# 最新离任述职报告银行 银行离任述职报告(通用11篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-31

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。离任述职报告银行篇一20\_年即将过去，不知不觉间来到农商行...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**离任述职报告银行篇一**

20\_年即将过去，不知不觉间来到农商行已过半年时间，在这有限的时间里，通过在支行网点的磨练，在工作中与客户的接触使我对农商行业务有了更深了解，对于工作和生活有了更深的体会。现将半年来的工作述职如下。

一、初入职场

3月份我初进农商行开始工作，刚开始对银行业务基本算是一无所知，在公司部实习前一周整天看内部文件，学习业务知识，到后来参与投行项目，使我对投行业务，包括前期业务洽谈、中期票据募集说明书的撰写、与律所事务所的沟通，到上报项目、按上级行要求修改报告等内容均有较为清晰的了解。

7月份我正式来到农商行参加工作，在省行组织为期一个月的培训中，我们初出茅庐那颗浮躁的心得到了洗礼，通过我行内训师的细心讲解，我们从对我行业务的一无所知到较为全面的了解。

二、正式上岗

(一)营销篇

一个月培训结束后，我回到网点第一份工作是做大堂经理。站大堂进行客户分流和指导工作，由于我性格比较外向所以对该岗位适应较快，可以一边进行引导一边和客户聊天建立客户关系。我行的网点负责人无论在营销还是管理方面都是能手，在网点主任那里我学到了很多关于如何建立客户关系、产品营销和后续跟踪的知识及技巧。我行产品丰富多样，对待不同客户要有针对性营销，这就要求我们首先要对自身产品有很强熟知度，在对产品熟悉后才能解决客户问题，可以主动营销、引导客户理财。

在站大堂期间，我会细分客户群体，对普通客户进行营销，主要推荐我行代理保险业务，提高客户收益的同时提升我行中间业务收入，同时尽可能绑定其网上银行、手机银行、手机信使、信用卡等业务，加深其对我行依赖度。

(二)学习篇

心态决定成败。不论是在学习或是工作中，端正态度是首要完成的基础课程。尤其在职场中，诚实守信、谦虚谨慎、勤奋刻苦、认真踏实，这些都是必备素质。对于新员工而言，最重要的就是要脚踏实地、踏实肯干，切忌心浮气躁、急功近利，将自己的心沉下来专注于基础业务的学习和社会经验的积累才是最重要的。

脚踏实地，在点滴中积累与成长。柜面业务看起来简单易懂，但其需要很高的专业性要求，在客户提出需求时，要第一时间反应出解决方案，保持良好的职业形象，因为面对客户，我们的形象就是农商行的形象。我会不断提高自己的业务知识，以便更好地服务客户，我会有自己的学习笔记本，上面记载不同业务知识，有对比记忆，有分类记忆。此外，我会下班后看其他柜员的业务船票学习新业务，通过看传票和询问的方式可以快速学习新知识。在业余时间，我会每天给自己安排一些课余时间来学习和了解银行的产品、业务操作技能，专注于银行的相关业务，才能让自己做一个专业的银行从业者。

在网点运营主管的帮助下，我不断了解内部账务处理，熟悉并知晓传票会计分录的记载方法及其内涵，学会看会计分录无疑是很鼓舞人心的，我对它们都充满了热情。

(三)柜员篇

刚开始接触柜台业务时，我给自己定的目标是绝不犯错，以高标准要求自己，工作一段时间后，在基础业务上犯错给我带来很大挫败感，我会在笔记本上写上犯错原因及防范措施，在不断自我激励，自我调整过程中提升业务能力，避免以后犯错。

在分析出错原因时，基于目前我所办业务总结出几点容易出错的地方：一是要熟悉各种业务操作规程，做到凭证齐全、字迹清晰、责任明确，应由客户填写和签章的内容不能柜员代办;二是远程授权时将所需凭证必填内容填好，认真核对客户填写内容的正确性，降低授权返回率;三是做业务时一定要认真仔细，思想不能开小差，做到业务处理正确，一笔一清、一户一清，降低抹帐率;四是在机器点钞时一定要核对机器上显示的纸张数，不得马虎;总之，在处理柜面业务时，要严格按照规程操作，合规操作是很好的保护伞，可以减少差错的发生，规避风险。同时要通过错误来总结经验教训，从而让自己不再犯同样的错误，将错误率降到最低乃至零错误才是最重要的。

三、存在不足及努力方向

工作半年来，我的业务技能和社会经验得到较大提高，在营销和会计业务上取得较大进步，但也清楚地认识到自身存在的不足，一是在营销方面力度不够，主要表现在对贵宾客户和对公客户营销上不够主动;二是业务技能方面欠缺对公板块和联行业务知识;三是社会经验尚待积累。

