

## 银行副行长述职报告（通用6篇）

### 篇1：银行副行长述职报告

区分行考核组、同志们：

2013年，在区分行党委和支行党总支的正确领导下，在我所分管的部门员工的共同努力下，我认真履行工作职责，爱岗敬业，不断进取，各项工作取得了一定成绩。现将我一年来的工作学习情况简要汇报如下，请予以评议。

#### 一、个人学习情况

首先，注重了政治理论学习，努力提高政治思想素质。平时我能够认真参加党总支中心组理论学习；在保持共产党员先进性教育活动中严格遵守学习纪律，保证了学习效果；特别是从2013年下半年，按照区分行的安排，我参加了"三个代表"重要思想，同时广泛了解了当代国际国内多个方面的发展现状。可以说，这是我参加工作以来，受政治理论教育时间最长，内容最多，收获最大的一次学习经历。这期进修班共有X名学员，分别来自X个省分行，学员均为一级分行处级领导干部和二级分行行级领导干部。在学习期间，我从端正自己的学习态度做起，以饱满的精神状态投入到了学习中，在进修班结束时，被评选为20位优秀学员之一，获得了"查存量贷款，补管理漏洞"的工作，加大了对个人类到逾期贷款的清收力度。个贷中心成立后，严格按照操作规程，设岗定责，强化对个人住房贷款和个人消费贷款业务的学习，用规章制度来规范、约束各个岗位的操作行为，使我行个贷工作逐步步入正规。2013年，共发放个人类贷款X笔，金额XX万元；共回收X户，金额X万元；个人类贷款，按五级分类口径划分，不良额为X万元，不良率为X%；按逾期及非应计口径划分，不良额为X万元，不良率为X%，比个贷中心组建之前最高时下降了X%。2013年下半年，总分行开展了住房金融业务"比服务、比效率、比质量"营销活动，我行在区分行"三比营销活动"中位列前三名。

#### (三)加强了宣传信息工作。

2013年支行共在区分行工作信息和区分行网站上登载信息25篇，其中我亲自动手写了16篇；在《×××银行报》、《×××日报》等报刊上发表稿件3篇。同时对支行信息网站进行了维护和优化，已经累计登载文章XX余篇，信息量日渐丰富，活跃程度日趋增强，累计访问量突破了XX人次，成为支行思想宣传的重要阵地，信息传递的主要渠道。另外，因支行无专职文书人员，我还担任了一些重要和紧急文件、资料的撰写工作，不包括工作信息，今年共完成30多篇，近15万字的各类材料，如工作总结、汇报材料、业务发展规划等。

#### (四)廉政从业，时刻紧抓廉洁自律不放松。

走上领导岗位以来，我努力树立正确的权力观，认真落实党风廉政建设责任制，始终保持清醒的头脑，以身作则，廉洁自律，管好自己，带好队伍。努力要求自己做一个诚实的人、正直的人，不贪心、不攀比，自觉接受群众监督。

### 三、自身存在的不足及今后努力的方向

回顾检查自身存在的问题和不足，我认为集中体现在以下几个方面：

1.学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

2.自己的工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

3.经常埋头于日常的事务性工作，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

## 篇2：银行副行长述职报告

2005年，按照\*\*支行行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2~8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，10~12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：

### 一、主要业务指标完成情况

对公存款时点新增XX亿元，日均新增XX亿元；

公司类贷款新增XX亿元；

中间业务收入实现XX万元，完成省分行计划的X%；

累计发放公司类房地产贷款XX亿元，累计回收XX亿元；累计发放个人住房贷款XX万元。

### 二、履岗情况

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\*\*支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营策略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子秘书网：6636.bak.中的一员，既要以身作则，

管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

## 2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基础。在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达X万元（含）以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采取“调查细分市场、研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了\*\*房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模小、经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

## 3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

2005年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件X份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

#### 4. 转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议精神，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议精神，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自觉评定标准和行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达2005年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。优先保证营业网点刚性费用的前提下，大力压缩车辆使用费、维修费、水电费等营业网点的非人力费用。

四是加大闲置资产处置力度，减少不合理资本性占用。全面贯彻价值管理的经营理念，最大限度压缩闲置资产。成立闲置资产处理小组，抽调专门人员，专职进行闲置资产清理、压缩，优化资本性占用结构，提高经营绩效。根据实际情况制定了详细的资产处置方案，对符合处置条件的房产、车辆，已按程序处置完毕。成功拍卖X处闲置房产，压缩净值X多万元；完成5台闲置运钞车的处置工作，压缩净值近XX万元。

