

最新红十字会干事述职报告 个人述职报告总结(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？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！

红十字会干事述职报告篇一

作为党的领导干部不仅要高度重视个人的党风廉政建设工作，也要高度重视分管单位的党风廉政建设工作；不仅自己方方面面要遵规守纪，也要严格要求科室人员认真落实好党风廉政建设方方面面的要求和规定。为了确保分管科室的人员在遵规守纪方面不出任何问题，特别是大的问题，自己主要是抓了两个方面：一是加强教育。学习教育抓得经常有效，是做好党风廉政工作的重要前提。今年以来，自己每次给科室安排部署工作都要强调党风廉政工作，都要强调作为行政机关，不仅要把工作干好，而且还要在干好工作的过程中树立好自身形象。二是加强检查。作为相关科室的分管领导，自己不仅仅注重抓好学习和教育，而且还要特别重视抓好督促检查工作。科室人员在履职过程中是不是严格地遵规守纪，有没有违规违纪的问题。自己都要通过各种形式的检查督促来了解、来掌握、来纠正。

红十字会干事述职报告篇二

尊敬的各位领导：

我自20____年8月份进入城口县公证处，开始了我个人的职业生涯，过去的一年里，在领导的关怀和王主任及何的正确带领下，经过自己不断地努力，较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的

提高，使我更加爱岗敬业，尽心尽责，克服困难，开拓进取，增强了大局意识、全局观念，并坚持以服务群众为核心，以公证业务工作和领导交办的行政工作为中心工作，以成为一名能说会写，有激情、干实事的公证工作人员为目标的原则，在工作中努力实现自我、超越自我。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

一、注重学习，不断提高业务水平和政治文化素养

公证机关是证明机关，是预防纠纷、化解矛盾，服务区域经济发展，便民利民和构建社会主义和谐社会的一项重要内容，我深刻的认识到公证证明行使的是国家的证明职能，所以公证工作是建立在极高诚信的基础上，所以我每次在协助办理公证案件的过程中，都一丝不苟地审查当事人提供的材料，认真引导当事人填写表格，制作谈话笔录，做到实事求是，宁可给自己多找麻烦，不让当事人跑空路，力求做到证据链完整，材料无瑕疵，更好地让城口公证服务城口经济发展。

高难度的要求，我不断加强业务学习，想方设法提高自己的业务水平，在提升法律基础水平的同时，还积极参加业务实践，努力做到件件公证有我参与，积极尝试疑难复杂公证，避免瑕疵公证，预防当事人设下的陷阱埋伏。过去的一年里，除在本处两位公证人处取经外，我还参加了第五届全国公证员任职前培训并通过了任职前考试，参加了市公协组织的专项业务培训，并积极同其他区县公证人员加强业务上的交流、探讨，切实提高了业务水平，争取自己协助办证的主动性，具备了较强的专业心和责任心。除此之外，我刻意锻炼自己的说写能力，刻意地让自己出众，克服内向的性格，从而更好地适应窗口服务。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

一是在过去的一年里，在两位公证人的悉心指导下，我共协助办理公证150余件，其中疑难复杂案件近40件。

二是协助完成了法律援助中心的卷宗规范整理，完成了10年的法律援助卷宗信息的网上录入，协助完成了10年的年终检查工作。

三是协助完成了法制科的各项司法行政工作，其中包括公证管理工作、司法鉴定管理工作，律师管理工作何其他日常行政工作，保质保量地做好了法制的上报表格，信息简报等内勤工作。协助开展了“公证质量年”、“公证规范服务树形象”、“司法鉴定规范执业专项检查活动”、“律师服务社会、服务民生五项工程”等活动，顺利迎接了市局对公证和司法鉴定的执法检查。

动，尽力完成单位分配的各项工作任务和领导交办的其他工作任务。

三、存在的问题和今后努力的方向

一是还缺少工作亮点，虽然每件工作都能尽力完成，但由于欠缺基础知识，缺乏经验，过去一年的工作一直没有亮点，缺乏创新。

二是说写能力有待提高，在今后的工作中我要加强沟通交流以提高说的能力，利用网络而不依赖网络以提高写的能力。

三是业务实践不够，目前的公证案件种类一共是180余种，而我目前接触过的公证仅10余种，即使积极学习业务知识，但缺乏实践机会，一旦涉及新种类的公证将手足无措。

今后的工作中，我在加强学习和经验积累的同时，努力寻找实践机会并会注重创新实践，大胆尝试。

各位领导、各位代表，同志们，一年公证员助理工作，在领导的谆谆教诲和关怀下，在公证处两位老师殷殷期盼中，我在不断成长。一年的工作实践，让我受益匪浅。随着对工作

的不断深入，工作经验的不断积累，一个能说会写、有激情、干实事的我的我将会在自己岗位上挥洒更多汗水，尽心履职，勤奋工作，作出更好的业绩，回报领导和同事的厚爱，今后的工作中还烦请领导和同志们批评关心我、监督我。

