# 内勤行长述职报告(22篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-25

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**内勤行长述职报告篇一**

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终以\"三个代表\"重要思想、xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，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，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

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。

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，大力组织功关营销。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x元。

对公存款发展迅速。奋力抓好\"稳定型\"、\"拓展型\"及\"挖转型\"等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行\"一对一\"跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行\"5000户行动计划\"的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款x万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的。抢抓时机，奋力攻关，利用当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、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、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款笔，累计发放额达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。充公利用中间业务平台，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，新增xx万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行\"汇款直通车\"业务，加快\"储蓄异地通\"等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强\"银保通\"、金融@家、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万美元，外汇资金交易量万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展\"以制度为中心\"的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了\"内控文化教育月\"以及\"集中整治案件隐患月\"活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订\"执行业务规章制度承诺书\"等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80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

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，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。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、\"三。八\"妇女爱国主义教育、\"

七。一\"党员重温入党誓词、\"八。一\"转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚

送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情况，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：

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，工作中感到力不从心;

2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

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年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、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。

我的述职完毕，谢谢大家。

**内勤行长述职报告篇二**

20\_年7月，\_\_\_商行新班子组建以来，在省联社党委的正确领导下，全力以赴推进党风廉政建设“两个责任”落地生根，全力以赴推进“三严三实”开花结果，全力以赴推进深耕四区战略生根发芽，全力以赴推进“五个能力”建设枝繁叶茂，为20\_年各项工作起好头、迈好步，打下了坚实的思想基础、作风基础、客户基础。

一、“四箭”齐发，“两个责任”有效落实

党委主体责任是根基，纪委监督责任是保障。\_\_\_商行新班子组建以来，党委、纪委“双剑合壁”，产生了“四两拨千金”的效果。

(一)责任明确落实处，全面落实党风廉政建设规定动作。党委书记认真履行党风廉政建设第一责任人职责，对党风廉政建设重要工作亲自部署、重点环节亲自协调、重要信访亲自批办，坚持把党风廉政建设与各项业务工作同部署、同研究、同落实、同考核，做到会上必讲“两个责任”、会后必问“两个责任”，形成了“抓好党风廉政建设是本职，抓不好是失职，不抓是渎职”的共识。精心制定党风廉政建设工作意见，明确了党委、纪委、党委班子成员、基层党支部、条线部门负责人工作责任，在各网点分别聘请了51名内、外部党风廉政建设监督员，强化对员工阳光信贷、带彩娱乐、八小时外行为的全面监督，实现纪律监督“一竿子插到底”。

(二)纪律严明当表率，筑牢拒腐防变思想道德防线。总行新班子认真开展批评与自我批评，明确责任分工，70%的工作时间和周末都在基层网点调研督办工作，坚持在基层网点食堂进餐，与员工零距离交心谈心，了解员工工作、生活的难处，反思总行与各支行工作中“不到位”地方，力求问题在基层一线发现，把问题解决在基层一线。如，完善基层网点“五小”设施建设、绩效工资由总行直接考核发放到人等。8月20日在市委党校邀请专家授课，举办了全行党员“三严三实”专题教育培训班，9月25日组织一、二级支行行长、机关部门负责人、青年员工代表召开正风肃纪作风整顿大会，进一步解决干部队伍工作作风不实的问题。建立管理人员谈话机制，9月25日对全行67名人管理人员进行廉政建设集体谈话，对3名新任管理人员进行廉政谈话，对绩效、费用、作风信访突出的支行行长单独约见谈话，对各支行重点排查人员逐一进行了约见警示谈话，全员自律、自醒、自警意识进一步得到增强。

(三)专项整治动真格，较真碰硬刹“四风”。纪委书记、副书记退出贷审会等议事机构，让纪委集中精力履行主责，聚焦主业。强化重点环节的重点监督，按照省联社“廉洁风险防控工作实施意见”要求，坚持定期召开党委会、行务会，对重大经营决策、重要人事管理、重大项目安排和大额费用审批等重大事项由民主集体讨论决定;与“三重一大”各环节责任人签订了廉洁承诺书，对“三重一大”等涉及干部员工切身利益的事项纪委现场全程监督。强化重点节假日的监督，端午、中秋、国庆等传统节假日前夕，总行发出温馨提示与检查专班明查暗访结合，预警党员干部落实“八个严禁”及外出报告制度，将监督关口前移。开展大办婚丧喜庆专项整治，签订《廉洁操办婚丧喜庆事宜承诺书》632份;开展财务票据专项整治，对列支手续不合规的39笔票据及时进行了整改;开展“五项重点”专项检查，整改了办公用房超面积使用的问题。组织全体员工学习刘理事长推荐的“要么做，要么留，千万不要混!”和“再好的香水也斗不过韭菜合子”等文章，结合“三严三实”专题教育活动，撰写剖析体会65篇，认真查找、整改“不带头、不学习、不担责、不诚实，无激情、无思路、无公正、无关怀”等不严不实问题。

(四)主动问责不手软，坚持从严治行合规经营。在检查整改上下功夫，摒弃只发违规问题通报，通报处理对事不对人的形式主义，对责任人的违规事实一律对号入座，在全行予以曝光，重点整治屡查屡犯、习惯性违规等陋习。如，采取现场检查与远程监控中心非现场检查结合的方式，对各支行文明规范服务方面存在的环境卫生、大堂服务及员工着装、服务行为每月检查通报，共对25名违规员工扣减绩效工资2700元，对22名责任人在当月绩效工资百分考核中予以扣减0.5分。7月份以来，监审部门共开展各类检查7次，对违规责任人扣减绩效工资7200元。

二、“五力”并举，转型发展初见成效

(一)着力培育黄金客户，扭转存款下滑势头。面对存款质量不高的局面，新一届班子找出问题的关键在于，基础客户储备不足。

一是诚心争取行政资源。积极争取市委市政府和各职能部门的大力支持。市委书记、分管金融工作的副市长分别带领专班到\_\_\_商行开展调研，召开座谈会，现场办公，解决乡镇网点改造升级与居民健康卡发行中的困难;调拨财政性存款5000万元，将油菜籽补贴由他行独家代理调整为我行代理发放70%;独家获得全市123万农户的居民健康卡代理发放资格，目前已成功发放1\_万张，卡内沉淀资金5802万元。

二是真心产生积聚效应。深入推进“4+1”经营模式，制定67家市直部门、乡镇行政事业单位、电力、医疗、市内重点项目等系统大户的营销方案，实行领导班子包片、机关部门负责人包点、支行行长包辖区的方式营销，上下联动、形成合力，系统大户赢得实质性突破，成功营销了电力、教育局、卫计委、医保局等黄金大户。与市教育局深化“教育+金融”战略合作，成功代理发放了全市5776名老师工资;市医保局从他行转入基本账户，新增资金流20\_\_多万元;专门研发委托贷款系统，成功与住房公积金中心对接联网，实现了代理贷款业务零的突破。\_\_\_报等省市媒体深度报道了我行电力“十分钟缴费圈”普惠金融服务。

三是恒心做实进村入户。统一设计了城乡居民与新型经济组织信息档案，重视客户对接建档的质量，明确客户经理每月的任务分别为行长50户、副行长及外勤100户、内勤30户，将建档业绩直接考核到员工个人，组织客户经理逐村逐户上门走访调查，共建立各类经济档案26470份，进一步夯实了业务发展基础。支行行长选定辖区内经济最活跃或人口最多的村为示范点，建立前50户种养大户的信息档案，把示范点进村入户工作纳入履职考核，工作不力的引咎辞职，全行共走访种养大户、专业合作社、家庭农场、涉农企业等新型经济体1238户。7月份以来，农区支行共新增存款21929万元。

