况检查的整改要求，落实整改，进一步规范了该行的管理；五是根据支行员工的实际情况，制定员工培训计划，组织学习，努力提高员工的理论和业务素质。__年__月，组织员工“反洗钱、反假币”考试，以促进支行员工掌握应知应会的业务知识，提高支行的整体业务水平，更好地满足业务工作的需要。

三、协调关系，配合行长办理各项业务

该同志任职以来，能立足本职，积极配合、协助行长做好各项工作。对安排的工作不推诿、不拖延，尽力完成好各项工作。__年__月，在《关于排查案件风险》工作中，该同志积极配合检查组，及时安排相关人员对支行大额进出资金、及相关账户进行了排查，确保了__行资金安全。__年是__行深入学习实践科学发展观和积极应对金融风险影响的关键之年，在“深入学习实践科学发展观”的活动中，该同志积极学习、深刻领会活动的重要性，认真写出学习心得体会。学用结合，为打造品牌网点，提高服务质量，推进民主评议政风行风工作，__年__月该同志配合支行行长与部分企业客户进行座谈交流，广泛征求意见，主动接受监督。座谈会中，针对客户提出的建议和意见做了现场回答，会后认真对政风行风工作中存在的问题进行了梳理分析，针对性地采取措施加以整改，受到了各位监督员的高度评价。__同志还经常与员工进行思想交流，及时了解员工的思想动态，关心员工的生活，并及时向领导反映员工的困难，帮助员工解决困难，使员工信任支行，在工作中全心全意，保证了每项工作的圆满完成，同时又减轻了一把手的负担，能放手拓展业务，提高本支行的竞争力。经过大家不断努力，__年行荣获综合考核第__名的

好成绩。

四、存在的问题

__同志任职期间，内控制度得到较好的执行，但仍有一些不足，

五、综合评价

通过以上审计，我们认为：__同志任职期间，能执行党和国家的金融方针、政策、法令、法规和各项规章制度。同正职配合较为默契，能积极协助正职做好各项工作，对职责范围内的工作尽职尽责，不推诿、不拖延，较好地履行了副行长的职责。

银行意识形态工作总结材料篇二

尊敬的各位领导、同志们：

20__年，我认真回顾了自己一年来学习、工作方面的情况和存在的不足，在这里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

一、加强自身学习

今年以来，我积极适应角色转变，认真总结自己在思想和实践等方面的不足，认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作能力，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

二、工作方面情况

1、在工作中，我始终注意找准自己的位置，适应自己的角色，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。积极维护集体意志和决策，在思想上行动上与支行支部保持高度一致。

2、认真履职，加强管理。与员工一道加强对规章制度的学习和执行，增强员工的风险意识，加强与员工的业务沟通，规范操作合规，在防范风险的同时强化了学习培训，提升整个团队的综合素质。

3、把教育实践活动融入到日常业务发展的具体行动之中。在今年的旺季营销活动中，我积极配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争确保计划完成，确保占比提升的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务提供后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

三、自身存在的不足

1、角色转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销能力和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、当然，我的缺点和不足还远不止这些

在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

1、是继续加强学习，加强政策执行能力，提高业务能力和管理水平，不断提高政策理论水平和驾驭日常业务工作的能力，加强管理，加强服务。

2、是要承担更多的责任，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

3、加强业务培训、学习，不断提高领导及全行员工的综合素质。为三综合建设和推行作出自己的努力。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

以上是我的述职报告，恳请各位领导和同志们评议。

银行意识形态工作总结材料篇三

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群

体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高服务水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的

“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结：

一是立足中小，小中见大；

二是创新为源，错位竞争；

三是因地制宜，有效风控。

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作面对外部工作及内部工作。外部

工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

银行意识形态工作总结材料篇四

20xx年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20xx年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险□20xx年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxx行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx□银行卡有效消费额xxx□新增特约商户数xxx□电子银行柜面替代率xxx□个人网银有效新增客户数小xxxx□

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。

三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时

伸出援助之手，加大帮扶力度。

三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

今年20xx年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。

下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展20xx年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

银行意识形态工作总结材料篇五

尊敬的领导、同志们：

20__年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

一、20__年银行业务经营情况

- 1、各项存款额持续上升
- 2、卡业务发展数量、额度提高
- 3、中间业务取得新进展
- 4、商务通□pos商户有新的发展

二、主要采取的工作措施

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理

念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，

业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团

结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

银行意识形态工作总结材料篇六

各位领导、同事们：

大家好！

我叫____，现年____岁，大学文化，中共党员，____年____月参加农行工作，先后从事出纳、主办会计、综合复核等工作，20____年____月—20____年____月担任县支行副行长，20____年____月至今担任县支行副行长，主要分管财务会计、客户信贷工作。这些年特别20____年以来，在上级行和支行的正确领导下，我按照上级行和支行的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。我加强廉政建设，严格执行上级行和支行的廉洁从业规定，确保自身清正廉洁，无违纪违规现象，获得了上级行和支行领导的充分肯定与员工同志们一致赞誉。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己近年来的工作和廉政情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、认真学习，提高思想道德品质(德)

