

2023年支行行长述职述廉 支行行长述职报告(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

支行行长述职述廉篇一

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责行全面工作的行长，在农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部职工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职情况汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以重要思想、精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。

- 1、积极学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。
- 2、时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。
- 3、做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

1、把存款与发卡pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20xx年末，行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。

2、以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展。20xx年末，行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定程度推动了区域经济的发展。

3、大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成农商行下达的xx万元的盘活任务。

4、加大收息力度，各项收入应收尽收。20xx年我行全年各项收入xx万元。20xx年，因我行任务完成较好，被总部评为“先进单位”。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从

而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和能力。

工作中存在不足

- 1、存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20xx年全年一直完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。
- 2、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成行分配的存款任务、发卡任务。
- 3、部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

下一步工作计划

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

1、做好以贷引存及黄金客户工作

(1)通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。

(2)继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。

(3)把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地产市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

2、传统业务依然占

绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

3、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作

20xx年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20xx年各项任务目标，努力开创xx银行行的新局面。

述职人：

年月日

支行行长述职述廉篇二

尊敬的各位领导： 大家好！

20xx年xx月以来，我担任支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的能力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，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。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的*年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止*年**月**日，我行各项存款余额*万元。其中：对公存款余额*万元，储蓄存款余额*万元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止*年**月**日，我行各项贷款余额*万元，较年初增加*万元，其中：小企业贷款余额*万元；个人贷款余额*万元；公司类贷款余额*万元。

截止**年**月末。我行不良贷款余额*万元，较年初减少*万元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止*年**月**日，我行银行卡发卡量张，较年初增加张；卡存款余额*万元，较年初增加

*万元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

(一)认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

1. 坚持党的理论知识和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

2. 加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

3. 加强了工作作风和思想作风建设。经常深入网点调查研究，

了解柜台营业情况,与员工谈心,听取客户意见、建议,对能够解决的问题,当场给予答复解决;需要研究的问题,回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作,对员工反映的工作、生活问题,在政策允许的范围内,积极妥善予以解决,不推不拖,不摆架子,密切了干群关系。工作中能够放下架子,扑下身子,既当指挥员又当战斗员,每月都要到重要客户和网点走一趟,与员工一道抓业务、促发展,不断激发员工工作积极性和能动性。

(二)正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施,力促全行高质高速发展

*年,我行坚持以客户为中心,调整业务结构,进一步加大营销力度,积极调整客户及负债结构,努力做大、做强、做优存款业务。

1. 负债业务:

我行秉承“存款立行”的理念,根据当地经济发展状况,确立客户目标,开展形式多样的宣传、营销活动,结合本行特色业务,强化员工营销理念,发动全员争存揽储,年末储蓄存款余额*万元。

*年我行坚持以“发展新客户为目标,维护存量客户为重点”的账户管理理念,大力做好新开户存款工作,同时高度重视存量客户的维护,尽可能地为提供更多的方便。在营销过程中,立足区域经济环境,不断加强与当地政府职能部门联系、沟通,及时捕捉信息,从源头上解决客户资源不足问题,不断拓宽营销渠道,确定营销目标,根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排,在分行大力协助下,我行与财政局初步达成意向并签约,确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

2. 资产业务:

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，将其作为重点对象来抓。贷款业务作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对支行辖区的信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用led屏播放广告等方式，进行多方位的营销，扩大我行贷款业务在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。通过全行的努力取得了较好的业绩。

(三) 坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控能力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

*年我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，加大检查和整改力度，使网点的内控管理质量稳步提高。二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。三是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。一是牢固树立“安全就是效益”的责任意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。二是深入开展自律监管，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加大案件防范力度和查处力度。

(四) 廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展

观”，提高自身政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读各项业务章程和各类业务处理规则等知识；在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活情况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节深入网点走访慰问。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则；在执行上认真贯彻落实总、分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了支行平稳、健康、较快的发展局势。

20xx年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的距离。一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的内容不系统、不广泛。二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有一定差距。三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改进，有时存在急于求成的情绪。

存在问题的主要原因是主观因素造成的。一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和思想改造。二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

我作为支行行长，要当好行党委的参谋和助手，摆正位置，积极进取，虚心接受群众意见。

(一)要进一步改进工作作风，增强理论学习意识。提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，要以解决思想和工作中存在的实际问题为出发点，以改进自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，特别要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效

果，实现理论与实践相统一。

(二)要进一步加强安全管理，增强员工安全意识。一是要按月开展全员安全教育，做到警钟长鸣。二是要通过开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我一定会继续认真贯彻落实党的xx大精神，积极参与党的群众路线教育实践活动，进一步提高思想认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐败现象作斗争，带头树立高度的责任感和敬业精神，认真完成上级领导安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

