

# 最新银行述职述廉报告管理岗(优质12篇)

通过实践报告的撰写，我们可以加深对实践过程的理解，提升实践能力和实际操作能力。接下来是几篇优秀开题报告的摘要，可以借鉴其行文思路和语言表达方式。

## 银行述职述廉报告管理岗篇一

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20xx年度工作述职如下：

### 一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党党章》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习xx大报告精神和“三个代表”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。一是不管工作有多忙，坚

持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

## 二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理

近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20xx年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年增幅。针对我行存款连年大幅增长。20xx年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好20xx年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《支行绩效考核管理办法》、《支行业务经营综合考核办法》等7个办法；二是积极落实《支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访、等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；三是积极拓展市场，全力以赴做好、公关，发展了医疗基金、\*\*有限公司等一批有发展潜力的客户。四是认真抓好20xx年竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好管理，在20xx年度全省考核验收中，我行有9个网点被评为“三”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入、等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于支行不良贷款情况的报告》，并制订了《支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。五是积极落实、等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全

行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好、\*企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元;发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

各位领导，总结过去，是为了吸取经验、完善不足。以上是我的述职报告，希望能够得到大家的认同，有更多不足的地方请领导指正。

## 银行述职述廉报告管理岗篇二

银行司机述职述廉报告

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

根据\*\*银行工作安排，今天对工作进行述职述廉，一年来，在村镇行领导的正确领导和各位同事的帮助下，本人严格遵守行里各项规章制度和和工作纪律，勤奋工作、廉洁自律、发扬吃苦耐劳、团结协作精神，认真履行职责，积极认真做好领导分配的各项任务。顺利地完成了本职工作及领导交办的其它各项工作任务。下面就一年来的工作向各位领导和同

事们作如下汇报，不妥之处恳请领导和同事们给予批评指正。

## 一、认真学习业务知识，提高自身能力。

20，本人除了学习本职工作必备的知识外，还就银行职工专业知识进行了学习，并且顺利通过了银行从业资格认证的个人理财和个人贷款两门科目考试。通过学习不断提高自身的素质和工作水平，为以后的工作打下了良好基础。

## 二、任劳任怨、勤奋工作

在银行的司机岗位上工作，时刻要保持精神高度集中和警惕的工作态度，因为银行司机不光要保证在行车途中领导和同事的交通安全，还要确保车中一些头寸的安全。

今年，本行用车出勤比较频繁，总共行车里程50000多公里，无一例大小交通事故发生，给乘车人提供了安全保证，其中，离不开对车子的认真维护和保养。

另外，我在空余的时间里，帮行里做一些后勤工作，例如，购买一些办公用品、客户小礼品等等。在购买价格上做到多家对比，劲量给行里节省开支。

## 三、工作中的收获和需要改进的地方

这一年，有所付出，有所收获，我为在\*\*\*银行工作而自豪。特别要感谢行领导为我们改善了工作、生活环境，同时也给了我们提高了的工资待遇。（）我们理所当然地要付出最完美服务，为我行的发展作出贡献并且在今后的工作中始终怀一颗感恩之心，报答社会、报答我行。金无足金，人无完人，在日常的工作中也存在着一定不足，期望在今后的工作生活中得到改善和弥补。

### 一、在学习工作当中，对新的知识、新业务等学习的不够全

面和透彻，需要提高学习意识和方法。

二、跟领导同住一间宿舍，照顾领导的生活是我的工作，在这点上做的不够好，考虑不周，不待改进。

经过自我剖析，回顾检查自身存在的问题，我认为我要进一步加强学习，提高自身素质。努力工作，为我行发展做出应有的贡献。

各位领导，各位同事，我将把这次述职作为对我个人自省、监督和帮助的一次机会，以利于在今后工作中克服不足，以更加积极的热情投入到新的一年工作之中。我一定会做得更好！

谢谢大家！

## 银行述职述廉报告管理岗篇三

范文一：

一年来，在州分行党委特别是分管行长的高度重视、正确领导和大力支持下，在省分行垂直业务部门的帮助下，在各位同事的配合下，我按照上级行及本行领导赋予会计结算部的工作职责，团结和带领我部员工恪尽职守，努力工作，圆满完成了全年各项工作任务。现将一年来的主要工作情况汇报如下：