我的述职完毕，谢谢。

红十字会干事述职报告篇三

人生何处不营销，任何工作都与销售有关，优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，下面是由小编为大家精心整理的销售述职报告个人总结范文，仅供参考，欢迎大家阅读本文。

尊敬的领导：

你好！

我在__的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。作为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

如今我在__公司的电话销售岗位上工作也有大半年了，这点时间让我彻底的学会了如何电话进行销售，要知道我之前可是从来都没有过这方面的工作经验，也从来没有接触过销售

这个行业，我为什么能这么快就适应这份工作并做的这么出色，也是有一定的原因的，下面就说说我在工作中的一些心得体会。

我刚到工作岗位，首先我要做的就是先了解自己要推销的产品是什么，我们公司主要是负责销售那些保健品的，我就把自费把公司的所有产品都买了一遍，好好了解它们每一个的用处以及成分、特性等等，作为销售我首先得自己对自己的产品有信心，这样才能让客户有兴趣继续了解下去，不然你在电话里推销的时候，意志都不坚定，谁还愿意跟你聊一下。

其次我花了一周的时间考虑我的目标客户应该要偏向哪些人，一定要有个清晰的认识，比如说你总不能一直给一些青少年大学生打电话推销这些保健品吧，所以我给自己画了一个圈，中心区域就是老人，其次就是中年人，再者就是其他客户，我把客户分成了这三类。我也是从他们的需求去考虑的，老人们一般都想自己无病无痛，长命百岁，吃药是肯定不想吃药的，他们都知道是药三分毒，但是我们这是保健品，就非常容易被接受，比如我告诉他们，这款产品可以有效的预防或者是治疗骨质疏松，那他们都会抢着够买的。再者利用现在中年人对父母的孝心，大多数都会选择在走亲戚、过年过节的时候，给家里人送上礼物，在他们眼里送什么都不如送保健品营养品来的实在，至少老人会很开心。

这份工作其实更需要的就是心思缜密，会说话，有耐心，如果你都忍不了每天无数个人骂你然后挂你电话，那还是趁早转行吧，这是每一个电话销售时刻都要面对的事情，如果连这点心理承受能力都没有，还不如趁早走，我每天要打无数的电话，基本上都是还没等我自我介绍完，电话那头就吗，骂出声来了。面对那些有想法购买的客户一定要重新拿个本子记录好，记录他们是因为什么暂时还不想买，有的是因为最近手头紧张，或者是还没到那个日子等等，我们要做的就是坚持不懈，每过一天就打电话过去再询问一下，让他们知道，我们一直等着他呢。但是又得注意不要造成客户的反感，

这样只会直接导致客户流失。

最好是能做到以客生客，就是让已经购买过产品的客户介绍人过来消费，然后他们的朋友又继续介绍，就这样可以让自己的客户人群越来越庞大，这就是我业绩能稳居第一的重要原因。

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20__年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要节日——春节。十分感激各部门对销售部门的支持，下头对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情景，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售（12月、1月）期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率到达了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要资料是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自我主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争

清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易理解并且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自我管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传到达销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是研究问题不全面，经验欠缺。异常是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作资料但没有指导员工如何去做，应当做到什么程度，让员工没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自我占了很大的职责，胜斌是新到内勤岗位的，自我在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情景，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。

在本次春节销售过程中每位销售员的进取性都是十分高涨的，并且较以前比较也提前了很多，十分遗憾的是没有完成3300万的.销。在整个销售过程中，有提高也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担职责。

转眼间我的三个月的试用期已接近尾声，首先感谢公司经理能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为__的一份子而感动高兴。记得当初应聘时，公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时间里，在销售经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的试用期工作情况作如下汇报：

一、对公司的认识

我公司是是间从事__经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居__省第一。

公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

二、工作成绩：

- 1、与__一起主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关

费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。

5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

6、熟练操作vip客户档案管理系统。

7、通过在__科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。

8、协助销售代表做好其它的工作。

三、存在问题及对其改进方法

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

各位领导、同事们：

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。

这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。

经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

女装店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是

领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工作任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

