

2023年银行领导班子述职报告(汇总8篇)

通过撰写报告，我们可以系统地整理和总结我们的研究成果，加深对所研究问题的认识。通过阅读这些竞聘报告范文，可以了解不同领域和职位的写作风格和技巧。

银行领导班子述职报告篇一

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

年度新增存款指标。至末，我行新增存款达亿元，完成办事处年度新增存款计划目标要求的118%□xxxx年度小农业贷款新增额指标。至末，我行小农业贷款新增4亿元，完成考核目标的xx%□年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的xx%□不良贷款额或率下降指标。至年末，全行不良贷款总额19000万元，比年初上下下降1834万元。不良率为xx%□完成考核目标的xx%□税前利润指标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的xx%□在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达xx%□比年初市场份额上升个百分点。

全面审视考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

大力开展资金组织工作。全行广大干部员工在总行班子的带

领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：

一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。

三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。

四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。

通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的方向只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确

保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村xx个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元；签发银行承兑汇票笔，金额万元；推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

切实加强信贷风险管理，今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。

一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。

二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额亿元，涉及9个支行的交叉贷款进行了全面归并。在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。

三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。

四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款余额万元，不良率为xx%□

努力提高综合经营效益。

一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。

二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。至末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长xx%□其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%；各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率xx%□年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为xx%□比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为xx%□按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅xx%□

我行班子统一思想，明确各项工作以改革为主线，紧紧把握机遇，加快改革。在清产核资、增资扩股的基础上，于1月29日召开了农村合作银行创立大会暨第一届股东代表大会。顺利选举产生了农村合作银行第一届董事会、监事会和行长经营班子，法人治理架构初步形成。同时随即开展组建农村合作银行的筹备工作，即时上报开业申请材料及分支机构开业请示，经过近5个月的筹备，于6月18日顺利召开农村合作银行成立大会。农村合作银行的成立，标志着我市农村信用社改革取得了实质性进展。合作银行成立后，要求央行票据兑付领导小组迅速展开工作，一方面对资本充足率、不良贷款比例降幅等指标按月进行监测，加强对风险资产结构、不

良贷款的监控，确保资本充足率在8%以上，不良贷款降幅在50%以上；另一方面开展政府扶持政策的落实工作，取得两块国有出让土地，土地出让金共计万元已全额返还。至此，央行票据兑付条件已基本完备。由于各项改革措施落实得力，改革的各项工作正稳步向前推进而且进展顺利。

以合作银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予合作银行新发展内涵的工作目标。

一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。

三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的个制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。

合作银行成立后，结合制度建设，班子成员充分认识到加强管理，狠抓制度落实的重要性，要求各部室加强督促、辅导、检查，以保证制度执行的严肃性。

一是加大新发生不良贷款的问责力度。要求各职能部门加大对新发生的不良贷款的问责力度和频度。全年共进行了3次问责，问责贷款金额8044万元，其中企业贷款7423万元，自然人贷款621万元。问责责任人86人次，对不良贷款形成过程和

结果都进行了问责，对不良贷款风险进行了认真评估，并提出相应降低和化解风险意见，共收回不良贷款1721万元。

二是加大日常检查监督力度。通过加强会计财务、信贷、信息科技、安全保卫等的'日常辅导检查，以提高管理质量和水平。在检查中共发出会计财务整改意见书18份，提出整改意见111条；发出安保整改意见书5份，提出整改意见11条，对违反安保制度的2名责任人，责成支行按制度规定进行处罚；下发信贷督导单xx份，整改意见xx条，实行停岗清收5人，达到人事并举效果。通过辅导、监督、检查和整改，增强了全行员工执行制度的自觉性，使业务操作更趋规范，促进了各支行信贷操作、账务处理和内部管理向规范化、制度化方向发展。

三是扎实有效开展案件专项治理活动。（见案件专项治理总结）

在加快改革、狠抓业务经营的前提下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深入开展了保持共产党员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。

