

2023年银行内勤行长述职报告 银行行长 个人工作述职报告(优质10篇)

辞职报告是离职员工向上级或公司管理部门汇报的一份文件，用于正式解除劳动合同关系。下面是一些实践报告的范本，这些范本涵盖了不同领域和主题，可以为大家提供多样化的写作参考。

银行内勤行长述职报告篇一

银行行长要对银行的工作进行述职。下面是本站小编为您精心整理的精选银行行长个人工作述职报告□

尊敬的领导、同志们：

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额亿元，较年初增加亿元；各项存款余额亿元，较年初新增亿元，日均余额增加亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均

创利达xx万元;实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元;资产利润率与收入成本率分别为%和%。

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排行上升至位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的xx届九次全会(扩大)会上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、思想上合;岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结

合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一)抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20xx年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建

设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%；另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二) 擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20xx年11月15日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，*大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请

求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近20xx年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三) 抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20xx年取得的来之不易的成绩。

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。

一、找准自身定位，明确发展方向

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，通过提高客服水平，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。

二、提高服务品质，提升品牌形象

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。

三、加强队伍建设，完善监管制度

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！

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的东西，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《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。

三是强化服务，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对企业发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、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。

尊敬的领导、同志们：

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的十x大精神统领全局，以行长两个翻番为核心目标，以xx银行二次转型为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

20xx年，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况良好。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入x万元，完成市行下达的年收入目标的%，同比增幅%。个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入x万元，完成目标89.48%。

预计20xx年支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元；公司业务完成xx万元，欠270万；信贷业务完成x万元，欠70万元。预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二) 重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理票据业务3笔，金额360万元；现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%。不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预

计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了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。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动；下半年以省行合规大讨论活动为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。长期以来支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作四达标要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，

明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了风正、气顺、心齐、劲足、绩优的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况□xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表现在：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够；

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。

20xx年我们将发扬成绩，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能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，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；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严

格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我汇报一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产

品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。

为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行内勤行长述职报告篇二

对于我任职一年以来的学习工作情况，现述职如下：

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5

亿元，占农行恢复20__年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到20__年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。20__年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2050万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几

年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想

1997年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化作每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

(一) 以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，

被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

述职人：

x年__月__日

银行内勤行长述职报告篇三

我叫xx男，40岁，中共党员，现任邮储银行古县支行负责人，现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年，在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下，在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下，我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

我支行于10月份成立，今年3月份正式迁入新址办公，营业办公面积共400平米。现有员工18人，目前开办的业务有个人信贷、对公结算、个人储蓄理财等。

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户，农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点，同时信贷人员少，且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力，我行信贷人员不气馁、不退缩迎难而上，辛勤工作。全年放款1665.7万元，其中小额贷款放款1301.7万元，共299户，其中农户166户，商户133户，农户放款占比41.35；个人商务贷款放款342万元，二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下，保证了贷款质量，年末无一笔不良贷款。为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助，为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至

今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元；发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专以上学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到目前的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储

银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广大客户的普遍好评。

以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80；储蓄余额净增2000万元，增幅30；对公存款新增1亿元。

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重

点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通□pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的效益最大化。

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意进取是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行）目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

□

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注，明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓进取，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大的贡献。

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻坚克难、勤奋工作的一年。我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血。在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况。针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。

银行内勤行长述职报告篇四

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。

银行内勤行长述职报告篇五

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案件的发生；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。

银行内勤行长述职报告篇六

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。

银行内勤行长述职报告篇七

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。我认真学习中华民族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、账簿、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

银行内勤行长述职报告篇八

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！

银行内勤行长述职报告篇九

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的活动，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，我撰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来了有益借鉴。

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，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“以客户为中心”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

银行内勤行长述职报告篇十

xx月份来xx支行以来，本着“不负组织重托，全力干好工作”的态度，认真学习基层业务，学习经营和管理知识，不断提升自己的政治素质和业务能力，三个月时间，与同事一道，存款由x元发展到x元，贷款三个月时间营销笔，存贷款客户数提高了户。现将情况简单汇报如下：

一是三项举措加强学习。一是积极参加行内组织的各种考试，

提高业务水平，为经营决策提供理论依据。二是在提高自己的同时，加强员工培训，利用每天晨夕会，和每周例会，每月总结会，学习新业务，研究新办法，集思广益，共同提升。经过学习，我支行王xx由柜员调整为会计主管，李倩网络学习全省排名靠前，其他员工也在行内考试中成绩优异，这成为业务发展的坚实基础。三是向其他先进支行学习，运用拿来主义，提升自己。

二是五个对接提升业绩。一是与辖内村庄对接，做好整村授信，三个月的时间将我辖内村庄全部进行对接，通过金融夜校，打好群众基础，筑牢农村市场，为接下来的掐尖营销做好准备。二是地处商业区，与圣豪商场对接，联合推广了“商场贷”，共发放10户，175万元。三是与对公账户负责人和会计对接，抓住重要矛盾，通过风水讲座，和上门拜访等形式，维护好大客户。四是与沿街个体工商户对接，进行扫街。通过早市送馒头，发放礼品券，月月送等活动吸引客户，广泛散网重点捕鱼，提高我行业务范围和业务发展的覆盖面。五是与农金员对接，充分发挥农金员人熟地熟的优势，发挥农村主阵地作用，通过激励政策提高农金员揽储和贷款营销的积极性。通过以上措施，存款三个月增长了万元，贷款增长了客户。

三是十大活动搞活氛围。一是月月送提高客户粘性，二是早市送馒头让客户来我行认门，三是风水讲座为高端客户提供增值服务，四是金融夜校拉近与老百姓的距离，五是中秋国庆双十一元旦活动让客户知道农商行的活动和政策与时俱进，六是农金员摘标提高工作积极性，七是外拓小分队让员工走出去，让客户认识我们，八是整村授信批量获客，快速提升业绩，九是重点客户重点走访，关键时点不会慌张，十是规范化服务一直坚持，这是银行工作的基础和保证。

成绩属于过去，冬日攻坚我支行完成的并不太理想，工作中仍存在大量的遗憾和不足，比如执行力差，工作主动性差，缺乏工作激情等，下一步，我支行将不断改进工作方法，提

高工作积极性，扬长避短，力争业绩持续提升，为商行发展尽自己的一份力量。