支行行长述职述廉篇三

即将过去的2019年，在领导和同事们的关心支持下，本人遵守各项法律法规，严格执行各项规章制度，认真履行岗位职责，积极做好本支行的财务及内控管理工作。

在管辖行进行培训时，听师傅们介绍各职能部门促使我们尽快进入社会人、银行人的角色。师傅们教我们练习技能，每周每天进行测试，经过师傅们手把手相传，经验突出的师傅进行指导，一同培训的伙伴一起沟通，在短短几周之内使我们的技能有了突飞猛进的进步。这使我学会团结，互助，友好。

下网点后，接触实操难掩心中的好奇与兴奋，坐在师傅旁边进行学习，观摩师傅们办理业务。师傅们办理每笔业务时分步，耐心的为我们讲解，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。当然，在此之中也有困难，但是我坚信，无论发生什么事，即便是最不重要的细节，都要格外重视，这才能让我们学到经

验以便今后更好的前进，银行工作十分细腻，需要我们更好的重视细节。

在观摩师傅办理业务时，积极吸取师傅办理业务的长处，遇到不会的业务师傅会尽心尽力毫无保留的教予我们，每天办理不同的业务，接触不同的人与事，教会我们如何与社会上形形色色的人进行沟通与交流，熟悉办理业务的每笔流程，在遇到客户不理解我们工作时候，要积极做好客户的稳定和安抚工作，在每笔新学业务时做好充分的准备，记录下来，在遇到客户夸奖以及遇到困难时，虚心接受，放下荣耀，积极进取，更好的向前进。

经过三个月的学习和观摩，我开始独立接柜，没有师傅的指导，我办理业务格外小心，拿不准的业务一遍遍的请教师傅，简单的业务可以自己独立面对，热情对待每一位客户。

我深知自己还有很多不足之处，在大厅等候客户人多时，办业务总不能专心，在忙中出错，遇到有困难老人办理业务时，总想办理快一点让老人们少些等候时间，最后导致忙中出错，客户一句抱怨的话，总是在心中久久不能散去，心里素质有待提高。

银行述职报告5

支行行长述职述廉篇四

各位领导、同志们：

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将xx年支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

一、主要业务指标完成情况

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的xx年在省、市分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实市行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：共取得了一个全省第一、一个全省第二、五个全市第一、一个全市第二、两个全市第三；获得了xx省分行授予的“先进支行”荣誉称号□“xx大街十强支行”□xx市分行授予的第一名、“支行先进集体”以及x人次的“先进生产者”等。

具体完成指标情况如下

业务收入完成xx万元，完成计划的%，比去年同期增加%。

储蓄余额达到x万元，累计净增x万元，完成计划的%，全市排名第，全省排名第x□

活期比例x%□较年初增加x%□全市排名第，活期占比全省排名第。

公司业务共开户xx户，余额达到xx元，完成计划的%，日均余额达到xx万元，全省排名第x□

个人商务贷款累计发放x笔，金额x万元，完成全年计划的x%□全市排名第x□全省排名第x□

小额信贷业务累计发放x笔，余额x万元，完成指导性计划x%□累计发放全市排名第x□全省排名第x□

小额质押贷款完成x万元，完成计划的x%□

绿卡累计完成x张，完成计划的x%□其中绿卡通完成x张，完成计划的x%□全市排名第x□

商务通累计安装x部，完成二台阶计划的x%□全市排名第x□

电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%□全市排名第x□

保险完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

二、履职情况

(一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识；另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

(二)以客户为中心，加快业务发展

xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

负债业务：

储蓄存款增长迅速。我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末*金额达xx万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，并最终使新成立的xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的占据了一席之地。

资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对本县的小额信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习xx市分行出台的《xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》《xx银行xx市分行xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

支行行长述职述廉篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

本人现担任支行分管内勤副行长。半年来本人在总行和相关部室领导的正确指导下，在支行行长的具体安排和全体柜员的积极配合下，严抓财务管理、安全保卫、行风建设等分管业务，强化内控，确保各项业务顺利发展。现将半年来工作情况汇报如下：

（一）严格落实岗位责任，强化内部管控机制

按照会计内部控制条例，结合柜员具体分工和操作内容，参照

“十个必须、三十条严禁”等会计制度，明确员工各自岗位职责、工作内容及责任和义务，确保员工在实际操作中严格执行，使各岗位间相互制约、员工各施其职、责任事故明确到人。行内处处呈现严谨的工作氛围，员工具备良好的职业操守。

（二）执行轮岗坐班制，有效防范操作风险

为达到互相学习共同提高的目的，及激励员工积极进取，上半年，我支行对本部和分理处的部分柜员进行了岗位轮换，轮岗工作成效显著，深受广大员工好评。

为有效防范风险，我支行积极实施网点负责人坐班制，通过现场办公的方式，及时适时了解营业场所、业务操作当中的不足，进行有效管理和监督，规范柜员临柜操作，及时防范风险。同时这一举措进一步加强了管理人员与柜员之间的沟通和交流，为大家互相配合工作创造了良好基础。