银行领导班子述职报告篇二

x年是不同寻常的一年，在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部室的大力支持下，我们班子成员通力配合，紧紧依靠支行全体员工，紧密围绕年初制定的各项目标任务，努力开拓、奋力拼搏，各项工作取得一定成绩□x年实现本外币帐面利润295万元，中间业务收入19.8万元，年末本外币存款余额16912万元，较上年新增2193万元，完成任务19.68%，其中人民币储蓄存款、企业存款分别新增1636万元和639万元，任务完成率分别为116.92%、16.52%，在市分行一季度储蓄竞赛和下半年零售贷款竞赛中均取得县支行第一名的好成绩。

1、一思想是基础，选人用人是关键。

人的行为受思想支配，有什么样的认识就有什么样的行为态度，在如何贯彻落实市分行党委的经营思路上，我积极配合班长充分沟通，搭成共识，并采取个别沟通、例会等方式，把支行全体员工的思想统一到市分行党委的总体部署上来，明确发展才是硬道理，不发展才是最大的风险，打牢做好各项工作的思想基础。

在人力资源改革的基础上，从政治素质、工作责任心、业务素质等方面搭配好支行的中层干部架构，用人所长，避其所短，把一批工作有激情，干事有办法的员工充实到中层干部队伍中，同时抓好员工队伍建设，注重多方面培养员工，建立干部退出机制和后备干部储备。

2、明确目标、强化措施、加强制度和机制建设

没有目标，就好象行般没有航标，早在去年年末，支行班子就自定了来年各项任务指标，并将指标按季，按月分解，相继出台了“x支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”“x支行下半年零售贷款竞赛办法”等，争取做到工作有重点，季季有活动，极大地推动了业务发展，在考核上，不断完善修订考核办法，突出当季考核重点，实践证明、目标明确、措施得力是推动各项工作的重要保证。

3、推动各项业务全面发展，努力打造精品银行

储蓄存款突出“早”字，一季度储蓄竞赛，我行就做好了早宣传、早发动、早布置，并在例会上反复强调、督促，突出竞赛方案，布置营业大厅，制定竞赛排行榜，每周一讲评、每月一排名，营造氛围，支行储蓄存款整体营销放在了开发区土地补偿款上，全行上下紧紧抓住一季度社会资金宽裕的有利时机，实现了储蓄存款开门红。

企业存款突出“源”字，即抓企业存款的开户源头，我行始终与县工商局企业股，会计师事务所、县经济开发区、县招

商局等保持密切联系，为新开办企业和招商引资企业办理验资开户、结算等一条龙服务，对财政存款的营销工作也没有放松，经多方努力□x年2月份终于使县财政局会计中心在我行落户。

资产业务力求“实”字，结合县城经济特点，我行把零售贷款作为资产业务的主打牌，在叙做已签约的东港花园项目同时，年初积极介入文庙商城商铺按揭项目，从项目考察、组织材料上报、审批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷暑，一丝不苟，把每户的按揭材料一一上门调查，核实清楚，确保上报材料的真实可靠。当年成功发放商铺贷款12笔292万元，住房贷款18笔49.4万元，堵截虚假按揭材料1笔。

中间业务力求“全”字，我行积极响应省市分行做大做强中间业务，同时也为了x支行自身发展的需要，在现有的条件下□x年开办了代收联通、移动、固定电话、小灵通话费业务，今年代理保险，代售基金也取得较好业绩。