#### 5. 加强信贷审批质量管理，提高审批效率。

信贷审批工作是控制信贷风险、提高资产质量的总闸门，在各项工作中显得尤为重要。我行从严把信贷审批质量入手，不断提高信贷审批质量。根据业务要求和审批流程，对各网点上报的审批项目做出了承诺，对一般额度授信项下采取会议审批方式单笔信贷业务，保证1个工作日内审批完毕；对低风险信贷业务，各网点到指定的审批点进行审批，保证随到随批；信用等级认定采取与授信项下项目同时上会审批，保证2个工作日内出具认定结论；对于个人类信贷业务，1-7笔在4个工作小时内完成，8-15笔在1个工作日内完成，15笔以上在2个工作日内完成审批；对于上报省行审批的项目，单笔上报项目3个工作小时内审查完毕。同时，做好项目回访及调研工

作，多次组织审批人到贷款企业进行项目调研，现场交流，使理论和实际相结合，同时，按照省分行的要求完成了关于开发区信贷业务调查、棉纺织行业、房地产、个贷业务等专项调研活动，通过对贷款项目的分析、调研，进一步提高贷款质量，防范信贷风险，对贷款决策的客观性起到了较好的作用。

#### 6. 加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实党中央、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。行里举行重大活动，召开工作会议、职工代表大会等都请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习党的十六大精神及四中全会精神，学习建行系统的相关规定，为配合加深对“三个代表”重要思想的理解，组织他们到洛阳参观学习等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。鼓励离退休干部上老年大学，通过报名参加的绘画、电脑班的学习，进一步充实丰富了他们的晚年生活。积极组织老干部参加门球、台球、钓鱼、书画比赛等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

#### 三、履职期间廉洁自律，严格要求自己，无重大工作失误。

述职完毕

### 篇3：银行副行长述职报告

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

2011年末，我开始担任\*\*支行副行长，分管结算、安全保卫、内控管理等工作，我的工作主要职责是抓好会计核算、柜台业务、后勤服务、综合管理、开展内控管理工作和安全保卫工作。2012年度已经结束，对照来看，我本人认真履职，分管条线员工勤恳尽责，忘我奉献团结一心，圆满完成了年初确定的各项工作目标。下面我就2012年个人思想、履职、尽职及廉洁自律方面作如下汇报。

#### 一、加强自身修养，提高管理水平

一年来，我坚持\*\*分行和支行党支部的正确领导，加强政治理论学习，深入学习贯彻党的各种政策法规，主动从总、分行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力和用知识的水平，用于指导业务工作。

由于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，我认真学习金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，保证了

分管业务依法合规规范有序开展。

## 二、爱岗敬业、勤奋工作，当好行长的参谋和助手。

我深知，自己作为支行副行长，应摆正自己的位置，当好行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，从未因家在外地，交通不便而影响到工作，为保证完成每年的工作计划，已经连续两年放弃个人年休假。通过自己的努力、班子成员的支持和员工们的努力，我分管的各项工作质量得到进一步提高，取得了一定成绩。

## 三、勤恳敬业、全面履行职责，促使分管工作有效开展

### （一）确定目标，统筹安排各项工作

随着\*\*支行的发展，在\*\*分行的大力支持下，支行业务快速发展、人员逐年增加，日常管理和基础核算工作任务繁重。在分管工作中如何统筹考虑，合理安排，这是我时刻考虑的问题。一方面我经常与中层干部交流工作，沟通想法，达成共识，把“心思”和“干劲”合到一起，把繁杂的工作整体化，把主要工作的常态化。另一方面理清思路，提前安排主要工作，规范内部事务流程，提供规范的后勤保障。2012年以来，在会计经理的共同努力下，会计核算质量进一步提高，基础管理工作更加规范，保证了支行经营工作顺利开展。

### （二）坚持不懈开展业务培训，努力提高人员素质和业务质量

在2011年全行技能比赛中，\*\*支行取得了良好的成绩。我今年坚持每季度技能训练和测试，以提高员工的业务技能。注重对新员工的培训，新员工见面会上就要求踏好职业生涯的第一步，同时制定明确的技能标准要求，并指定每个网点由一名技能很强的主管负责培训工作。在新员工培训工作中，从各个方面给予关心，提供舒心的工作环境，促使新员工按期上岗。定期开展业务知识教育培训，结合实际操作开展学考结合的培训工作，员工业务素质得到不同程度的提高。

