# 2024年银行班子述职报告(模板13篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-27

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。银行班子述职报告篇一：你们好！我于20xx...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**银行班子述职报告篇一**

：

你们好！我于20xx年12月10日成为我行的试用员工，到今天1年试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从

领导

安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

书。二是向

领导

学。这段时间以来，我亲身感受了各位

领导

的人格魅力、

领导

风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认

为大家

的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于

领导

与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报

领导

和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

在一年的工作学习中，我在学习、工作和

思想

上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的\'工作历程，主要有以下几点体会：

(一)要在

思想

上与集体保持高度一致在工作、学习过程中，我深深体会到，xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在

思想

上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

和同志们

思想

和工作业务交流不够；因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请

领导

给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好!

述职人：

20xx年xx月xx日

**银行班子述职报告篇二**

尊敬的各位领导，

大家好！

2024年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xxx支行以党的十八大精神统领全局，以xxx行长两个翻番为核心目标，以xx银行二次转型为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

2024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。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%，同比增幅xx%。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xxx万元，完成目标89.48%。

预计2024年xx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xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

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。

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。

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。

开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

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

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

按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

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

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

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

2024年银行行长个人述职报告

2024年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

截至2024年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治

2024年述职述廉报告 \*\*\*\*\*农商行

2024年7月，\*\*\*\*\*农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2024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。

党委主体责任是根基，纪委监督责任是保障。\*\*\*\*\*农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。

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”。

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。

共开展各类检查7次，对违规责任人扣减绩效工资7200元。

(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\*\*\*\*\*农商行开展调研，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115万张，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2024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。\*\*\*\*\*日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。

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215690万元下降至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。

**银行班子述职报告篇三**

【邮储银行员工述职报告范文一】

在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上：积极参加政治学习，关心国家大事，拥护以xx为首的党中央的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守局里的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

一年的工作顺利完成，没有出现大的错误，以高度的责任心做好本职工作。在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。作为营收中心的一名点钞员，时刻保持高度的警惕性，并严格遵守中心的各项规章制度，减少差错，弥补不足之处，统一思想找不足，认真学习金融方面的知识，在工作中保密送款的行车路线，做好本职工作，关心集体，维护集体荣誉，心往一块想，劲往一处使，切实树立中心员工的形象。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。 针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。\"人生的价值在于奉献\"在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

【邮储银行员工述职报告范文二】

转眼间，2024年即然结束，下面我将xxx年工作述职如下：

为了实现\"用户满意第一\"，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是\"站立式服务\"，且做到\"来有迎声，走有送声\"。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持\"工作第一\"的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以\"创新服务，持久服务\" 的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得\"最佳主管\"荣誉称号、两次在分行评为\"最佳核算质量\"奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：\"向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!\"

**银行班子述职报告篇四**

报

告

农业银行支行班子合规文化教育述职报告

今年以来，农总行在农行系统相继开展为期半年的学习《守则》及合规文化专题教育学习活动，这充分表明了上级行对《守则》的学习以及合规管理工作的重视。现在我代表班子就学习《守则》、执行《守则》及合规经营等方面情况，向全行职工述职如下：

为切实提高广大员工依法合规经营的自觉性，强化制度建设，确保我行持续健康快速发展;进一步教育和引导全行员工包括领导班子转变经营管理理念，树立依法合意识，提高全面风险管理能力和内控案防水平。我行按照省市行的工作部署开展了《中国农业银行员工行为守则》学习活动。开展学习活动共分四个层面进行的。一是参加了省市行视频工作会议会后，班子成员先行进行了自学，学习总省市行三级行领导的动员讲话有《守则》原文，并自觉地记录了学习笔记，二是带领全行职工以讲解的方式进行了系统学习，三是学习结束后，组织开展了以学《守则》用《守则》的大讨论活动。四是为了检验学习效果，我们还组织全行职工进行了学习《守则》的考试。班子成员与全行员工一起积极参加了这次活动,通过这次主题教育，进一步提高了风险防范意识，强化了合规操作的意识，并且明晰了岗位的责任以及这次主题教育的意义和重要性。