4、依法合规、内控优先，严格监督检查，切实提高执行力。

作为副职，在积极配合一把手的同时，时刻牢记依法合规、内控优先。我认为基层银行缺的不是规章制度，缺的是不折不扣的执行力。对上级安排布置的各项工作，要严格监督检查，不检查就等于不重视□x年4月，县支行事后监督工作上收到市分行后，由于各种原因，以行当月差错高达1笔，我连续给营业部相关人员开了三次会，逐笔分析差错原因，帮助寻求解决办法，对柜台业务有针对性的指导培训，同时出台“x支行差错管理办法”□“x支行每周学习制度”，逐步遏制了差错率心中有数高不下的势头。8月份省银监局的检查仍发现存在不少问题，反映出基础管理的薄弱，，这使我认识到提高员工业务素质规范操作化的紧迫性，但也不是一朝一夕所能解决的。有其长期性和艰巨性，集中整改月过后，我行将继续

续加强此项工作□x年我行按规定对部分员工实行了轮岗交流，通过录像回放，现场检查，也处理了一批违规违纪员工，处罚不是目的，目的是让大家知道什么能做，什么不能做，就是要严格执行规章制度。

5、服务为本，以文明优质服务水平的提升推动各项业务的发展。

文明优质服务是商业银行永恒的主题。如何进一步提升服务水平，我行首先从叫响“三有三声”做起，通过定期回收业务录像，及时总结讲评存在问题，把服务与绩效考核挂起钩，其次加强员工业务技能训练，把技能达标与评星评先挂起钩，第三，今年在营业大厅设置了大堂经理，出台了“x中行大堂经理管理办法”，明确了大堂经理的职责，延伸了柜台服务。新班子成立后，又开展了营业部晨训，提高了管理的时效性，进一步提升了我行的业务水平。

6、积极协助一把手行长，抓好安全保卫工作。

安全保卫警钟常鸣，逢会必讲，我行认真落实各项安保制度，出台“x支行24小时行政值班制度”，认真落实节假日行领导带班制，每季案件形势分析会制，开展了应急预案演练和消防演习，做好两节期间安全大检查工作，确保了安全生产。

- 1、自身的政治素质和业务素质有待提高，需进一步加强学习。
- 2、对员工的关心，帮助不够，思想政治工作不够深入细致。
- 3、有时埋头于具体工作而忽略了上下左右关系的沟通协调，这在以后的工作中我将逐步改正，努力使自己成为一名政治合格、业务精良的优秀管理者，不断提高自身的经营管理水平。

如果说自己在x年取得了一点成绩的话，那么离不开组织上的

关心培养，离不开支行新老班子两位班长的帮助，更离不开支行全体员工的鼎力支持，在这里一并表示感谢。x年工作思路和措施也已出台，因时间关系就不展开了，我的报告完了，谢谢大家。

银行领导班子述职报告篇三

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

（三）年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的x%

（五）税前利润指标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的x%

（六）在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达x%比年初市场份额上升个百分点。

全面审视考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

（一）大力开展资金组织工作。，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。

总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

（二）加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的方向只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。

至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小

企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元；签发银行承兑汇票笔，金额万元；推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。

二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额5.34亿元，涉及9个支行（部）的交叉贷款进行了全面归并。在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款（包括抵债资产）余额万元，不良率为%。

（四）努力提高综合经营效益。一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。至末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收

入万元，比上年增加万元，增幅%；各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

我行班子统一思想，明确各项工作以改革为主线，紧紧把握机遇，加快改革。在清产核资、增资扩股的基础上，于1月29日召开了农村合作银行创立大会暨第一届股东大会。顺利选举产生了农村合作银行第一届董事会、监事会和行长经营班子，法人治理架构初步形成。同时随即开展组建农村合作银行的筹备工作，即时上报开业申请材料及分支机构开业请示，经过近5个月的筹备，于6月18日顺利召开农村合作银行成立大会。农村合作银行的成立，标志着我市农村信用社改革取得了实质性进展。

合作银行成立后，要求央行票据兑付领导小组迅速展开工作，一方面对资本充足率、不良贷款比例降幅等指标按月进行监测，加强对风险资产结构、不良贷款的监控，确保资本充足率在8%以上，不良贷款降幅在50%以上；另一方面开展政府扶持政策的落实工作，取得两块国有出让土地，土地出让金共计万元已全额返还。至此，央行票据兑付条件已基本完备。由于各项改革措施落实得力，改革的各项工作正稳步向前推进而且进展顺利。

