

2023年银行述职述廉述德报告 银行述廉 述职报告(通用5篇)

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行述职述廉述德报告篇一

各位领导、各位同仁：

你们好！

2018年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

二、学习文化，提高业务工作水平

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

三、开拓创新，做好各项银行工作

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

(一)热情主动，做好大堂经理工作

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

(二)以优质服务做好柜员工工作

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，

彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

2018年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：___

2018年__月__日

银行述职述廉述德报告篇二

20xx年度xx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，各项工作得到了健康发展。

(一)坚持以教育为主，筑牢拒腐防变的思想防线。认真贯彻注重预防的方针，与分管部门一起，把建立健全拒腐防变长效机制作为基础工作来抓。各分管部门根据自身工作性质和特点，坚持思想教育经常化、制度化，通过政治学习、正面引导、反面警示等多种方式，不断加强理想信念、权力观和党纪国法教育，使广大干部树立正确世界观、人生观、价值观，进一步增强了反腐倡廉的思想意识。

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。截至十一月末，全口径存款当年新增1820万元，完成上级行下达任务的101%。贷款业务全年累计发放860万元，比去年同期累计多放120万元，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74万笔，资金结算金额11亿元。其中现金收付亿元，相比去年同期增长了18%。

五是8组工作争先越位。作为8组组长，本人能积极做好带头示范效应，组织本组村民抓好农业生产、加强田间管理。特别是今年夏收期间，本组在秸秆全量还田中争做示范、为全村带了好头。

为民办实事情况。

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187万元，实现账面利润69万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史最好水平。

点，严肃查处商业贿赂案件。目前已查处3起，主要涉及商业销售中给回扣、工程发包工程中收受贿赂、侵占挪用公款、泄露招投标秘密收受好处等，最大涉案值180万元，已移送检察机关2人。在抓好案件查办的同时，着力在规范市场秩序、企业行为和行政权力上下功夫，不断健全各项制度，最大限度减少权力“寻租”的制度漏洞，初步建立了防治商业贿赂的长效机制。

20xx年10月以来，根据组织安排任市种子管理站党支部书记，主要职责是负责单位党务工作。任职以来，在市委，政府和农业局的领导下，在各级领导和同志们的关心支持下，我迅速进入角色，努力提高自身素质，认真履行党员义务和领导工作职责，在德、能、勤、绩、廉等方面取得了一定进步。

按照干部年终考核的安排，现将有关情况汇报如下：

在农村工作，要赖得住寂寞，守得住清贫。虽然条件艰苦，虽然工作繁重，但基层却是最能锻炼人的地方。从来的那一天起我就坚定信念一定要在平凡的岗位上做出一点事情来，因为农村也是一片广阔的舞台。将来的我可能是一名过客，也可能长期在这里奋战，但无论怎样，只要自己坚守一天就会把自己的本职工作做好。

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，确保各项业务的健康开展。今年初，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。在今年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和每季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅。对公业务增长较快，个银业务稳中有升。

协助加强村级矛盾调处组织建设，提高了村级矛盾调处组织的战斗力，充分发挥矛盾调处中心作用，更好地为集体组织经济健康快速发展服好务。

防范信贷风险是今年总行确定的重中之重的一项工作，我行虽然只有办理小额质押的贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有主任亲自把关审批。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。

举全镇之力夯实农业基础设施。配合县国土局和水务局落实土地平整项目和小农水项目，落户项目资金达到8600万元，改造中低产田7940亩，建立农田水利示范方3个，新开沟渠59条，长29.5公里，清淤支斗农沟359条342公里，砌护渠道29.3公里，新建配套建筑物420座，极大改善农业基础设施条件，为农业增产增收奠定了坚实基础。

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，今年来我们在硬件上，在节俭的前提下改进了营业的设施、环境;在人员上全力向一线倾斜，将大部分人员(包括主管负责人)全部充实到营业室;克服自身困难，调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少客户的等候时间，尽最大努力提高办理业务的便捷性。进一步强化服务观念，加强教育、督导，常抓不懈，提高了服务水平，初步做到了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

理论与联系不够紧密。在实际工作中并不能将十八大精神真正渗透到每件公务的处理中，实践工作未曾达到理论高度。理论学习趋于喊口号搞形式。

银行述职述廉述德报告篇三

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。

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。

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：

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。

银行述职述廉述德报告篇四

尊敬的各位领导：

您好！

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到

服务让客户真正体会到xx人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深

深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

此致

敬礼！

银行述职述廉述德报告篇五

_x年_月我被营业部党委聘任为中国农业发展银行_县支行副行长，主持全面工作。

众所周知，_支行自1996年底成立以来，年年是先进，是省分行县级支行规范化管理试点行，各项基础工作较好，是一个特别能战斗的集体。俗话说：“火车跑得快，全靠火车头来带”，我自知自己不是什么“火车头”，更谈不上一个好的“火车头”。因此，我初到_时如履薄冰，生怕把这支队伍带差，更怕落伍，有辱使命。但回过头想，我既然来了，就应搏一搏，决不辜负营业部党委的厚望和同志们的期望。于是我马上冷静下来，以人为本，着手扎实开展工作，紧紧依靠支行一班人，特别是注重发挥老同志的工作积极性。像经验丰富的副行长_x退除二线的原副行长_x我视他们为老师，经常向他们请教，他们不吝赐教。在全行干部职工的共同努力下，_年我行各项工作有了较大的进展。现在请允许我总结、汇报。

