# 2024年银行离任述职报告 银行行长离任述职报告(模板9篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-31

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!银行离任述职报告篇一切实履行一岗双职，认真抓好党风廉...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**银行离任述职报告篇一**

切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行省分行党委提出的“七个一律”。能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

回顾几年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，为农业银行的工作奉献自己，再做贡献。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**银行离任述职报告篇二**

集团董事会：

根据集团部署，我们于20xx年xx月xx日起对集团财务总监同志自20xx年xx月至xx年xx月任期内的经济责任，依据相关单位提供的相关资料进行了就地审计。我们查阅了有关的财务报表和账册凭证，与集团部分高管进行了交流，对财务管理部和资金计划部部分人员进行了书面询问调查，采用询问和抽样调查相结合的必要的审计程序，并就本报告与同志交换了意见，现将审计情况报告如下：

同志自20xx年xx月起任abc集团财务总监，并兼任集团财务管理部和资金计划部经理，全面负责集团财务和资金的规划、筹集、运作和管理。

1、根据财务管理部和资金计划部的工作总结和我们收集的其他资料，集团融资目标经调整后为：万元。实际完成万元，其中20xx年万元，20xx年万元，与计划相比完成情况不是很令人满意；由于部分贷款归还后未能再获续贷，期间贷款规模缩减了万元。主要原因是宏观调控对房地产业的巨大影响、xx公司项目融资条件不成熟以及集团可抵押资产规模。

2、预算执行情况，xx所负责的财务管理和资金计划两部门的年度预算均没有突破，预算外支出万元，也事前经过审批。经对这两部门的费用报支情况抽查，未见越权和违规审批情况。

3、海外上市计划，目前已进行了拟上市企业的资产剥离、重组工作，并通过了合作方的尽职调查，实施拟上市企业股权调整，已完成xx房产的改制工作。

4、集团预算管理已搭建了初步的框架，今年又开始将工程、营运费用等全面纳入预算体系，在预算管理方面已初见成效，并在对一些存在问题进行修订、完善。

5、制度建设，集团于xx年xx月试行的制度、流程已涵盖了相关财务管理制度，集团会计核算制度也已从20xx年xx月xx日起全面推行，集团上海、北京、南京、成都、深圳等已全面实行会计电算化，这将全面提升集团财务信息质量。

6、财务分析，我们注意到财务分析还是以零星建议、报告方式分散提交，目前尚未制度化、定期化地提交集团系统财务分析，对集团往来账的清理还有好多工作要做，目前仍存在较多子公司间往来不平现象。

7、20xx年xx月至xx月，集团财务管理部为员工先后提供了用友软件操作培训、税务筹划培训等提高财务人员素质的学习安排，财务人员队伍相对保持了数量稳定，但财务人员进出比较频繁：20xx年有新进财务、融资人员10人，离职7人，05年1-4月，新进2人，离职1人。

同志在任期内工作认真负责，带领财务管理部、资金计划部员工为集团财务目标的完成付出了辛勤的劳动，主要管理业绩如下：

1、开拓融资渠道，新辟融资主体。

在房地产业面临金融、财税等宏观调控措施多管齐下的时候，集团融资工作难度加大，在xx总监的努力下，集团仍融资万元，除了银行贷款外、银行承兑汇票融资也初次引入；房地产融资受限制，集团将aa、bb、cc等非房地产开发公司作为融资平台，争取到万元的融资，较好地满足资金需求。

2、强化基础管理，推进制度建设。

集团财务、融资相关制度和流程地制定和完善紧跟集团管理规程和流程建设的步伐，如期完成拟稿、审议和定稿工作，并制定集团统一的会计核算办法，同一集团会计政策，明确集团会计信息质量要求。

3、积极探索海外资本运作之路。

围绕集团海外资本运作计划，财务部和资金计划部对纳入此计划地子公司进行了资产清查重组，在20xx年xx月通过尽职调查，并开始着手有关公司股权结构调整工作，已完成xx房产的转制手续。

4、税务筹划得到高度重视。

20xx年增设专人负责税务事务，先后安排多次培训，并实施了多项税务筹划方案，有效地降低集团税负。如新公司注册地的选定、如关于业务招待费、广告费、人员工资等税前扣除事项采取了一些筹划措施、如对关联交易的运用等。

5、预算管理作用得到进一步发挥，拟推行工程费用估算和投资控制管理体系。

1、财务总监首先要建立起一个有效地财务体系，能有效和迅速的生产会计信息。集团财务管理和会计核算制度的下发，正推动构建这一体系的努力，但财务人员的频繁变动，财务总监对会计信息质量缺乏更多的关注，目前提供的会计信息及其质量，还不能很好地服务于集团的决策。

2、集团财务会计和融资工作机构设置和人员配备还需进一步科学化，财务总监在这一方面需有更大的决定权，对财务人员工作、培训、考核需投入更大的精力。任期内财务人员业务指导、培训交流较少，流动频繁，财务组织体系不稳定。

3、融资平台建设未能满足集团发展需要，资金调度仍需更加科学、有效，对外协调工作存在差距。由于宏观调控等形势变化，使融资工作难度加大，任期内集团融资目标经调减，完成情况仍不理想，银企关系还需要进一步加强和改善。