四、转换机制，创新制度，内控制度更趋健全

以合作银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予合作银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了

经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的个制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。

银行领导班子述职报告篇四

xx年度建行在上级行和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻上级行工作会议精神，全面落实“抓营销、防风险、增效益”的指导思想。在社会各界、各部门和广大客户的支持下，通过全行上下的共同努力，各项业务工作得到了健康发展。

1、存贷款业务。今年以来，传统业务发展势头较好，存贷款业务量放大较多。截至年末，全口径存款当年新增1760万元，完成上级行下达任务的103%。贷款业务全年累计发放1060万元，比去年同期累计多放310万元，有力的实现了增加经营效益和支持经济发展的目的。

2、结算业务。今年以来，随着我行开办的业务产品不断增多，服务手段持续增强，各项业务的结算量都有较大的放量增长。全年共实现办理各项业务手续67万笔，资金结算金额9亿元。其中现金收付4.3亿元，相比去年同期增长了23%。

3、利润情况。今年全年随着业务量的增大，中间业务收入增长较快。全年共实现收入261万元，实现账面利润93万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史最好水平。

1、营销重点客户，努力吸收存款。

今年以来，建行围绕努力吸收存款，针对不同的情况，采取了不同的营销措施。一是针对同业存款，根据同业客户只有农村信用联社一家，其资金运用直接影响我行同业存款升降的特点成立了公关小组。认真研究工作方法，有针对性的进行公关，经过不断努力成效显著，仅四季度就增长245万元。

二是针对对公存款，采取了走访重点客户，加强与客户的联系和强化服务意识，提高服务质量的措施。尤其对电力局、质检局、配件公司等黄金客户加强了营销，指定了专人进行一对一的营销，起到了较好效果，其资金大部存入我行，对对公存款的增长起到了决定作用，当年新增695万元；三是针对储蓄存款，加大了对10万元以上的大个人客户的营销，建立了登记簿，拉出了重点营销清单，分组指定专人进行服务和营销。同时加强了社会宣传力度，在节日、集会期间，组织民间艺术团体大力宣传我行各项业务产品和我行的不断发展壮大情况。经过不懈努力，在国家教育储蓄政策改变的不利情况下，不但稳住了形势而且有了较快增长，全年新增943万元。

2、强化审批管理，防范信贷风险。

防范信贷风险是今年建总行确定的重中之重的一项工作，我们行虽然当前只有办理小额贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有行长亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了几个关键环节。一是要求本人办理，就是别人转借也要本人当信贷人员面亲签转授权书。二是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。三是坚持谁受理谁负责的制度，和绩效和年终考核挂钩，强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持为0。为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

3、增加收入，提高经营效益。

今年初我行就把提高经济效益作为中心工作来抓，围绕这个中心进行开源节流。一是努力增加各项收入。年初既成立了资金调度领导小组，科学的进行上存资金的安排和内部资金的调度，尽最大努力的增加收入。同时有求各业务窗口搞好服务，重点做好银行卡异地存取款和速汇通业务，努力增加中间业务收入。

二是打紧财务开支。除继续执行“一枝笔”签字外，陆续实行了提前报批制度，不管是车辆还是其他较大项目的维修，都必须提前申请，经班子研究进行报批；集中采购制度，所有日常办公用品都需要提前造计划，每季度集中采购。还在全体员工中开展了奉献活动等。经过采取多种措施，截止到年末，实现账面利润93万元，达到历史最好水平。