(二)大力支农支小，信贷投放增量提质。积极推进信贷营销“转投向，调结构”，一定程度上扭转了投放偏重于放大额房地产贷款的现状。年末，房地产贷款余额由6月末的2\_690万元下降至204586元，下降11104万元，占比由6月末的43.9%下降至38.7%，下降5.2个百分点。

一是“两驾马车”齐赛跑。切实深入推进金融服务网格化，专业人做专业事，成立了三农事业部，下放贷款审批权限，提高信贷审批效率，形成了信贷管理部抓城区与三农事业部抓农区并驾齐驱抓营销的格局。三农事业部成立以来，独立审批发放50万元以下贷款135笔，6790万元;通过网格化管理平台，受理业务714笔，办理贷款6465万元。

二是“无事”常登三宝殿。围绕市委市政府重点项目和重点企业，主动与发改、招商、经信等部门对接，开展“访百家企业”、“行长走企业”等活动，全面了解企业发展现状，在\_、\_、\_等园区现场办公，向\_新能源、\_\_工等23家企业授信1\_790万元，为\_冶金、\_药业等57家企业设计了融资方案;共向“一区三园”的178家企业发放贷款3\_586万元，支持了\_\_\_四大支柱”产业加快发展。

三是“私人”订制合身衣。因地制宜地开展服务创新，以特色的金融服务拓展客户群体。开展银保合作试点，向荣昌肉牛养殖公司发放保证保险贷款1笔100万元;向\_科技等企业发放互保基金贷款6900万元;运用“存货质押+房产抵押+保证金”的组合担保方式，向博通电器等商品流通企业授信\_500万元;创新质押方式，开展股权质押贷款试点，向\_\_\_一家新三板上市企业\_发放银团贷款9000万元。

(三)全力清收盘活，风险管控成效初显。从增强信贷从业人员风险防范意识入手，共清收不良贷款3831万元。年末，不良贷款率3.47%，比6月末下降0.84个百分点;实际不良贷款余额33779万元，占比6.41%;分别比6月末下降\_71万元、0.78个百分点。资本充足率10.54%、拨备覆盖率\_1.52%，分别比6月末上升0.21个百分点、23.8个百分点，均达到监管部门要求。

一是贷款风险双追责。加强房地产贷款的管理，与各支行行长签订责任书，严禁将已达到还款条件的项目销售收入不偿还项目贷款而于滚动开发或其他项目，落实一周一检查、一旬一见面、一月一分析的“三个一”贷后检查要求，密切关注项目建设及销售进度，确保房地产信贷业务健康发展。开展100万元及以上大额贷款风险评估，审计人员签订承诺书与责任状，贷款出现风险而审计未提示的，审计人员承担连带责任，大额贷款风险管控增加一道防火墙。

二是多管齐下抓清收。采取外部专业清收、内部专班清收、基层网点联合清收的方式，加快不良贷款清收盘活力度。两个外部专业清收公司清收不良贷款34万元，不良资产清收部清收化解不良贷款595万元。

三是新增贷款分级管。落实信贷风险管控制度，全面开展贷款检查和抽查，加强对贷前、贷中、贷后等操作环节的风险管控;推进流程再造，进一步明确了贷款调查等9个贷款审批发放环节责任人与档案管理等8个贷款操作岗位责任人的职责;将新增500万元及以上贷款客户移交至公司业务部集中办理，严控新增大额风险贷款;对归行率低于10%的94家企业客户进行分类，由总行领导，信贷管理部、三农事业部，支行行长组成专班，实行重点督办。

(四)努力增收切支，盈利能力逐步增强。在计提拨备7692万元的基础上，净利润从6月末的\_7万元增加到7507万元。

一是加强资金营运管理。加强重点客户管理，实行客户认领制度，对221家100万元以上贷款客户“一对一”做好持续、跟踪金融服务，扩大信贷主营业务收入来源。7月份以来，全行共实现贷款利息收入17944万元。加强富余资金营运，通过债券质押式回购，向货币市场借入资金，购买短期理财产品，进行跨市套利。7月份以来实现投资收益7302万元，在元至6月的基础上翻一番。

二是加强贷款利率定价管理。根据贷款客户综合贡献度，改变贷款定价的“随意性”，合理确定企业客户、个人客户、担保客户的利率下限;对新发放的个人住房(商用房)按揭贷款利率在基准利率基础上上浮10%。在当前利率处于下降通道的特殊时期，年末，收息率7.03%，比6月末的6.9%提高了0.13个百分点。

三是加强非生息资金管理。强化资金头寸管理，建立资金头寸日报制度，及时掌握资金变化情况，积极投入资金市场营运，获取利差效益;强化各网点库存现金管理，根据各网点存款总额、柜台窗口、自助设备数量重新核定库存现金，全行库存现金占用减少3500万元。倡导勤俭办行，坚持理性节支，强化包干费用管理，严格审批专项费用，坚持5000元以上财务开支由财务管理委员会集体审批制度，坚守“不做假账、不搞小金库、报销凭证合规合法、照章纳税、财务公开”五条底线。年末，全行成本收入比47.1%。

(五)倾力建设企业文化，内生动力明显提升。只有不称职的领导，没有不称职的员工。\_\_\_商行以人为本，激发全员争当主人翁。

一是绩效考核挖潜能。完善绩效考核机制，实行定量考核与计价考核并重的方式，任务内实行百分考核，超任务实行万元含量。建立总行按月绩效考核到人制度，形成绩效考核靠任务，奖励绩效凭贡献机制。基础工资按时发放，绩效工资由业经营部门统计核算后，由人力资源部直接“打入”员工个人工资卡。机关员工实行资格存款制，与10%绩效工资挂钩，8月份以来，共组织存款\_\_万元。加强短期病假、长期病假、在编不在岗员工管理，坚持按劳取酬，真正打破“大锅饭”，真正体现多劳多得。

二是特色活动聚人心。举办“热爱农商行，争当主人翁”迎国庆主题演讲比赛、分批次组织200多名青年员工进行户外拓展训练和参加省联社业务知识竞赛、篮球比赛，增强全员主人翁意识和团队精神，6名员工在省联社组织的业务竞赛中获奖;采取现场检查与远程监控相结合的方式，“一月一通报，一事一处理”，不断加强文明规范服务管理，钟惺支行获“三星级”网点称号;组织“九九重阳节”座谈会，提高员工的归属感，调动离退休员工帮助增存、清收不良贷款的积极性。

三是倾斜一线增活力。加快网点升级改造步伐，对拖市12个农区网点、仁信国际等4个城区网点改造，完善食堂、住房等必备基础设施建设，让员工安心工作。加强二级支行管理，对18个二级支行实行扁平化管理，从员工配备、绩效考核上予以政策倾斜，充分调动最偏远、最艰苦、最基层一线员工的工作积极性。7月份以来，18个二级支行各项存款净增\_\_元。