经与同志交换意见，xx对任期内拟解决或正在进行但仍未完成的财务事项提出如下建议：

1、加强财务基础工作，建立财务基础工作考评体系，建立会计问题解答制度，不断提高会计信息相关性、及时性，更好地为集团战略决策服务。

2、推进税务筹划工作，目前也有些思路和操作，包括设立贸易公司和销售公司的做法，包括拟收购一家建筑公司的思路，通过与房地产相关的产业延伸，搭建税收筹划的平台，充分利用税法留给我们的操作空间，减少和降低税收成本，创造税收价值。

3、融资难题，拓展融资渠道。各地区融资环境不同，在项目投资决策时，要评估投资环境，并将融资环境纳入重要评估指标。海外上市的探索需继续深入，要充分评估需要与可能，从集团发展的实际情况出发，寻求海外融资的切实可行的路线。

4、完善预算管理体系，目前的预算仅占小部分，销售收入、营销费用、工程预算和投资控制都要纳入到预算管理体系，预算执行情况表要包含集团全部收支，准确监测集团现金流，切实发挥预算的作用。

5、加强财务团队建设，以前会计人员偏紧，相互之间沟通和交流不充分，今后要建设有凝聚力、战斗力、相对稳定的财务人员队伍，确保集团财务目标的实现。如多与财务人员交心、增加业务培训、增进财务人员交流、关心财务人员工作和生活、落实财务人员岗位责任制等。

为更好地做好集团高管（地区公司主要负责人）任期经济责任审计，建议集团完善高管定期述职制度，其述职报告应提供书面材料，并作为重要档案存档，审计时可供查询。

由于执行审计师曾经是财务管理部总经理，离开该部门尚不满一年，提请报告使用人注意本报告的独立性。

**银行离任述职报告篇三**

分行监察部：

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

一、现状

我自20xx年9月被省分行聘为xxxx支行党委书记、行长，于选择20xx年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配臵的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型;强化管理和内控，加快服务质量效率的提升;加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来，xxxx支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20xx年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

二、任职期间内工作职责履行情况

(一)聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来，xxxx支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

两年来，通过建立和完善以经济增加值为核心的激励考评体系，对重点业务产品、战略业务产品激励实行“谁营销谁得益”，加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强。20xx年、20xx年及20xx年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首。20xx年,实现中间业务总收入4016万元，同比增长1587万元，完成分行任务%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;20xx年一季度，实现中间业务收入1939万元，完成率%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为xxxx支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款稳健增长。20xx年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的%，其中储蓄存款贡献了亿元的新增，完成任务的%。20xx年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成502%，外汇企业存款完成1444%;20xx年一季度，人民币各项存款完成%，外汇各项存款完成率高达310%。两年来，xxxx支行各项存款余额由20xx年初的亿元增加到亿元，人民币储蓄存款实现增长亿元，人民币企业存款增长亿元。

(2)贷款业务稳步发展。20xx年末，xxxx支行各项贷款余额58亿元，比年初新增亿元;20xx年末，各项贷款余额为60亿元，新增2亿元，增幅%;20xx年第一季度各项贷款余额65亿元，比年初新增近6亿元，增幅10%。两年来，xxxx支行各项贷款余额由20xx年初的亿元增加到65亿元，公司贷款增长8亿元，零售贷款实现增长亿元。

3、采取的主要工作措施：

(1)严格成本管理，优化财务资源配臵，助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督，实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度，坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制，促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理，规范全行营销费用的管理与核算。

(2)把存款、贷款和中间业务作为重中之重,深化结构调整，加快业务发展，全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面，认真抓好网点转型工作，加强客户关系维护和产品销售，全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理，加强柜面服务管理，进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量，切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面，调动全行员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的\'需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥xxxx核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别产品发展不均衡，如受市场经济环境限制，储蓄存款业务、基金业务开展得不理想。

(二)内部控制水平及存在的缺陷和不足

1、内部控制水平：

(1)内部控制环境较好。按照省分行改革框架，组织结构合理，部门间职责明确;严格建立和执行职业准入条件，各岗位职责清晰，重要岗位坚持执行定期轮岗及强制休假制度;加强监督检查力度，全员风险及控制意识较强，经营作风稳健;科学合理设定人力资源政策，为员工职业生涯打开晋升通道，以积极健康的企业文化的规范的规章制度约束员工职业道德行为;建立防范案件与风险的业务联合大检查机制，确保案件专项治理工作的连续性和有效性;组建横向衔接、纵向配合的反洗钱管理架构，明确关联交易日常管理部门和工作职责;建立有效的问责制和责任追究机制，使员工明晰在违反既定政策和程序时应该受到的处罚和程序;建立完整的再转授权机制，使全行各层级能够在职权范围内稳健经营。

(2)风险识别与评估机制不断完善。实施积极主动的风险管理，实现风险管理和业务发展及效益提高三同步。加强信贷审批管理，对资产质量进行全面分析，及时掌握借款人经营和财务等状况，判断风险发生的可能性，及时采取相应措施，将风险消灭在萌芽状态;准确把握有关标准和政策底线，加强前后台沟通，正确处理好营销与风险防范的关系，在风险可控的前提下，大力提高审批效率。通过资产质量情况提足各项准备金，进一步提高抗风险能力。对于柜台业务、结算业务、授权授信业务，各相关部门通过制作业务流程及业务操作规章制度，严防操作风险的发生。