各位领导、同事们：

20__年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法。

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的

不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工，我深切感到京华

服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。

祝愿京华服装超市20__年销售业绩更加兴旺！

红十字会干事述职报告篇四

银行个人述职报告总结（最新版）编制

人：_____ 审核人：_____ 审
批人：_____ 编制单位：_____

编制时间：____年____月____日 银行行长述职报告【一】

我于 20__年 6 月担任__支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至 20__年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高
机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的__公司划给__支行，仅这一户就带走对公款 10,000 万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行 5 个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行

第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢__市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达 3 亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行 20__年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达 172, 595 万元，较年初净增 48, 422 万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达 74, 158 万元，较年初净增 17, 003 万元，完成全年净增计划的 162%;储蓄存款余额达 97, 742 万元，较年初净增长 20, 939 万元，完成考核计划的 144%，旬均增长 14, 720 万元，完成考核计划的 198%;外币存款余额达 695 万元，完成计划的 194%，可以说，20__年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降 20__年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款 20, 709 万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，20__年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全

面清”的攻坚战略。

进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件 11 起，涉案金额 5,445 万元，维护了金融债权。

20__年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款 8,553 万元，完成计划的 637%;盘活不良贷款 3,251 万元，完成计划的 222%;保全信贷资产 6,948 万元，完成计划的 276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在 31,449 万元，按五级分类法控制在 40,511 万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构 20__年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，

并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向__百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000 万元，全年累计发放增量贷款 7202 万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户 26 户，退出贷款 3,568万元，取得明显成效。

四、财务实现考核计划，完成利润计划 20__年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补 1,200 万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的 700 万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息 500 万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去 1,200 万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润 1,749 万元，各项费用支出1,877 万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到100%。一是千方百计扩大收入来源。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入 52 万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达 6 亿元，并通过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入 1,500 万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。20__年，

我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达 51 人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定 50 名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。基于这种想法，我责成人事、综合办公室开展了以提高机关干部素质、完善岗位职能、规范办公秩序，真正发挥机关中枢作用为内容的机关整顿活动，从而进一步

提高了机关干部素质，提高了工作效率，解决了机关干部在思想、作风、纪律等方面存在的问题，为实现经营目标提供了组织保证。

六、加强班子建设，坚持从严治行，内部综合治理取得明显成效 20__年，我们坚持从严治行求效、务本求实创新的原则、加强队伍建设、坚持两个文明一起抓。我行去年召开了第三届职工代表大会，选举产生了新一届工会委员会，完善了工会组织。作为党总支书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《__城乡金融》上发表了关于贯彻“三个把握住自己”的论文一篇，带领全行员工增强廉洁自律意识，取得了一定成效。由于强化内控制度，有效防范和化解了经营风险；切实加强了“三防一保”，全年未发生一起案件；另外，积极开展对外宣传报道，提高了我行的知名度和信誉度，树立了我行良好的社会形象。

上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。特别是进入第四季度，我带领班子及有关业务部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。尤其是在在接近年终岁尾的冲刺阶段，我会同有关人员对于情况复杂、左右全行形势的几个大户企业，采取一企一策的办法，亲自到企业周旋，研究偿还保全的措施。我本人注重务实，个人的一些事迹曾经在《中国城乡金融报》和《__农村金融》上报道过。但是，成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应该具有与时俱进、开拓创新的精神，继续努力，在成长的路途上谱写新的篇章。在班子建设上，我十分注重发挥集体的智慧，充分调动班子成员的积极性，严于律己，宽以待人，使班子能够形成一个团结的，具有凝聚力的核心。在班子内形成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一班人能够高标准、严格要求自己，对工作认真负责，密切联系群众，工作作风踏实。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前绿园支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，急于求成，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是，早日使绿园支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们绿园支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。以上述职，请领导和同志们评议。

银行行长述职报告【二】 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内容，现将一年来的工作情况述职如下：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，努力提高业务能力和管理水平。

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，增强大局意识和责任意识，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情况，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对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通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提供了有益借鉴。

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情况，并提出自己的意见和建议。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，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必须完成。

一是按照总行的统一安排 6 月 11 日必须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”前必须完成车改并向全行员工发放车补。

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。在这里，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，是非常不容易的。

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责任之间砝码的份量。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集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面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情况，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，继续保持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名均排在前五位。