在接下来的时间里，我会严格要求自己，不断提升工作能力及社会经验，提升网点营销能力及新业务知识，争取早日成为业务能手。

**离任述职报告银行篇二**

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

我自20xx年x月被省分行聘为支行党委书记、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，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。

(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，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，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，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，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)中间业务收入大幅提升。两年来，我致力于强化资源配臵的内在约束和政策导向作用，大力营销重点业务和新产品，中间业务收入逐年创新高，中间业务收入占全部收入的比重有了大幅度提高。两年来，中间业务收入逐年攀升，由20xx年末的新增2428万元增加到20xx年末新增4346万元，增长了近1倍，成为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。

**离任述职报告银行篇三**

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

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。

(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416x万元，同比增长1587x万元，完成分行任务88.x%;20xx年实现4346x万元，完成分行任务85%;21x年一季度，实现中间业务收入1x3xx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2428x万元增加到20xx年末新增4346x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：

(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xx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《xx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。21x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，21x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21x年初至21x年一季度，xx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。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**离任述职报告银行篇四**

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

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。

(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。

**离任述职报告银行篇五**

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20\_年x月被省分行聘为\_支行党委书记、行长，于选择20\_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，\_支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20\_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，\_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。20\_年、20\_年及20\_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。20\_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%;20\_年实现4346万元，完成分行任务85%;20\_年一季度，实现中间业务收入\_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\_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。20\_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\_.x%。20\_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%;20\_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，\_支行各项存款余额由20\_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。20\_年末，\_支行各项贷款余额58亿元，比年初新增1.4亿元;20\_年末，各项贷款余额为6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;20\_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，\_支行各项贷款余额由20\_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)中间业务收入大幅提升。两年来，我致力于强化资源配臵的内在约束和政策导向作用，大力营销重点业务和新产品，中间业务收入逐年创新高，中间业务收入占全部收入的比重有了大幅度提高。两年来，中间业务收入逐年攀升，由20\_年末新增2428万元增加到20\_年末新增4346万元，增长了近1倍，成为\_x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\_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;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\_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《\_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。20\_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，20\_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20\_年初至20\_年一季度，\_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。

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。

**离任述职报告银行篇六**

各位同事：

大家好！

我于20xx年x月被任命为x银行xx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xx支行x年的工作汇报如下。

**离任述职报告银行篇七**

我叫阳存元，现在xx环球科技农业发展有限公司和xx天之衡酒业有限公司工作，任两个单位的法人代表。20xx年，我有幸当选为xx省第十一届人大代表，喜悦之情，溢于言表。同时，也深感到作为一名省人大代表一定要为人民讲实话、传实情、办实事、谋实利。省人大代表不仅是一种荣誉和职务，更是一种责任和使命。两年来，我始终把履行人大代表职责、发挥人大代表作用与自己的工作紧密结合，兢兢业业、踏踏实实，努力做到想群众所想，急群众所急，谋群众所谋。积极反映问题，适时提交议案和建议，在平凡的岗位上做了一些工作，取得了一定成效。下面我将两年来的履职情况汇报如下：

1、强化自身学习，努力提高素质

一是认真学习有关法律法规和业务知识。两年来，我全面学习了《宪法》、《代表法》、《选举法》、《组织法》等法律法规，并且注意收集《中国人大》、《人民之友》、《xx政报》等刊物杂志中有关代表履职方面的信息，以及与代表工作密切相关的信息知识，使自己对履行人大代表职责有了明确认识，明确了有关法律程序，为当好人大代表起到了积极作用。

二是广泛学习科技、文化、市场经济等知识。面对不断推进的知识经济，我将学习掌握各种社会常识和科技知识作为代表的重要基础。平时注重阅读报纸、杂志、电视、互联网上的有关新闻报道，不懂就学，学则学精，较好地促进了各种工作的顺利开展。

三是虚心向其他人大代表学习。加入到省人大代表这个特殊群众之后，我发现其他人大代表有的工作年限较长、经验丰富，有的工作态度积极、方面新颖，这些都是我学习的\'目标和工作的方向。

因此，在会议之余、工作之闲，遇到不明的问题，不明确的工作，虚心向他们请教、学习，以他人之长补自己之短，通过虚心请教、认真学习，使自己较快进入了代表角色，为反映民意、提好方案建议奠定了坚实基础。