树立正确的世界观、人生观、价值观和权力观、地位观、荣辱观，坚定自己的理想信念，坚信中国特色社会主义事业，拥护党的领导，永远跟党走有中国特色的社会主义道路。我以党的宗旨为宗旨，以祖国的利益为利益，以人民的事业为事业，站在党、祖国、人民的立场上，努力做好本职工作，促进金融事业又好又快发展，为加快地方经济社会建设，全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦，作出自己应有的努力和贡献。我认真学习中华优秀传统文化和社会主义核心价值观体系，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，做到崇德修身，明礼诚信。崇德要崇尚文化，尊崇品德，重视教育，以学习为本，以知识为荣。修身要加强个人品行和职业道德建设，不受世俗行为和腐朽风气的侵蚀，提高思想修养，成为一名完善的人。明礼要知书识礼，讲文明、懂礼貌、知礼节。诚信要做到忠诚老实、诚恳待人，以信用取信于人，对他人给予信任。通过认真学习，我有效提高自己的思想道德品质，为做好各项工作，奠定了思想伦理基础。

二、刻苦钻研，提高业务工作技能(能)

我是支行副行长，分管财务会计、客户信贷工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量，使支行在当前金融同业竞争激烈的情况下，能够得到健康、持续的发展。为此，我平时十分注重业务学习，除参加集体学习和上级行组织培训外，在晚上抽出时间，一个人静下心来，认真学习国家金融和财经方面的法律法规、政策性金融管理知识、农发行新业务管理制度、新会计准则和业务知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作

必备的专业知识和业务技能，具有从事本职工作的业务操作技能和综合管理能力，能够全面做好工作，促进支行经营业务和各项工作发展。

三、勤奋工作，全面完成工作任务(勤)

我分管财务会计、客户信贷工作，工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与支行的整体工作紧密相关。我增强工作责任心和工作紧迫感，忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进支行各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效。我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。在刻苦勤奋、认真努力工作的同时，我积极创新工作，不断解放思想、实事求是，与时俱进，勇于突破旧框框，重新思考，重新探索，大胆提出新思路、新举措，以实践不断推动创新。我把创新体现在平常实际工作中，善于从平常实际工作中发现问题，按照新思维、新观念分析问题，找出问题的原因和症结，提出解决问题的思路、方法和措施，实现工作突破，努力取得工作成绩。

四、求真务实，取得良好工作成绩(绩)

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管财务会计方面，我一是统筹安排好每年工作。每年初按照省市分行会计工作安排意见，安排好支行全年的财务会计工作，理清工作思路，明确工作内容，确定努力目标。对年内各阶段性工作及时安排部署好，把工作落实到人到岗，加强对工作的检查监督，使每个财务会计能够增强责

任心和使命感，按时高质量完成工作任务。二是抓好会计人员的学习培训工作。近年来支行会计人员变动频繁，新手多，为保证业务正常开展，我强化对会计人员的学习培训，坚持每天的晨会制度和每周一次的学习制度，反复详尽学习“操作手册”、“实施细则”等相关业务知识和操作技能，有效提高会计人员的业务技能，确保各项业务正常开展。同时做到理论联系实际，具体讲解实际操作办法，重点指导会计人员如何做好财务管理和资产核算等工作，全面提升会计人员的综合核算能力，确保会计人员能够做好工作，提高效率和质量，不出差错。三是强化内控管理，防范财会操作风险。我不断修订完善会计出纳人员的岗位工作考核办法，坚持不相容岗位分离，执行重要岗位强制休假制度，严格ic卡的使用和保管，对现金、重控等重要物品按制度入库保管，坚持坐班主任按旬，会计主管、分管行长、行长按月查库制度。在会计主管每月对会计业务全面核查的基础上，对于其形成的会计监督资料进行再核查、再监督。我按月亲自查阅凭证、登记簿，尤其是大额资金的汇划、大额现金的提取、贷款借据和合同、冲正业务等重要事项，确保各项工作合法合规，切实防范财会操作风险。四是加强财务管理，严格执行财务制度和财经纪律，确保财务开支的合规、合法、合理，当好“内当家”。加强固定资产和低值易耗品的管理，确保账实、账薄、账卡相符。严格执行费用报账审批制度，认真执行大额费用集体讨论和大宗物品集体统一采购制度，努力节约支行经费开支。五是抓好优质服务，树立农发行良好形象。我要求会计人员提高思想认识和业务素质，树立服务意识，为客户提供优质、高效、文明的服务，展示农发行的一流服务形象。在分管客户信贷工作方面，我一是加强信贷员队伍建设，要求信贷员加强政治理论与业务知识学习，特别要努力学习新业务知识，全面提高政治思想觉悟和业务技能素质，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，热情服务好客户，努力取得客户满意，促进信贷业务发展。二是严格把关，坚持原则，保证信贷资产质量。要求信贷员掌握身份证等有关证件识别能力，做到认真细致核查，切实把好信贷资产质量关。要按照农发行制定的信贷管理制度，认真审查

好信贷业务，严守“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，确保支行信贷资产安全。三是强化内控管理，提升合规经营水平。认真执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一，加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。由于加强客户信贷管理，使得近年来各项贷款稳步增长，取得良好经济效益，截止20____年12月底，各项贷款余额122464.99万元，全年实现营业总收入_____万元，营业利润_____万元。