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保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，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责任感，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，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助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能力，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内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：2007年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，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形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提供了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49.69%，个贷利息收入达到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达到21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，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必须优中选优，在考虑各种因素后，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。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位；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。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

银行行长述职报告【三】 尊敬的各位领导、同志们：

20__年，我在州分行党委的正确领导下，紧紧围绕“五个抓好，五个突出”的工作思路，结合“讲党性、重品行、守廉洁、作表率”主题教育，时时省视自己在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，坚决“贯彻落实党的十九大精神创新服务促进科学发展”的精神，较好地完成了各项工作。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。

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。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行 20__年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把“教育实践活动”融入到日常业务发展的具体行动之中，结合实际将十九大精神转化为指导我们经营管理的动力。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、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。

银行行长述职报告【四】 尊敬的领导：

一年来，在行长的领导和全体员工的大力协助下，认真履行自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。下面我就从德、能、勤、绩、廉五方面作如下述职：

一、坚定信念，维护大局 自从担任支行副行长以来，我能从严要求自己，能摆正自己同组织的关系，能顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失。虽然自己分管的工作同银行主营业务比起来，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，把加快支行发展，为职工服务作为头等大事，自觉维护大局，团结全体员工干事创业，发挥了自己应有的职责。我想，不管遇到什么挫折，只要心中信仰是坚定的、精神状态是积极向上的，在支行经营班子和全体职工的支持下，就一定能够克服困难，去实现既定的奋斗目标。值得欣慰和高兴的是，支行有一个团结务实的好班子和好班长，在他们身上我学到了很多，在这样的班子当中工作，使我始终保持着亢奋的精神状态，促使我理论上不断提高，思想上不断进步，工作上不断求成效。

二、加强学习，提高能力 一是围绕加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。深入学习贯彻保持共产党员先进性教育活动，坚持边学习边做读书笔记，边写心得体会。共完成 3 万字读书笔记和 2 万字心得体会，并联系实际进行深入思考。认真学习党的十九大精神，深刻领会《十一五纲要》的重要意义。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。坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，组织开展培训等，为把我行建设成为学习型组织不懈努力。

二是围绕分管的工作提高业务能力。我分管的工作涉及面广、综合性较强，既有文秘、宣传、培训，又有党务、工会、团支部、安全等等。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。

三、改进作风，求真务实 勤奋敬业是对一名党员领导干部的起码要求。我能始终保持良好的精神状态，把行长对我的重托，广大职工对我的厚望，化作工作的动力，满腔热忱地投入到繁忙的工作中。一是做事有耐心，我分管的工作繁杂而琐碎，毫不起眼，但我从不因此而敷衍塞责，而是把小事当作大事抓，认真做好每一项工作；二是做事专心，对既定的工作目标能专心一意地努力，对繁杂的事务性工作，能够及时总结规律，提炼经验，做到计划周到，井然有序；三是做事有恒心，始终保持着对工作的执著和热爱，无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，力争做到干一件，成一件，为领导分忧，为职工解难。

四、认真履职，注重效果 我认为做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自己的努力去做好它，完成它，我以为支行领导当好参谋，为全行事务当好主管，为一、二线员工当好后盾为出发点，集中精力，脚踏实地地抓了以下几个方面工作：

一是认真抓了办公室的文秘工作。在工作中，我坚持做到嘴勤、眼勤、手勤。嘴勤就是对文秘工作中容易出现误差的环节，我都事先做出明确交待，并随时督促检查。眼勤就是对于向外印发的所有文件及材料，都要坚持亲自起草或校对把

关。手勤就是对于比较重要的工作，都要坚持自己动手。不仅主动承担了秘书工作，在抓好宣传工作的同时，还经常利用业余时间写材料、写信息，共向总行信息投稿近10篇，决策参考1篇，行报3篇，总行一楼文化广场1版。

二是认真抓好后勤工作，确保运转。坚持按制度规定采购办公用品，定期做好设备的维护和保养，营业环境的美化、亮化工程；完成了atm机搬移和安装及装修工作；协助搞好财务工作。

工作的积极性、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，解决职工的实际困难。

四是搞好落实，务求实效。办公室工作最终都要体现在落实上。对总行和行长交办的工作，不折不扣地抓好督办和落实。

五是规范支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、党务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等。

六是负责组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好支部的先进性教育活动的组织实施。

七是认真抓好安全保卫工作。狠抓了安全保卫制度建设、加强监督检查，组织开展案件专项治理工作，举办安全保卫知识培训，学习金融案例通报和防抢、防盗、防火预案，提高员工风险防范意识以及处理突发事件的应变能力；加强上门收款管理，对隐患及时进行整改。一年来未发生一起差错事故和刑事案件。