通过学习班子成员深刻体会到，任何差错、风险、问题和案件的发生，都不是一朝一夕突然形成的，都会经过从小到大、从量变到质变这一客观自然规律。通过学习进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营的危害性。我们深知依法合规经营是现代保险经营管理的基本原则，也是坚持正确经营方向的重要保证。在一些人的心目中对“坚持依法合规经营”可能没有深刻理解其重要性，明知是违章，违规操作仍然存在侥幸心理或传统的工作“惯性”习惯性的违章和违规。从上级行传达给每个员工违规违纪教育案例中看出，很大一部份案例都是我们员工缺少对制度的学习、同时对业务流程相关制度理解不透、不熟悉，有时既使自己站在犯错误的边缘也浑然不知，总以会这事做了也不会造成什么后果，如当事人对业务不熟悉，凭着同事关系，迫于领导的威力，盲目听从上级指示，结果后果是自己丢掉了饭碗，害了自己。正是由于日常工作中，个别员工执行制度不严，存在隐患和漏洞，且长期得不到整改，有的经验主义至上，操作陋习难改，屡查屡犯，给犯罪分子可乘之机，最终酿成案件。国家财产遭受损失，我行信誉遭受损害，责任员工受到处分，丢工作，丢饭碗，祸及国家、单位和个人。

通过认真的学习《守则》，我们感到，总行开展这次学习活动，是进一步树立依法合规稳健经营意识，积极适应我行股份制改造的新形势的需要，引导各级领导干部和员工转变经营管理理念，树立依法合规经营意识，着力提高风险防范能力。学习活动开展以来，班子成员能够认真遵守《守则》中的基本行为规范和具体行为规范，特别是能够自觉遵守《守则》中的禁止性规范。如不得、禁止、严禁的54种行为,特别是对不好把握的36种抽象性规范，如爱岗敬业，诚实守信等，我们也基本努力的去做，从而不失共产党员应有的本份。

开展《守则》学习活动以来，我们能够按照省市行工作方案的要求，不打折扣，不走过场，认真组织本单位职工开展学习活动，一是为确保学习取得实际效果，不走过场，我行专门成立了由我任组长的学习活动领导小组，制定了本行的学习活动方案。二是要求员工认真学习，记录学习笔记，写学习心得，学习要入脑、入心。三是按照上级行工作方案要求，认真为全体员工开展了《从我做起，合规操作》的授课活动。四是与每名员工签订了《守则》承诺书。同时，我们要求开展学习《守则》活动要做到“四个”结合，以充分体现学习效果。一是把学习《守则》与员工违规行为积分管理办法充分结合起来，二是把学习《守则》与学习业务知识、各种规章制度结合起来，三是把学习《守则》与案件专项治理的整改结合起来，四是把学习《守则》与业务经营结合起来。从而使员工清楚地知道，什么可为，什么不可为。通过学习，进一步加深每一位员工对规章制度的理解，提高遵章守纪的能力。

从至今，新班子组成后到美溪支行工作已近四年，四年来，我们能够自觉遵守上级行制定的各项规章制度，在业务经营活动中没有偏离省市行的经营思路，基本上能够把握住正确的经营方向。并做到了在人际交往、生活作风、行使权利的过程中的“三个把握住自已”。四年来，没有发生重大违规违纪问题，特别是在会计、出纳、信贷、安全保卫等业务操作流程中，一是做到了严格执行上级行的各项规章制度及业务操作规程，二对以往工作中存在的问题进行了认真清理和整改，不断改进和提高了各业务的核算质量。三是制定出台了美溪支行员工综合管理办法，严格约束全体员工的违章违纪行为。确保每一个岗位，每一笔业务，每一个环节均在规章制度的严格约束之下，不留空白点。

通过学习《守则》，我认真进行了自我剖析，在以往的经营管理过程中也存在一些不容忽视的问题：一是传统的错误工作“惯性”，至使业务操作过程中的轻微违章问题，如柜员离岗名章未收起、一日“三碰库”流于形式等问题，二是历史遗留问题还没有得到根本解决，如企业开户资料不全，企业没有人民银行的开户许可证而支现等问题，三是员工劳动纪律散乱差等问题，四是上级行进行业务自律监管对发现的问题需要处理责任人的时候，为员工讲情等问题。对上述这些客观存在的问题，班子成员在今后的工作，一定不辱使命，对以往存在的问题认真加以解决。

依法合规经营，加强内部管理，并不是三言两语就能说得清楚，也并非一个人的能力就能做好，作为基层行处的领导班子就应尽职尽责，做好本职工作，同时，需要全行员工的共同努力，从每一件小事做起，从自身的工作做起，认真做到依法合规。因此，在落实内控制度，依法合规经营上，必需处处严格要求自己，自我约束，自律自警，做到“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。”时刻保持清醒头脑，端正思想，排除各种干扰，真正做到《守则》中提到的“爱岗敬业、诚实守信、勤勉尽职，依法合规”等行为规范。不断坚定依法合规经营的决心和信心，努力营造规范的经营秩序，确保我行在安全稳健的前提下谋求各项业务更好更快发展。