五、严格要求，争当清正廉洁干部(廉)

我是支行副行长，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为支行服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守上级行和支行廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。由于自己加强廉政建设，做到防微杜渐，厉行勤俭节约，反对奢侈浪费，多年来没有发生违纪违规情况，做到了清正廉洁。

六、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思

想，大局意识不够强。同时与员工群众的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照支行意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作成绩不够显著，工作特色和亮点不多，一定程度影响了支行的进一步发展。

七、下一步工作计划

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作，力争取得更大成绩，促进农发行健康、持续、快速发展。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握上级行的工作精神，按照上级行要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行上级行廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得上级行领导和员工群众的满意。

我的述职述廉报告完了，谢谢大家！

述职人：_____

20____年____月____日

银行意识形态工作总结材料篇七

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终坚持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，进取发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。

一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，经过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是做到认真学习并贯彻好党的“__”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实，把党风廉政建设始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情景良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。

进取推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步构成了全行“大个金”服务格局，成立了个

人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，异常是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达_____元。

对公存款发展迅速。

奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关负责人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。异常是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户____户，新增存款____万元，其中存款达50万元以上的____户，占新增对公存款的____%。抢抓时机，奋力攻关，利用当前____拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近____万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其供给优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。

一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原

则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。

切实加强中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，进取拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__%，新增__万元。

新业务发展迅猛。

加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，进取宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异

地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融__家、__时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理全面加强内控建设。

一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，经过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。

二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年__及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分到达80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“__工程”工作制度化、程序化、规范化运作。

三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作职责制，与各网点负责人签订了案防工作职责状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

四是抓好礼貌服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作职责状，与员工签订了优质礼貌服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。进取开展“迎行庆、抓旺季”优质礼貌服务百日竞赛活动以及“礼貌服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务

软环境。加大服务工作检查力度，改善服务工作检查方式，加大奖惩力度。

五是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情景均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节俭费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工进取性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，构成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的进取性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作进取性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“__”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造进取向上、发挥党员模范带头作用的气氛。

三是努力为员工办实事。经过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱

行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情景，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表此刻：

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划本事、科学管理本事、组织推动本事和统筹协调本事，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工进取性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创立成区级“礼貌单位”作出自我应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

银行意识形态工作总结材料篇八

在这段时间我们通过努力，有了不少收获，并不是一个概念的，所以说我们还是好好总结并写一份述职报告吧。相信大

家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理最新银行支行行长个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

大家好！我是，现任农行支行副行长，分管个人业务和公司业务，安全保卫工作。20__年，在上级行及支行党委的正确领导下，在支行全体员工的共同努力下，我本着对党的事业负责、对上级负责、对班长负责、对员工负责、对自己负责、对储户负责的“六负责”工作态度，以为指导，认真执行支行的工作方针政策，以市场为导向，以客户为中心，强化支行市场营销理念、拓宽营销渠道，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强政治业务学习，努力提高综合素质

作为副行长，我深知肩负的责任重大，要履行好职责，必须要有敏锐的政治头脑，因此，为了不辜负领导的重托和大家的信任，我始终把学习放在重要位置，一是认真学习政治理论。提高政治思想觉悟，在思想上与支行保持一致，树立全心全意为人民服务的思想，做到无私奉献，在工作上我服从支行领导的工作安排，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。二是努力提高业务水平。重点学习金融方面的国家方针政策和业务工作知识，还学习市场经济、社会管理、科技、法律等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好银行金融工作提高科学执政、民主执政、依法执政的水平打下坚实的基础。

二、拓宽营销渠道，优质文明服务

支行的业务营销是我分管的一项重要工作，为了不断提升支

行业绩，我一是调查研究，确立支行市场营销策略。深入调查摸底，全面了解支行业务发展现状、了解辖区客户分布状况和区域经济状况，结合当前宏观金融经济环境，确立了的营销思路，在业务发展中，针对我行的客户结构现状，制定具体的市场营销计划，并不定期的向区委、区政府领导的工作汇报，取得政府支持。二是加强内部沟通，扩大营销渠道。加强了前台部门与支行后台部门、营业网点的联系和沟通，扩大营销信息的渠道和来源，扩大了优质客户在我行的市场份额。三是以客户为中心，优质文明服务。在市场营销的过程中，客户关注的方面有很多，其中对我行产品的使用和满意度是决定客户在我行去留的一个重要因素，我们注重以客户为中心，以产品为手段，不断提升客户满意度和依存度，大客户的营销上实行分层次营销，制定并下发了《支行对公大客户营销管理办法》，创新营销机制，积极拓展新的业务领域。

三、抓好队伍建设，提高全行凝聚力

要搞好分管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。其次，加强内部管理，建立健全了一系列对前台业务部门管理和督导方面的工作制度和考核激励办法，不断完善营销绩效考核办法，用制度管理员工，以细则约束员工，靠奖惩调动员工，注重听取和收集营销工作中前台和营业网点的意见和建议，不断提升全行的核心竞争力。