(3)内部控制措施日益健全。强化员工执行力，狠抓制度落实。把治理“双十禁”工作作为全行效能监察的一项重要内容，认真做好自查自纠及清理等项工作。加大对规章制度落实情况的监督、检查力度，强化以基础管理和基层机构网点及负责人管理的工作，严格执行对业务风险点和重要岗位员工行为的“双排查”制度。把积分管理工作与年初确定的无案件奖励考评结合起来，纳入到考核体系中。积极配合监管部门工作，对发现的问题积极整改，跟踪复查，查找薄弱环节，不断完善制度和操作流程。认真落实安全综合管理责任制，层层签订责任书，定期对员工进行安全防范教育。完善防火灾、防抢劫、防盗窃、防诈骗等突发事件处臵预案。加强与押运公司的协调与合作，全行守押工作全部实现了社会化管理。建立健全消防、安防设备管理档案，对全区atm和营业场所的监控系统、信用卡柜台布局进行了改造，有效保证了各项业务安全运营。

(4)信息交流与反馈渠道比较顺畅。我行信息系统基本能够保证信息的适用、可靠、及时、完整及连续。经营及管理信息能够做到真实、完整、准确、安全，信息处理灵活有效，能够及时传递到领导决策层，信息传递渠道快捷畅通，信息管理系统安全可靠，提高了全行对经营风险的控制能力和对经营管理工作的决策能力。我行与外部监管机构、同业、客户、媒体和大众的信息交流与反馈能够及时准确、充分，严格遵照授权管理及新闻宣传管理办法等规定，对外信息披露符合规定。

(5)监督纠正与评价机制较为完整。实行监督检查常态化机制

加强对各项业务开展情况进行监督和评价，将纠正违规、违章操作行为切实纳入日常工作中。通过检查监督和远程监控，及时获取和知悉内部控制缺陷，对内部控制报告中提出的问题进行有效整改。独立性检查坚持日常检查、定期检查和不定期检查相结合，做到检查之前有方案，检查之中有记录，检查之后有整改。做好内、外部审计对内控缺陷的检查报告，明确职责，整改措施切实可行。理顺服务流程，增强主动服务意识，全面提升行务运转效率，真正建立起“二线服务一线，一线服务客户”的大服务格局。深入推进“平安中行”创建活动，做好安全保卫工作，有效防范各类案件和生产责任事故。

2、存在的缺陷和不足：

(1)精细化管理水平还有待于进一步提升。

(2)个别员工违规操作时有发生，操作风险防控工作需要进一步加强。

(三)持续经营能力的强弱及存在的问题和不足

1、持续经营能力不断增强。

多年来，我非常注重自身素质的提升，努力加强学习，适应新形势和新知识的变化，使自己能够准确把握国家经济金融政策和上级行的战略部署安排，不断增强自己的执政水平和能力。我始终牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，坚持“为中国银行创造更大利润，为客户提供更好服务，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的企业责任”的使命，致力于打造当地的银行。能够客观地分析同业市场经营形势的变化，基于对市场变化和客户需求，以及竞争对手的了解，有的放矢地开展工作。同时，坚持民主集中制原则，广泛听取各方面意见，有力地保证了各项经营决策的科学性和有效性，带领xxxx支行干部员工在资产负债规模、经营效益、赢利能力、当地市场占比方面取得了较好的业绩，持续经营能力较强,进入了可持续良性发展阶段。

(1)充分发挥资源配臵的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配臵，促进经营能力持续发展。制订了《xxxx支行员工激励方案》，在省分行激励的基础上，加大重点产品的激励力度。实行“费用定额管理”，高了全行成本效益意识和财务管理水平。深入推行全面成本管理，加强集中采购管理工作，细化各项成本管理措施。

(2)深入推进战略转型，扎实推动我行特色业务和战略转型业务快速健康发展。以全面推广“金融社保卡”金融服务方案为契机，加强与相关行业主管部门的联系和沟通，以行政事业单位合作作为基础，加深与行政事业单位的合作深度，重点拓展“金融社保卡”带来的商机。20xx年初，通过开展对公账户攻坚战活动，在账户数量上取得了初步成果，20xx年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划110%，网银开户新增107户，完成计划51%，结算账户新增56户，完成计划47%。以负债业务为基础，以产品和账户为抓手，强化源头客户作用，加大中间业务拓展力度。巩固代理业务优势，加大产品创新力度，努力增加中间业务收入。从20xx年初至20xx年一季度，xxxx支行中间业务收入水平一直居全全辖七大行前列，直融贷款、保理、代理保险、基金、外汇黄金交易等产品成为中间业务收入的重要来源。电子银行业务充分发挥全行优势，开展联动营销，提升电子银行产品覆盖率。

(3)建立了覆盖全员的人力资源培训机制。根据业务发展需要和员工成长需求，组织不同层级、不同形式的培训学习，侧重于对网点业务经理、客户经理、一线网点人员进行经常化和多样式的业务适应培训。

(4)加快网点转型工作步伐。加强自助设备维护与管理，对网点功能实行统一管理，实施一站式服务，推行首问负责制、服务承诺制、责任追究制，深入开展不定期突击检查，加大监督检查力度，促进网点由核算交易型向营销服务型的根本转变。

(5)深化人力资源管理，加强党的建设、企业员工队伍建设和企业文化的建设。进一步加强基层党组织建设和各级领导班子建设，努力提高班子成员的领导能力和驾驭能力。充分发挥企业文化引领作用，宣传、培育“追求卓越”的核心价值观。开展心理知识辅导，提高员工心理素质和抗压能力。鼓励员工立足平凡岗位，创造非凡业绩，为百年中行事业培养人才。