二〇〇八年九月十一日

**银行班子述职报告篇五**

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

一、各项考核指标完成情况

(三)年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的%;

(五)税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的%;

(六)在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达%，比年初市场份额上升个百分点。

二、围绕目标，狠抓业务，业务经营迅猛发展

全面审视考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力开展资金组织工作。，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

(二)加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求 53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元;签发银行承兑汇票笔，金额万元;推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

(三)切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额5.34亿元，涉及9个支行(部)的交叉贷款进行了全面归并。在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外挂贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款(包括抵债资产)余额万元，不良率为%。

(四)努力提高综合经营效益。一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。至末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%;各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

三、

把握机遇，加快改革，改革工作进展顺利我行班子统一思想，明确各项工作以改革为主线，紧紧把握机遇，加快改革。

**银行班子述职报告篇六**

xxx支行

尊敬的各位领导，

大家好！

2024年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xxx支行以党的十八大精神统领全局，以xxx行长两个翻番为核心目标，以xx银行二次转型为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

2024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。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%，同比增幅xx%。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xxx万元，完成目标89.48%。

预计2024年xx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xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

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。

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。

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。

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。

开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

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。

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

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

按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

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

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

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

2024年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；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，以全新的姿态迎按2024年的到来。

**银行班子述职报告篇七**

县支行

xx县支行2024年上半年行长述职报告

上半年，邮储银行社旗县支行认真贯彻省、市行年初行长会议精神，以业务经营为中心，以创新、营销、发展为主线；以经营效益为目标；以深化改革、强化管理、优化增量、活化存量、弱化风险、美化形象为重点；强化营销观念，创新服务手段，强力营销信贷资产业务，加大增收节支工作力度，通过半年的努力工作，促进了各项存款的稳定增长，保持了信贷业务的有效增长，逾期贷款得到了有效控制，内控建设进一步完善，较好地完成了市分行下达的各项经营目标。现将我行2024年上半年工作汇报如下：

一、主要业务指标情况

笔，万元，累计收

县支行

入212.51万元，完成计划的40.48%。

二、2024年上半年做的主要工作

1、确定经营重点，优化业务结构

年初，行委会根据市分行工作会议精神，结合我行实际情况，仍将信贷业务作为我行今年重点业务。同时，根据业务需要和上级的指示，结合我行机构改革的有关精神，本着人尽其才，满负荷工作的用人原则，对我行各业务部门做了重新调整，各项业务分工更加合理。在人员配置上，实行岗位竞争，双向选择，优化组合，从而使有限的人力资源得以充分发挥。在业务分工上，明确了各个部门、各个岗位的业务范围，职责清楚，各司其职。我行按照实际情况，确立了继续巩固储汇业务，不断拓展对公业务，大力发展信贷业务的发展思路。

2、加强基础工作建设，夯实业务发展基础，促进负债、代理业务的飞速发展。

以市分行经营方针为导向，加强内部管理为保障，以优质的服务提高市场竞争力，打造以服务为中心、效益为中心、营销为中心的理念，为我行负债、代理业务发展夯实基础。

县支行

员工，认真组织落实各项劳动竞赛，网点每天晨会进行通报全一日业务发展情况，县行每日对整体情况进行飞信通报，每月进行绩效对比、分析，使负债、代理业务成为提高个人绩效的重点，从而提高营销意识和服务意识，形成比、学、赶、超的良好氛围。实现了负债、代理多各单项业务进入市行前列。

二是加强大客户维护和新项目的开发。储蓄存款是我行的立行之本，突出重点采取切实有效的措施，推进储蓄业务的快速发展。今年抓住了电业局电费归集、代付烟草款、推行vip大客户服务台等重点工作。加强规范化服务工作的培训、检查和通报，提高服务水平，为储户提供优质的服务，充分发挥大堂经理的作用，提高网点的自然吸储能力。

3、以深度开发现有客户为中心，大项目开发为重点，提升我行公司业务发展新台阶

公司业务作为银行一项高效益业务，在年初的工作会议上根据我县实际情况，特别制定了11年公司业务发展措施“以科学的发展观为指导，积极推进经营战略转型，大力调整业务结构，突出以项目为抓手市场为导向的营销策略，强化业务管理，促进了公司业务健康发展”。