4、整合内部资源，提高服务质量。

今年初，我行领导班子认真学习领会上级行有关发展战略的精神，结合我行实际，自觉把经营定位于以个银业务为主，以经济效益为主。牢固树立两个中心，在管理上以效益为中心，在营销上以客户为中心。自觉把效益、把创造增加值作为衡量经营上每一笔业务、管理上每一项决策的主要标准之一。自觉把客户（特别是质优高效客户）作为服务中心。为了服务客户，一是对内部资源进行了整合。我行为加强各部门之间的联动，增强工作效率，进一步改善服务配置的协调性，二月初，把所有业务部门、业务岗位全部集中到营业室，分管领导到营业室办公。各部门共处一室，尽量减少流程环节，积极进行联动营销、联动协调。

在xx年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅；二是在硬件上，在节俭的前提下改进了营业设施和环境。在人员全力向一线倾斜的同时，我们还克服自身困难，

调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少了客户的等候时间，尽最大努力提高办理业务的便捷性，提高了服务水平。初步形成了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

述职人：

20xx年x月x日

银行领导班子述职报告篇五

全面审视2006年度考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力开展资金组织工作。2006年，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超***亿元宣传活动等措施，使**农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。

三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化

服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的方向只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。

同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。2006年我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元；签发银行承兑汇票笔，金额万元；推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服

务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额5.34亿元，涉及9个支行(部)的交叉贷款进行了全面归并。

在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外挂贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款(包括抵债资产)余额万元，不良率为%。

(四)努力提高综合经营效益。 一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。

至2006年末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%;各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按**办事处综合利润计算口径，2006年度实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

银行领导班子述职报告篇六

按照分工负责的原则，在分管的业务经营工作中我重点抓好了以下十项工作。一是做优小额农户信用贷款载体，持续推

进信用村镇创建，营造诚实守信的信用环境。

08年以来，我单独或与其他领导一道多次向县委、县政府领导汇报，得到县委政府的大力支持，县政府成立了分管县长任组长的全县创建信用村镇工作领导小组，各乡镇也相应成立了创建工作推进组，全县上下齐心协力共抓创建工作，今年4月份县政府为创建达标的两个“信用乡”、23个“信用村”进行了授牌，截止9月末，全县共对38907户农户进行了调查摸底，建立农户信用档案29810户，摸底面83%，建档面达到62%，为2xx28户农户评定了信用等级，农户授信总额达65803万元；评定优秀个体工商户682户，授信总额5401万元；为23家中小企业评定了信用等级，中小企业授信额达13074 万元，贷款余额超过11109万元，农村诚信环境明显改善。

二是强力推行“信贷阳光工程”。设计制作了“两公开一监督”流程公示牌，统一悬挂各社信贷办公室，向社会公开承诺各类贷款办结时间和办理流程，公布了监督电话，接受群众监督。三是强化贷款分类管理，规范分类流程。为做实、做优贷款分类工作，在充分调研的基础上适当提高了人工认定起点，统一了台账管理、认定流程及会议记录模式，实现了分类工作的流程化、制度化、规范化，增强了分类工作准确性。四是不遗余力推广传播“细分客户、细化市场”现代经营管理理念。为贯彻联社“细分客户、细化市场”理念，09年撰写了《细分细化客户市场、树科学发展思维》一文，以信合信息刊发全县，促进该项工作开展，为实行客户经理制和扁平化管理打好舆论基础。

五是推广发行富秦家乐卡新业务品牌，增强信用社发展后劲。针对少数社、少数员工以家乐卡收益低、风险大、不愿承担责任的现象，耐心做好了宣传解释和推广发行工作，消除抵触心理，促进卡业务拓展，全县共发行家乐卡3234张，卡授信总额1xx56万元，卡贷款余额8365万元。六是全面代理借款者人身意外伤害保险业务。两年多时间全县共办理“安贷

宝”业务19083笔，保费收入249.83万元，累计为近10亿元贷款烙上了“安全”印记，保险公司为31户出险贷户归还了133万元贷款，在增加中间业务收入的同时化解了贷款风险。七是安全放好扶贫贴息贷款，加快贫困户脱贫致富步伐。