### （三）加强日常管理，提高会计核算工作质量

2012年，总行对会计操作和内控管理工作提出的新要求。一方面我及时根据新要求，及早安排指导，制定了《\*\*支行员工业务差错奖罚实施办法》、《\*\*支行2012年度会计结算业务检查方案》、《\*\*支行2012年度员工业务技能提升方案》、《\*\*支行屡查屡犯专项整治活动考核办法》等一系列制度，完善了《\*\*支行业务质量提升方案》，另一方面加强日常业务监督。加强日常授权、印章、库款、重要凭证管理，加大对重点业务、重点环节的检查频次，尤其关注对公账户开户等业务的核算管理。一有空闲，就主动进柜台沟通交流工作，发现和解决问题。通过晨会、会议点评督促，提高整体办理业务的速度，注重利用内外部自查、检查的结果整改和提高业务操作水平，组织人员集中解决业务操作漏洞，经过检查、学习、整改，提高了基础核算工作质量。

### （四）勤督促，抓好三防一保工作

为使我行安全保卫工作落到实处，年初即按照分行要求，与各网点签订《安全防范责任书》，将全年的安全目标进行细化、层层分解。制定了《\*\*支行2012年安全保卫工作计划暨安全防范意识提升方案》，对年初上级行下发的各项绩效考核办法传达落实的同时，对我行内部保安员的考核办法进行了完善，在日常管理上加强对网点的检查频次，对安防设施的保管、使用落实到人，坚持做好各项应急预案的演练，网点人员基本上掌握了各项应急预案。在对保安员的管理上，加强对保安员的学习培训和思想工作，年初即清退不合格的外聘保安员一人，对内部保安员，也依照我行的考核办法进行管理，每周都安排专职保卫人员对保安员执勤情况进行远程监控，及时发现问题，及时整改。安全保卫工作在总行等各级检查、评价中得到肯定。

#### 四、清正廉洁，恪尽职守，努力做一名合格的管理人员

干部的品德是根本素质。作为一名\*\*银行基层普通管理人员，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让支行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对支行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

#### 五、存在的问题与不足

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：

（一）学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。

（二）工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

（三）经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

#### 六、今后工作思路

作为\*\*支行的一员，\*\*银行的发展趋势、支行已形成的发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导，按照支行的安排，准确判断和应对各种形势，落实业务规范化核算要求，进一步提升核算工作效率和质量；落实规范化服务要求，深化服务客户内涵，全面提升客户满意度；健全工作责任机制，加强流程管理，促进内部管理上台阶；加强内控管理，切实防范操作风险和道德风险，确保稳健安全经营，努力为支行的发展无怨无悔付出和奉

献。

谢谢大家！

述职人：

二 一三年一月二十五日

## 篇4：银行副行长述职报告

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识及做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程与各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心与责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是ABIS与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要的是出售其无形产品

## 篇5：银行副行长述职报告

我于XXXX年XX月被任命为XXX商业银行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XX年年的工作汇报如下。

### 一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

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；坚持以“三个代表”重要思想和会议精神为指导，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；XX年年共完成XX万多字读书笔记和XX万余字心得体会；会议期间，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。

### 二、带班子，恪尽职守起好表率

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，XX年年，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。XX年年，支部共发展了XXX名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职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;XX年年，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，XX月xx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XXXX篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。XX年年，支行共开展各类培训XXXX次，举办各类文娱活动XXXX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，XX年年，制定和修改各类规章制度xxxx条，献言献策xxxx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。XX年年，xx支行日均存款达xxxx元，全部存款超过xxxx亿元，超出了XX年十个百分点，取得了可喜的成绩。

## 篇6：银行副行长述职报告

我于201x年调到支行担任副行长，近一年来的时间里，我努力进取，积极创新，不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效，现对一年来的工作和思想汇报如下：

一、强化学习，提高素质。每天学习3小时是我雷打不动的习惯。一年来我真学习了网上银行、安心得利、信用卡、个人综合消费贷款等各项金融产品。我对规章制度的内涵能领悟透彻，并运用到位。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，对领导交办的工作能领会透彻并完成到位，对金融产品的精髓能吸收透彻，并宣传到位。尤其是参加了afp金融理财师的培训，令我受益匪浅，让我不但学习了一些理财知识，还让我增长了见识。

二、强化宣讲，提升农行形象。我到职业中专、人事劳动局、就业局、烟草公司、新华书店等重点单位举办理财讲座，并每个星期三邀请个体工商户、私营业主、高端客户举办客户论坛，参加讲座和论坛人数超过X人，课题包括：《人脉就是生产力》、《如何理财》、《子女教育》、《如何高效工作》、《基金定投》《个人网上银行》等等，通过讲座和论坛，客户反响非常强烈，如有的客户说：“下次你们举办论坛时再通知我们吧!我们喜欢听!”促进了业务的快速发展，如在职业中专举办理财讲座后，办理了贷记卡21张，基金定投7户，综合消费贷款3户。