2、积极参加活动，依法行使权利

作为一名人大代表，我积极参加人代会，认真审查人大会和“一府两院”的工作报告，投好每一张“神圣的票”。此外，还参加了闭会期间的一些代表活动。如：立法听证会一次、视察调研九次、执法检查四次、小组活动三次、学习培训二次、监督评议三次、列席本级人大会会议五次，还参加过评议公安执法、旁听法院案件审理等活动。在依法履职中，努力做到工作有能量、发言有质量、建议的份量。

3、深入调查研究，积极提出建议

在履行代表职务中，我坚持做到勤写建议。每次参加人代会前，我都会花上一段时间把平时调研、视察、深入社区征询群众意见所收集掌握到的各种资料、信息进行认真思考，梳理归纳，分门别类，去虚留实，然后动手撰写成有价值的建议。每一份建议，都是我作为人大代表履职的真实记录。每次在提建议时，我总是既指出问题，并将所提问题的依据进行剖析，做到言之有理，使人信服，但更重视提出对策，而且对策具有一定的高度和深度，让有关部门可操作，增加议政的准确性、实效性。我在xx省第十一届人大第一、二次会议上与其他代表先后共同提交了《关于强化我省农村基础设施建设的建议》、《关于完善我省生猪生产的长效机制的建议》、《关于加强农村建房土地规划审批的建议》、《关于加大农产品安全检测设施的投入的建议》等四项建议。相关领导高度重视，四项建议先后得到了圆满解决。我始终认为，在人代会上的真实地反映人民群众的愿望，是体现我人生价值的一个难得机遇。

4、做强自身产业，真情回报社会

作为一名人大代表，我自认为，为企业争效益，为员工谋福利，为国家创税收，也是履行代表职责的具体要求。xx环球科技农业发展有限公司通过不懈努力，已发展成为我市生产规模最大、产销量移居第一、示范带头作用最强的饲料生产骨干企业。xx天之衡酒业年产一万吨白酒生态工业园项目一期工程已顺利完工，采用现代化酿造技术和科学的管理模式，生产销售倍受广大饮用者青睐的天之衡系列白酒，经济效益和社会效益十分显著。xx环球花卉园艺有限公司利用得天独厚的区位优势，培植、销售罗汉松、桂花树、杨树、紫玉兰、红豆杉等珍稀植物，既美化了环境，又造成了效益。上述三家公司都是我自己的产业。20xx年末，企业总资产达3.8亿元，年销售收入达3.7亿元，共安置了四百多人就业，今年的销售收入、创利税、安置劳动力等指标还将有所攀升。我将带领我的团队立足当前、放眼未来、秩序渐进、超越发展，为我市社会稳定、发展作出自己应有的贡献。

5、关心民众疾苦，争做道德典范

我常情感恩之心，感恩于党、感恩于政府、感恩于民众。我尽力帮助那些需要得到帮助的人。

1、去年初，我市遭遇百年不遇的冰冻灾害时，饲料原料价格暴涨，道路交通运输受阻，电力供应紧张，我与公司全体同仁克服重重困难，坚持满负荷生产，坚持产品不涨价，给广大养殖户直接让利逾500万元，为维护灾害期间我市养殖业的稳定作出了较大贡献。

2、汶川地震灾害发生后，我率领公司员工共向灾区捐款20多万元。

3、近三年来，衡南、珠晖的部分村组因修路、搭桥有资金缺口，我先后共捐助了22万元。

4、目前，我仍在资助2名贫困大学生学业。

5、我照顾性的将五位体弱、特困人员安置到公司就业。

今后，我将进一步弘扬中华民族的助人为乐的传统美德，关心民众疾苦，争当道德典范。

两年来，我虽然在省人大代表岗位上做了一些工作，也取得了一定成效，但我清醒地看到，与省人大代表神圣的职责相比，我还有一些不足。主要是：视野不够开阔，诸多问题是站在企业自身、行业本身的角度看问题、想问题，缺乏大局意识，思想不够解放；反映群众呼声、传递社情民意就事论事，有简单化、表现化的倾向；因本职工作繁忙在一定程序上影响了履职的时间和精力，导致参加视察活动不够多，深入选区联系民众少，参与履职活动的积极性未全部调动起来。

通过两年的实际，我进一步认清了自己所肩负的重大责任和神圣使命，我将在今后的工作中，进一步解放思想，加强学习，深入基层，联系群众，既要当好群众呼声的会话筒又要当好群众利益的维护者、和谐社会的实践者，还要善于为政府和社会的长远发展，建言献策。正确认识到：无论是参加人代会、视察活动、专项调研，还是执法检查、小组活动都是依法履职。今后，我一定努力做到：加强学习，进一步提高自身综合素质。只有不断提高自身综合素质，才能较好地分析把握社会热点、难点、焦点，紧扣发展大局，表民意、谈大事、献良策，更好地履职议政；进一步深入实际，倾听群众呼声，反映社情民意，做人民群众的代言人，争做一名优秀的人大代表，为我市经济发展作出应有的贡献！

