# 如何写银行业团支部年度述职报告范本

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-03-11

*如何写银行业团支部年度述职报告范本一乙方(中国工商银行)： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行甲方自愿申请使用乙方网上银行服务，为明确双方的权利和义务，经双方协商，签订本协议。一、甲方申请使用乙方网上银行服务，必须拥有乙方的牡丹卡信用卡、贷记卡或...*

**如何写银行业团支部年度述职报告范本一**

乙方(中国工商银行)： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行

甲方自愿申请使用乙方网上银行服务，为明确双方的权利和义务，经双方协商，签订本协议。

一、甲方申请使用乙方网上银行服务，必须拥有乙方的牡丹卡信用卡、贷记卡或灵通卡。

二、乙方网上银行为甲方提供查询，转账、btoc在线支付，外汇买卖，代缴学费、贷款等服务。

以上服务仅限于甲方本人的注册卡和账户。

三、甲方申请使用乙方网上银行服务，必须填写《中国工商银行网上银行业务个人客户注册申请表》并签名确认，同意遵守《中国工商银行网上银行章程》和《中国工商银行个人网上银行交易规则》。同时提供本人有效身份证件及相关的卡，经乙方查验无误后，方可开通使用。注册牡丹商务卡的，需提供单位授权书。

甲方须在注册申请表上填明注册的卡号/账号。

注册后下一工作日甲方可以使用网上银行服务。

四、甲方在使用乙方网上银行服务时，应按照乙方的规定正确操作。因操作不当而造成的损失，乙方不承担任何责任。

五、甲方必须妥善保管本人网上银行登录密码和支付密码，所有使用上述密码进行的操作均视为甲方本人所为。依据密码等电子信息办理的各类结算交易所发生的电子信息记录均为该项交易的有效凭证。

六、甲方遗忘或泄露上述密码，必须持本人有效身份证件及相关的卡，到乙方营业网点填写\'网上银行个人客户变更事项申请书\'，办理密码重置手续，办妥手续之前所产生的一切后果由甲方承担。

七、甲方b2c在线支付的全部款项，均授权乙方记入甲方所注册的支付卡账户。

八、甲方通过乙方网上银行办理挂失手续视同临时挂失，乙方只协助防范，不承担任何责任。甲方在临时挂失后需在五日内到乙方营业网点办理正式书面挂失手续。网上挂失5日后自动失效。

九、甲方不得以与特约网站或其他第三人发生纠纷为理由拒绝支付应付乙方的款项

十、乙方因以下情况没有正确执行甲方指令的，乙方可不承担任何责任：

(一)乙方接收到的指令信息不明、存在乱码、不完整等;

(二)甲方账户存款余额不足或信用额度不足;

(三)甲方账户内资金被依法冻结或扣划;

(四)不可抗力或其他不可归因于乙方的情况。

十一、甲方要求解冻注册卡、增加注册卡，必须持本人有效身份证件及相关的卡，到乙方营业网点填写\'网上银行个人客户变更事项申请书\'，办理有关手续后于乙方下一工作日生效。甲方办理销户手续也可委托他人代办，但应向被委托人出具书面委托书。

十二、甲方不得诋毁、损害乙方声誉或利用各种手段蓄意诈骗银行资金，否则乙方有权单方终止对甲方提供的网上银行服务，并可追究由此造成的损失。

十三、乙方可根据技术进步和业务发展的具体情况改进有关网上银行的服务项目，但乙方在作出改进之前应以适当的方式通知甲方。

十四、如遇到自然灾害等不可抗力事件，或其他不可预见的非常情况发生，从而导致影响甲方办理网上银行有关业务时，乙方不承担任何责任。

十五、乙方应对甲方提供的申请资料和其他信息保密，但法律法规和规章另有规定的除外。

十六、甲方就乙方网上银行服务的建议和意见，可直接到乙方各营业网点或拨打电话\'95588\'反映和投诉。双方在履行本协议的过程中，如发生争议，应协商解决。协商不成的，任何一方均可向当地仲裁机构提请仲裁。