三、强化担当，自觉把“三严三实”作为做人做事的标尺来\_\_\_商行工作后，我深刻领会“三严三实”的本质内涵，把“三严三实”作为自己做人做事的标尺

(一)坚持“老实”的理念。通过调查发现，对农信事业改革发展的前景认识上产生的偏差，是\_\_\_商行发展不快的根本原因之一，主要表现在：少数干部员工安于现状，竞争意识不强，面对新问题、新困难，缺乏战胜困难的勇气。我面对困难，率先垂范，引领全体干部员工始终在政治上、思想上、行动上与省联社党委保持高度一致，不断增强个人的政治定力。面对困境，我逢会必讲，逢培训必讲，逢调查必讲，反复向全体干部员工灌输坚定“深耕四区”战略，正确处理速度、规模与质量、效益并举的关系，做业务不是做游戏理念，引领全行坚持“目标准、肯吃苦、坚持做”的工作思路，扎扎实实深耕四区，夯实转型发展的客户基础和经营基础。

(二)坚持“老实”的身份。一是坚持学习。树立以学为本、终生学习的理念。学习习总书记一系列重要理论、重要讲话，做政治上的“明白人”;学习省联社和监管部门的规章制度，划清与“不能违”的界线，做执行制度的“带路人”;学习掌握经济金融最新发展动向，开阔视野，做工作上的“行内人”。二是经常反思。对每天的工作，每个阶段的重点工作，及时梳理、总结、分析，及时查找自身能力上的不足，避免发生同类错误，沉下心来，一心一意着力破解难题与问题，使\_\_\_商行的转型发展少走“弯路”。三是正面引领。始终牢记自己是一名共产党员，不该去的地方坚决不去，不该干的事情坚决不干，不信口开河，不言过其实，不搞“花架子”，不做“假、大、空、套”，以正能量引领全行干部员工，营造业绩为王、争先创优，奋发向上的发展氛围。四是严格要求。从带领全行干部员工提高执行力入手，增强合规、发展、效益意识，决不我行我素，另搞一套，杜绝有令不行，有禁不止的现象发生，确保政令畅通，令行禁止。

(三)坚持“老实”的事业。面对业务发展不快的局面，我痛定思痛，坚定发展不松劲，积极探索谋事创业的新举措。思想有多远才能走多远。我组织开展专题业务分析会，剖析\_\_\_商行业务发展中存在的问题与根源，反思干部员工天天在想什么?干什么?干了些什么?全体员工人人思根源，找问题，制对策，切实把实际行动落实到推进业务发展上来。如，及时转变绩效考核指导思想，由过去资费主要投向城区网点而忽视农区网点，转向倾斜基层、倾斜一线，尽量牵住“牛鼻子”，缩小领导与员工、机关与基层收入差距;及时转变经营发展指导思想，在存款方面，由片面的抓资金向抓客户转变;在信贷投向方面，由单一的房地产、粮棉油行业向优质工业企业、新兴经济体转变。通过半年来的努力，\_\_\_商行扭转了存款下滑势头、信贷投放增量提质、风险管控初显成效、盈利能力逐步增强、内生动力明显提升。

四、面对不足，仍需百尺竿头，更进一步

虽然新一届领导班子带领全体干部员工进行了不懈努力，但是彻底改变“软资产、硬负债、低效益”的局面，仍需百尺竿头，更进一步。

(一)深耕“四区”不扎实。省联社把深耕“四区”常态化上升为发展战略，\_\_\_商行虽然采取了一些措施，取得了一定成效，但效果不是很明显，与省联社要求还有很大差距。主要原因是：作风不够扎实，部分支行没有严格按照要求开展进村入户活动，有的负责人没有起到带头作用，没有充分调动员工积极性，进村入户图形式、走过场;与客户没有建立感情，仅停留在表面建档上，后续服务工作没有跟进，导致存款增长缓慢，基础客户不牢、新增客户不多，扩面增量效果不明显。

(二)风险防控压力较大。年末，全行到期贷款回笼率95.03%，同比下降1.97个百分点，其中小额农贷回笼率仅72.64%，大额贷款回笼率仅95.64%，离99%的目标差距仍然较大，到期未收回贷款余额10034万元。年末，房地产贷款204586万元，仍然比年初净增40506万元，增幅24.7%，比各项贷款平均增幅高9.4个百分点;粮棉油企业贷款34户，38491万元，占各项贷款7.3%;全行百万元以上到期未收回贷款9笔、8029万元，贷款风险防控压力较大。

(三)资金组织成本较高。年末，全行活期存款277605万元，占总存款的29.6%，比全省农信社平均水平低9.8个百分点;单位存款87372万元，占总存款的9.3%，比全省农信社平均水平低21.5个百分点。存款付息率2.5%，比全省农信社平均水平高0.29个百分点

(四)经营盈利空间较窄。受利率市场化影响，存贷利差进一步收窄，贷款收息率7.03%，比去年同期下降0.84个百分点，在存款付息率比去年同期仅下降0.05个百分点，利差收窄0.79个百分点，盈利空间进一步压缩，加之经济下行，客户经理惧贷、畏贷，对以利息收入为主要收入来源的\_\_\_商行盈利能力带来巨大挑战。

20\_年，我和\_\_\_商行全体干部员工将积极应对各项挑战，认真解决业务发展中存在的困难和问题，努力推进\_\_\_商行加快转型发展，高质量地实现全年存款净增24亿元、贷款净投放9亿元、清收不良贷款2亿元、电子银行业务替代率达62%等主要业务经营目标，向省联社和全体干部员工交一份满意的答卷。

**内勤行长述职报告篇三**

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度：在上级党委部门领导下，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平;保持以\_规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作内容、做大做强零售业务和加快中间业务发展;继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

一、坚持勤政尽责，努力提升自身素养

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，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以三个代表重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯落实科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，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。

二、以客户为中心，大力推进业务经营快速发展。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改进。

20\_年前半年，我坚持以客户为中心，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\_\_\_\_万元，人民币各项存款比年初新增\_\_\_\_万元，人民币各项贷款比年初下降\_\_\_\_\_万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

公存款发展迅速。奋力抓好稳定型、拓展型及挖转型等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行一对一跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，前半年共实现新开户\_\_\_\_\_户，新增存款\_\_\_\_万元，其中存款达5万元以上的\_\_\_户，占新增对公存款的\_\_\_。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。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，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展三农业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。特别是在服务三农业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，形成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金\_\_\_\_万元，代理发行国债\_\_\_\_万元，代理保险\_\_\_\_万元，半年实现中间业务收入\_\_\_\_\_万元。二是积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银 户、电话银行 户。

三、坚持从严治行，努力强化内部管理。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，积极开展形式多样的内控教育活动。通过开展以制度为中心的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了内控文化教育月以及集中整治案件隐患月活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订《执行业务规章制度承诺书》等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。其次，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和主观性，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。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、职能部门工作对照会议制度、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。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干部队伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。

一是重视制度建设，科学分权，明确分工，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，形成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行共产党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部门负责人分别为党风廉政责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人鉴订责任书。通过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。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。

四是强调干部队伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水品的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。通过三.八妇女爱国主义教育活动、七.一党员重温入党誓词，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。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。

在我担任\_支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在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，具体表现在：

第一，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，工作中感到力不从心;

第二，面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

第三，深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20\_年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、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，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

**内勤行长述职报告篇四**

现将一年来我在学习、工作、廉洁自律等方面的情况汇报如下：

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、坚定政治立场，认真执行国家金融政策和省市分行各项规章政策。20xx年在市行党委的正确指引下，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，在政治上同党中央保持高度一致，紧紧围绕全行工作重点，以饱满的热情、务实的工作作风把握政治方向和改革发展大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性的开展工作。从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行的规定得到贯彻和执行。