县支行

展客户和项目成立由行长牵头的营销团队，进行团队营销。加深感情投入，加大拓展力度；截止6月底新农保、财政集中收付、非税项目，分别净增余额 3805万元、200万元、1000万元，为我行完成市分行下达的全年任务做铺垫。

二是以国家方针为导向，结合我县实际，加大新项目营销。

“南水北调中线工程”我县有一个溢水口，项目资金共计1.8亿元，项目自2024年开始2024年结束。该项目资金量大，持续时间长，能为我行带来长效收益。根据市分行信息，结合兄弟支行经验和我县实际。我行确定把“南水北调”作为重点项目进行攻关、营销。经过半年多的攻关，该项目于2月底开户，截止目前共沉淀资金260万元。

4、信贷

5、财务

6、加强内控建设，强化党建工作，树立良好的企业形象

年初以来，发挥内控建设的职能作用，加强了对中层干部的考评，在党员中开展了对“十七大”精神和“三个代表”重要思想的学习教育活动，增强了企业的凝聚力和战斗力，塑造了廉洁奉公、开拓创新、求实高效的良好企业形象。

加强内控建设，确保业务经营正常开展。一是加强了对

县支行

全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识；二是完善了内控管理的各项规章制度，落实内控管理的岗位职责，建立健全以各业务管理部门为第一道防线，以稽查审计部门为第二道防线，各部门既分级负责各司其职又协调配合的内控体制。

三、下半年工作打算

一、一是以提高储蓄、代理业务规模为基础，突出效益意识和服务意识，加快邮政储蓄业务结构调整的步伐，加大市场份额的占有率；以品牌优势、网络优势、服务优势来占领金融市场。二是以负债结构调整、收入结构调整、业务布局调整、客户服务方式调整、人才结构调整为奋斗目标，实现稳健发展。突出亮点，优势业务继续保持全市先进位次。实现业务结构转型，深化队伍建设，实现各项代理业务的稳定增长。

县支行的难易程度进行详细分类，对借款人、借款企业的经营状况，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破。并制定出切合实际的考核方案，将任务层层分解落实，要根据考核方案制定出奖罚措施，以增强员工的危机感，调动员工的积极性。在逾期催收工作上要想千方，设百计，利用感情催收、诉讼催收等策略，多策并举、法理并举，一户一策，灵活掌握。

四、发掘新的对公项目，提高公司业务市场占比。 一是下半年要全力开拓市场开发业务，着力培育新的客户群体。注重在“创出新特色、增加新客户、创造新收入”上下功夫，始终以市场为导向，以客户为中心，围绕客户对金融服务的新需求，加大市场开发力度，增强市场开发的紧迫感、责任感。

总之，社旗县支行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。加强党建工作，完善内控机制，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，为我行各项业务的快速发展和地方经济的发展再做贡献。

**银行班子述职报告篇八**

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部分的正确领导和市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，牢牢围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的进步，各项业务和改革工作安稳进展，现就一年来我行班子的工作述职以下。

(三)年度中间业务收进额指标。至年末，中间业务收进达200万元，完成指标的%;

(五)税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的%;

(六)在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达%，比年初市场份额上升个百分点。

全面审阅考核指标完成情况，所有考核指标均到达考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过往的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力展开资金组织工作。，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固建立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的整体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，构成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每一个员工的积极性，构成了社与社之间你追我赶的局面。二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的同一策划与同一装潢宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创建、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传和全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的着名度扩大到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、束缚窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动比赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动比赛，较好地鼓励了广大员工组织资金的工作积极性，增进了我行各项存款的快速增长和业务的调和发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

(二)加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的动身点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求 53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动参与，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极其中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发贸易承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元;签发银行承兑汇票笔，金额万元;推荐签发贸易承兑汇票1家，授信800万元。

(三)切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，进步信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，下降信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一概进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。二是回并企业交叉贷款，回口关联企业贷款管理。对总计71户，余额亿元，触及9个支行(部)的交叉贷款进行了全面回并。在回并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清算，共清算出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清算了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显进步。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力下降不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外挂贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款(包括抵债资产)余额万元，不良率为%。

(四)努力进步综合经营效益。一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收进分配制度更趋公道。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状态得到明显好转。至末，各项财务总收进万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收进万元，比上年增加万元，增幅%;各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐预备万元。年末呆帐预备余额万元，呆帐预备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