五、廉洁自律，严格要求 我能够自觉遵守总行的廉洁自律规定，始终保持清正廉洁的作风，从没有利用职权获取私利和从事经营活动，坚持艰苦奋斗，不搞铺张浪费。

一年来，在支行领导班子特别是班长刘行长的帮助下，自己在分管的工作中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总行的党委的要求，与支行全体员工期望还有不小的距离，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，在管理上有时还要求不够严格，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，我有信心在刘行长的领导和同事们的支持帮助下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

银行行长述职报告【五】 各位领导、同事们：

三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，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，现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、严于律己，积极改善工作作风(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)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。

(三)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。

(四)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。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。

全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“__卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。

一是延伸服务，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。

二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20__年全体员工共营销贷款_____万元。

三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止 12月末，累计发放小额贷款笔数_____万元，当年新增_____万元。

四是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据

总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了 20__年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升 在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；二是内控制度尚待进一步完善；三是信贷管理还需加强和提高；四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

四、今后工作的安排 一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20__年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例的分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。做强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的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，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十九大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

银行个人年度述职总结

银行个人年终述职报告

银行个人述职报告最新

银行个人述职报告

银行个人述职报告

红十字会干事述职报告篇五

2018年，在公司领导的正确领导和其他部门大力支持下，财务部全体工作人员紧紧围绕年度重点工作目标和目标职责书，按照公司年初工作会议要求，坚定信心，统一思想，团结协作，以饱满的工作热情，着力从工作的计划性、针对性和前瞻性入手，注重质量、讲求实效，努力完成年度各项工作任务。

(一)公司董事会下达的全年重点工作目标完成情景

1、__竣工决算报告编制以及审计配合工作

完成吉惠园竣工决算报告编制以及审计配合工作，并取得__市20__年__市级统建公共租赁住房项目竣工决算审计报告(__审政报〔20__〕__号)，下一步我们按审计要求做好审计整改、账务调整工作。

2、__竣工决算报告编制以及审计配合工作

因市审计局将__项目调整至20__年审计计划，目前该项目竣工审计主要是开展前期对接和准备工作，下一步我们将按要求做好该项目竣工决算报告编制以及审计配合工作。

3、强化资金计划管理

已按重点工作目标完成项目建设所需资金(月度、季度)计划、偿债资金月度计划，并根据公司融资情景、项目投资、偿还债务、对外投资等等情景，完善资金调度安排。

4、加强公司税务管理，配合税务稽查

于2018年3月20日完成公司20__-20__年的税务情景进行自查，并按要求上报《自查报告》，同时补缴税金，理解市地税稽

查局对公司20__-20__年的税务情景进行稽查。

5、完善公司预算管理工作

完成公司20__年度企业预算报表(按国资委要求)编制工作、20__年度公司日常费用预算执行情景分析工作、20__年度日常费用预算编制工作、20__年度日常费用预算的调整工作，并上报公司党委会、经理办公会、董事会审议通过。

6、加强公司会计决算管理工作

做好年终对帐、盘点工作，完成20__年度公司个别财务决算报表及集团合并财务决算报表(报国资委、报市财政局)编报；根据国资委绩效考核指标，融资部门人员配合，测算目标年度内的综合融资成本率、亿元净资产融资额、投资收益率等指标，结合其他指标(如100%偿还到期债务、融资总额等)的实际情景，完成国资委20__年度经营业绩考核指标完成情景的自查报告；配合会计师事务所完成20__年度财务决算报表及经营业绩考核完成情景的审计工作，并按审定结果做好软件的填制上报工作。

7、继续推进__“收支两条线”管理工作

与委托进行租金收取的子公司进取对接，做好租金台账管理，按月度完成至12月份《租金收支情景表》编制，按相关部门要求上报租金收支情景，为上缴公租房租金供给依据。同时，对接市财政非税局、城建处及住保局等部门，按预算管理要求上缴公租房租金，同时进取协调租金下拨事宜。

(二)目标职责书完成情景

已完成__竣工决算报告编制以及审计配合工作并取得该项目竣工决算审计报告(_审政报〔20__〕_号)；__项目决算审计工作因市审计局将该项目调整至20__年审计计划，目前该项目