2、坚持集中学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新邮储银行的经营管理知识。通过参加省行组织的多次培训学习和自己利用业余时间自学提高了自己的理论水平、业务水平,决策水平和市场适应能力。

3、树立正确的金钱观、权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督，自觉把自己臵于组织和职工的监督之下。无论做哪一项工作，都能自觉按法规行事，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。

4、加强思想作风和工作作风建设。经常深入网点调查研究，了解柜台情况，与员工谈心，听取客户的意见、建议。对能够解决的问题当场给与答复解决，需要研究的问题主动与上级行联系解决。对员工反映的生活工作问题，在制度允许的范围内，积极妥善予以处理，不拖不推，不摆架子，密切了干群关系。

二、突出安防意识，保障业务发展

20xx年我行紧紧围绕稳健经营这一中心，牢固树立安全第一思想，坚持“从严管理，预防为主，确保重点，保障安全”的原则和“防范、教育、强化、提高”八字方针，认真落实安全防范工作责任制，对案防工作始终处于高压态势 。同时我们还重视对全行职工的思想教育，努力提高职工的安全防范意识和处臵突发事件的应变能力。采取的主要措施：一是组织全行职工利用班后时间观看安全警示教育案例;二是强化临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习;三是强化训练提高防范技能，组织全行职工进行防火防爆演练等。

20xx年，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，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好。一是“以发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展，在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，加大卡业务和电子银行的发展，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可。二是细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培养我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。在上级行的指导下，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在上级行的积极支持下开办了“公司+农户”

贷款，获得客户及市场好评。三是在资产规模紧缩的情况下，加大不良贷款的清收工作。四是强化管理，多途径拓展公司业务。今年以来我行积极争取我县扶贫办和收费局开立对公账户，力争我行公司业务收入的最大化。

我行工作也存在一些不足，需要在下一步的工作中再接再励：一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，在具体的业务操作中效率相对低下。二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低。仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。三是我行客户结构不合理，存款的稳定性较差。四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。五是分工还需合理化，人员配臵未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好的结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，我行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现代县农户快速发展而努力奋斗。

我的述职完毕，谢谢大家。

**内勤行长述职报告篇五**

一年来，我怀着强烈的使命感、责任感和危机感，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助下，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。

一、主要成绩

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。

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。

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，把职工提出的好建议、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。面对支行绩效考评在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。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”。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。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，必须善谋划，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。

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。

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，一直没有正式完成决算。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。

一是开展了以“开阔眼界，拓展思维”为主题的向外学习活动，加强与兄弟行的工作交流，走出云阳向江北支行学习借鉴;

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;

四是开展了“学业务，练技能，提素质”的信贷业务、会出业务学习月，及计算机技能练兵竞赛活动;

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。

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。

**内勤行长述职报告篇六**

x年，无论是对支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上;凝聚人心，振奋精神;尽职尽责，不失斗志;超越自我，不辱使命。

一年来，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。下面就一年以来的工作进行述职。

一、加强班子建设，坚持从严治行。

没有规矩，无以成方圆，没有一个好的领导班子，就谈不上发展。在班子建设上我以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证的要求，努力建立一支\"政治素质好、经营能力强、制度执行严\"的高效领导班子。

工作中我一贯坚持从严治行，本着求效、务本、求实、创新的原则，加强内部综合治理和队伍建设，强化内控制度，防范和化解经营风险，收效甚佳。在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。经过员工的共同努力，全行上下团结一心，气氛和谐，精神振奋，为各项工作的开展创造了一个良好的工作环境。

二、开展资金组织工作，存款增长创新高。

我行仅一年历史，资金尚未形成规模，xx年初我行存款余额为15亿，如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓，按照\"稳定，增长;再稳定，再增长\"的步骤，稳健前行。

1、稳定存款。xx年建行后，半年的启动期和年底的冲刺虽然使存款达到一定高度，但其稳定性较弱，发展必须建立在稳定的基础之上，每个脚印走实才能坚持的久远。因此我行将一、二季度定为存款巩固期，存款要稳定在15亿，同时去寻找新的存源。到二季度末，我行存款已稳定于15亿8千万，日均15亿元，为下一个存款目标20亿的实现打下了良好的基础。

2、规模增长。三季度，我开发的新客户中国网通5亿存款加盟后，我的个人存款已达到10亿元，同时我行的存款规模也晋升到一个新的阶段20亿。这成为我行发展道路上的一个转折，对公、储蓄业务的开展都呈现蓬勃之态，今年管理部工作转型，大力开展个人业务，我行上下响应，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的1亿元增长为1亿9千万元。

经过全行上下的艰苦努力，xx年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于20、1亿元，较年初净增5亿元，日均存款额19、2亿元，较年初增长10亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

三、信贷投向严谨，前景亟待发展。

x年，也是我行信贷业务发展的一年，单位贷款和个人贷款都有较为明显的增长。贷款工作中我行既重数量，也重质量，严格贷款条件，把好贷款投放关，贷后跟进工作从未松懈，信贷资产质量较高，从未出现过逾期和不良。当然，信贷仍是我行的薄弱环节，明年信贷工作将是我行重点要发展的项目。

四、改革财务制度，完成利润计划。

x年初，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。一方面由于我行地处黄金地段，经营成本非常高，这就意味着要实现利润计划，需要付出更多的努力;另一方面，我行处于初期发展阶段，尚未形成规模效益，行政经营费用较低，仅够支付行内日常开销，拓展费用少之又少。

面对困境，我坚持节支、效益的原则，实行两手抓：一手抓开源，各项业务搞上去，利润和效益自然上去;另一手抓节流，全行上下牢固树立\"过紧日子\"的思想，在按时支付员工各项费用的同时，控制管理成本，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

经过全体员工的共同努力，我行全年实现利润1340万元，完成管理部下达的1000万利润指标的110%。创利水平1500万元，人均利润达670万元，同xx年相比，有了一定的发展。在财政上，我行不仅还清用于行庆的借款，每月还能留存一定公共费用用于发展客户。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设和精神文明建设都取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意!

**内勤行长述职报告篇七**

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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，我述职如下:

一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的党总支书记、行长，我始终以三个代表重要思想和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一方面，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。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

二、坚持以客户为中心，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万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显着。切实加强对中间业务的领导，制定了《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。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20xx年，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。

三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作;尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在:一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确判断和应对各种形势，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着的提高;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，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家!