在这近一年的时间中，我在各方面学到了新的知识，积累了新的经验，摸索到新的思路，在这里，我要感谢给了我信任和机会的上级领导，感谢给了我大力协助的各位班子成员，感谢给了我理解与支持的支行全体员工。在以后的工作中，

我相信在上级行党委的正确领导下,我有信心和决心搞好自己所分管的工作,将一如既往地忠于职守、开拓进取,不断完善自己,不断提升自己,为支行的改革和发展做出更大的贡献。

以上是我的述职,请各领导同仁批评指正。

20__年是我行实施五年规划的第一年,也是新班子组建后,带领全体员工坚持走质量效益型道路,为__支行走出困境,实现新一轮跨越式发展而勤奋工作、拼搏奋进的一年。一年来,我在总行和行长的正确领导下,与其他班子成员团结一致,积极进取,认真履行副行长的职责,较好地完成了自己分管的综合管理、人事及党务等相关工作,为__支行的发展做出了自己应有的贡献,现述职报告如下:

第一,真诚团结,坚决维护工作大局

身为支行副行长,我能从严要求自己,积极参加党委中心组理论学习,自觉加强业务学习,不争名夺利,不计较个人得失,全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来,都是小事,但我从不敢有丝毫懈怠,始终把工作摆在首位,坚定信仰,积极向上,锐意进取。尤其是今年班子调整以来,我能够根据__支行党委的分工和自己肩负的责任,正确行使职权,严格履行工作职责,做到了积极主动地思考问题、解决问题,勇于承担责任,同时做到了努力协调好各方面关系,团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒,较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用,圆满完成了各项任务。一年来,做到了在理论上不断提高,在思想上不断进步,在工作上不断追求卓越。

第二,警钟常鸣,做好安全保卫工作

安全是效益的前提和保障,是银行的重点工作。一年来,我

紧紧围绕经营这个中心，高度重视案件防范工作，按照内部管理优先的原则，正确处理强化管理与加快发展之间的关系，站在讲政治的高度抓好安全保卫工作，以提高全体员工的防范意识为重点，认真落实安全防范工作责任制，以防范风险为导向，深化“扫雷工程”，层层落实责任，实现了无安全事故和案件发生的目标。

在具体工作中，首先，我们认真贯彻落实省分行和营业部20__年纪检保卫工作会议精神，逐级明确案防工作职责，建立起上下联动、横向到边、纵向到底的群防群治防范体系。

其次，积极开展案件专项治理和商业贿赂案件专项治理工作。我是专项治理工作领导小组副组长，在工作中，我认真履职，要求各科室、各网点分别成立自查小组，分部门认真开展自查，落实专项治理责任人，将专项治理工作落到实处。

三是，切实加强对信贷资产管理、不良资产处置、权限卡、信用卡、现金、款箱、反交易、重要空白凭证、监控录像等重要部门、重点部位、重点环节、重要岗位人员的监控管理，严把客户经理选配关，实行了客户经理a□b岗，编制下发了客户经理《严禁手册》，规范其业务流程及行为，建立了完善了问责制；认真实施了重要业务岗位轮换，切实做好干部的离任稽核；加大了临柜业务风险的识别和防范，加强了保安管理和网点的安全防范工作；加强了员工的动态行为监管，对行为异常的员工及时解掌握其8小时以外的活动情况，对不适合在重要岗位工作的人员迅速作出调整。

四是，深化“扫雷工程”，我们将原每季一次的案件防范分析会改为每月召开一次，严格落实内控管理和案件防范双线责任制，认真分析风险隐患，加大案件事故的排查力度，切实纠正违规违制现象，严格落实各项整改措施，严肃处罚相关责任人，确保各项业务安全平稳运行。

第三，大刀阔斧，积极推进人事制度改革

为了更好地完成经营任务，一年来，我们在用人制度和激励机制方面倡导并进行了一系列的改革，充分调动了员工工作的积极性，有力地促进了各项业绩指标的完成。

首先，合理调整人员结构，壮大营销和服务队伍，提升员工素质

1、全面推行岗位竞聘制度。

我们在全行范围内实行了竞聘上岗制度，公开竞聘营业经理、客户经理及大堂经理等岗位，使优秀的员工走上了上述关键岗位，增强了我行的营销能力，提高了服务水平。一年来，全行共配备营业经理23名，增配客户经理__名，使我行营销人员占比达到了全行人员的25%，每个网点都配备了营业经理和顶班营业经理、客户经理，壮大了支行营销队伍和专职营业经理队伍，为充分发挥网点的阵地营销作用和加强内控管理工作，提供了坚实的人才基础保障。

2、大力缩减二线人员、灵活调整网点人员配备。

我们对二线综合人员采取向一线和客户经理转型等方式，加大员工营销意识；同时，积极与专业部门衔接，核定网点最低人员配置人数，调整一线员工网点组合，在遵守劳动法的基础上尽量压缩一线员工，并根据实际情况进行灵活调整。

3、加大培训力度，提高员工整体素质。

今年，我行加大了对员工培训工作的力度。除了坚持每周开展一次业务培训，并鼓励员工学在岗位，自学成才，我们还成功组织了3期支行领导干部、2期中层干部、2期营业经理和3期综合柜员的送培工作，同时与营业室联合举办了4期优质服务讲座。在综合柜员认证考试中，我行通过率达100%。通过强化培训，全面提高了员工的综合素质，极大地提高员工技能和工作效率。