我行班子同一思想，明确各项工作以改革为主线，牢牢掌控机遇，加快改革。在清产核资、增资扩股的基础上，于1月29日召开了农村合作银行创建大会暨第一届股东代表大会。顺利选举产生了农村合作银行第一届董事会、监事会和行长经营班子，法人治理架构初步构成。同时随即展开组建农村合作银行的准备工作，即时上报开业申请材料及分支机构开业请示，经过近5个月的准备，于6月18日顺利召开农村合作银行成立大会。农村合作银行的成立，标志着我市农村信用社改革获得了实质性进展。合作银行成立后，要求央行票据据兑付领导小组迅速展开工作，一方面对资本充足率、不良贷款比例降幅等指标按月进行监测，加强对风险资产结构、不良贷款的监控，确保资本充足率在8%以上，不良贷款降幅在50%以上;另外一方面展开政府扶持政策的落实工作，获得两块国有出让土地，土地出让金总计万元已全额返还。至此，央行票据兑付条件已基本完备。由于各项改革措施落实得力，改革的各项工作正稳步向前推动而且进展顺利。

以合作银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予合作银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。依照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监视的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是依照“用制度管人，用制度束缚人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台触及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的个制度办法，使各部分职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操纵，基本构成了一整套科学健全、操纵规范、管理周密、合适我行要求的内控管理体系。

合作银行成立后，结合制度建设，班子成员充分熟悉到加强管理，狠抓制度落实的重要性，要求各部室加强催促、辅导、检查，以保证制度执行的严厉性。一是加大新发生不良贷款的问责力度。要求各职能部分加大对新发生的不良贷款的问责力度和频度。全年共进行了3次问责，问责贷款金额8044万元，其中企业贷款7423万元，自然人贷款621万元。问责责任人86人次,对不良贷款构成进程和结果都进行了问责，对不良贷款风险进行了认真评估，并提出相应下降和化解风险意见，共收回不良贷款1721万元。二是加大平常检查监视力度。通过加强会计财务、信贷、信息科技、安全保卫等的平常辅导检查，以进步管理质量和管理水平。在检查中共发出会计财务整改意见书18份，提出整改意见111条;发出安保整改意见书5份，提出整改意见11条，对违反安保制度的2名责任人，责成支行按制度规定进行处罚;下发信贷督导单 份，整改意见 条，实行停岗清收5人，到达人事并举效果。通过辅导、监视、检查和整改，增强了全行员工执行制度的自觉性，使业务操纵更趋规范，增进了各支行信贷操纵、账务处理和内部管理向规范化、制度化方向发展。三是扎实有效展开案件专项治理活动。(见案件专项治理

总结

)

在加快改革、狠抓业务经营的条件下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深进展开了保持共\*产\*党员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。一是强化教育，进步党员干部素质。我行党委认真依照市先进性教育领导小组办公室的同一部署，紧密结合行业特点和党员实际，依照先进性教育活动实施方案的要求和步骤，本着高出发点，严要求的原则，积极组织全行党员扎实展开了保持共\*产\*党员先进性教育活动。党委班子带头学习，做好笔记，开好民主生活会，从班子本身建设、党员员工工作作风、群众反映强烈的题目上找差距，进行批评与自我批评，着力加以完善和改正。同时，党委建立了班子成员分片包行的指导和督查制度，以确保先进性教育各阶段工作展开到位。通过展开保持共\*产\*党员先进性教育活动，增强了全行党员的党性观念，进步了党员的理论水平，加强了干部员工立足本职，服务“三农”的服务意识。二是以身作则，落实党风廉政建设。党委班子成员在平常工作中，处处严格要求自己，身体力行、率先重范，不弄特殊，做到以身作则。如在员工招聘、机关干部员工异地交换和岗位竞聘进程中，班子成员严格遵守公然、公平、公正这一准绳，做到同等竞争、择优聘任。三是规范服务，进步全行服务水平。针对全行服务水平不高的实际，班子成员同一思想，提出了“优良服务年”的口号，制定了规范化服务实施细则，并严格考核。

一年来，我行领导班子在上级行社、银监部分的领导下，全行工作获得了一定的成绩，经营效益、内部管理均上了一个新的台阶。但距考核的要求还相差很远，工作中还存在着不足的地方，如：中间业务发展缓慢、不良贷款有所上升等离办事处考核目标的要求还相差很远。因此，在的工作中，我行领导班子将知难而上，克服困难与不足，团结带领导全行干部员工，奋力拼搏，把我行各项事业不断推向前进，为农村经济的发展做出新的更大的贡献!

以上述职，请各位领导及同道们评议!