**内勤行长述职报告篇八**

一年来，在省行党委领导的正确领导下，认真学习科学理论，努力改造世界观，与全处同道团结协作，较好地完成了领导交给的各项工作任务。

一、美满完成农村\_\_重要思想和思想道德集中学习教育活动的任务。受领导委托，我负责学教活动办公室工作。依照上级要求，我认真组织学习教育活动实施方案的制定，展开检查督导，搜集反馈交换信息，编写各种文字材料及档案资料的整理。主动为党委领导当好顾问，使这两项活动得到健康顺利展开，获得了很好的成效。全行系统76个县级支行参加农村\_\_重要思想学习教育活动经地方党委验收全部合格。11月初，中心金融工委、总行派人到我行检查时给予了充分肯定。\_支行和靖县支行分别遭到总行表彰。思想道德教育活动我行属免检单位，得到总行的充分肯定。

二、努力探索新情势下加强思想政治工作的措施办法，为改革与发展提供精神动力。组织召开了全行宣传思想工作暨政研会年会，总结交换了全行展开职工思想政治工作的经验，对新情势下展开职工思想政治工作提出了新的措施办法。深进基层展开基层职工思想状态调研，并设置五个专题，分工各市分行进行专题调研，对全面把握了解基层职工思想状态，为党委领导把握全行思想动态，提供决策根据，为有的放矢地展开职工思想政治工作打下了良好基础，为保持队伍的安定稳定发挥了积极的作用。编写的调研报告被总行评为全国政研论文二等奖。

三、精神文明建设获得了新的成效。为了推动全行精神文明建设工作，组织召开了全行创建文明行业工作座谈会，总结交换了群众性精神文明创建活动经验，提出了加强组织领导、健全创建机制、选择有效载体和途径、重视建设、重视办实事、重视实际效果等具体措施，并制定下发了创建文明行业工作的考评办法，有力地增进了全行群众性精神文明创建活动深进扎实展开。在年初省文明委组织的22个服务行业社会满意度公然测评中取得第二名的好成绩，在第三届创建文明行业比赛活动总评中有看获得好的成绩。本人被省文明办推荐为第八届精神文明建设先进个人。经过各级行不懈的努力，县级支行以上单位被授与各级文明单位的占80%以上，第八届省级文明单位数目有看比上届翻一番。罗湖支行被中心文明委评为创建文明行业工作先进单位，\_市支行被中心金融工委评为精神文明建设先进单位，并被总行推荐为国家级文明单位。全行文明单位的普及率及档次有了明显进步，到达了历史最好水平。省文明委为我行制作了精神文明建设专题片，在\_台和省电视台播出，对进步我行的社会形象产生了积极的影响。

四、认真做好机关纪委工作。在重视加强省行机关干部员工以爱岗敬业、清正廉洁为主题的思想教育基础上，根据省份行纪委布置，认真抓好处级干部述廉报告制度的落实，认真清查机关干部职工及其支属子女是不是有经商办企业等情况。一年来，省行机关干部职工中没有发现违反廉政规定的行为。

五、留意团结协作，调和机关相干处室之间的关系。团结同道，自觉遵守各种规定，积极参加各项活动，不断进步自己的思想理论水平。主动热忱地协助做好处里的各项工作。

一年来，固然做了一些工作，获得了一些成绩，但工作不够深进扎实，特别是在新情势下做好职工思想政治工作，加强精神文明建设的办法未几，措施不新，下工夫研究不够。

**内勤行长述职报告篇九**

一、基本情况

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置有办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末，资产总额为万元，其中：各项贷款万元，负债总额为万元，其中：各项存款万元，所有者权益为万元。

截至9月末，资产总额为万元，比我刚到支行时增长万元，其中：各项贷款万元，增长万元，增幅为66%，负债总额为万元，增长万元，其中：各项存款万元，下降万元，所有者权益为万元，增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止9月末，各项贷款万元，其中：正常贷款万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)万元，为贷款总额的%。

二、履行职责情况

(一)加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。

在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学习在建党90周年上的讲话，积极参加市分行按季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级行文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。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。

(二)团结协作，当好行长的参谋和助手。

作为支行班子成员，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“一把手”的参谋和助手。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，按照支行工作分工，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支行行长汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带来客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三)以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。

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和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。

我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。

为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。

按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查和总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

三、工作中存在的不足和改进措施

回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

**内勤行长述职报告篇十**

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。

**内勤行长述职报告篇十一**

分行考核组、同志们：

20xx年，无论是对×××支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上;凝聚人心，振奋精神;尽职尽责，不失斗志;超越自我，不辱使命。

作为×××支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益;在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说，20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

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

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，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。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。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，(基层党支部书记述职报告)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。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导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，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，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，积极妥善予以解决，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，不断激发员工工作积极性和能动性。

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

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道，×××即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20xx年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88，780万元，居×××当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一;全口径存款较年初新增18，038万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%(其他三家国有商业银行都是负增长)，占到了×××全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居×××国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩的情况下，积极向×××城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21，986万元，重点投放到了×××市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在×××城区各家银行中独占鳌头，受到了×××市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为0.04%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

三、存在的不足

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与×××银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距;在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

×××建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让×××建行的明天因为我们而更加美好!

谢谢各位!

述职人：×××

20xx年1月12日

**内勤行长述职报告篇十二**

我于x年xx月被任命为商业银行支行副行长；任职以来，在银行党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，单位面貌发生显著变化，为促进业务稳健发展做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验，现将我在支行20xx年的工作汇报如下。

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“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，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；20xx年共完成万多字读书笔记和万余字心得体会；xx大期间，用心主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习，提高业务潜力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

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

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户中为心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展，20xx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，用心向上，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。20xx年，支部共发展了x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；20xx年，未发生一齐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，xx月xx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x篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。20xx年，支行共开展各类培训x次，举办各类文娱活动x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。

（三）对于商业银行，抗风险潜力是困扰发展的因素之一，而提高抗风险潜力，改善客户环境，创新制度、加强人才建设尤为重要，如：1.建立金融创新的激励、约束制度，进一步提高员工的创新意识和实际创新潜力。2.建立决策、执行和监督考评制衡互动的科学管理制度。3.加快新产品的开发，在包括名称、操作方式、功能、办理手续等方面进行金融产品的创新。4.加强银行间的合作；学习借鉴外资银行先进的金融工具、金融手段和经营管理技术，逐步提高竞争力；等等。自在蒲鞋市支行任职以来，我诚诚恳恳，兢兢业业地致力于银行创新工作，20xx年，制定和修改各类规章制度x条，献言献策x条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了银行发展。20xx年，支行日均存款达x元，全部存款超过亿元，超出了xx年十个百分点，取得了可喜的成绩。

一年来，在上级部门的领导下，透过同事们的全力协助，我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：如应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，我有信心在总行的领导和同事们的继续支持帮忙下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

述职人：

**内勤行长述职报告篇十三**

各位领导、同事们：

大家好!

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务,现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、严于律己，积极改善工作作风

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

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。

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

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

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

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

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

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

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大;

二是内控制度尚待进一步完善;

三是信贷管理还需加强和提高;

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

四、今后工作的安排

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

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

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

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十九大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

**内勤行长述职报告篇十四**

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

一、 大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

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

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

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

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

二、 多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

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

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

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

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

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

三、 优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

四、 财务实现考核计划，完成利润计划

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

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

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。20xx年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

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

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

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

六、加强班子建设，坚持从严治行，内部综合治理取得明显成效

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

总之，过去的一年，我行的物质文明建设取得了一定成绩，精神文明建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意!

**内勤行长述职报告篇十五**

大家好!

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xx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，内抓潜力建设和管理，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状况报告如下，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，各项经营指标完成状况良好。

(一)收入完成状况。

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)重点业务完成状况

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职责书、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。长期以来沙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小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。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职责认定、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《社会治安综合治理职责书》和《消防安全职责书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，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，从网点选取业务潜力强，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、营销潜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用心性。

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、表达潜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)加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，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，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为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

在用心促进业务有效发展、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，透过行务会、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。透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、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况，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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性是新业务的学习很不够;

2、应对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;

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，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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。

**内勤行长述职报告篇十六**

我叫，19xx年\*年\*日出生，中\*员，大学本科学历，毕业于北京金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市某某区参加工作，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某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到这天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，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：

一、主要经营考核指标完成状况汇报

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现......