一、认真贯彻落实会计基础管理工作会议精神，狠抓会计内控建设。

为从根本上解决困扰我行的基础管理差，内部控制力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在的原因，提出了提高我行会计内控管理水平的具体措施。

会后不久，会计结算部正式单设。作为会计结算部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和工作切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《中国农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础管理工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构组织开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人处理。监管的内容也严格按照会计监管制度的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝大部分问题已得到整改或改善，处理或建议处理责任人96人次，其中扣发考核性工资44人次，扣款金额7750元，向州分行员工违规行为积分管理办法领导小组办公室提请积分建议52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持值班制度，提高预警信息核销的及时性和真实性，充分发挥会计监控系统的监督作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班非常重视，明确责任到人并严格执行值班员每日在线值班监控

预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值班，值班员轮班或休假交接时，通过“值班交接”功能进行交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率的提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的监督和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职能力。会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环，年，我认真贯彻落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力度，提高会计主管履职能力。2011年，我督促对在同一机构履职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两名。我按月组织召开由分管行领导、直管网点会计主管、会计结算部人员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职能力。

二、深入学习实践科学发展观，认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。

一年来，在州分行党委特别是分管行长的高度重视、正确领导和大力支持下，在省分行垂直业务部门的帮助下，在各位同事的配合下，我按照上级行及本行领导赋予会计结算部的工作职责，团结和带领我部员工恪尽职守，努力工作，圆满完成了全年各项工作任务。现将一年来的主要工作情况汇报如下：

一、认真贯彻落实会计基础管理工作会议精神，狠抓会计内控建设。

为从根本上解决困扰我行的基础管理差，内部控制力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在



的原因，提出了提高我行会计内控管理水平的具体措施。

会后不久，会计结算部正式单设。作为会计结算部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和工作切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《中国农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础管理工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构组织开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人处理。监管的内容也严格按照会计监管制度的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝大部分问题已得到整改或改善，处理或建议处理责任人96人次，其中扣发考核性工资44人次，扣款金额7750元，向州分行员工违规行为积分管理办法领导小组办公室提请积分建议52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持值班制度，提高预警信息核销的及时性和真实性，充分发挥会计监控系统的监督作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班非常重视，明确责任到人并严格执行值班员每日在线值班监控预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值班，值班员轮班或休假交接时，通过“值班交接”功能进行交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率的提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的监督和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职能力。会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环，2011年，我认真贯彻落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力度，提高会计主管履职能力。2011年，我督促对在同一机构履职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两名。我按月组织召开由分管行领导、直管网点会计主管、会计结算部人员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职能力。

二、深入学习实践科学发展观，认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。

1、深入学习实践科学发展观。深入学习实践科学发展观活动是适应新形势，完成新任务，实现新发展的需要，对于推动我行业务经营又好又快发展具有极其重要的历史意义和现实意义。通过认真的思考、学习和实践，我认为我行会计工作要贯彻落实科学发展观，让会计工作上水平，为我行经营改革发展大局做出应有的贡献，着重应做好以下几点：

(1)、坚持以人为本，狠抓内控建设。“以人为本”，是科学发展观的本质和核心。银行会计工作要真正做到以人为本，把全面、协调、可持续的发展观深入贯彻落实到工作实践中去，最重要的就是要抓好内控建设，确保业务实现“又好又

快”地发展。“好”是指质量、安全，“快”是指速度、效益。这是在强调内控优先，是一种发展观念的转变。对银行来讲，首先就是要讲风险、内控，然后才是效益、发展。

(2)、坚持全面、协调发展，突出工作重点。会计工作落实科学发展观，必须坚持全面协调发展的方针。对我行会计结算工作来讲，所谓“全面”，就是要全面履行会计核算和会计监督职能，全面提高会计质量和会计工作水平，将凡是有经济活动的地方都要纳入会计的视野；所谓“协调”，就是要使会计工作与全行整体利益和改革发展的大局相适应，使会计核算和会计监督两方面相互促进，协调发展。

(3)、坚持可持续发展，构建风险防控长效机制。会计工作要实现可持续发展，构建风险防控长效机制，必须坚持精细化管理和执行力建设。要坚决贯彻“内控优先”的理念，特别是在案件防控工作中，要“警钟长鸣”。人员管理要常抓不懈。要通过强化培训、完善“技防”措施、加大奖惩力度等多种手段，提高相关人员的风险识别能力。要强化问责，不断健全完善考核激励机制。