**银行班子述职报告篇九**

x年是不同寻常的一年，在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部室的大力支持下，我们班子成员通力配合，紧紧依靠支行全体员工，紧密围绕年初制定的各项目标任务，努力开拓、奋力拼搏，各项工作取得一定成绩，x年实现本外币帐面利润295万元，中间业务收入19.8万元，年末本外币存款余额16912万元，较上年新增2193万元，完成任务19.68%，其中人民币储蓄存款、企业存款分别新增1636万元和639万元，任务完成率分别为116.92%、16.52%，在市分行一季度储蓄竞赛和下半年零售贷款竞赛中均取得县支行第一名的好成绩。

1、一思想是基础，选人用人是关键。

人的行为受思想支配，有什么样的认识就有什么样的行为态度，在如何贯彻落实市分行党委的经营思路上，我积极配合班长充分沟通，搭成共识，并采取个别沟通、例会等方式，把支行全体员工的思想统一到市分行党委的总体部署上来，明确发展才是硬道理，不发展才是最大的风险，打牢做好各项工作的思相基础。

在人力资源改革的基础上，从政治素质、工作责任心、业务素质等方面搭配好支行的中层干部架构，用人所长，避其所短，把一批工作有激情，干事有办法的员工充实到中层干部队伍中，同时抓好员工队伍建设，注重多方面培养员工，建立干部退出机制和后备干部储备。

2、明确目标、强化措施、加强制度和机制建设

没有目标，就好象行般没有航标，早在去年年末，支行班子就自定了来年各项任务指标，并将指标按季，按月分解，相继出台了“x支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”、“x支行下半年零售贷款竞赛办法”等，争取做到工作有重点，季季有活动，极大地推动了业务发展，在考核上，不断完善修订考核办法，突出当季考核重点，实践证明、目标明确、措施得力是推动各项工作的重要保证。

3、推动各项业务全面发展，努力打造精品银行

储蓄存款突出“早”字，一季度储蓄竞赛，我行就做好了早宣传、早发动、早布置，并在例会上反复强调、督促，突出竞赛方案，布置营业大厅，制定竞赛排行榜，每周一讲评、每月一排名，营造氛围，支行储蓄存款整体营销放在了开发区土地补偿款上，全行上下紧紧抓住一季度社会资金宽裕的有利时机，实现了储蓄存款开门红。

企业存款突出“源”字，即抓企业存款的开户源头，我行始终与县工商局企业股，会计师事务所、县经济开发区、县招商局等保持密切联系，为新开办企业和招商引资企业办理验资开户、结算等一条龙服务，对财政存款的营销工作也没有放松，经多方努力，x年2月份终于使县财政局会计中心在我行落户。

资产业务力求“实”字，结合县城经济特点，我行把零售贷款作为资产业务的主打牌，在叙做已签约的东港花圆项目同时，年初积极介入文庙商城商铺按揭项目，从项目考察、组织材料上报、申批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷署，一丝不苟，把每户的按揭材料一一上门调查，核实清楚，确保上报材料的真实可靠。当年成功发放商铺贷款12笔292万元，住房贷款18笔49.4万元，堵截虚假按揭材料1笔。

中间业务力求“全”字，我行积极响应省市分行做大做强中间业务，同时也为了x支行自身发展的需要，在现有的条件下，x年开办了代收联通、移动、固定电话、小灵通话费业务，今年代理保险，代售基金也取得较好业绩。

4、依法合规、内控优先，严格监督检查，切实提高执行力。

作为副职，在积极配合一把手的同时，时刻牢记依法合规、内控优先。我认为基层银行缺的不是规章制度，缺的是不折不扣的执行力。对上级安排布置的各项工作，要严格监督检查，不检查就等于不重视。x年4月，县支行事后监督工作上收到市分行后，由于各种原因，以行当月差错高达1笔，我连续给营业部相关人员开了三次会，逐笔分析差错原因，帮助寻求解决办法，对柜台业务有针对性的指导培训，同时出台“x支行差错管理办法”，“x支行每周学习制度”，逐步遏制了差错率心中有数高不下的势头。8月份省银监局的检查仍发现存在不少问题，反映出基础管理的簿弱，，这使我认识到提高员工业务素质规范操作化的紧迫性，但也不是一朝一夕所能解决的。有其长期性和艰巨性，集中整改月过后，我行将继续加强此项工作。x年我行按规定对部分员工实行了轮岗交流，通过录像回放，现场检查，也处理了一批违规违纪员工，处罚不是目的，目的是让大家知道什么能做，什么不能做，就是要严格执行规章制度。