二、主要工作状况汇报

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等状况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，用心与当地政府取得联系和支持，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。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某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。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、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、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，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。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营潜力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网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。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历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。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：一、要有“想干事、能干事、干成事”的\*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;五、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系，正确处理好工作中的用心主动与被动应付之间的关系，力求在分工上人尽其才、才尽其用;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\*部员工的素质奠定基础。

4、抓礼貌规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户带给周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后用心研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，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，某某支行的礼貌规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“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《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某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，并将某某支行作为某某支行试点单位。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。如某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、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款职责人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，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、某某开发区，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\*有限公司、\*厂、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。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，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，使某某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。

三、明年工作设想和经营思路

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，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、充分利用某某开发区发展契机，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，了解某某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。

四、存在的不足和需要改善的地方

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：

20xx年xx月xx日

**内勤行长述职报告篇十七**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫————，————年————月出生，1————年————月参加工作，中共党员，本科学历，助理经济师。————年————月任————————副行长，————年分管风险管理部、国际业务部和授信部工作。一年来，我紧紧围绕经营中心，以风险防范为重点，以不良贷款清收为中心，积极配合行长室成员，团结带领全行员工，较好地履行岗位职责。现将本人20\_\_年度工作生活情况述职如下：

一、履职履责情况

(一)科学管理信贷风险，切实增强风险防控，提高贷款质量。

一是进一步完善风险管理各项规章、制度。围绕“全面风险管理机制建设三年规划”建设要点，不断调整风险防控内控机制，完善各项风险管理制度、流程和办法。自年初以来分别修订和完善了《————————————信贷资产风险分类实施细则》、《————————————贷记卡业务风险实施细则》、《————————专项票据置换贷款清收保全管理办法》、《————————————行已核销贷款清收保全管理办法》等八项制度、办法和流程，使各项风险管理规章、制度愈加科学合理。

二是严格履行“真实性”分类原则，督促支行科学风险分类。以“分类真实性”为依据，切实履行检查监督职能。督促支行据实建立健全客户分类档案，评定分类等级。对于已分类的贷款，及时进行动态调整，严格按照贷款风险五级分类管理信贷资产，真实体现资产的风险状况。提高贷款五级分类质量和工作效率，按月组织信贷主管进行集中会审，对五级分类档案存在信贷基础资料缺失、认定资料不全、分类理由不准确等现象督促现场整改。本年度共对————————家支行、部室下达五级分类整改意见书，通过限期整改、经济处罚等措施，不断规范全辖风险分类业务操作，提高风险分类管理水平。

(二)解放思想、全员参与，加大不良贷款监测和清收力度。

一是建立健全不良贷款清收组织管理体系。组织授权风险管理部、法务合规部、信贷管理部、授信部等多个部门对信贷资产进行评级，资产保全和风险管理，支行网点设置风险贷款化解小组，以信贷主管为基层负责人对不良贷款的形成原因进行深刻剖析，并对症下药，积极清收。

二是发挥团队作战力量。采取上下联动、部室联动、机关和基层联动，形成清收小分队，深入贷户家中蹲点，集中攻坚清收。至————————月末，本期不良贷款清收金额为————————万元，其中现金清收金额————————万元，呆账核销————————万元。

三是打破清收队员畏难思维，开展竞赛清收。通过对清收队员的思想培训，打破清收畏难情绪。开展团队对抗赛和个人擂台赛，重点加强对已置换、已核销和财政类不良贷款的清收，对连本带利该类贷款的，按照收回金额的————————给予奖励，充分激发队员的清收热情。通过竞赛，收回财政类不良贷款————————万元，已置换贷款————————万元，已核销贷款————————万元。

四是加强法律诉讼来保全资产。完善法务合规部职能，针对放贷过程以及信贷资产质量制定详细的尽职细则，明确清收责任;落实清收对象;加强法律诉讼。协调市法院执行局和公安经侦部门集中执行————起、————万元，其中执行收回————万元。

五是做好包挂帮扶。一至四季度抽调相关人员组织清收小分队————————余人次，分别进驻————————————————————等支行进行集中清收，共收回不良贷款————————余万元。

(三)积极贯彻“贷款新规”，强力推进“阳光信贷”惠民工程。

一是认真学习、执行“贷款新规”。加强培训，多次组织员工业务学习，在————————银行业协会组织的新规知识抢答赛中，荣获第二名;完善流程，制定本行“三个办法一个指引”实施细则，制定《————————贷款发放质效管理办法》，严格放贷流程和效率;强化合规部门的多层次合规审查和信贷流程内部审计，严格监督贷款新规执行。

二是认真推进“阳光信贷”普及工作。完成全辖农户“阳光信贷”授信工作，提前————年实现全辖“阳光信贷”全覆盖，共建档案————————万户，授信————————万户、金额————————亿元，建档面和授信面均为————————，新增“易贷通”卡————————张，授信金额————————亿元，用信金额————————亿元。

三是积极推行利率定价。本着“成本效益、面向市场、风险溢价、差别定价”的原则，结合“三农”资金供求状况，适当降低利率。有效降低农户贷款成本，支持农户经营发展，增强农户创业欲望。

(四)国际业务顺利开展，快速抢占市场。

一是快速完成外汇业务申报工作。————月————日，我行成功上线————系统、外汇同业市场，成为————、————，开办外汇业务的信合机构。申报过程用时短、花费少，较之兄弟单位提前————年申报成功，抢占了市场先机。

二是积极宣传，拓展外汇发展空间。通过录制电视栏目、编制————报纸、印发《————————外汇业务手册》等多重方式，加大宣传，切实拓展外汇发展空间，将“————行办外汇更快、更好、更方便”的理念深入人心，为————————年全行外汇业务及人民币业务的大发展奠定了坚实基础。截至————————年底已开立外汇结算账户————家，占全市进出口企业总数的————以上，国际结算量共计————万美元;累计发放打包贷款————笔，计————万元;出口押汇————笔，计————万美元，国际贸易融资利息收入共计————万元;外汇业务各项收入累计达————万元，其中中间业务收入————万元。

二、廉政建设方面

一是自觉学习理论知识与管理技能。任职期间，本人始终以科学发展观为指引，坚定理想信念，理清工作思路，全心全意地投入到工作中去。

二是树立正确的权利观、地位观、利益观，严格遵守廉洁自律有关规定，管得住小节，抵得住诱惑，坚持做一个清清白白的人。

三是不断改进作风建设。切实增强时间观念和效能观念，对承担的各项目标任务敢于负责、敢抓敢干，不讲空话、不掺水分、不做表面文章。

三、存在的不足及今后打算

自任职以来，我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的关心和支持。我虽然尽心尽力做了一些工作，取得一定成绩，但距领导的要求还有一定差距，有些工作落实不够彻底，工作经验不够丰富，思想包袱略重。为此，在今后的工作中，我将努力做好以下几点：

一要着力突出求实创新，继续提高科学决策水平和能力，强化工作落实，满足多元化金融服务需求。

二要致力依法合规经营，树立全面风险经营理念，提高风险识别和测算能力，有效化解风险。

三要努力加强团结奋进。我将坚持董事会、监事会和经营层团结协作，做到真诚待人，坦诚处事，善听意见，勇担责任，严于律已，当好表率，充分调动各方面的积极性，认真履行岗位职责，聚集强大合力，努力推动我行又好又快发展。