其次，继续推动薪酬体制改革，完善绩效考核体系。

我行组织制订并实施了《支行本部内设机构员工综合绩效考核分配实施细则》、《旺季营销考核办法》、《个人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》、《法人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》，并在1-3季度顺利实施了对各层面人员的季度考核，将实际考核结果及时兑现到每位员工。同时，根据营业部的相关精神，结合支行绩效考核过程出现的问题，重新拟订了支行综合绩效考核办法。新办法全面实施“工资含量制”的考核分配方式，综合体现员工工作业绩，鼓励员工多劳多得，增强员工树立“收入靠贡献”的分配理念。达到了以收入分配促进支行业务发展的目的。

三是，继续做好干部考评工作，夯实干部队伍基础。

20__年，我行顺利组织了对20__年度全行员工(包括柜员合同工)的考评工作以及新提拔的近30名中层干部的考核工作、支行营业经理、客户经理的招聘工作和对部分科室员工的选拔考核考查工作，并落实了对下岗员工的培训考核工作。

在对管理人员的考核中，我们对不适合岗位要求的管理人员进行了诫勉谈话、解聘或调离岗位的处理，实现干部队伍“能上能下”，提升了支行整体管理水平。

我现任濮阳市商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会党风廉政建设责任制的落实。下面我就20__年度工作完成情况、党风廉政建设责任制落实情况和执行廉洁自律规定情况报告如下：

一、年内工作完成情况

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，

加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共__000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。20__年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为20__全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进 激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《20__年9月至20__年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。20__年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在20__年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。20__年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举

措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止20__年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。

一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。

二是加强信贷管理，防范信贷风险。20__年3月份，组织有关人员对我行09年底发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自20__年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据1笔，查询打印个人征

信资料2000多笔。20__年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表；联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事 办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组

织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动，短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理，提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平，成立了优质文明服务工作领导小组，完善了营业网点服务质量管理和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班，并开展了不同形式的规范化服务培训，全行的服务水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣传力度，宣传我国的基本国情和基本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展计划生育技术服务活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，彻底摸清了底细，三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目标书。

二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了濮阳市商业银行党

风廉政建设责任目标，按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来，严格落实党风廉政建设责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。

组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作细则。利用召开经营管理工作例会的时机，对各级经营管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。20__年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

年内本人及主管工作领域无任何违法违规违纪行为。

我叫__，现年__岁，中共党员，毕业于__，本科，自20__月x日起任__县支行副行长，分管贷款、风险管理等工作。在__行工作的一年内，我能够提高政治站位，认真贯彻落实省、市分行各项工作部署，坚持稳中求进的总基调，牢记普惠金融使命责任，忠诚履职担当，以金融扶贫工作为重点，狠抓能力建设，严格风险管控，倡导合规文化建设，保持了贷款业务的健康、持续发展，现我从以下几方面进行述职：

一、工作开展情况

1、紧抓管理、促进转型，零售资产业务稳健发展

一是收入稳步增长。截止20__年12月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□

截止20__年8月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□个贷和小企业收入均达到本年度形象进度，预计到年底超额完成收入计划。

二是资产业务健康发展。截止20__年12月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，其中扶贫贷净增x万，完成全年净增目标，且完成金融扶贫、两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20__年发放__县高中学校小企业贷款x万元、某制药公司x万，超额完成小企业目标。

20__年在金融扶贫转型时期，克服政策变化和人员困难，截止8月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，完成全年净增

计划x%提前4个月完成两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20__年发放小企业贷款x万元，全年净增x万元，完成全年计划x%超形象进度。

三是风险管控成效显著。20__年12月底我行不良贷款余额x万元，不良率0.4%，低于全省平均水平0.3个百分点，风险把控在全省排前列。

20__年我行严格按照一把手逾期0容忍的高压态势，清逾期降不良。截止8月底，我行不良贷款余额x万元，不良率0.19%，全省前10名，在扶贫贷大量到期的情况下，我行逾期管理水平和风险把控能力仍需进一步提高，确保资产质量保持良好。

2、积极搭建合作平台，拓宽营销渠道

20__年在省市行的正确指导下，我行加大了扶贫办、人社局、工会、妇联、邮政局、烟草公司六大平台建设力度，为实现零售贷款批开发，创造良好外部环境。一是与金融办合作的金融扶贫贷款市场占比，截止目前，由去年的7.2%提升到今年的8.9%，得到了县政府各级领导的高度评价。二是与人社局创业中心合作的再就业贷款，截止8月底本年实现放款x万元，提前完成全年普惠小微金融服务社会责任目标。三是本年度工会、妇联、邮政局和烟草公司推荐放款分别为x万元、x万元、x万元。

3、加大培训和学习，法律合规持续加强

20__年一方面响应政府审计和监管部门要求，一方面为规范业务发展，我行加强合规文化建设，提升全行员工合规经营意识。一是深入开展“学法用法、知法守法”普法警示教育活动。邀请检察院和公安局开展警示教育活动，全员学习，大力营造人人学法、知法、守法的文化氛围，让法律、法规内化于心，在员工中形成了强有力的合规文化软约束力。二