通过举办理财讲座，我觉得能实现以下目标：

建立与客户交流的平台。在论坛上，我们畅谈人生感悟、理财技巧、子女教育等丰富多彩的话题，并实行互动模式，让客户积极参与，营造轻松、和谐、欢快的良好氛围。而且大家能在论坛平台上交流信息，让我们能更好把握外部的市场经济脉搏。

提升农行形象。通过论坛，我们可以把农行的理念和企业文化溶入到社会大家庭中，让客户和社会各界都能认可农行企业文化，认可农行品牌形象。

提升营销品位。通过论坛，我们可以把贷款业务、贷记卡、电子银行、代理保险、基金等各种金融产品穿插进论坛中去，做到营销于无形，让客户能更容易接受我行的产品。

创新综合营销。我们原来是走访各家单位和企业以及个体工商业、私营业主老板，总有求客户办理金融业务的感觉，经常陪客户喝酒等应酬。我们现在结合论坛营销，可

以减少应酬的同时，让客户感觉到真正需要我们的产品，我们不但可以营销贷款，还可以把存款、贷记卡、电子银行捆绑营销，达到综合营销的效果。

有利于农行的长远发展。我们通过一段时期的论坛，我们可以把农行的金融产品推介到财政、教育、卫生、林业、矿业、税务、电信、烟草、企业等各行各业，让农行的产品覆盖到所有的高端客户，切实提高我行的综合竞争力，让农行成为金融业的佼佼者。

三、强化服务，提升品位。整齐的着装，优雅的环境，靓丽的身姿，规范的举止，温馨的感受，动人的微笑，满意的服务……，这点点滴滴，都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班，没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时，虽然筋疲力尽，但是毫无怨言。

四、时刻保持一种饱满的热情，一种全身心的投入。用心学习每一个动作，每一句文明用语，从着装、仪容仪表、物品摆放，晨会的每一项内容，服务的每一个环节，晚上的自评……等等都能认真对待，农行的网点文明标准服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏，内训师在其他支行导入时，以支行的导入工作为示范进行讲解。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

五、强化综合营销，突出优势业务发展。作为分管个人业务的副行长，201x年，支行个人贷款增长X万元，完成计划的%，全市排名第名。个人存款增长X万元，完成四季度计划的X%，贷款增长完成计划的X%，中间业务收入完成计划的X%。拨备前利润完成计划的X%。领导班子获得了X万元的综合绩效奖励。

六、强化创新，提高效果。我时刻在谋划工作方法，努力做到工作科学化，高效化，精细化。一是创新时间安排，每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。三是创新营销方法。每天走访10个客户，建立营销目录，维护现有客户，营销新客户，挖掘客户新的金融需求。

七、强化协作，营造奉献氛围。我与全行员工齐心协力，同甘共苦，加班加点，把白加黑，五加二的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工，每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户，等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队，才有农行辉煌的业绩。201x年上半年，农行在市分行综合绩效考核中荣获第二名，在省分行对县域支行考评中获第四名，并列入了全省的县域重点支行。

## 篇7：银行副行长述职报告

我现任XX市商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的党员党风廉政工作

建立责任制的落实情况。接下来我就20xx年度我的工作完成情况、党风廉政建立责任制落实情况报告如下：

### 一、20xx年年度银行工作完成情况

(一)采取多种方式，加大宣传力度。一年来，我一直把银行信息宣传的工作作为重点工作来抓，严格要求办公室要运用多样的方式，加大报送力度，给各个工程的开展提供信息支持，制造良好气氛。全年省市一级的信息部门采纳了xx0多篇，省内的商业银行网进展信息登载120多条，编发了各种简报117期，编发行报7期，共xx000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步构成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常催促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等X余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度运营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有奉献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源治理建立。20xx年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识构造和年龄构造。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为2019全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好根底。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深化基层，加强调研，制定不同的鼓舞措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及鼓舞措施》，针对存款变化情况制定了《鼓舞先进鼓舞后进鼓舞措施》、《6月份指导性存款任务奖惩方法》、《20xx年9月至20xx年8月存款业绩考评方法》。二是加强存款监视。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进展催促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的征询题及遇到的困难，积极协调处理。