（三）提升会计管理水平，整改中加强学习

我支行于年初提出申报会计工作二级达标单位，为顺利通过申报会计达标，提高支行总体会计管理水平，经细致讨论后，我们提出采取边学习边检查边整改的方法，会计主管轮留在两个网点蹲点指导，引导柜员树立人人重视、人人有责的观念，同时监管柜员日常工作。

此外，通过每月召开事后监督分析、临柜业务操作和会计知识学习等会议，及时通报事后监督情况，分析差错原因和问题根源，使会计管理水平不断提高。借助申报达标这次机会，一方面发现不足，提高了整体会计管理水平，并在今后的会计工作中不断得到完善。另一方面，也为我们以后申报其他指标积累了经验。

（四）提高风险意识，杜绝违规操作

据不完全统计，银行业内大部分业务差错和违规操作案例的发生，均由柜员思想意识淡薄，风险防范意识不强引起。故柜员的思想教育工作就显得十分重要，灌输合规操作理念，提高风险意识。对于新柜员，要强化业务知识和业务技能的练习，在老柜员的帮带下顺利上岗。平时勤加考核技能，征求柜员意见并合理制订各自技能考核最低标准，激励柜员自行练习。并建立相应奖罚机制，柜员年底测试时必须达到经协商同意的最低标准。

（五）开展星级评比，推进整体服务

根据总行下发的《“讲合规、优服务、比技能、提质量、防风险”劳动竞赛实施办法》通知内容，结合雁荡支行实际情况，经过柜员充分讨论，制定了雁荡支行“三星”评比细则，按月进行考核评比排名，公布得分情况，引起柜员对业务技能和服务质量方面的重视，激励柜员不断进步与完善，营造柜员积极向上的工作氛围。

（一）贯彻文件精神，落实责任制，提高安防意识

及时贯彻上级安全保卫工作的有关文件精神，每月组织柜员召开安全保卫会议、学习法律法规知识；结合网点实际，查漏补缺；将安全隐患消灭在萌芽状态，全面提升柜员的安防意识。

成立“三防一保”综合治理工作领导小组，并签订责任书。采取群防群治，与邻近有关单位和个人签订周边朋友关系，加强对网点保安的管理，确保在世博会期间防止各类事故及案件的发生，实现安全经营无事故。

（二）加强防护设施的管理，建立台帐做好安防

根据总行制订的安全保卫月查制度，组织安全员和消防员定期检查和突击检查相结合，加强对柜员制度执行、安防设施

维护情况进行检查。发现问题及时整改，保证各网点的安全运营。落实柜员每天2次监控回放、每月2次入侵报警测试，每月1次110报警测试。同时做好记录，确保监控、报警等安防设施保持良好运行状态。强化atm检查维护及夜间巡查，切实加强风险防范。

加强安全保卫档案管理。根据安全保卫档案目录，充实安全保卫纸质档案和电子档案，对辖内各网点的重要部位安全防范档案建立电子台帐。

（一）落实监察和行风建设工作，努力提高服务质量

重视行风建设和监察工作，组织全支行干部员工观看警示教育片；分理处以上领导干部、客户经理和会计主管参加廉政知识考试；加强劳动纪律的考核和服务监督。

做好对柜员八小时以外的动态考核工作，通过谈心和家访来了解柜员的家庭生活、业余爱好，解决柜员的实际生活困难，消除风险隐患。通过开展“寻找未知的自己”活动，让柜员发现自身的不足并进行改进，从而进一步提高支行整体服务水平。

（二）认真准备市级精神文明单位复评工作

我支行在xxxx年已荣获市文明单位称号。网点搬迁，使我支行形象有了显著改观，服务水平、环境卫生有了明显的改善，使支行的综合实力不断提高，实现精神文明和业务双丰收。

在全面总结上半年工作后，认真分析各项成果的得失利弊、工作的盲点，并结合我支行实际情况，我提出了下半年工作计划，初步构思如下：

- 1、以帐户年审为契机，对所有帐户开展一次全面梳理。对不规范帐户进行清理，完善账户管理工作。

- 2、加强财务费用管理，提倡厉行节约，杜绝不合理开支。
- 3、加强会计业务培训，组织柜员内控知识考试和技能考核，全面提高柜员业务水平。
- 4、组织全体员工进行营业场逃生演练。熟练掌握各种应急预案，全面提升柜员的安全防范意识。
- 5、食堂早日按期竣工，改善职工生活。
- 6、配合总行审批分理处自助银行工作，妥善解决加钞问题。

以上，是我近半年来工作总结以及下半年工作计划。回顾已走过的一年，我行在各个方面都取得了长足进步。20xx年是全行改革发展的重要一年，后勤部门是维护支行顺利工作、保障支行安全的重要部门，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、增强责任感、和紧迫感，提高自身的战略谋划能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，团结支行其他干部员工，为实现支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日