**离任述职报告银行篇八**

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。

**离任述职报告银行篇九**

我于20xx年x月被任命为x银行xx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xx支行x年的工作汇报如下。

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；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；x年共完成x万多字读书笔记和x万余字心得体会；xx大期间，积极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，提高业务能力。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。

通过学习，一定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，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

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，x年来，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，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角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

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，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，积极提倡“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。x年来，支部共发展了x名新党员，开展了xx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

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，积极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；x年来，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、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，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量，20xx年x月x日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》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。x年来，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，抗风险能力是困扰发展的因素之一，而提高抗风险能力，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能力。

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，x年来，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年来，xx支行日均存款达x元，全部存款超过xx亿元，超出了20xx年十个百分点，取得了可喜的成绩。

**离任述职报告银行篇十**

我叫xxx，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。

**离任述职报告银行篇十一**

各位领导：

自20xx年底以来，我一直担任xxxx公司经理一职，负责公司全面工作。近20xx年来，我和班子成员以经济建设为目标，以保证企业稳定为己任，克服生产任务不足，资金紧张，技术力量薄弱，职工思想活跃，企业改制各种矛盾聚集等诸多困难，带领广大职工在稳定、安全、和谐思路下，努力工作，不计个人得失，不仅保持了企业稳定和生产经营正常进行，而且各项经济技术指标有了一定的提高，并连续荣获大港区集体经济星级企业和目标考核先进单位荣誉称号。以下是近几年各种经济指标完成情况：

额xx万元，比20xx年同期提高xx万元，实现利税xx万元，比20xx年同期提高xx万元。

三和公司到今年4月份为止，共有职工xx名，其中科级以上管理人员xx名、普通管理人员xx名、技术干部xx名、党员xx名。共有xx个厂队、xx项目部。

面对激烈的市场竞争，尤其是20xx年xxxx公司集体与建设公司协议解除劳动合同后，企业在一定程度上失去了建设公司的政策保护优势，公司一直处在原有体制与企业改制的夹缝中，再加上建筑市场各施工企业间的相互压价、让利等无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势一直面临严峻考验。为了企业的生存发展，公司领导班子达成共识，确立了“两条腿”走路的经济运行策略：在占领建设公司分包市场的前提下，积极开拓自己独立的施工市场。几年来，我与班子成员分别跑现场，积极承揽施工生产任务。一方面，围绕建设公司的重点工程，积极组织人员跟踪信息，相继承揽了南京、广州、上海、惠州、内蒙、海南、大连等项目的施工。在公司全体参战人员的共同努力下，20xx年共创施工产值xx万元；20xx年共创施工产值xx万元；20xx年14月份共创施工产值xx万元。

另一方面，公司在抢占建设公司分包市场的前提下，凭借多年来积累的投标报价经验，积极开拓自己独立的施工市场，几年来先后承揽了北海检修工程、大港炼厂、唐海冀东油田处理厂等检修、西青开发区北方气体工程、安庆石化总厂静设备检修等工程。20xx年自揽工程共创产值xx万元，20xx年自揽工程共创总产值xx万元。

我们深知要想在市场在获得“更多桶金”，就不能只固守在施工市场上。为此在抢占施工市场的同时，我与班子成员积极寻求市场切入点，以新产品开发做为企业投向市场的“试金石”，加大多种经营的市场开发力度——其中汽车配件的开发生产成为三和公司一道亮丽的经济增长风景线，当年总销售额回款（或盈利）达xx万元，之后一直成为继主业后的一个强有力的公司经济支撑点，至今为止，共获利xx万元。

我与班子成员还在不断探索投资办厂上下功夫：xx20xx年印刷厂实行股份合作制改组并取得明显效果；20xx年先后对砂轮厂、直属队实行个人承包经营，增强了队伍的竞争活力，如砂轮厂承包后的当年产值达100多万元；20xx年与韩国派仕国际株式会社合作成立韩津电子有限公司等等，均有效激活了三和公司的经济脉络。