2、认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。农业银行每位员工的服务和言行举止直接体现农行的社会形象和社会声誉。总行制定专门的守则来统一规范全行员工的行为准则，弘扬良好的职业操守，倡导按规则为人做事的风气，是做好各项工作、推动全行改革发展非常重要的基础和保障。

范文二：

下面我将任职一年的工作情况向各位和同志们述职，请予评议。

一、学习，更新观念，努力自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落地上，彻底我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了的松懈和，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范的，我行服务措施。把技术和熟练程度衡量服务尺度，苦练功，办理的速度，失误，把握质量。营业室尽心尽力的搞服务，因因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。努力学习新知识拓展营业室的领域，的发展环境。我本人来讲，尽力了“三个服务”。给客户服好务，我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好的和客户介绍给我，本着“客户上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有较难的事情，我带着礼物上门，看到的客户满意的笑脸。就，客户甚至和我交上了朋友，也了建行的忠实客户。给本营业室的柜员服好务，柜员、设备了问题，我都能解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能和帮助。给各网点服好务，因营业室是全行的中心枢纽，我和各网点的也较为频繁，工作中网点因设备问题或问题找到我，我都能为或者上门想方设法的帮助解决。

## 二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧在最短的内领会新，新技能，把我行的产品营销今年的，宣传和营销我行产品，、协助网点新的推销活动，努力发展中间。截止到年底，由我主持办理的基金有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡□vip客户等新了多次授课。

## 三、身先士卒，了党员的先锋模范作用

新的一年是建设银行重大改革的一年，在中，我本人除学习与改革的文件精神，作好心理外，还的和营业室的同志们谈

改革，探讨改革的必要性本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃和性，同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的。日常工作中，身先士卒，加班加点工作多干，帮助他人，问题汇报，解决。尽最大的努力体现出党员、中层干部应的带头作用。

## 银行述职述廉报告管理岗篇四

□

对公存款时点新增xx亿元，日均新增xx亿元；

公司类贷款新增xx亿元；

中间业务收入实现xx万元，完成省分行计划的xx%；

累计发放公司类房地产贷款xx亿元，累计回收xx亿元；累计发放个人住房贷款xx万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。放心，让同志们满意。作为支行

领导

班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对

领导

的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，圆满完成了各项工作。

## 2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

点大客户、重点客户等，带给“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，

透过

电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采用调查细分市场研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，用心拓展新的业务领域，对贴合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

## 3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立

长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，用心开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件xx份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控潜力，促进业务健康发展奠定了基础。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行述职述廉报告管理岗篇五

尊敬的领导、同志们：

大家好！

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。

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xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx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xx%和xx%□

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xx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。

### (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xx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”。

xx支行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“业务发展当前翻身仗”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x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xx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xx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、廉洁把思想说教化具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导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x月x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小时驻扎企业，对库存物资进行监管，最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x月x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10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、荣誉感、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。

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。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行述职述廉报告管理岗篇六

，同事们：委的

领导

下，认真贯彻落实省、市分行行长会议

精神

，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经

营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我从两个方面进行述职：

### 1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治

思想

的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握

党

和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级

党

委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的

思想

素质。二是做到认真学习并贯彻好

党

的“两个条例”，以

党

员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把

党

和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好

党

风廉政建设工作责任制的落实，把

党

风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下功夫，在实际行动中求成效。

## 2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

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。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为xx%

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

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

优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、全年累计发放个人消费贷款xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的

领导

，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算

网

络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠

网

点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣

营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高xxx%新增xx万元。上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把

网

上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业

网

上银行、个人

网

上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

### 3、坚持从严治行，努力强化内部管理

》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层

网

点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个

网



点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各

网

点负责人签订了案防工作责任状。规范了

网

点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织

领导

，与各营业

网

点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩

网

点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《

网

点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

#### 4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了

网

点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强

网

点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强

网

点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强

党

建工作。制定了支行□20xx年度

党

总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强

党

的

思想

建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高

党

组织的战斗力，充分调动全行

党

员的工作积极性。坚持

党

员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在

党

员中开展了学习“两个条例”

心得

体会交流活动、民主评议

党

员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新

党

员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥

党

员模范带头作用的氛围。

员重温入

党

誓言、“八.一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱

党

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

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

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。

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；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以