十七、如未尽事宜，应依照乙方有关业务规定和金融惯例办理。

十八、本协议自双方签订之日起生效，至甲方在乙方营业网点办理网上银行书面销户手续之下一乙方工作日起终止。

十九、与本协议有关的争议适用中华人民共和国法律。

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

有权人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方(银行盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

有权人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**如何写银行业团支部年度述职报告范本二**

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况

在组织和行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：

1、思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、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，遵守省行、支行的各项规章制度，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。

3、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

1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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。

**如何写银行业团支部年度述职报告范本三**

尊敬的领导：

您好！

我是xx银行里的一名业务员，我叫xx。这篇辞职报告我本来应该在很早之前就要给您写的，但是因为前些时间银行里的业务太多又缺人手的原因，我就一直没有找到一个合适的机会来跟您提这件事情。直到这阵子银行的业务少了一点，再加上我现在的病情越来越严重，不能够再继续拖下去了。所以我就赶紧来给您写了这篇辞职报告。希望您能够体谅我的身体状况，让我能够早早回去治病，把我的身体养好。

不瞒您说，其实我在来银行当业务员之前，身体一直很好。从来没有生过什么大病，就连感冒都很少有。不管是吃什么东西都很香，不管干什么活也都很有劲。每天的身体状况还是精神状态，都能够保持到最佳状态。所以那个时候是我过的最快乐的一段时光。但是自从我来到银行当业务员之后，我的身体我开始慢慢变差了。我也不知道是什么原因，是从什么时候起的。

总之，在当了银行的业务员之后，我时常感冒，浑身乏力，还经常感到反胃，吃不下东西。有时候，我甚至还会一连几晚失眠到三四点睡不着觉。第2天早上醒来，精神状态非常差。所以我工作的时候也老是会出错。我相信我这样子的工作状态，领导都看在了眼里。我想跟领导说都是，因为我的原因而耽误了这阵子里银行的工作，我向领导道歉，但是我不是故意要出错的。我已经尽了自己最大的努力来做好这份工作，只怪我自己的身体太不争气。

虽然我对这份工作充满了激情和热爱，但是我知道，我每天都在耗费自己身体里面的一点点能量，来支撑着自己完成每一天的工作任务。我没有跟领导说过，也没有跟任何同事提起过，我有很多次出去跑业务，跑到一半，肚子就疼的受不了，但是我依然要忍着痛坚持把另一半的业务给跑完。我以为我这个病拖上一阵子，自己就能好，应该没有多大的事。但是现在已经两个月多了，还一直是这个状况，不但不见好，反而还越来越严重了。所以我现在不得不对自己的身体引起重视。毕竟身体是革命的本钱。我不能够拿我的生命和健康来开玩笑。所以我就鼓起勇气给您写了这篇辞职报告。

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年xx月xx曰

**如何写银行业团支部年度述职报告范本四**

xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将xx年度工作总结

一、xx年主要成绩 一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个体贷款××万元，比年初下降××万元;公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元;代理财产保险××万元，同比增××万元;实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%;保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业文章自 部荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增×××万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达××万元，吸收养老统筹存款××余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断××城区、××镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。xx年××城区、××分理处存款净增××万元，占全行净增额 84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以××镇为中心，以周边××××××等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入××万元，比去年同期增收××万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅××万元，比年初下降××万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业××有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请××万元用信规模，并在四季度注入流动资金××万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合××行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额××万元，处置成交金额××万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽可能带动不良贷款本息的清收。如对××、××厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松” 锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回××贷款本息××万元，××厂贷款本金××万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息××万元，处置抵债资产××万元，不良资产总额下降××万元，占比下降××个百分点。

㈣大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入××万元，同比增××万元，占总收入×%，提高×个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核;手续费收入严格按比例兑现到个人;对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入××万元，同比增××万元。

三、保障措施

㈠加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。xx年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统

一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报×期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

㈡深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣实施到位。一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱行敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理。xx年是实施贷后管理工程的关健年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