竣工审计主要是开展前期对接和准备工作，下一步我们将按要求做好该项目竣工决算报告编制以及审计配合工作。

(三) 其他工作

1、公司审计及审计配合工作

已经完成的审计及审计配合工作有：(1)根据审计局的审计决定书，完成__、__项目的竣工决算审计整改、账务调整工作；(2)牵头配合省审计厅2017年度保障性安居工程审计工作，参加审计情景反馈会，牵头完成审计整改报告；(3)牵头配合审计署地方债务审计工作，牵头完成审计整改报告；(4)牵头配合市国资委关于公司董事长任期经济职责审计工作(第一阶段)；(5)牵头配合市审计局资产负债损益审计工作。

2、公司融资财务配合工作

结合公司在资本市场信息披露的要求，配合会计师事务所按时完成季度报表的编制及提交工作；进取配合公司中票发行及拟发行非公开发行人公司债券商对公司财务数据的解释说明工作；配合做好公司主体及债项评级的财务数据更新工作；配合融资部日常财务数据的查询需求；配合融资部填报与债务监测相关的各类报表；参与融资部牵头的各类金融中介的调研或访谈会议等。

3、其他日常工作

进取做好公司税收工作，包括2017年度企业所得税汇算清缴、税收减免备案、电子发票工作；结合各级检查、审计，严格规范公司工程款项、“三公经费”支出，完善相应财务管理制度、办法和流程；加强集团财务管理、沟通与指导，向子总司派驻(出)财务总监(财务负责人)；参加子公司董事会会议、总经会会议，切实履行公司出资人职能和权力；配合完成监事会20__年度监督检查及整改工作；组织完成工会、党委财务预

算、决算、收支及账务处理等工作;组织完成公司20__年财务、税务咨询机构的选聘工作;配合公司各部门、各子公司进行相关工作。

(四) 主要问题及解决提议

随着公司创新融资工作、各项审计工作的推进,创新融资会计报表季度信息披露、企业信用评级、融资机构财务信息供给及解释,审计资料供给等工作需及时跟进,工作量较大。财务部难以全面解决创新融资工作、各项审计工作的问题及要求。提议加强部门间协助,做好相关需重复解释、重复供给资料的备份与学习,确保对外供给资料的准确和口径一致。

此外,随着公司业务规模扩大和模式的改变,集团化财务管理日趋复杂,问题不断增多,财务监控的力度弱化,给财务管理带来了诸多难题。提议公司层面加强学习和培训,借助公司财务税务咨询中介机构的力量,理顺集团财务管理流程;并在后续公司信息化平台规划中,充分研究母子公司、子公司之间业务的需要,简化程序、信息共享,降低财务管理工作劳动强度,提高财务人员工作效率。

二、2019年度工作计划

(一) 全年重点工作目标计划

1、__竣工决算报告编制及审计配合工作

按时完成__项目竣工决算报告编制,并按审计安排进取做好__竣工决算审计配合工作。

2、继续做好强化资金计划管理

根据公司安排,继续做好资金管理及债务偿还工作,完善资金调度安排与编制项目建设所需资金(月度、季度)计划,偿

债资金月度计划编制职责制度，保证公司资金使用计划性。

3、进一步完善公司日常费用预算管理工作

做好20__年度日常费用预算执行情景分析及20__年度日常费用预算编制、半年度预算执行情景分析、年度预算调整工作。

4、加强公司会计决算管理工作

做好20__年度公司个别财务决算报表及集团合并财务决算报表编报及软件的填制上报工作；完成20__年度经营业绩考核指标完成情景的自查报告；按照金融机构要求按时完成20__年度季度报表的编制及提交工作，同时配合融资部做好报表的解释说明工作。

5、__“收支两条线”管理工作

继续按月度做好20__年度公租房租金预算“收支两条线”管理工作。

(二)其他方面的工作计划

1、继续做好财务日常工作、固定资产管理工作、税收管理工作、租金收入管理工作、资金管理及债务偿还工作以及20__年项目竣工财务决算工作。

2、根据公司业务资料不断健全财务核算与监督体系，进一步提高财务管理水平。

3、加强对子公司的财务管理工作。

4、加强与公司外部单位的联系，与银行、税收部门建立良好的合作，为公司带来更多的资源和优惠。

5、继续配合会计师事务所按时完成季度报表的编制及提交，

做好资本市场信息披露工作;配合融资部填报与债务监测相关的各类报表;参与融资部牵头的各类金融机构(中介)的调研或访谈会议等。

6、加强团队建设，加强业务学习，提高专业知识水平、管理水平和团队战斗力。

个人述职报告会计总结5