

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述 职述廉报告银行行长述职报告银行行长 述职述廉报告(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述职述廉报告 银行行长述职报告银行行长述职述廉报告篇一

2006年，尽管我行党风廉政建设工作取得了一些成绩，但与市委要求还有一定差距，在今后的工作中，我行要继续坚持从严治党、从严治行，以“三个代表”重要思想为指导，以这次述廉评议为动力，不断探索做好新形势下党风廉政建设工作的新路子，着重在抓巩固、抓深入、抓完善、抓提高上下功夫，进一步把党风廉政建设工作抓紧抓好、抓出成效，以党风廉政建设和反腐败工作的实际成果，为全市经济社会发展创造良好环境。

要与支行部门经理、各处所的负责人，主要责任者进一步明确党风廉政建设和任务，把主要精力放在整顿工作作风、加强治理、改善经营、提高效益上来，发挥领导干部攻坚克难的表率作用，树立“脚踏实地、埋头苦干”的工作作风，身先士卒，深入基层，深入客户，靠前指挥，现场办公，高度负责地带领大家把工作做好，尽快把工作抓好、抓实、抓出成效。

随着农行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。从农行生存与发展的战略高度看，牢固树立

“人力资源是第一资源”的经营理念，把员工当成发展的根本而不是发展的成本，采取多种形式为员工提供学习的机会，采取各种有效式，组织引导广大员工学习市场经济、现代金融、法律法规等新知识、新业务。非凡是重点加大对财会治理人员、监管人员、重要岗位人员的培训力度，切实提高员工素质。

在加强党风廉政建设工作上，坚持高标准，严要求，作为工作的出发点和落脚点，使我行的党风廉政建设达到一个新水平。进一步强化治理措施，加强党性修养和世界观改造，牢固树立公仆意识和宗旨意识。同时把廉洁自律作为领导班子、干部队伍建设的一项根本措施，经常抓、反复抓，使党风廉政建设取得明显实效。

对重点部位、重点窗口，加强检查，规范员工工作行为。果断杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生。

各位领导，同志们，我将把这次述职评议作为对我个人及农业银行的支持、监督、指导和帮助的一次极好机会，认真总结经验，发扬成绩，克服不足，为农业银行改革发展做出更大贡献！

谢谢大家！

述职人：本站

20xx年xx月xx日

银行行长述职述廉报告(二)

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述职述廉报告 银行行长述职报告银行行长述职述廉报告篇二

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

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，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，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，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。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，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。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，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。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程

中的被动局面。

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。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述职述廉报告 银行行长述职报告银行行长述职述廉报告篇三

作为村委会主任，主要是负责行政村里的日常事务，本人能用心配合村党支部开展村里工作，服从服务于班子群众工作的目标，团结带领村委会成员在党支部的领导下管理村务。平时从没有收受、索取服务对象的钱物和理解村务处理过程中的礼物。今年在村容整治工作期间，用心带头，完成了村容整治工作工作，该项工作得到了村民的一致肯定。平时，用心参加镇组织的从政道德教育和党风廉政建设知识学习，对自己严格要求，廉洁自律，凡事以大局为重，不计较个人得失。重大事项决策坚持在村两委班子会议构成初步意见的基础上，提交党员大会和村民代表大会讨论，并坚持重大问题群众讨论决定。

作为一名村主任，我始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，村民选取我，是信任我，我就要为他们多办实事、办好事。多年来，坚持深入实际，听取村民的意见，了解他们所想、所盼、所急，为村民解决实际困难。

在处理村务过程中，从不巧立名目吃请、挥霍浪费村里的经

济。始终坚持以德服人，勤政为民的原则，率先廉洁自律，个性是在当前以经济为先导的形势下，能正确处理国家、群众、个人三者的利益关系，吃苦在前，享受在后，不以权谋私。我们始终以保证村民的利益为目标，理解党员群众的监督村里有重大事项也不是由个人说了算，都经过村民代表大会上决策透过。

我村班子成员每人结对一户帮困户，节假日期间上门看望，嘘寒问暖，送些礼品，使他们真正感受党和政府的温暖，营造一人有难，众人相助的良好社会风气。经过仔细的排摸调查，把贴合低保的困难户和贴合条件的残疾人上报到镇政府，争取政府的政策支持，保障他们的合法权益。

严格执行“两公开一监督”制度，以保证村民的利益为目标，多年来，从不巧立名目吃请、挥霍浪费村里的经济，不挪用公款私存，始终坚持做到群众财产为群众所用。

在工作取得较好成绩的同时，也存在着一些不足。主要表现为：一是思想上对学习不够重视。多年来由于工作头绪多，总觉得工作忙，没时间缺乏学习的自觉性。即便学习，也停留在批阅文件，参加业务培训的层面，注重政策法规学习，轻视政治理论学习。运用理论指导工作实践采取实用注意的态度，对政治理论缺乏全面理解。二是在工作上落实不够全面。表此刻：抓全盘，重视经济，轻精神礼貌建设。三是作风上随大流，廉洁自律标准不高，要求不严。这些不足我将在今后的工作中高度重视，切实予以解决。

总之，在我任职的这些年中，在镇领导和广大村干部党员的大力支持帮忙下，我的工作取得了必须成效。这些成绩的取得，是镇党委政府正确领导的结果，也是全体村干部、广大党员群众用心参与配合、支持的结果。但这些成绩与党和人民群众的要求和期望相比、与发展的形式和任务相比，还有很大的差距。在今后的工作中，我将进一步团结全村人民努力实践“三个代表”重要思想，树立牢固的为人民服务的观

念，坚决贯彻落实科学发展观，坚持党性原则，增强致富本领，起到带动作用，树好自身形象，发扬劳动人民勤劳俭朴勇于拼搏的光荣传统，解放思想，抢抓机遇，求真务实，进一步增强组织观念，遵守党的章程和党纪党规，事事处处严格要求自己，模范地努力工作，为实现富民强村作出自己应有的贡献。

以上是我简单的汇报，作为一名村干部，从自身做起，从一点一滴做起，随时准备向人民交一张满意的答卷。谢谢大家！

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述职述廉报告 银行行长述职报告银行行长述职述廉报告篇四

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9月被省分行聘为支行党委书记、行长，于选择201x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路的工作。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□201x年、20xx年及201x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□201x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88.9%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;201x年一季度，实现中间业务收入1939万元，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□201x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62.92%□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107.6%，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502%，外汇企业存款完成1444%;201x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310%。两年来，支行各项存款余额由201x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□201x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60亿元，新

增2亿元，增幅3.4%;201x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，支行各项贷款余额由201x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0.5亿元。

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，优化财务资源配路，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；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路预案。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) 充分发挥资源配路的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配路，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。201x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。201x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201x年初至201x年一

季度，支行中间业务收入水平一直居全辖七大行前列，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。

(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。

银行述廉述职报告工作总结 银行行长述职述廉报告 银行行长述职报告银行行长述职述廉报告篇五

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，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。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

（一）收入完成情况。

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20xx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。

（二）重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅（11.3%）高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅（17.1%）高0.3个百分点。活期占比较年初（45.67%）下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长—2456万元。百日大会战增长—2235万元。办理票据业务3笔，金额360万元；现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%。不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

（一）全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、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。

（二）认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动；下半年以省行合规大讨论活动为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

（三）加强人员排查，严控道德风险。长期以来沙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。

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

（五）做好安全保卫工作。按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》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。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

（一）对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

（二）建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

（三）建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

（一）加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

（二）加强营销能力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

（三）组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。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%。

（四）引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在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。

（一）将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

（二）开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。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。

（三）开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够；

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

20xx年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、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。