㈢加强内控制度建设，健全案防体系。一是牢固树立“安全就是效益”的意识，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，落实案件防范工作责任制。xx年3月和6月分别开展了“案例教育月”和“安全教育月”两个活动，采用集中学习、专题辅导、开座谈会等形式着重学习各项规章制度和案例，提高了员工防腐拒变的能力，培养员工爱岗敬业讲奉献的职业精神，端正了行风，树立了正气。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私的行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。支行监察部门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行××年来无责任事故和案件的好成绩。

㈣加强财务管理，努力增收节支。一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实《××行财务管理办法》，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的×%之内。三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用。xx年全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

四、存在的不足

回顾xx年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

**如何写银行业团支部年度述职报告范本五**

第五章经营管理机构

第十六条银行行政管理体制

银行的行政管理，实行董事会领导下的总裁、总经理负责制。

第十七条总裁、执行副总裁

银行设总裁一人，执行副总裁一人，是银行的主要行政负责人。贯彻执行董事会和常务董事会的各项决议，负责协调、监督银行及其各分支和附属机构的业务活动，研究国际金融市场信息，开拓银行业务。总裁、执行副总裁由丁方和中方推荐，由董事会聘请和解聘。任期均为三年，可以连任。

第十八条总经理、副总经理

银行设总经理一人，副总经理若干人，协助总经理工作。总经理、副总经理由中方和丁方推荐，由董事会聘请和解聘。总经理、副总经理执行董事会会议的各项决议，负责向董事会和总裁、执行副总裁报告，并组织领导银行在国内办理的日常业务工作。根据上述任务，总经理有权处理下列事项：

1.代表银行对外接洽业务。

2.谈判及签署文件。

3.委任及解雇非董事会委任的职员，并决定其报酬和福利。

4.起草银行业务条例报经董事会审查批准后贯彻执行。

5.起草年度业务计划及董事会要求的其他计划，将上述计划报经董事会审批后监督该计划的贯彻执行。

6.向董事会报告银行业务进度，提出银行行政管理及业务改进的建议。

7.向董事会报告银行职工人数，薪给等级及提升标准和制度。

8.提高银行职员业务及管理水平，制订银行职员训练计划，监督由董事会批准的训练计划的执行。

9.运用董事会授予的其他职责和权力。

第六章业务

第十九条业务范围银行经营下列业务：

1.本、外币放款和本、外币票据贴现；

2.本、外币投资业务；

3.外币和外币票据兑换；

4.股票、证券的买卖和发行；

5.资信调查和咨询服务；

6.信托、保管箱业务；

7.本、外币担保业务；

8.出口贸易结算和押汇；

9.国外和香港、澳门地区汇入汇款和外汇托收；

10.侨资企业、外资企业、中外合资企业和中外合作企业的汇出汇款及进口贸易结算和押汇；

11.办理国外、香港、澳门地区的外汇存款和外汇放款；

12.侨资企业、外资企业、中外合资企业和中外合作企业的本、外币存款和透支，外国人、华侨和港澳同胞的本、外币存款和透支；

13.其他经申请批准的业务。

**如何写银行业团支部年度述职报告范本六**

尊敬的领导：

您好！

很是抱歉现在给您提出辞职，如果不是迫于无奈自己也不会在现在这个时候向您和银行提出辞职的，我也对自己此时此刻的离开感到非常的不舍和遗憾，不能继续在银行和银行的同事一起工作，不能继续通过自己的努力和银行一起发展和进步，我感到非常的遗憾，但是也因为一些自身的个人原因不得不在现在这个时候提出辞职，希望银行和银行领导可以理解我的难处，并且尽快的批准我的辞职报告。

很多人都会觉得在银行工作是一个非常的稳定和发展前景很大的工作，也是很多人都梦寐以求的一份工作，我也应该更加的珍惜这来之不易的工作，而绝对不是在现在向银行提出辞职。我承认自己非常的珍惜这份工作，我也知道作为一名银行的业务员工作的辛酸，其实我们也并没有在外人面前想象的那么光鲜亮丽，这中间那些不为人知的辛苦和艰辛也只有我们自己知道，但是在银行的这段时间的工作当中，我一直以来的做到足够的认真和负责人，不顾风吹日晒，不辞辛苦的在外面为银行跑业务，以银行的发展和成长为己任，做到无怨无悔，尽职尽责，所以在自己长久的工作当中，自己一直都是非常的负责，已经对自己的工作和业务也完成和开展的非常的顺利，也算是为银行贡献了属于自己的一份力量。