党

建工作为抓手，发挥

党

政工团作用，增强整体凝聚力，为实现xx支行创建成区级“文明单位”作

出自

己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

## 银行述职述廉报告管理岗篇七

xx年，按照建设银行支行行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2~8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，1~12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现564万元，完成省分行计划的16%；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；累计发放个人住房贷款53165万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加

党

委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和建设银行支行组织的各类集中培训，学习内容主要有

领导

科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。委放心，让同志们满意。作为支行

领导

班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对

党

委的决议坚决服从，从不搞特殊化。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。

## 2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基础。

点大客户、重点客户等，

提供

“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。

在房地产金融业务发展方面，采取“调查细分市场、研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了建设银行房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模小、经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。

同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策

的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

### 3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。

工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。

同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件12份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

### 4. 转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议

精神



，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议

精神

，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自觉评定标准和行动准则。

点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达xx年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。

## 银行述职述廉报告管理岗篇八

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助下，在同志们的大力支持配合下，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。对照岗位职责回顾梳理一年来的履职情况，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。

通过一年的努力，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xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx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xx%和xx%□不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大责任事故、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名上升至xx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一定的贡献度，在当地银行业金融机构中有一定的话语权，在地方政府部门中有一定的影响力，在县域百姓中有一定的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的十二届九次全会（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。

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行集体领导

下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项

都经过集体讨论，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。

。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮助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、以谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的

党  
员  
领导  
干部。

（一）抓住重点。

一抓

思想

统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在

2009

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xx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。通过敞开大门亮家底，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”□xx支行当前必须坚持又好又快发展，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，就一定能达到赶超，就一定能实现跨越。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。  
、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

领导

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。支行投入一定额度，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

提供

硬件支撑。四抓执行落实，

提供

发展保障。支行着力从制度、目标、责任、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。一年来逗硬处罚责任人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。

年11月15日到期，无法按期收回的紧急情况，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，最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。通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，后来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。

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“谈责任”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、学习全方位帮助。通过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和责任意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

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，支行和我本人必须面对和亟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，不断改进工作方法，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，力争保持住20xx年取得的来之不易的成绩。

## 银行述职述廉报告管理岗篇九

□

大家好！

20xx年xx月以来，我担任xxxx支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的xxxx年在总、分行的正确

领导

下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议

精神

，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止xx月xx日，我行各项存款余额xxxx元。其中：对公存款余额xxxx元，储蓄存款余额xxxx元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止xxxxxx月xx日，我行各项贷款余额xxxx元，较年初增加xxxx元，其中：小企业贷款余额xxxx元；个人贷款余额xxxx元；公司类贷款余额xxxx元。

截止xx年xx月末。我行不良贷款余额xxxx元，较年初减少xxxx元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止xxxxxx月xx日，我行银行卡发卡量xxxx[]较年初增加xxxx；卡存款余额xxxx元，较年初增加xxxx元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

(一)认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想

道德修养

1. 坚持

党

的理论和自学相结合，及时掌握

党

和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。

透过

学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行

领导

干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的

思想

作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教

育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

### 3. 加强了工作作风和

思想

作风建设。经常深入

网

点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来后迅速与主管

领导

和部门联系解决。耐心细致地做好员工的

思想

政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，用心妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和

网

点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作用心性和能动性。

## (二) 正确贯彻落实分行

党

委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，用心调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优存款业务。

### 1. 负债业务：

我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末储蓄存款余额xxxx元。

xxxx我行坚持以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户带来更多的方便。在营销过程中，立足区域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排，在xx分行大力协助下，我行与xxxx政局初步达成意向并签约，确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

### 2. 资产业务：

全行的努力取得了较好的业绩。

## (三) 坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控潜力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xxxx我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。

点的内控管理质量稳步提高。

二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。

三是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。

一是牢固树立“安全就是效益”的职责意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。

二是深入开展自律监管，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加大案件防范力度和查处力度。

(四)廉洁自律，争做企业楷模。

动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节深入

网

点走访慰问。在

思想

上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持

党

政

领导

干部廉洁自律的原则；在执行上认真贯彻落实总、分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了支行平稳、健康、较快的发展局势。

20xx

年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有必须的距离。

一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的资料不系统、不广泛。

二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有必须差距。

三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改善，有时存在急于求成的情绪。

存在问题的主要原因是主观因素造成的。

一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和

思想

改造。

二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。

三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

我作为xx支行行长，要当好行

党

委的参谋和助手，摆正位置，用心积极，虚心理解群众意见。和工作中存在的实际问题为出发点，以改善自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，