谢谢大家。

**内勤行长述职报告篇十八**

正在刚才过来的两年里，我作为负责储蓄银行支行周全任务的行长，正在市分行党委果教导下，当真贯彻落实省、市分行行长聚会会议肉体，以放慢生长为主线，放弃求真求实、启示翻新，当真推选任务职责，携同全行干部员工致力做好各项任务，使营业经营取得了安康、无效、快捷地生长。上面，我述职如下：

一、放弃增强自己素养，前进拾掇程度

作为支行的党总支公告、行长，我一直以三个代表主要思想以及迷信的生长不雅观作为举措的指南，放弃一个党员干部应有的德性以及风致，思想过硬，气势派头正派，踊跃施展好支行教导作用。我任务中之以是可以或许做到全心竭力尽职，患上益于政治思想的平稳，日常打下了较好的根蒂。

一方面，做到当真构造以及加入每个月的焦点组进修轨制，实时进修主宰党以及国度的目的、路线、政策，粗浅体味下级党委果计谋配置以及要求，经由过程政拾掇论的进修，接续前进自己的思想素质。

另外一方面，自发从总行各类聚会会议肉体、文件、报刊、网络相识以及主宰政治经济金融政策，拓宽眼界以及常识面，前进学常识的威力的用常识的程度，用于指导营业任务。一年来，我当真进修了金融、财政司帐、外部拾掇规章轨制，当真看待每一一项任务，当真负责地去做好做到位，无效保障了各项营业依法合规尺度有序开展。

2、放弃以客户为焦点，敦促营业经营快捷生长

两年，我行放弃以客户为焦点，进一步加小了市场攻坚力度，经由一年的没有懈致力，各项经营指标实现环境优良。整年共完成经营利润万元，人平易近币各项放款近年初新增万元，人平易近币各项放款近年初下降万元，新营业以及电子银行营业有较小的生长，新增没有良放款率为。

一是对于公放款生长迅速。采用点面连系的体式格局，增强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中年夜企业为主的方针客户，找准定位，进行有质量无效益的营销，整年共完成新开户户，新增放款万元，个中放款达5万元以上的户，占新增对于公放款的。抢抓当前拆迁改造的背运机遇，实时与拆迁企业得到支解，抢夺到单元放款近万元。

2是信贷营业有所生长。正在公司类信贷客户营销上，我行连续放弃好落第优的准绳，严格驾御下级行信贷投向政策，进一步优化信贷组织，高涨信贷危害，整年拾掇打包放款万元，兴办低危害放款营业万元。

三是中间营业生长成效明显。实在增强对于中间营业的教导，拟订了《年中间营业拾掇指导定见》，完竣中间营业的构造拾掇系统，组成了由营业拾掇科牵头，各局部齐抓共管的场面。依靠网点劣势，大肆生长署理营业，整年共署理发卖基金万元，署理刊行国债万元，署理安全万元。

四是新营业生长迅猛。放慢电子银行营业的生长，运用小我金融产物集中整配合销举止契机，踊跃宣传营销网上银行、德律风银行等营业，扩展买卖额，把网上银行生长成为吸收重点公司客户以及优质小我客户的品牌产物。两年，全行企业网上银行、小我网上银行、德律风银行的新开户及买卖额均逾额实现市分行下达的事情设想。

3、放弃公正廉洁，致力塑造优良抽象

作为一位邮政积聚银行支行行长，我没有忘任职时教导的寄语，没有孤负同道们的奢望，谨记任务职责，永葆任务周到，用最新的政拾掇论来武装脑子，指导任务，致力进修金融法则、律例，主宰金融政策，并正在详细的任务中当真贯彻执行，爱岗敬业，感德任务;尽自身的最小威力做好每一一项任务。正在廉政方面，可以或许严格要求自身，廉明自律，克己奉公，以身作则，勤劳任务，屈服职责，对于所分担的任务，能踊跃自发地思考问题、拾掇问题，敢于承当义务，做到让分行定心，让同道们快意。我与班子教导都能搞好盘据，自发、虚心听取大师的定见，自发回护班子的盘据以及互助，对于分行组成的抉择刚烈屈服，从没有搞不凡化。

当然正在任务中得到了一点造诣，但我也苏醒的意识到自身具有弊病以及不够，重要透露表现正在：一是进修还不足深切，正在政拾掇论进修以及营业进修上做患上还不足。正在进修形式的选择上，无意候不克不及将进修的客观需要与主观须要很好地连系起来，学以及用连系不足。2是任务经验、教导艺术以及拾掇威力还须要正在尔后任务中，进一步前进。三是每每专心于日常的事务性任务，有的任务管患上过量过细，对于全局以及微观的任务思索比拟少，全局不雅观念、小局认识、翻新肉体还须要进一步树立以及增强。

作为邮政积聚银行的一员，支行已组成的优良生长款式、步队的素质以及共事们多年朝夕彼此组成的豪情纽带，一直鼓动勉励我勤勉尽责、致力任务，尔后的任务将面对更多的应战以及艰苦，我将牢牢环绕分行教导的计谋决议计划，准确断定以及应答各类情势，翻新任务思绪，试探生长路途，盘据以及携同全行干部员工，放弃以欠债营业为中心，抢占市场份额，加强中心竞争力;放弃以资财富务为基础，增强危害控制，求患上快捷安康生长;放弃以中间营业为打破口，增强就事翻新，完成中间营业收入有明显的前进;放弃从严治行目的，强化更始翻新，前进外部拾掇以及就事程度;放弃以企业文明建设为窗口，调带动工踊跃性，前进步队和平力，致力为完成支行的又好又快生长无怨无悔支出以及奉献。

谢谢大家!

**内勤行长述职报告篇十九**

区分行考核组、同志们：

20xx年，在区建设银行分行党委和支行党总支的正确领导下，在我所分管的部门员工的共同努力下，我认真履行工作职责，爱岗敬业，不断进取，各项工作取得了一定成绩。现将我一年来的工作学习情况简要汇报如下，请予以评议。

一、个人的学习情况

首先，注重了政治理论学习，努力提高政治思想素质。

平时我能够认真参加党总支中心组理论学习;在保持共产党员先进性教育活动中严格遵守学习纪律，保证了学习效果;特别是从20xx年下半年，按照区分行的安排，我参加了党校第十二期领导干部进修班学习，在两个半月的时间里系统地学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，同时广泛了解了当代国际国内多个方面的发展现状。可以说，这是我参加工作以来，受政治理论教育时间最长，内容最多，收获的一次学习经历。这期进修班共有100名学员，分别来自17个省分行，学员均为一级分行处级领导干部和二级分行行级领导干部。在学习期间，我从端正自己的学习态度做起，以饱满的精神状态投入到了学习中，在进修班结束时，被评选为20位优秀学员之一，获得了长签发的优秀学员证书，圆满地完成了全部学习任务。

其次，加强业务知识学习，努力提高自身业务素质和工作能力。

对上级行下发的业务文件，我能够认真学习和掌握，在分管个贷中心工作后，亲自制定了个贷中心年度学习计划，与员工一道认真学习了总分行下发的个人贷款方面规章制度20多个。