5、服务为本，以文明优质服务水平的提升推动各项业务的发展。

文明优质服务是商业银行永恒的主题。如何进一步提升服务水平，我行首先从叫响“三有三声”做起，通过定期回收业务录像，及时总结讲评存在问题，把服务与绩效考核挂起钩，其次加强员工业务技能训练，把技能达标与评星评先挂起钩，第三，今年在营业大厅设置了大堂经理，出台了“x中行大堂经理管理办法”，明确了大堂经理的职责，延伸了柜台服务。新班子成立后，又开展了营业部晨训，提高了管理的时效性，进一步提升了我行的业务水平。

6、积极协助一把手行长，抓好安全保卫工作。

安全保卫警钟常鸣，逢会必讲，我行认真落实各项安保制度，出台“x支行24小时行政值班制度”，认真落实节假日行领导带班制，每季案件形势分析会制，开展了应急预案演练和消防演习，做好两节期间安全大检查工作，确保了安全生产。

1、自身的政治素质和业务素质有待提高，需进一步加强学习。

2、对员工的关心，帮助不够，思想政治工作不够深入细致。

3、有时埋头于具体工作而忽略了上下左右关系的沟通协调，这在以后的工作中我将逐步改正，努力使自己成为一名政治合格、业务精良的优秀管理者，不断提高自身的经营管理水平。

如果说自己在x年取得了一点成绩的话，那么离不开组织上的关心培养，离不开支行新老班子两位班长的帮助，更离不开支行全体员工的鼎力支持，在这里一并表示感谢。x年工作思路和措施也已出台，因时间关系就不展开了，我的报告完了，谢谢大家。

**银行班子述职报告篇十**

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

（三）年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的x%；

（五）税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的x%；

（六）在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达x%，比年初市场份额上升个百分点。

全面审视考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

（一）大力开展资金组织工作。，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

（二）加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。

至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元；签发银行承兑汇票笔，金额万元；推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。

二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额5。34亿元，涉及9个支行（部）的交叉贷款进行了全面归并。在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款（包括抵债资产）余额万元，不良率为%。

（四）努力提高综合经营效益。一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。至末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%；各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

我行班子统一思想，明确各项工作以改革为主线，紧紧把握机遇，加快改革。在清产核资、增资扩股的基础上，于1月29日召开了农村合作银行创立大会暨第一届股东代表大会。顺利选举产生了农村合作银行第一届董事会、监事会和行长经营班子，法人治理架构初步形成。同时随即开展组建农村合作银行的筹备工作，即时上报开业申请材料及分支机构开业请示，经过近5个月的筹备，于6月18日顺利召开农村合作银行成立大会。农村合作银行的成立，标志着我市农村信用社改革取得了实质性进展。

合作银行成立后，要求央行票据据兑付领导小组迅速展开工作，一方面对资本充足率、不良贷款比例降幅等指标按月进行监测，加强对风险资产结构、不良贷款的监控，确保资本充足率在8%以上，不良贷款降幅在50%以上；另一方面开展政府扶持政策的落实工作，取得两块国有出让土地，土地出让金共计万元已全额返还。至此，央行票据兑付条件已基本完备。由于各项改革措施落实得力，改革的各项工作正稳步向前推进而且进展顺利。

四、转换机制，创新制度，内控制度更趋健全

以合作银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予合作银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的个制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。

**银行班子述职报告篇十一**

xx年度建行在上级行和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻上级行工作会议精神，全面落实“抓营销、防风险、增效益”的指导思想。在社会各界、各部门和广大客户的支持下，通过全行上下的共同努力，各项业务工作得到了健康发展。

1、存贷款业务。今年以来，传统业务发展势头较好，存贷款业务量放大较多。截至年末，全口径存款当年新增1760万元，完成上级行下达任务的103%。贷款业务全年累计发放1060万元，比去年同期累计多放310万元，有力的实现了增加经营效益和支持经济发展的目的。

2、结算业务。今年以来，随着我行开办的业务产品不断增多，服务手段持续增强，各项业务的结算量都有较大的放量增长。全年共实现办理各项业务手续67万笔，资金结算金额9亿元。其中现金收付4。3亿元，相比去年同期增长了23%。

3、利润情况。今年全年随着业务量的增大，中间业务收入增长较快。全年共实现收入261万元，实现账面利润93万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史最好水平。