1、调整产业结构，进行专业整合。我与班子成员针对公司施工和人力资源特点，本着将保温架设专业做精做大做强的原则，对任务少、效益差、人员多的厂队进行整合，将富余人员调整充实到保温架设施工一线，我们相继重组了保温队和架设队：xx6个xxxx队合并成为4个保温队，2个架设队合并成立xxxx专业公司。为确保这一举措顺利实施，并确保职工的合法权益，我们采取“转走”自愿、两路并举的原则，对不愿意转岗的，根据本人的意愿与其协议解除劳动合同，共有120多名原集体职工与公司协议解除了劳动合同。这样，既使施工作业力量得到了充实和加强，又减少了企业的经济负担，同时也为今后的改革打下了良好的基础。

2、规范工程管理和劳动用工。一是规范合同签订和分包队伍，严格工程结算，进而较好地解决了以往工程合同无序签订及工程结算混乱的局面。二是规范企业劳动力资源及外用工管理，严禁各项目、厂队私自使用外用工，从而有效地避免了企业劳动力资源的闲置、浪费。另外针对专业性极强的岗位，进行对外招聘，几年来相继招聘施工员20人左右，缓解了企业技术力量薄弱的不足。三是为严肃企业纪律，出台《关于整顿劳动纪律，清理违纪离岗人员的办法》，对违犯公司纪律的人员进行处理，如开除偷盗项目材料职工，以正视听。

3、规范各种经营管理办法。公司在重新调整、规范各类经营行为的基础上，于20xx年修订下发了《经营管理办法》、《资金预算管理办法》、《外用工管理办法》等一系列管理规定，使企业各项经营管理工作做到有章可循，有法可依。

4、加强企业无形资产建设。几年来，先后获取《建筑安施工安全许可证》；编修公司质量管理体系文件；通过iso9001质量管理体系认证，取得质量管理体系认证证书；成为国家防腐保温协会会会员；取得《专业承包企业分包交易服务卡》等等，增加了企业通向建筑市场的通行证，增强了企业无形资产的含金量。公司还构建了自己的网站，踏上了信息高速公路，初步实现了公司信息与高科技接轨的目标。

5、以集团公司改制为契机，做好企业资产清查工作。20xx年，集团公司出台《国有单位主办集体企业改制分流试点指导意见》，我们组建改制领导小组，党政一把手亲自抓，负总责，快速推进改制工作进程：各职能部门本着“严肃认真、密切配合、数字精准”的`原则，迅速对公司基本情况进行调查摸底。经过各相关部室的密切配合，认真操作，按建设公司规定的程序完成了任务，为改制做好了铺垫工作。

在政治思想和党性建设方面，主要是做好以下几点；一是积极主动地参加组织学习，时刻牢记自己是一名党员，不混同于普通群众；二是利用各种途径学习党的方针、政策，了解时事，关心国家大事。不断提高自身政治修养，改造我的思想，而且进一步提高自己明辨是非的能力、增强为共产主义奋斗终身的信念。三是在党员中开展保持共产党员先进性教育活动中，我积极参与，主动学习，使我又一次接受了深刻的教育，我们要牢记自己是一名党员，时刻保持党员的先进性。

在工作作风廉洁从业上，坚持党的优良传统，发挥民主集中制的优势，从群众中来，到群众中去，时刻把国家和职工的利益放在第一位，不为个人谋私利。我个人以及我们的领导班子严格按照上级党委的工作要求以及廉洁的要求加强学习，时刻提醒自己按照指导要求，自觉以“三个代表”重要思想为指导做到“自重、自省、自警、自励”，做到“堂堂正正做人，清清白白从政，踏踏实实办事”。全面履行自己的职责和任务。严格执行“四大纪律、八项注意”。我们干部在实际工作中要做到要廉洁就必须从“五慎”做起，用“三不得”对照自己，不能做到自身廉洁就无法带领干部职工做好工作，只有我必廉洁，管理才能上台阶，群众才会拥护，领导干部才能有威信。

几年来我最大的工作经验就是：实事求是和理论联系实际。各项工作必须以事实为依据，以现实为出发点，理论要联系实际。我所负责的xxxx公司能克服那么多的困难，能够在不利的局面下，保持队伍不散，生产经营等各项工作顺利开展，都是实事求是和理论联系实际的结果。

工作中的不足。由于我们面临的历史遗留问题太多、太复杂，有些事情未能做到尽善尽美。例如：退休退养人员待遇问题，虽经多次努力，但这两类人员的安置问题仍是企业改制的难点问题。另外，企业在职职工的工资未得到有效增长，本人对制度落实监管力度不到位等等。

最后，借述职报告的机会，我谨向支持我工作的公司全体干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢！预祝xxxx公司前途光明，在新一届领导班子的领导下，实现公司的再次腾飞。

再次谢谢大家！

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