二、工作方面的情况

根据组织安排，20xx年我具体分管风险管理部、信贷审批、个贷中心、科技以及宣传方面的工作。在工作中，我始终注意找准自己的位置，演好自己的角色，全力配合行长和其他行领导开展工作，积极维护集体意志和决策，在思想上、行动上与支行党总支保持高度一致。对自己分管的工作，努力当好主角。一年来，在支行党总支的领导下，在各位同事的大力支持下，我分管的各项工作健康发展。

(一)以防范风险和提高资产质量为目标，我行风险管理和贷款审批工作顺利进行。

首先，风险管理部认真做好了信贷资产和非信贷资产的五级分类工作，防止了低估、高估风险的情况发生，五级分类的真实性大大提高，为防范信贷资产风险工作打好了坚实的基础。同时认真做好了信贷资产的风险预警监测工作以及各种报表的上报工作。

其次，紧紧围绕资产质量、赢利能力、审批能力这三个目标，贷款审批工作加强了对申报材料的合规性审查工作，正确处理好了信贷营销与信贷审批工作的关系，贷款审批质量进一步提高。我行信贷业务审批授权等级已连续两年被区分行认定为a级。

(二)狠抓了个人类贷款管理工作。

个人贷款中心深入开展了“查存量贷款，补管理漏洞”的工作，加大了对个人类到逾期贷款的清收力度。个贷中心成立后，严格按照操作规程，设岗定责，强化对个人住房贷款和个人消费贷款业务的学习，用规章制度来规范、约束各个岗位的操作行为，使我行个贷工作逐步步入正规。20xx年，共发放个人类贷款344笔，金额1786万元;共回收536户，金额3325万元;个人类贷款，按五级分类口径划分，不良额为4万元，不良率为0.18%;按逾期及非应计口径划分，不良额为30万元，不良率为1.42%，比个贷中心组建之前时下降了25%。20xx年下半年，总分行开展了住房金融业务“比服务、比效率、比质量”营销活动，我行在区分行“三比营销活动”中位列前三名。

(三)加强了宣传信息工作。

20xx年支行共在区分行工作信息和区分行网站上登载信息25篇，其中我亲自动手写了16篇;在《×银行报》、《×日报》等报刊上发表稿件3篇。同时对支行信息网站进行了维护和优化，已经累计登载文章1800余篇，信息量日渐丰富，活跃程度日趋增强，累计访问量突破了70000人次，成为支行思想宣传的重要阵地，信息传递的主要渠道。另外，因支行无专职文书人员，我还担任了一些重要和紧急文件、资料的撰写工作，不包括工作信息，今年共完成30多篇，近15万字的各类材料，如工作总结、汇报材料、业务发展规划等。

(四)廉政从业，时刻紧抓廉洁自律不放松。

走上领导岗位以来，我努力树立正确的权力观，认真落实党风廉政建设责任制，始终保持清醒的头脑，以身作则，廉洁自律，管好自己，带好队伍。努力要求自己做一个诚实的人、正直的人，不贪心、不攀比，自觉接受群众监督。

三、自身存在的不足及今后努力的方向

回顾检查自身存在的问题和不足，我认为集中体现在以下几个方面：

1、学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

2、自己的工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

3、经常埋头于日常的事务性工作，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的党性修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、前瞻性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好自己作为班子副职的助手作用，为支行的整体发展多出主意，多想办法，做好配角，当好参谋。

以上述职报告中的不妥之处，请批评指正。

谢谢大家!

述职人：

20xx年一月十二日

**内勤行长述职报告篇二十**

我叫，19xx年\*年\*日出生，中共党员，大学本科学历，毕业于北京金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市某某区参加工作，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某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到这天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，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：

一、主要经营考核指标完成状况汇报

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现......

二、主要工作状况汇报

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等状况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，用心与当地政府取得联系和支持，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。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某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。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、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、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，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。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营潜力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网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。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历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。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“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;五、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系，正确处理好工作中的用心主动与被动应付之间的关系，力求在分工上人尽其才、才尽其用;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

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户带给周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后用心研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，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，某某支行的礼貌规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“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《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某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，并将某某支行作为某某支行试点单位。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。如某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、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款职责人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，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、某某开发区，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\*有限公司、\*厂、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。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，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，使某某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。

三、明年工作设想和经营思路

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，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、充分利用某某开发区发展契机，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，了解某某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。

四、存在的不足和需要改善的地方

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：

20xx年xx月xx日

**内勤行长述职报告篇二十一**

20xx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，我在总行和行长述职报告的正确领导下，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，\*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20xx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》，规范其业务操作流程及行为，建立完善了问责制;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14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。

20xx年，我行顺利组织了对20xx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。

述职人：

20xx年xx月xx日

**内勤行长述职报告篇二十二**

xx年，按照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，10～12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状况述职如下：

一、主要业务指标完成状况

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5640万元，完成省分行计划的106%；

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。

二、履岗状况

1.加强自身修养，提高管理水平。

用心参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，用心参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习资料主要有领导科学、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。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，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。

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。在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，用心拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元（含）以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、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\*\*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120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。

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、价值创造潜力提升、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。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合思考网点经营特点、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，调动了员工用心性。

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20xx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职责，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，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。优先保证营业网点刚性费用的前提下，大力压缩车辆使用费、维修费、水电费等营业网点的非人力费用。

四是加大闲置资产处置力度，减少不合理资本性占用。全面贯彻价值管理的经营理念，限度压缩闲置资产。成立闲置资产处理小组，抽调专门人员，专职进行闲置资产清理、压缩，优化资本性占用结构，提高经营绩效。根据实际状况制定了详细的资产处置方案，对贴合处置条件的房产、车辆，已按程序处置完毕。成功拍卖4处闲置房产，压缩净值300多万元；完成5台闲置运钞车的处置工作，压缩净值近14万元。

5.加强信贷审批质量管理，提高审批效率。

信贷审批工作是控制信贷风险、提高资产质量的总闸门，在各项工作中显得尤为重要。我行从严把信贷审批质量入手，不断提高信贷审批质量。根据业务要求和审批流程，对各网点上报的审批项目做出了承诺，对一般额度授信项下采取会议审批方式单笔信贷业务，保证1个工作日内审批完毕；对低风险信贷业务，各网点到指定的审批点进行审批，保证随到随批；信用等级认定采取与授信项下项目同时上会审批，保证2个工作日内出具认定结论；对于个人类信贷业务，1-7笔在4个工作时内完成，8-15笔在1个工作日内完成，15笔以上在2个工作日内完成审批；对于上报省行审批的项目，单笔上报项目3个工作时内审查完毕。同时，做好项目回访及调研工作，多次组织审批人到贷款企业进行项目调研，现场交流，使理论和实际相结合，同时，按照省分行的要求完成了关于开发区信贷业务调查、棉纺织行业、房地产、个贷业务等专项调研活动，透过对贷款项目的分析、调研，进一步提高贷款质量，防范信贷风险，对贷款决策的客观性起到了较好的作用。

6.加强老干部管理工作，持续老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实党中央、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。行里举行重大活动，召开工作会议、职工代表大会等都请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习党的xx大会议精神及五中全会精神，学习建行系统的相关文件规定，为配合加深对“三个代表”重要思想的理解，组织他们到洛阳参观学习等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。鼓励离退休干部上老年大学，透过报名参加的绘画、电脑班的学习，进一步充实丰富了他们的晚年生活。用心组织老干部参加门球、台球、钓鱼、书画比赛等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找