个性

要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我必须会继续认真学习贯彻落实

党

的十八大

精神

，用心参与

党



的群众路线教育实践活动，进一步提高

思想

认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐败现象作斗争，带头树立高度的职责感和敬业

精神

，认真完成上级

领导

安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

## 银行述职述廉报告管理岗篇十

□19

XX

年

X

年

X

日出生，中共

党

员，大学本科学历，毕业于北京

XXX

金融学专业，金融工作年限22年。于19

XX

年7月在北京市XX区

XXX

参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于

20xx

年1月到北京农村商业银行XX支行，主持非管辖支行XX支行工作。 ，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，持续了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

截止到20xx年末□XX支行考核利润实现.....

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

点，用心与当地政府和取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的状况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据XX地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解XX开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办

等部门和企业，了解xx地区的金融市场状况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工

思想

状况，并对员工提出的意见和推荐认真分析研究，对合理推荐及时采纳和

总结

，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作用心性和主动性，构成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体状况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

## 2、规划xx支行未来几年发展方向

发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等资料，把准经济发展的脉搏。点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

## 3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地明白，一个支行的发展不仅仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能构成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为xx支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废

思想

自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的

思想

大家在一齐工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰

思想

。 干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：

- 一、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心；
- 二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路；
- 三、要善于从习惯的工作模式中发现问题，并能提出改善推荐；
- 四、要言行一致、表里如一，言必行、行必果；
- 六、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系；
- 七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度；
- 八、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人；

九、要能够客观真实地反映状况，为上级决策带给可靠依据；

十、要正确处理好开展工作与承担职责之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，期望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改善目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

#### 4、抓礼貌规范服务，树农商行形象

己的差距，逐步养成良好的礼貌服务习惯。

同时充分利用

中国

银行业协会倡导的银行业礼貌规范服务活动，根据管辖行要求

精心

组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标。xx支行的礼貌规范服务工作受到上级

领导

的好评，所辖xx分理处被总行授予“礼貌规范服务先进单位”荣誉称号。

#### 5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行

领导

班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作

精神

深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了□xx支行

2007

年案件专项治理工作实施

方案

》和□xx支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定职责书，落实职责，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

透过

案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及好处的认识，使员工在

思想

上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将xx支行作为xx支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

## 6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量状况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，决定其是否为真正就应支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如x家贷款客户过去一向是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了状况沟通，同时要求制定了贴合实际的、切实可行的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款职责人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在必须程度上是能够防范的。同时也强调并不是贴合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都思考到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的

思想

问题以后，我带领营销人员走访镇政府□xx开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，

如

XXX

有限公司、

XXX

厂、

XXX

等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，用心主动营销。我深切的感受到xx地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个xx市场乃至北京市场，要求大家要解放

思想

、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使xx支行在较短的时间里取得较大发展。

## 8、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套贴合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。



二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个

网

点建立大户档案，帮忙解决他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、礼貌规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量十分严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，一是

透过

新增优质贷款来稀释原有不良。二是

透过

各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用xx开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解xx开发区入区企业状况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务潜力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的群众中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强

□

2、在今后的工作中，我要认真

总结

工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

# 银行述职述廉报告管理岗篇十一

敬重的各位领导，各位同事：

大家好！

在忙忙碌碌中，我们放走了20xx□迎了20xx□今天，我在此紧紧围绕一年的工作，展开家访汇报。

20xx年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员共同努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

## 1、存款业务完成情况

截至20xx年12月31日，我分行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%；日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%；超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%；在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款zui多。

## 2、贷款业务顺利完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元；我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元；实现利润935万。

## 3、产品业务顺利完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成

任务的247%;签约个人网上银行521户，完成任务的252%;签约手机银行356户，完成任务的187%;开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视LED屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12

月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人家访述廉报告，不足之处，恳请批评指正!20xx年的号角已经吹响，代莱一年，代莱已经开始，我期望能率领威县分行获得更好的业绩，为总行人与自然发展贡献力量。

谢谢大家!

## 银行述职述廉报告管理岗篇十二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务xxx万元，完成计划的xxx%□  
办理承兑汇票贴现3笔，金额xxx万元，完成中间业务收入xx万元，完成个人揽储xx万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系

统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近xxx万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户

对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年xx月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款xxx万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日