2、存在的不足：

(1)电子银行账务性交易还有很大的提升空间。

(2)对私、公客户基础还比较薄弱，基本结算客户数量和质量都亟需进一步改善。

三、重大经营管理事项和案件事故及应承担的经济责任

(一)重大经营管理决策和审批事项及其结果

1、严格按照授权管理权限，在省分行转授权范围内按照业务相关规定进行纵向和横向再转授权。我本人严格按照省分行转授权范围依法合规开展工作，没有越权审批现象。

2、严格执行重大事项报告制度。对于工作中的重大事件，我按照权限分别组织召开行长办公会、党委会解决;对于超出职权范围需请示的事项，及时以文件形式上报省分行和地方相关部门。

3、对于大宗物品采购等事项，我严格按照集中采购管理办法进行管理，固定资产购建均控制在省分行下达的购建指标之内，没有违规或越权经营事项。

4、任职期间,我能够及时向省分行汇报和请示工作中的重要经营管理事项,没有发生投资、担保、重大财务会计事项调整等隐瞒实际情况的现象。

(二)重大经济案件和责任事故

无。

(三)直接责任

无。

(四)间接责任

无。

四、其他需要说明的问题

(一)述职日所在单位未决诉讼

无。

(二)述职日未了事项

无。

五、述职人声明

(一)本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

(二)本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

述职人：

**银行离任述职报告篇四**

我们接受委托，对任职期间20xx年5月1日至20xx年12月31日的财务预算的\'执行情况和决算上报情况；专项资金的管理和使用情况；国有资产的管理、使用及保值增值情况；财政收支、财务收支的内部控制制度及执行情况；财务收支是否符合民主决策程序等方面进行审计。审计工作所提供资料的真实性和完整性是管理当局的责任，我们的责任是在对该单位所提供资料实施审计工作的基础上发表审计意见。

（一）中国注册会计师执业准则；

（二）事业单位会计准则和《事业单位会计制度》；

(五)20xx年5月1日至20xx年12月31日财务报表财务账簿、凭证及相关资料。

（六）其他相关文件。

20xx年12月27日，卫生局任期经济责任审计工作领导小组召开会议，下发《局直单位主要领导干部离任经济责任审计通知书》济卫审函[20x]第5号文件，正式开始尚衍寅院长任职期间经济责任审计工作。审计小组于20xx年3月4日进驻审计现场，通过了解核实情况、实地盘点实物资产、检查复核数据等各种审计程序和方法，对会计核算资料及其他相关资料进行了全面审计，于20xx年3月25日结束外勤工作。外勤工作结束后，审计小组对现场审计取得的资料进行整理，向卫生局安排的协调人进行汇报后，出具审计报告。

（一）被审计人的情况

（二）所在单位的情况

（三）收入支出比例分析

（一）财务收支核算及管理方面

（二）专用基金的管理和使用方面

（四）内部控制及执行情况方面

通过审计，我们认为20xx年5月1日至20xx年末尚衍寅院长在任期间，除上述问题外，会计核算和财务管理符合《事业单位会计准则》和《事业单位会计制度》以及相关制度的规定。资产管理制度健全，执行情况较好，资产状况良好，无不良资产，国有资产处于保值增值状态。在财务管理、药品及物品采购和管理方面有一套设计合理的内部控制制度，并且基本能够按照内部控制制度要求执行。各项支出均有单位负责人、科室负责人、经手人签字。

**银行离任述职报告篇五**

我叫xx，现年x岁，中共党员，经济师，大学学历。于xx年x月担任支行党委书记、行长职务。六年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的全力配合下，本人在全面主持临猗支行工作中，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，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，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了上级行下达的各项工作任务。

归纳起来，主要有两个方面。一方面是负债业务。从20xx年初至20xx年末，临猗支行在撤并16个营业网点、400余个代办站的情况下，各项存款仍然保持稳步增长的局面。到20xx年末，余额达到万元，五年来共计增长万元，其中对公存款余额达万元，增长万元，储蓄存款余额万元，增长万元。在临猗县同类金融机构中，存款增幅市场份额占比名列第一。另一方面是负债业务。至20xx年末，全行低风险贷款余额达万元，比20xx年初增加万元，增幅为，占比上升了个百分点。其中，个人消费贷款余额比20xx年初增加万元，增长了倍，在同业中存量市场份额达，增量市场份额达，在临猗县位居四大国有商业银行之首;个人住房消费贷款余额比20xx年初增加万元，增长了倍，同业增量市场份额为，位居首位。全行共退出限制、淘汰类客户户，退出金额万元;清收不良贷款万元，盘活万元，保全万元;剔除剥离因素，不良贷款占比比20xx年初下降个百分点。现将近年来的工作述职如下：

本人能够把握政治方向和改革、发展的`大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，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贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读邓小平同志的著作、江泽民同志以“三个代表”重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营不偏方向、不离轨道。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，加强高产网点建设，促进全行资金实力不断增强。

将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建攻关营销队伍，制定了符合发展实际的《万元含量工资考核办法》，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。六年来，临猗支行共计撤并16个营业网点，400余个存贷服务点，而该行存款仍然保持稳定增长的局面。