是强力做好各项培训。以学习《员工行为违规处理办法》活动着力提高全员风险风控能力和合规执行力，分岗位、分批次、分条线进行规章制度、操作流程、业务知识等培训。三是开展“全面剖析检查回头看”活动。全行自上而下学习问题、剖析问题、解决问题，确保各项问题整改到位，严控各类风险，贯彻银行业“30条禁令”要求，强化对员工的教育、约束和管控，做到合规发展业务。

4、加强团队建设，提升人员凝聚力

20__年在市行工会的大力支持下，我行先后开展了妇女节、劳动节活动，组织全行职工参加的跳绳、羽毛球、气球、智力接棒等趣味活动，活跃员工欢乐工作氛围；同时我行在信贷业务发展旺季为实现劳逸结合开展内容丰富活动，组织信贷员参加踢毽子、投篮、登山、漂流等体育活动。一把手定期开展信贷员家访，与信贷员共同聚餐活动；我行积极参加市分行组织风采展示比赛，我行信贷全员参演红色小品节目《不忘初心、牢记使命》，取得了一等奖的好成绩，通过一系列活动进一步提升了员工的向心力和凝聚力。

二、工作中存在的不足

到__工作的一年时间，工作环境发生了改变，在经过短暂的熟悉之后，我虽然很快进入了工作状态，但是仍有许多亟需提升的地方，工作中存在一定的不足，主要表现为：

1、贷款业务发展未达理想目标。全年贷款较往年净增增幅很多，但主要是房贷和再就业，传统业务发展滞缓；房贷业务占比太少，贷款结构还有待调整。

2、统筹兼顾意识不强。作为主管贷款的挂职副行长，在业务发展上只片面从融资需求考虑，淡化了个金、公司业务的发展，统筹发展和综合营销意识有待提升。

3、缺乏创新思维。因受工作能力和水平所限制，工作创新不够，开拓力度不大，只会按部就班上级行的指示，工作没有突破性的进展，存在着满足于现状思想，不能做到居安思危。

三、下步工作措施

一是持续做好金融扶贫，实现特惠向普惠成功转型。与扶贫办做好对接，借助政府平台，加大贫困村的开发力度，实现新的增长点；并结合__实际，利用好政府平台，开展乡村振兴活动，做好信用村建设，实现特色产业批量开发，成功向普惠金融转型。

二是做好新产品的宣传，实现消费贷款稳中求进。利用好工会平台，借助各单位工会力量宣传我行消费贷，做好对消费贷到期客户的持续回访，在正常还款后实现续贷，避免出现余额下滑；充分发挥网上支用的优势，体现便捷、循环使用的优势，吸引新一批客户对我行消费贷款的关注。

三是巩固与x部门合作，加大x担保贷款发放力度。在担保中心人员变动后，重点做好沟通协调工作，重新启动市场的宣传工作。

四是以新产品为突破口，实现小企业贷款新增量。结合__小企业市场情况，20__年以民生类贷款为营销重点，实现小企业贷款新增。

五是持续加强队伍建设，优化作业流程，提高工作效率。

六是严守合规底线，确保资产质量。各岗位做好履职，对新受理的客户重点从贷款用途、信用状况、资产状况进行严格的交叉验证；行领导通过对大额授信、频繁使用、短期逾期客户进行贷后检查，杜绝信贷从业人员的道德风险。

七是全力做好到期催收和逾期清收。形成一人发生逾期，全

员积极参与催收的氛围，增强催收力量。持续做好风险客户排查和退出，对老逾期户要求信贷员在到期前一周电话回访、前3天上门走访；当天到期未还款的必须上门催收，避免风险贷款向不良贷款迁移；对进入司法程序的贷款积极与法院沟通，确保早日收回。

20__年是__行发展的关键一年，在经济下行压力之下，我要适应新常态，带领员工在发展中解决存在的问题，以“稳发展、控风险、提能力、促转型”为主线，通过平台建设、合规经营、风险化解、强力催收等措施确保贷款业务持续稳健发展；在市分行的指导下，在一把手的带领下，我要加强学习，提升能力，不忘初心，励志前行，为__县支行20__年业务发展和年业务储备贡献自己的更大力量。

以上报告，如有不当敬请批评指正！

20__年7月，通过我行的管理人员竞聘，我被任命为贵阳市商业银行清镇支行行长助理，根据支行分工，由我协助行长分管网点及我行代理的社保业务、工会工作，并在20__年7月至20__年2月兼管市场营销部工作。自任职以来，我坚持以党的精神为指导，以服务经济、促进发展为目的，紧紧围绕支行中心工作，全力协助行长开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，勤奋学习，圆满完成了各项工作任务，较好地履行了行长助理的岗位职责。在此，我从以下几个方面对一年半以来的工作进行述职：

一、加强学习，提高素质

自己在副行长岗位工作时间不长，管理能力和管理水平有待进一步提高，因此，在学习上坚持集中学习和自学相结合，利用业余时间学习金融理论、管理理论、法律法规等知识，并积极参加总部组织的管理人员履职培训，学习了金融基础理论、财务分析、法律基础理论等知识，开阔了视野，丰富了知识，在工作中，虚心向领导和同事学习，学习工作方法