1、营销重点客户，努力吸收存款。

今年以来，建行围绕努力吸收存款，针对不同的情况，采取了不同的营销措施。一是针对同业存款，根据同业客户只有农村信用联社一家，其资金运用直接影响我行同业存款升降的特点成立了公关小组。认真研究工作方法，有针对性的进行公关，经过不断努力成效显著，仅四季度就增长245万元。

二是针对对公存款，采取了走访重点客户，加强与客户的联系和强化服务意识，提高服务质量的措施。尤其对电力局、质检局、配件公司等黄金客户加强了营销，指定了专人进行一对一的营销，起到了较好效果，其资金大部存入我行，对对公存款的增长起到了决定作用，当年新增695万元；三是针对储蓄存款，加大了对10万元以上的大个人客户的营销，建立了登记簿，拉出了重点营销清单，分组指定专人进行服务和营销。同时加强了社会宣传力度，在节日、集会期间，组织民间艺术团体大力宣传我行各项业务产品和我行的不断发展壮大情况。经过不懈努力，在国家教育储蓄政策改变的不利情况下，不但稳住了形势而且有了较快增长，全年新增943万元。

2、强化审批管理，防范信贷风险。

防范信贷风险是今年建总行确定的重中之重的一项工作，我们行虽然当前只有办理小额贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有行长亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了几个关键环节。一是要求本人办理，就是别人转借也要本人当信贷人员面亲签转授权书。二是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。三是坚持谁受理谁负责的制度，和绩效和年终考核挂钩，强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持为0。为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

3、增加收入，提高经营效益。

今年初我行就把提高经济效益作为中心工作来抓，围绕这个中心进行开源节流。一是努力增加各项收入。年初既成立了资金调度领导小组，科学的进行上存资金的安排和内部资金的调度，尽最大努力的增加收入。同时有求各业务窗口搞好服务，重点做好银行卡异地存取款和速汇通业务，努力增加中间业务收入。

二是打紧财务开支。除继续执行“一枝笔”签字外，陆续实行了提前报批制度，不管是车辆还是其他较大项目的维修，都必须提前申请，经班子研究进行报批；集中采购制度，所有日常办公用品都需要提前造计划，每季度集中采购。还在全体员工中开展了奉献活动等。经过采取多种措施，截止到年末，实现账面利润93万元，达到历史最好水平。

4、整合内部资源，提高服务质量。

今年初，我行领导班子认真学习领会上级行有关发展战略的精神，结合我行实际，自觉把经营定位于以个银业务为主，以经济效益为主。牢固树立两个中心，在管理上以效益为中心，在营销上以客户为中心。自觉把效益、把创造增加值作为衡量经营上每一笔业务、管理上每一项决策的主要标准之一。自觉把客户（特别是质优高效客户）作为服务中心。为了服务客户，一是对内部资源进行了整合。我行为加强各部门之间的联动，增强工作效率，进一步改善服务配置的协调性，二月初，把所有业务部门、业务岗位全部集中到营业室，分管领导到营业室办公。各部门共处一室，尽量减少流程环节，积极进行联动营销、联动协调。

在xx年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅；二是在硬件上，在节俭的前提下改进了营业设施和环境。在人员全力向一线倾斜的同时，我们还克服自身困难，调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少了客户的等候时间，尽最大努力提高办理业务的便捷性，提高了服务水平。初步形成了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

述职人：

20xx年x月x日

**银行班子述职报告篇十二**

xxx支行

尊敬的各位领导，

大家好！

2024年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xxx支行以党的\"十八大\"精神统领全局，以xxx行长\"两个翻番\"为核心目标，以xx银行\"二次转型\"为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

2024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。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%，同比增幅xx%。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xxx万元，完成目标89.48%。

预计2024年xx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xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

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。

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。

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。

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。

开展了\"制度执行梳理\"、\"整改回头看\"和层层签订\"案防责任书\"、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

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。

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

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

按照\"谁主管，谁负责\"的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

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

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

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

2024年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；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，以全新的姿态迎按2024年的到来。

**银行班子述职报告篇十三**

全面审视2024年度考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力开展资金组织工作。

2024年，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实， 计划 早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超\*\*\*\*亿元宣传活动等措施，使\*\*农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。

三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582 户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。

同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。2024年我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元;签发银行承兑汇票笔，金额万元;推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额5.34亿元，涉及9 个支行(部)的交叉贷款进行了全面归并。

在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回内销外挂贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款(包括抵债资产)余额万元，不良率为%。

(四)努力提高综合经营效益。

一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。

至2024年末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%;各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按\*\*办事处综合利润计算口径，2024年度实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

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