面对不良贷款面广量大的实际，结合实际组建了精悍的清收小分队，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。六年来，共计清收不良贷款三千余万元，保全盘活资产逾亿元。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。目前，依靠借记卡为载体，在促进果品流通和方便果商果农结算方面，平均每年以解付六亿余元、滞留四千万元的卡存资金，从而成为当地的一项颇具影响的品牌业务。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展代理保险、发行基金等项业务，拓宽创收渠道，促使该行附营业务创收水平逐年提高。

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，以采取例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等70余个文件进行了分类、整理，学习，落实，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。20xx-20xx年全行不良贷款实际下降率达到近10个百分点。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在处理老大难企业京华公司、威泰公司、特美公司等风险案中，其做法得到了市分行的充分肯定。

四是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，通过市分行组织的自验，全行会计工作“三化三铁”达标率为100。

五是切实加强了一反三防一保工作，使安全保卫工作达到六年安全无事故，为业务经营提供了良好的运行环境。

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对中层干部推行了聘任、竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20xx-20xx年共撤并16个基层营业网点，400余个存贷业务点，同时，面向市场，突出经营职能，对机关内设机构进行了调整，促使提升了服务水平和社会形象。

能以党的利益为重，按党的规矩办事，求同存异、合心合力。一是认真坚持民主集中制原则，坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照《党委议事规则、办事程序实施细则》办事，做到一切重大问题集体研究，不个人说了算。对原则问题、大是大非问题，能保持清醒的头脑，在充分民主的基础上进行正确的集中。特别在干部人事制度改革方面，能坚持公开、公平、公正的原则，在广泛征求职工意见的基础上，在班子成员意见一致的情况下，选贤任能，慎重决策。二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥党委成员的创造性和积极性。班子成员间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国纪律处分条例》《中共党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行省分行党委提出的“七个一律”。能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

回顾几年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，为农业银行的工作奉献自己，再做贡献。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**银行离任述职报告篇六**

我叫xx，现年x岁，中共党员，经济师，大学学历。于xx年x月担任支行党委书记、行长职务。六年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的全力配合下，本人在全面主持临猗支行工作中，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，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，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了上级行下达的各项工作任务。

归纳起来，主要有两个方面。一方面是负债业务。从20xx年初至20xx年末，临猗支行在撤并16个营业网点、400余个代办站的情况下，各项存款仍然保持稳步增长的局面。到20xx年末，余额达到万元，五年来共计增长万元，其中对公存款余额达万元，增长万元，储蓄存款余额万元，增长万元。在临猗县同类金融机构中，存款增幅市场份额占比名列第一。另一方面是负债业务。至20xx年末，全行低风险贷款余额达万元，比20xx年初增加万元，增幅为，占比上升了个百分点。其中，个人消费贷款余额比20xx年初增加万元，增长了倍，在同业中存量市场份额达，增量市场份额达，在临猗县位居四大国有商业银行之首;个人住房消费贷款余额比20xx年初增加万元，增长了倍，同业增量市场份额为，位居首位。全行共退出限制、淘汰类客户户，退出金额万元;清收不良贷款万元，盘活万元，保全万元;剔除剥离因素，不良贷款占比比20xx年初下降个百分点。现将近年来的工作述职如下：

本人能够把握政治方向和改革、发展的.大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，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贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读邓小平同志的著作、以“三个代表”重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营不偏方向、不离轨道。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，加强高产网点建设，促进全行资金实力不断增强。

将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建攻关营销队伍，制定了符合发展实际的《万元含量工资考核办法》，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。六年来，临猗支行共计撤并16个营业网点，400余个存贷服务点，而该行存款仍然保持稳定增长的局面。

面对不良贷款面广量大的实际，结合实际组建了精悍的清收小分队，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。六年来，共计清收不良贷款三千余万元，保全盘活资产逾亿元。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。目前，依靠借记卡为载体，在促进果品流通和方便果商果农结算方面，平均每年以解付六亿余元、滞留四千万元的卡存资金，从而成为当地的一项颇具影响的品牌业务。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展代理保险、发行基金等项业务，拓宽创收渠道，促使该行附营业务创收水平逐年提高。

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，以采取例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等70余个文件进行了分类、整理，学习，落实，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。20xx-20xx年全行不良贷款实际下降率达到近10个百分点。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在处理老大难企业京华公司、威泰公司、特美公司等风险案中，其做法得到了市分行的充分肯定。

四是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，通过市分行组织的自验，全行会计工作“三化三铁”达标率为100。

五是切实加强了一反三防一保工作，使安全保卫工作达到六年安全无事故，为业务经营提供了良好的运行环境。

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对中层干部推行了聘任、竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20xx-20xx年共撤并16个基层营业网点，400余个存贷业务点，同时，面向市场，突出经营职能，对机关内设机构进行了调整，促使提升了服务水平和社会形象。

能以党的利益为重，按党的规矩办事，求同存异、合心合力。一是认真坚持民主集中制原则，坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照《党委议事规则、办事程序实施细则》办事，做到一切重大问题集体研究，不个人说了算。对原则问题、大是大非问题，能保持清醒的头脑，在充分民主的基础上进行正确的集中。特别在干部人事制度改革方面，能坚持公开、公平、公正的原则，在广泛征求职工意见的基础上，在班子成员意见一致的情况下，选贤任能，慎重决策。二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥党委成员的创造性和积极性。班子成员间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行省分行党委提出的“七个一律”。能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