和管理经验，同时，注重听取领导和同事的批评建议，纠正不足，充实和完善自我，使自己的管理水平得到了明显的提升。和不断提高自身履职能力，同时，坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

二、爱岗敬业、勤奋工作

我深知，自己作为支行副行长，应摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，在兼管市场营销部期间，有几次因白天工作烦忙没有时间，为了审查和修改客户经理上报的贷款客户资料和调查报告，利用晚上时间在办公室加班到深夜；还有一次，自己重感冒较为严重，为了不影响工作，早上坚持上班，实在支撑不住，下午4点才请假到医院看病输液，次日稍好后又坚持上班，利用三天晚上时间才到医院输液；在拓展清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户时为增强竞争实力，支行为该两项业务的管理单位购买了管理系统，为了了解该管理系统操作流程，便于今后对该项工作的管理及指导，就多次专程到已代理该两项业务的兄弟行进行学习，待专管人员到位后，又带领专管人员到兄弟单位进行学习。并结合清镇市的实际调整代理方式，该项工作得到了管理单位的好评；在20__年初遭遇百年不遇的凝冻期间，与全行干部员工一起坚守工作岗位，10多天未回家，为“抗凝冻、保支付”作出了贡献，支行也获得了当地政府授予的“抗凝冻、保民生”工作先进集体称号。通过自己的努力，我分管的各项工作圆满的完成了总质量得到进一步提高，取得了一定成绩。

三、贴进客户，积极拓展新业务。

在兼管市场营销部期间，协助行长找准业务发展的着力点，

以市场为中心，以客户为重点，积极稳定存量客户，拓展增量客户，对存、贷款余额达100万元（含）以上的客户进行梳理与细分，掌握了这批大客户在我支行存、贷款中所占的份额，并专门进行了走访，了解客户需求，根据客户不同需求在进行营销，以此增强客户对我支行满意度及依存度；同时，经过不断宣传我支银行承兑汇票办理、银行承兑汇票质换对企业的收益，吸引客户，激活了在我行开户办理业务较少的贵州美丰化工股份有限公司在我行开展了该业务，保证金存款最高时达到了3500万元，为我支行存款的增长奠定了一定的基础。稳定存量优质客户的同时，大力拓展新增客户，在行长的带领下重点是拓展了清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户，并与该两户资金的管理单位签订了时间较长的合作协议，使该两个成为我支行长期稳定的存款客户，截止20__年12月，该两户帐户余额已达到4800余万元。为我支行存款的增长奠定了一定的基础。

在进行业务拓展的同时，着力加强内部管理。一是对市场部员工进行思想教育，要求市场部员工改变服务意识，树立营销理念，二是加强内部管理，建立了承兑汇票出票及承兑汇票贴现台帐，并要求内勤对承兑汇票及贷款档案按季进行整理装订，规范了抵押人领取抵押物手续，要求内勤人员对中长期贷款利率是否按合同约定一年一定进行清理。通过清理，对未按规定执行一年一定的贷款利率进行了调整，仅20年就为支行增加收入20余万元。

四、多措并举，全力抓好网点管理工作。

一是加强职工业务素质和服务质量的提高。要求网点负责人定期组织职工进行业务学习，针对一周内业务工作中出现的差错及柜面服务中出现的问题进行总结整改；二是加强会计出纳内控制度管理，按照总部要求定期进行现场检查及调阅监控，对检查出的问题采取个别谈话及通报批评的方式对职工进行批评教育，并落实整改情况，通过加强监督管理使职工的思想意识有了很大的转变，会计出纳内控制度的执行情况

况基本符合总部的相关要求，全年无事故或案件发生；三是加强网点存款的稳定增长及业务营销，特别是储蓄存款的揽存工作，要求网点负责人对日均存款30万元以上的客户进行统计，建立优质客户档案，并加强与客户的联系，了解客户需求，进一步稳定存量客户。同时，针对公司客户及个人客户的不同需求分别拟定宣传单，要求各网点负责人组织人员对本网点区域内的商户进行营销，通过对存量客户的稳定及增量客户的营销，两年来，各网点存款均稳步大幅增长，特别是储蓄存款，年、20__年均超额完成总部下达的日均及时点存款任务，20__年日均储蓄存款达35412万元，较上年增长11364万元，完成增长计划的315%，年末储蓄存款达到38215万元，较上年增长13303万元，完成增长计划的333%。

此外，为充分调动加强对支行员工的管理，我在20__年到任之初就向行长提出建议，征得行长同意后拟定了考核办法，实施后效果良好。同时，结合支行实际，所分管的工会工作开展地有声有色。