一、加强思想政治教育，为全行各项工作开展奠定坚实基础

作为支行一名主持全面工作领导干部，我时刻注重加强政治思想教育。一年来，我组织全行干部职工系统地学习了马列

主义、毛泽东思想特别是邓小平理论、_____“__”的重要思想;认真贯彻和落实党的_届四中全会和国务院第57次常务会议精神;强化日常廉政教育,积极组织职工参加营业部在长沙监狱举行的廉政警示教育大会,触及了职工的灵魂,使他们懂得工作、生活必须遵纪守法;同时,发挥工会作用,组织职工进行访贫问苦教育,开展健康向上的文体活动。在_年10月营业部首届男子篮球赛中,我行球员顽强拼搏,勇夺冠军。通过一系列活动,增强了全行干部职工凝聚力,使他们爱岗敬业,积极向上,这为支行各项工作的开展奠定了坚实基础。

二、爱岗敬业,做廉洁自律表率

干一行,爱一行,我从不以领导自居,乐于助人,急人所急,想人之所想,团结同事,从而限度地调动了各位同仁的工作积极性和主观能动性,为搞好封闭管理工作奠定了坚实的群众基础。在商品经济社会的今天,我从不利用手中的信贷权向企业索、拿、卡、要、吃、喝、玩、乐,做廉洁自律的表率。企业单位对我们的廉政建设工作给予了很高评价。

同时作为一名主持_支行全面工作的副行长,我手中有一定的“财权”,用权问题上我慎权、慎欲、慎独、慎微,常思逾越“红线”之嫌;总是坚持财务公开,自觉接受群众监督,努力实践“权为民所用,利为民所谋”,尽心尽力地做好每一项关系到群众切身利益的事。

今年4月份,因_境内突降暴雨导致支行围墙跨塌,我行迅速向上级行汇报并争取到资金用于门楼及围墙改建。为把工程办成“领导放心、群众满意”的铁工程,支行始终坚持以“公开、公正、公平”的原则采用公开议标形式,最终经营业部监察室、财务会计科、通益桥社区及县支行组成的联合评审小组严格评审,一致认定_县城建二公司为第一中标人。由于我们严格了议标程序,议标全程公开透明,不搞暗箱操作,使议标工作得以圆满完成,为工程质量提供了有力保障,同时根除了____之源,推进了党风廉政建设。

三、狠抓围墙修复和门楼新建工作，努力改善支行形象

_支行自1996年底成立以来，在前二届行领导班子的努力下，营业用房、办公及生活设施从无到有，逐渐完善。但由于属整体购置原_县财贸学校改建而成，存在某种功能缺陷。特别是原大门面对狭窄、脏乱的紫金路，出入极不方便，同时影响了支行形象。为了改变这一现状，支行在上级行的大力支持下，于_年购置了沿宽阔的一环路27米临街面土地使用权，准备兴建门楼。但因资金紧张，计划一直搁浅。

办法筹集资金，在水泥道路两旁植树、种花、种草，美化环境，从而大改善了_农业发展银行外部形象。

四、加强业务培训，不断提高员工从业能力和管理水平

收购资金封闭管理工作是一项政策性极强的工作，要做好这项工作，它要求员工有较高的符合新形势的封闭管理理论和政治素质。今年，我不断优化人员岗位结构，坚持全行每月不少于二次集中业务学习和一次政治学习，特别是认真做好了综合业务会计应用系统上线运行及办公室电子公文的培训工工作，不断提高从业人员的业务素质、政策理论水平和战斗力。

今年十月，我行被中国人民银行_中心支行按不低于6%的比例抽查抽中，代表全省农业发展银行接受人民银行金融统计大检查。由于我们平常练兵刻苦、严格要求，我们顺利地通过了这次高规格的检阅，得到了人民银行的充分肯定和好评。

五、认真抓好规范化管理，切实加强了各项基础工作

实施规范化管理是一项长期任务，虽然我行规范化管理工工作_年已顺利通过省分行验收合格，但我们仍高度重视，进一步加大了工作力度。我行认真对照总行全新修订的《中国农业发展银行县级支行规范化管理考核办法》及《中国农业发展

银行县级支行规范化管理考核标准》抓好落实，按照规范化管理要求，把工作做精做细，巩固了规范化管理成果，提高了经营管理水平；堵住了漏洞，防止了各类责任事故的发生。

六、切实做好了粮食收购资金供应管理工作

今年国务院进一步深化粮食流通体制改革政策出台后，粮棉改革力度明显加大，我行在积极配合有关部门落实粮食直补、推进企业改革改制和执行最低收购价政策基础上，收购资金供应管理工作得到完善和加强。支行注重加大信贷政策的学习和宣传沟通力度，为做好收购资金供应管理工作营造了良好环境；注重加强收购资金供应管理措施的具体落实，按照国务院关于做好粮棉收购工作的电视电话会议精神要求，做好了早籼稻、中晚稻收购工作。全年累计投放粮食收购贷款6745万元，支持粮食企业收购粮食4446万公斤。通过全行干部职工认真努力工作，我行收购资金供应管理工作取得了初步成效，国家粮食收购政策得到了有效贯彻，农民利益得到了保护，储备企业的宏观调控作用得到加强，发挥了国有粮食企业主渠道作用，支持了粮食产业化经营。

七、切实做好了粮食财务挂帐贷款的清理认定工作

国有粮食企业“老粮”、“老账”，不但为企业带来了沉重的历史包袱，而且始终制约了_行的发展。