回顾几年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，为农业银行的工作奉献自己，再做贡献。

述职人：xx

x年xx月xx日

**银行离任述职报告篇七**

我叫xx，现年x岁，中共党员，xx师，xx学历。于20xx年x月担任支行党委书记、行长职务。x年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的全力配合下，本人在全面主持xx支行工作中，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，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，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了上级行下达的各项工作任务。

归纳起来，主要有两个方面。一方面是负债业务。从20xx年初至20xx年末，xx支行在撤并xx个营业网点、xx余个代办站的情况下，各项存款仍然保持稳步增长的局面。到20xx年末，余额达到x万元，x年来共计增长x万元，其中对公存款余额达x万元，增长x万元，储蓄存款余额x万元，增长x万元。在xx县同类金融机构中，存款增幅市场份额占比名列第x。另一方面是负债业务。至20xx年末，全行低风险贷款余额达x万元，比20xx年初增加x万元，增幅为x，占比上升了x个百分点。其中，个人消费贷款余额比20xx年初增加x万元，增长了x倍，在同业中存量市场份额达x元，增量市场份额达x元，在xx县位居四大国有商业银行之首；个人住房消费贷款余额比20xx年初增加x万元，增长了x倍，同业增量市场份额为x，位居首位。全行共退出限制、淘汰类客户x户，退出金额x万元；清收不良贷款x万元，盘活x万元，保全x万元；剔除剥离因素，不良贷款占比比20xx年初下降x个百分点。现将近年来的工作述职如下：

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，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贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读邓小平同志的著作、以“三个代表”重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营不偏方向、不离轨道。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，加强高产网点建设，促进全行资金实力不断增强。

将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建攻关营销队伍，制定了符合发展实际的《万元含量工资考核办法》，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。x年来，xx支行共计撤并x个营业网点，x余个存贷服务点，而该行存款仍然保持稳定增长的局面。

面对不良贷款面广量大的实际，结合实际组建了精悍的清收小分队，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。x年来，共计清收不良贷款xx万元，保全盘活资产逾亿元。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。目前，依靠借记卡为载体，在促进果品流通和方便果商果农结算方面，平均每年以解付六亿余元、滞留四千万元的卡存资金，从而成为当地的一项颇具影响的品牌业务。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展代理保险、发行基金等项业务，拓宽创收渠道，促使该行附营业务创收水平逐年提高。

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，以采取例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等70余个文件进行了分类、整理，学习，落实，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。20xx——20xx年全行不良贷款实际下降率达到近x个百分点。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。

四是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，通过市分行组织的自验，全行会计工作“三化三铁”达标率为xx。

五是切实加强了一反三防一保工作，使安全保卫工作达到x年安全无事故，为业务经营提供了良好的运行环境。

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对中层干部推行了聘任、竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20xx——20xx年共撤并xx个基层营业网点，xx余个存贷业务点，同时，面向市场，突出经营职能，对机关内设机构进行了调整，促使提升了服务水平和社会形象。

能以党的利益为重，按党的规矩办事，求同存异、合心合力。一是认真坚持民主集中制原则，坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照《党委议事规则、办事程序实施细则》办事，做到一切重大问题集体研究，不个人说了算。对原则问题、大是大非问题，能保持清醒的头脑，在充分民主的基础上进行正确的集中。特别在干部人事制度改革方面，能坚持公开、公平、公正的原则，在广泛征求职工意见的基础上，在班子成员意见一致的情况下，选贤任能，慎重决策。二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥党委成员的创造性和积极性。班子成员间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则（试行）》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行省分行党委提出的“七个一律”。能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

**银行离任述职报告篇八**

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

我自00年0月被省分行聘为00支行党委书记、行长，于选择20xx年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值最大化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型;强化管理和内控，加快服务质量效率的提升;加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来，00支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“00年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

(一)聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来，00支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强。20xx年、00年及20xx年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首。20xx年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.0%;00年实现4346万元，完成分行任务85%;20xx年一季度，实现中间业务收入1030万元，完成率85.8%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为00支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款稳健增长。20xx年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的6.77%，其中储蓄存款贡献了2.5亿元的新增，完成任务的62.02%。00年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务17.6%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成52%，外汇企业存款完成1444%;20xx年一季度，人民币各项存款完成88.73%，外汇各项存款完成率高达31%。两年来，00支行各项存款余额由20xx年初的41.76亿元增加到46.86亿元，人民币储蓄存款实现增长4.6亿元，人民币企业存款增长1.8亿元。

(2)贷款业务稳步发展。20xx年末，00支行各项贷款余额58亿元，比年初新增1.4亿元;00年末，各项贷款余额为6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;20xx年第一季度各项贷款余额65亿元，比年初新增近6亿元，增幅1%。两年来，00支行各项贷款余额由20xx年初的56.6亿元增加到65亿元，公司贷款增长8亿元，零售贷款实现增长.5亿元。

新增2428万元增加到00年末新增4346万元，增长了近1倍，成为000分行重要的效益增长点，获得分行“中间业务收入先进集体”荣誉称号。

3、采取的主要工作措施：

(1)严格成本管理，优化财务资源配，助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督，实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度，坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制，促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理，规范全行营销费用的管理与核算。