### (五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷效劳水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷效劳。20xx年是我行挂牌开业的首年，为进一步表达“政府银行、市民银行、中小企业银行”的效劳特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已根本构成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，同时以产品的手续便捷、担保灵敏、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目的市场和客户进展利率细分治理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心依照经济、市场运转环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进展调研的根底上，分别在20xx年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导方法下，客户本身的职业情况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都可以通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化治理，有效地提高了我行的业务竞争力。20xx年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持XX经济开展做出了奉献。

三是坚持靠前效劳，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地点就业创业工作。我一直把开展好小额担保贷款业务作为效劳地点、效劳市民、促进XX经济开展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施接着支持小额担保贷款的投放。截止2019年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持X多家小企业、X多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)标准信贷操作，加强信贷治理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的标准、治理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进展完善，对新推出产品的治理方法、贷款文本进展制订，并做好了信贷业务培训工作。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款治理方法》、《小额担保贷款治理方法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款治理方法》、《存贷通贷款治理方法》等一系列信贷规章制度，有效标准了信贷操作。二是加强信贷治理，防备信贷风险。20xx年3月份，组织有关人员对2019年底前发放的个人贷款进展了专项检查;按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进展专项检查，并对存在的征询题的单位和责任人给予了处分;每月依照不良贷款清收工作要求，对支行治理的不良贷款，进展统计、考核。

(七)加强征信系统的治理，进一步提高征信数据精确度、及时性、稳定性。我行自2019年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信治理工作不断名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的精确度、及时性和稳定性。一是催促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款材料进展逐笔核对。全年，上报报文数据X多笔，删除报文数据1笔，查询打印个人征信材料X多笔。20xx年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信誉认识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了X份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上

街进展宣传。三是6月份，配合上海征信中心进展了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运转。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表、联络开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作施行方案，向社会作出了“办好事办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，实在处理了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共效劳类41个科室中获得第十名。三是为了表达“地点银行效劳于地点”，充分发挥我行在效劳地点经济开展方面灵敏、方便、快捷的特色，对XX安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区工程，指导个人部、信贷中心制造了“绿城小区金融效劳方案”及详细的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务征询台进展全程效劳，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会本身建立，提高队伍整体素养。对工会工作制度进展了修正和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革开展、为提高员工的综合素养和竞争才能，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进展了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送暖和”活动。组织工会积极开展“送暖和”活动，春节前走访慰问征询离退休老干部和特困员工，把组织的暖和送到员工的心田上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进展了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”降临之际，向各支行的员工发放了慰征询信和慰征询物品。

(十一)围绕运营治理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营建和谐工作气氛。围绕运营治理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，获得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动，短短一天时间就捐款XX元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和制造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速开展。

(十二)加强优质效劳治理，提高全行的效劳水平。为了进一步提升效劳水平，成立了优质文明效劳工作领导小组，完善了营业网点效劳质量治理和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制造了工牌。组织了效劳礼仪、效劳知识培训班，并开展了不同方式的标准化效劳培训，全行的效劳水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣传力度，宣传我国的根本国情和根本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展计划生育技术效劳活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，完全摸清了内

幕，三是实在制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目的书。更多述职报告请访征询述职报告频道

## 二、承担的党风廉政建立岗位职责内容及履行情况

我作为XX市商业银行党风廉政建立责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了XX市商业银行党风廉政建立责任目的，按照《XX市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建立责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来，严格落实党风廉政建立责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建立教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款治理方法和操作细则。利用召开运营治理工作例会的时机，对各级运营治理人员开展警示教育。在详细工作中，加强对业务工作的催促检查，教育治理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，一直留意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不渎职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到严重事件及时向组织请示汇报。2019年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建立责任目的得到了全面贯彻落实。

## 三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了本人的承诺，榜样恪守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的主旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，效劳大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业假设干规定》和XX市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉回绝商业贿赂，不搞不正当买卖，一直保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违背公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供妨碍。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

## 篇8：银行副行长述职报告

各位领导、同志们：

20xx年xx月我被营业部党委聘任为中国农业发展银行xx县支行副行长，主持全面工作。

### 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。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20xx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，使他们爱行敬业，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，从而最大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xx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，同时根除了腐败之源，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

xx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xx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20xx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。

## 四、加强业务培训，不断提高员工从业能力和管理水平

今年十月，我行被中国人民银行xx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作20xx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XX万元，支持粮食企业收购粮食XX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

通过清理，一方面为妥善处理国有粮食购销企业“老人、老粮、老账”问题提供真实、可靠的依据，为其轻装上阵步入市场经济奠定了坚实的基础；另一方面防止了企业出现借改革之机虚报亏损挂账、逃废银行债务等问题，确保了我县深化粮食流通体制改革工作进行顺利。