五、精心组织，认真做好新农保代理工作。

新农保即新型农村社会养老保险，是国家对农民的一项惠民政策，为了做好全面代理业务，保证新农保资金及时归集、及时发放，让参保人员充分享受国家惠民政策，在代理业务开展之前，我支行行领导带队分别到百花湖乡、红枫湖镇等十一个乡镇向乡镇领导、乡镇劳保所人员进行充分沟通，了解具体情况，根据各乡镇所处的地理位置、具体情况拟定详细的代理方案，为开展此项工作我支行从各农民只要按月或按年缴纳一定的保费，政府在补贴一部分，到60岁即可每月领取养老金。因我行系地方性政府银行，政府指定由我行代理此项业务的代收、代发，但由于在辖区的11个乡、镇中，我支行有9个没有固定网点，因此，需要每周定时到乡镇进行收款。在该项工作启动之前，我就与当地社保局、乡镇劳保所进行多次沟通，了解该项工作的具体情况，并不辞辛劳带领支行相关人员分别到站持9个乡、镇实地调查了解，期间，

袁行长拟定了代理方案上报总部，得到了总部的批准。目前，该项工作已步入正轨，在顺利开展的同时，我们还加强了风险防范的管理，截止20__年12月1日共代收__人次，__万元，开立存折代发__人__元，支付__元，得到了政府部门和广大农民群众的认可。

六、正视问题，明确目标

在看到成绩的同时，我也清楚地认识到自身存在的问题与不足，概括起来，主要有三点：一是学习能力不足，在理论知识的系统性学习和深入性学习上还有待于进一步加强；二是协调能力不足，把握整体工作的能力仍有待于进一步提高；三是创新能力不足，对新形势下提升银行工作的创新能力，实现科学发展上仍有待于进一步探索。

针对本人在工作中存在的问题，今后工作中，我将正视现实，按照支行发展目标，内强素质，外树形象，努力做到以下几点。

（一）勤于学习。

在学习上，决不能有“做一天和尚撞一天钟”的“懒惰”思想。要多积累，要多向书本、向有经验的人、向基层群众学习，通过深入学习党的各种理论政策、法规制度和业务知识，“博采众人之长”，提高业务和工作水平；要多感悟，正所谓“学而不思则罔”，勤于思考、善于质疑，力求甚解、掌握真谛，是“消化”知识的有效途径。要做到知识更新，就要学会多感悟，只有多感悟，才能为决策提供独到的思想见解；要多实践，不闭门造车、凭空捏造，要坚定不移地走群众路线，多深入一线“补氧”、“充血”，通过在实践中锻炼，增长自身的才干。

（二）乐于服务。

服务是银行从业人员的职责，要全心全意为经济主体，为人民群众服务，乐于真诚热心地为他们排忧解难。

对我来说，重点要做好“四个转变”，即由只满足于办好具体事务向善于抓大事、谋全局转变；由只注意做好当前工作向善于从实际出发转变；由只疲于被动地完成上级领导交办的任务向自觉开动脑筋、主动服务、创造性工作转变；由只注意较好对内服务向增强开放意识、强化对外公关职能转变。

（三）勇于创新。

“创新是一个民族进步的灵魂”。银行工作要创新，就决不能“老调子弹新曲”或“新鞋子走旧路”，要少在口头上喊创新，多在实际中求创新。着重要在的指导下，适应市场经济特点，建立信息灵敏、反映快捷、优质高效的工作机制，增强工作的预见性、针对性和时效性，面对纷繁艰巨的工作和瞬息万变的市场，做到耳聪目明，驾驭全局，运筹帷幄，稳操胜券。

各位领导、各位同事，以上是我的述职报告，请予审议，并对我和我所分管的工作提出意见和建议，我将认真总结和吸纳，不断充实和完善自己。

尊敬的省行领导、各位同事：

大家好！

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和资料，现将一年来的工作状况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一．虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务潜力和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展状况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行状况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还透过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题带给了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报状况，并提出自己的意见和推荐。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调潜力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们务必要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日务必完成核心系统上线工作

二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前务必完成车改并向全行员工发放车补。

此外，更为重要的一项任务是务必按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的职责十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在那里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是十分不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和职责之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质

量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委群众讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护群众权威和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场状况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续持续延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排行均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关持续密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和推荐，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层状况了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理潜力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的资料，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20__年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们务必坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所构成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也带给了一个展业舞台。到11月末，我行个人贷款余额已达6、6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入到达3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅到达0、21%，虽然有拖欠本息状况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款务必优中选优，在思考各种因素后，无法确保回收的贷款，我

们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。

二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，持续在同业的竞争优势和系统内的地位；延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

述职人：__

20__年__月__日

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员，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。

一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养；坚持以“”重要思想和精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会；__年年共完成__万多字读书笔记和__万余字心得体会；期间，用心主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。

二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，

认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习，提高业务潜力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，必须程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务潜力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户中为心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展，__年年，我努力进取，用心创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终持续着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的主角位置，自觉维护群众领导、群众利益和群众荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好推荐。另一方面为激发职工工作的用心性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。

四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，用心提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。

五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

六是组织开展持续共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。__年年，支部共发展了__名新党员，开展了__教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，用心宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，

做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果；__年年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际用心为职工办实事、做好事，全力保障职工就应享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作用心性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务潜力，进一步凝聚团队力量，__月__日，组织支行全体员工观看《成为企业欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感__篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。

__年年，支行共开展各类培训__次，举办各类文娱活动__次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

述职人：__

20__年__月__日