(2)把存款、贷款和中间业务作为重中之重，深化结构调整，加快业务发展，全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面，认真抓好网点转型工作，加强客户关系维护和产品销售，全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理，加强柜面服务管理，进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量，切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面，调动全行员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥00核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别产品发展不均衡，如受市场经济环境限制，储蓄存款业务、基金业务开展得不理想。

(二)内部控制水平及存在的缺陷和不足

1、内部控制水平：

(1)内部控制环境较好。按照省分行改革框架，组织结构合理，部门间职责明确;严格建立和执行职业准入条件，各岗位职责清晰，重要岗位坚持执行定期轮岗及强制休假制度;加强监督检查力度，全员风险及控制意识较强，经营作风稳健;科学合理设定人力资源政策，为员工职业生涯打开晋升通道，以积极健康的企业文化的规范的规章制度约束员工职业道德行为;建立防范案件与风险的业务联合大检查机制，确保案件专项治理工作的连续性和有效性;组建横向衔接、纵向配合的反洗钱管理架构，明确关联交易日常管理部门和工作职责;建立有效的问责制和责任追究机制，使员工明晰在违反既定政策和程序时应该受到的处罚和程序;建立完整的再转授权机制，使全行各层级能够在职权范围内稳健经营。

(2)风险识别与评估机制不断完善。实施积极主动的风险管理，实现风险管理和业务发展及效益提高三同步。加强信贷审批管理，对资产质量进行全面分析，及时掌握借款人经营和财务等状况，判断风险发生的可能性，及时采取相应措施，将风险消灭在萌芽状态;准确把握有关标准和政策底线，加强前后台沟通，正确处理好营销与风险防范的关系，在风险可控的前提下，大力提高审批效率。通过资产质量情况提足各项准备金，进一步提高抗风险能力。对于柜台业务、结算业务、授权授信业务，各相关部门通过制作业务流程及业务操作规章制度，严防操作风险的发生。

(3)内部控制措施日益健全。强化员工执行力，狠抓制度落实。把治理“双十禁”工作作为全行效能监察的一项重要内容，认真做好自查自纠及清理等项工作。加大对规章制度落实情况的监督、检查力度，强化以基础管理和基层机构网点及负责人管理的工作，严格执行对业务风险点和重要岗位员工行为的“双排查”制度。把积分管理工作与年初确定的无案件奖励考评结合起来，纳入到考核体系中。积极配合监管部门工作，对发现的问题积极整改，跟踪复查，查找薄弱环节，不断完善制度和操作流程。认真落实安全综合管理责任制，层层签订责任书，定期对员工进行安全防范教育。完善防火灾、防抢劫、防盗窃、防诈骗等突发事件处预案。加强与押运公司的协调与合作，全行守押工作全部实现了社会化管理。建立健全消防、安防设备管理档案，对全区atm和营业场所的\'监控系统、信用卡柜台布局进行了改造，有效保证了各项业务安全运营。

(4)信息交流与反馈渠道比较顺畅。我行信息系统基本能够保证信息的适用、可靠、及时、完整及连续。经营及管理信息能够做到真实、完整、准确、安全，信息处理灵活有效，能够及时传递到领导决策层，信息传递渠道快捷畅通，信息管理系统安全可靠，提高了全行对经营风险的控制能力和对经营管理工作的决策能力。我行与外部监管机构、同业、客户、媒体和大众的信息交流与反馈能够及时准确、充分，严格遵照授权管理及新闻宣传管理办法等规定，对外信息披露符合规定。

(5)监督纠正与评价机制较为完整。实行监督检查常态化机制

加强对各项业务开展情况进行监督和评价，将纠正违规、违章操作行为切实纳入日常工作中。通过检查监督和远程监控，及时获取和知悉内部控制缺陷，对内部控制报告中提出的问题进行有效整改。独立性检查坚持日常检查、定期检查和不定期检查相结合，做到检查之前有方案，检查之中有记录，检查之后有整改。做好内、外部审计对内控缺陷的检查报告，明确职责，整改措施切实可行。理顺服务流程，增强主动服务意识，全面提升行务运转效率，真正建立起“二线服务一线，一线服务客户”的大服务格局。深入推进“平安中行”创建活动，做好安全保卫工作，有效防范各类案件和生产责任事故。

2、存在的缺陷和不足：

(1)精细化管理水平还有待于进一步提升。

(2)个别员工违规操作时有发生，操作风险防控工作需要进一步加强。

(三)持续经营能力的强弱及存在的问题和不足

1、持续经营能力不断增强。

多年来，我非常注重自身素质的提升，努力加强学习，适应新形势和新知识的变化，使自己能够准确把握国家经济金融政策和上级行的战略部署安排，不断增强自己的执政水平和能力。我始终牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，坚持“为中国银行创造更大利润，为客户提供更好服务，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的企业责任”的使命，致力于打造当地最好的银行。能够客观地分析同业市场经营形势的变化，基于对市场变化和客户需求，以及竞争对手的了解，有的放矢地开展工作。同时，坚持民主集中制原则，广泛听取各方面意见，有力地保证了各项经营决策的科学性和有效性，带领00支行干部员工在资产负债规模、经营效益、赢利能力、当地市场占比方面取得了较好的业绩，持续经营能力较强，进入了可持续良性发展阶段。