我也非常的喜欢在银行的工作氛围和工作环境，xx银行是一个非常有爱的大集体，这个大家庭里的所有的人都是非常的团结的，对别人的困难和难题都会尽自己的努力去热心的帮助到他们，为自己的工作和银行的发展作自己所力所能及的事情，所以对于现在自己的离开我也是非常的遗憾和不舍的，自己的内心此时此刻也是五味杂陈，如若不是因为自己实在有一些个人的原因需要离开，我真的很希望自己可以有机会在银行和所有的银行同事一起共同的努力，在自己的岗位上面尽自己的一份力量。

我会在提出辞职之后的x个工作日之后离开银行，希望银行和银行领导可以尽快的同意我的离职，并且尽快的找到合适的人顶替我的工作，我也会在自己的离开之前将自己的工作交接给下一个同事，绝对不会因为自己的离开而影响到银行正常的工作。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**如何写银行业团支部年度述职报告范本七**

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为万元，较年初新增万元,完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到万元，余额新增万元，完成市分行计划的×。;对公存款余额达到万元，余额新增万元，完成市分行计划的×;金融机构存款余额万元，新增万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为万元，较年初减少万元，其中零售贷款减少万元;公司贷款较年初减少万元;票据贴现余额减少万元。通过大力催收，收回有限公司逾期贷款万元、零售不良贷款万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

3、票据贴现业务指标再创新高。截至6月末，支行累计办理票据贴现×万元，较去年同期增加×，超市分行全年任务×万元，完成年度计划的×，同业市场份额占比高达×%，实现贴现收入×万元。当期办理转贴现×万元，超市分行全年任务×万元，完成计划的×。

4、中间业务指标超额完成进度计划。代理中间业务交易额×万元，实现各项中间业务收入×万元，比去年同期增加×万元，完成市分行计划的×。信用卡比年初增加张，实现银行卡直销额万元，收益万元，完成市分行计划的×。

5、财务指标完成了预期。上半年各货币折人民币实现收入万元，支出万元，实现帐面利润万元，若剔除上半年减少计提贷款损失准备万元，增加计提所得税万元，当期经营利润为万元，超额完成年初财务预算利润计划进度。同口径比较，比去年同期增加利润万元。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

面对支行特殊的人力资源结构，今年初，支行就如何利用现有人力资源，发挥每一个员工的特长，充分调动每一个员工的积极性，支行班子动了很多脑筋。中层干部的竞聘也好，员工的双向选择也好，自始至终都坚持了一个根本原则，那就是竞聘上岗、双向选择不脱离现有的人力资源实际，以现有的人力资源为依托，仔细分析每一个员工的优势和不足，每一个岗位的要求和特点，竭尽全力地在每一个员工和每一个职位之间寻求一个相得益彰的平衡点，扬长避短，把每一个员工安排在最能发挥他能量的位置，全面调动了每一个员工的工作积极性。今年初竞聘上任的分理处主任同志，虽然年纪偏大，但她在分理处主任的工作岗位上充分发挥了她“老大姐”的表率作用，带领全处员工兢兢业业跑营销，抓服务，上半年新增储蓄存款万元，超额完成全年任务，并创造了该网点建所20年来新增存款历史最好记录。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的

营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了和中心等一些核心老客户,一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了、公司、等一批优质目标客户，同时还新拓展了房产、、等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行\_\_年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科同志从纸厂一次揽入票据多万元。通过上门营销，公司科将公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与公司的交往中了解到其供货的客户所在的商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长立即率公司业务科客户经理奔赴等地。通过与等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的市场。至今年六月末，、等公司在我行办理贴现万元，质押拆零银行承兑汇票万元，吸收6个月定期保证金存款万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额万元，比年初减少万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，局职工，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与行联系，促成行给予该厂万元贷款，置换了我行万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！