三年累计发放扶贫贴息贷款1350户4289万元，实现了政府、农户、信用社“三满意”。八是把好公文质量、信贷报表审查审核关，保证了上报报表、对外公文未出现较大差错。九是持续开展清收不良贷款攻坚战。

在清收不良贷款攻坚活动中，分别采取了强化组织领导建立长效机制、制定方案实施责任清收、加大考核发挥正向激励作用、落实清收主体发挥地方党政联动效应、营造舆论攻势清收涉政不良贷款、依靠司法力量实施依法收贷、核销与处置同步进行等清降举措，实现了不良贷款余额、占比双下降，特别是在清收涉政不良贷款工作中做出了成效，全县收回存量涉政不良贷款80%左右，其主要经验做法在全市推广借鉴。十是严密组织，精心运作，保质保量完成阶段性工作任务。先后按时、高质量完成了08年信贷及风险管理系统上线和今年九月份的错误信息补录、客户信息整合及规范处置工作。

述职人：

20xx年xx月xx日

农村合作银行领导班子述职报告(五)

银行领导班子述职报告篇七

一是注重和加强业务知识的学习。注重学习是我多年来养成的一个比较好的习惯，除继续加强对分管工作中涉及的监察、审计、法律事务等方面的有关政策、法规和业务知识的学习

外，不间断地加强对财务会计、信贷管理、风险管理等业务知识的学习和巩固，及时加强对计算机知识和信用社新业务知识的学习和更新。同时认真学习各级制发的管理制度及相关法律文件，通过不断的深入学习，不仅充实和更新了自己的知识库容，而且开阔了思路，更新了观念，增强了自己的创新思维能力和自主创新能力。

二是注重和加强实践能力的培养。一直坚持承担工作任务时把自己当作一名普通的工作人员，在承担工作责任时把自己当作一名勇于负责的主管领导。实际工作中，小事放权放手，但件件都及时督办和查问结果，大事都主动参与和承担。如在查办寨河信用社会计挪用资金违规违纪问题时，带领稽核审计部、财务会计部和信访监察部的工作人员到寨河信用社核查账务、调查取证、座谈询问、分析情况，为处理本次违规违纪提供了详实依据；在查办举报信用社信贷员和分社负责人违规办贷问题时，抽调联社不良办、风险管理部、信访监察部及基层信贷员组成贷款核对小组，带队进村入户上门核对贷款，找村干部和村民调查了解，与社内职工座谈情况。

在案防工作过程中，带领案件防控工作领导小组成员到基层营业网点对内控制度执行、会计核算、信贷管理、安全管理等方面逐项检查。通过这些具体工作，不仅深入了解了基层实际工作情况，以便更有针对性地做本职工作，同时，也进一步锻炼了实践工作能力，丰富了实践工作经验。

三是注重和加强金融理论的钻研。每年我都结合工作实际，通过调研后撰写一些专业理论文章，用以总结和指导工作。，我根据农村信用社农户小额贷款开展情况，通过认真调查分析，撰写了《农户小额是考验》调查报告，被第4期《新金融》刊载。同年《一策解“三难”“多赢”促发展》一文，被《中国农村金融创新与实践》收录。

四是注重和加强政治品格的锤炼。，我利用开展学习实践科学发展观活动，进一步加强自己的党性锻炼和品格锤炼，整

个活动的每个环节都认真参与，按照活动的安排进行了学习和深刻地自我剖析，并在活动中撰写了数万字的学习笔记。通过积极参与这次教育活动，使得自己在政治上更加成熟和稳重，品格上更加坚强和耿直。

五是注重和加强领导艺术的累积。除了向身边的同志学习领导艺术外，还经常留意书籍、网络上介绍的一些比较经典的领导艺术类案例。

银行领导班子述职报告篇八

(三)年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的%；

(五)税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的%；

(六)在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达%，比年初市场份额上升个百分点。