(1)充分发挥资源配的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配，促进经营能力持续发展。制订了《00支行员工激励方案》，在省分行激励的基础上，加大重点产品的激励力度。实行“费用定额管理”，高了全行成本效益意识和财务管理水平。深入推行全面成本管理，加强集中采购管理工作，细化各项成本管理措施。

(2)深入推进战略转型，扎实推动我行特色业务和战略转型业务快速健康发展。以全面推广“金融社保卡”金融服务方案为契机，加强与相关行业主管部门的联系和沟通，以行政事业单位合作作为基础，加深与行政事业单位的合作深度，重点拓展“金融社保卡”带来的商机。20xx年初，通过开展对公账户攻坚战活动，在账户数量上取得了初步成果，20xx年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划11%，网银开户新增17户，完成计划51%，结算账户新增56户，完成计划47%。以负债业务为基础，以产品和账户为抓手，强化源头客户作用，加大中间业务拓展力度。巩固代理业务优势，加大产品创新力度，努力增加中间业务收入。从20xx年初至20xx年一季度，00支行中间业务收入水平一直居全全辖七大行前列，直融贷款、保理、代理保险、基金、外汇黄金交易等产品成为中间业务收入的重要。电子银行业务充分发挥全行优势，开展联动营销，提升电子银行产品覆盖率。

(3)建立了覆盖全员的人力资源培训机制。根据业务发展需要和员工成长需求，组织不同层级、不同形式的培训学习，侧重于对网点业务经理、客户经理、一线网点人员进行经常化和多样式的业务适应培训。

(4)加快网点转型工作步伐。加强自助设备维护与管理，对网点功能实行统一管理，实施一站式服务，推行首问负责制、服务承诺制、责任追究制，深入开展不定期突击检查，加大监督检查力度，促进网点由核算交易型向营销服务型的根本转变。

(5)深化人力资源管理，加强党的建设、企业员工队伍建设和企业文化的建设。进一步加强基层党组织建设和各级领导班子建设，努力提高班子成员的领导能力和驾驭能力。充分发挥企业文化引领作用，宣传、培育“追求卓越”的核心价值观。开展心理知识辅导，提高员工心理素质和抗压能力。鼓励员工立足平凡岗位，创造非凡业绩，为百年中行事业培养人才。

2、存在的不足：

(1)电子银行账务性交易还有很大的提升空间。

(2)对私、公客户基础还比较薄弱，基本结算客户数量和质量都亟需进一步改善。

(一)重大经营管理决策和审批事项及其结果

1、严格按照授权管理权限，在省分行转授权范围内按照业务相关规定进行纵向和横向再转授权。我本人严格按照省分行转授权范围依法合规开展工作，没有越权审批现象。

2、严格执行重大事项报告制度。对于工作中的重大事件，我按照权限分别组织召开行长办公会、党委会解决;对于超出职权范围需请示的事项，及时以文件形式上报省分行和地方相关部门。

3、对于大宗物品采购等事项，我严格按照集中采购管理办法进行管理，固定资产购建均控制在省分行下达的购建指标之内，没有违规或越权经营事项。

4、任职期间，我能够及时向省分行汇报和请示工作中的重要经营管理事项，没有发生投资、担保、重大财务会计事项调整等隐瞒实际情况的现象。

(二)重大经济案件和责任事故无。

(三)直接责任无。

(四)间接责任无。

(一)述职日所在单位未决诉讼无。

(二)述职日未了事项无。

(一)本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

(二)本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

**银行离任述职报告篇九**

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

一、现状

我自20xx年x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，于选择21x年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配臵的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值最大化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型;强化管理和内控，加快服务质量效率的提升;加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来，xx支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20xx年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

二、任职期间内工作职责履行情况

(一)聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来，xx支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

两年来，通过建立和完善以经济增加值为核心的激励考评体系，对重点业务产品、战略业务产品激励实行“谁营销谁得益”，加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强。21x年、20xx年及21x年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首。21x年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.x%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;21x年一季度，实现中间业务收入1x3x万元，完成率85.8%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为xx支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款稳健增长。21x年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的6.77%，其中储蓄存款贡献了2.5亿元的新增，完成任务的62.x2%。20xx年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务17.6%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成52%，外汇企业存款完成1444%;21x年一季度，人民币各项存款完成88.73%，外汇各项存款完成率高达31%。两年来，xx支行各项存款余额由21x年初的41.76亿元增加到46.86亿元，人民币储蓄存款实现增长4.6亿元，人民币企业存款增长1.8亿元。

(2)贷款业务稳步发展。21x年末，xx支行各项贷款余额58亿元，比年初新增1.4亿元;20xx年末，各项贷款余额为6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;21x年第一季度各项贷款余额65亿元，比年初新增近6亿元，增幅1%。两年来，xx支行各项贷款余额由21x年初的56.6亿元增加到65亿元，公司贷款增长8亿元，零售贷款实现增长.5亿元。

3新增2428万元增加到20xx年末新增4346万元，增长了近1倍，成为xxx分行重要的效益增长点，获得分行“中间业务收入先进集体”荣誉称号。

3、采取的主要工作措施：

(1)严格成本管理，优化财务资源配臵，助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督，实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度，坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制，促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理，规范全行营销费用的管理与核算。

(2)把存款、贷款和中间业务作为重中之重，深化结构调整，加快业务发展，全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面，认真抓好网点转型工作，加强客户关系维护和产品销售，全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理，加强柜面服务管理，进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量，切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面，调动全行员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥xx核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn