# 最新支行副行长离任述职报告 银行支行行长辞职现象(3篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-04-17

*支行副行长离任述职报告 银行支行行长辞职现象一两年来，本人能够认真学习国家的大政方针，在思想上、政治上、行动上与党中央保持高度一致，能认真贯彻执行银监部门、总行等相关金融法律、法规、方针、政策和有关规章制度，用“合规经营”理念打造现代金融企...*

**支行副行长离任述职报告 银行支行行长辞职现象一**

两年来，本人能够认真学习国家的大政方针，在思想上、政治上、行动上与党中央保持高度一致，能认真贯彻执行银监部门、总行等相关金融法律、法规、方针、政策和有关规章制度，用“合规经营”理念打造现代金融企业，不断完善支行相关制度建设，建立合规企业文化，用合规创造效益，合规创造企业价值。

两年来，本人在不断加强自身学习、自我完善的同时，对支行各项工作不断加强管理，严格考核。坚持“以人为本”的管理理念，坚持经营、管理两手都要抓，两手都要硬，从调动职工积极性入手，切实开展工作，以鼓励为主，奖勤罚懒，鞭策后进，按实绩进行考核，积极构建和谐支行。

至20xx年末，我行各项存款\*\*\*\*万元，较年初的存款总额\*\*\*\*万元，净增\*\*\*\*万元，完成必成数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%,完成力争数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%，存贷比\*\*\*\*%。各项贷款余额\*\*\*\*万元，较年初贷款余额\*\*\*\*万元净增\*\*\*\*万元，增幅\*\*\*\*%，全年实现贷款利息收入\*\*\*\*万元，同比增加\*\*\*\*万元。信贷管理继续保持“五星”级。年末实现账面利润\*\*\*\*万元，较上年同期的\*\*\*\*万元净增\*\*\*\*万元。至20xx年末，我行不良资产余额\*\*\*万元，较年初\*\*\*\*万元，净下降\*\*\*万元。不良贷款占比\*\*%，比年初净下降\*\*个百分点。其中争取政策核销贷款\*\*万元。我行共办理借款人意外伤害保险\*\*\*\*万元，实现代理手续费收入\*\*万元。代理非税收入\*\*\*\*多份，共\*\*\*\*多万元。继续保持了“会计工作一级单位”称号。档案管理达“省一级”标准。连年被县委、县政府评为“文明单位”。支行柜面继续保持“巾帼文明示范岗”称号。

至20xx年末，我行各项存款\*\*\*\*万元，较年初的存款总额\*\*\*\*万元，净增\*\*\*\*万元，完成必成数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%,完成力争数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%，存贷比\*\*\*\*%。各项贷款余额\*\*\*\*万元，较年初贷款余额\*\*\*\*万元净增\*\*\*\*万元，增幅\*\*\*\*%，全年实现贷款利息收入\*\*\*\*万元。信贷管理继续保持“五星”级。年末实现账面利润\*\*\*\*万元，较上年同期的\*\*\*\*万元净增\*\*\*\*万元。20xx年面对复杂多变的全球金融危机，我行积极响应总行号召，进一步加强信贷管理，有效缓释信贷风险，采取牢把贷前调查关、增加贷后检查次数、加强贷款用途跟踪等方法，有效化解信贷风险。至20xx年末，我行不良资产余额\*\*万元。不良贷款占比\*\*%。共办理借款人意外伤害保险\*\*万元，实现代理手续费收入\*\*万元。代理非税收入\*\*\*\*多份，共\*\*\*\*多万元。继续保持了“会计工作一级单位”称号。档案管理达“省一级”标准。继续被县委、县政府评为“文明单位”。支行柜面继续保持“巾帼文明示范岗”称号。

至20xx年9月末，我行各项存款达\*\*\*\*万元，较年初的存款总额\*\*\*\*万元，净增\*\*\*\*万元，完成必成数\*\*\*\*万元的\*\*%,完成力争数\*\*\*\*万元的\*\*%，存贷比\*\*%。各项贷款余额\*\*\*\*万元，较年初贷款余额\*\*\*\*万元净增\*\*\*\*万元，增幅\*\*%，实现贷款利息收入\*\*\*\*万元。贴现数额\*\*\*\*万元，完成任务数\*\*\*\*万元的\*\*%，共办理借款人意外伤害保险\*\*万元，实现代理手续费收入7万元。信贷管理保持 “五星级”。继续保持了“会计工作一级单位”称号。档案管理达“省一级”标准。

两年来，我行全年相关指标在全行排名都在前10名，始终保持良好的运行状态。至目前止，本单位和个人均未因违规违纪受到相关部门的处罚和处分。不存在屡查屡犯问题。

多年来，本人始终坚持“存款立行、效益兴行”的宗旨，积极投入工作，不断转变经营理念，强化服务意识，充分发挥主观能动性，积极加强管理。两年来，我行各项表内、表外业务共同发展，通过全体员工的共同努力，业务进入上升的快速通道。

1、内部控制管理

根据上级银监部门和总行的要求，我行不断加强自身的制度建设，进行不断的梳理和完善，对内控管理的各个环节加强制约，不断完善新业务的操作规程和流程，同时加强考核，以考核促提高，以提高促发展。从制度、会计、信贷、安全等多方面，形成相互融通相互制约机制。支行专门成立业务检查小组，定期、不定期对网点及人员进行考核、检查，并结合案件“专项治理”工作，全面提高制度执行力。

2、财务会计管理

对财务会计方面，实行内勤主任负责制，对我支行下辖3个网点进行管理和检查，实行报告制。

①加强学习和内部管理。对总行下发的各类文件和规章制度及时组织内部人员进行学习，并严格按照操作流程办理各项业务，确保结算和核算质量，特别是事后监督系统上线后，更加强了对业务的事前和事中监督，有效地防止了各类案件的发生，并定期组织内部人员进行技能训练，不断提高综合业务素质。

②加强核算，提高经营效益。随时关注支行与清算中心往来账款，及时归还支行拆借资金，确保业务正常开展资金，在现金管理上，做到勤调款、勤送款，在业务正常开展的前提下，力求将库存现金控制在总行核定的范围以内，尽量减少不生息资产的占用。严格按“三个办法，一个指引”制度，对贷款出账按照提款申请表认真进行核对。每月企业贷款结息日之前都对贷款利息进行测算，对账户余额不足结息的，及时予以提示，确保结息日利息全部到账。

③切实加强财务管理制度，合理使用资金。严格按总行规定列支各项费用，坚持勤俭节约，不铺张浪费。

④加强宣传，积极拓展电子银行业务。在柜面加强对企业网银、个人网银和手机银行的宣传，重点向客户宣传电子银行方便、快捷等优越性，细心、耐心地指导客户正确使用网银，及时帮助客户解决网银使用过程中遇到的问题，解决他们的后顾之忧。既方便了客户，同时也减轻了柜面的工作压力。

3、信贷管理

多年来，我行始终把信贷风险防范放在首位，严格贷款“三查”，规范贷款运作，把握贷款投向，优化信贷结构，加强对贷款操作过程中各个环节的规范管理和程式化操作，重点加强贷后管理，健全风险监控机制，对出现风险的贷款早介入、早处置，争取主动，控制风险。

同时按照“有保有压、区别对待、择优扶持”的原则，加强客户准入机制，准确把握贷款投向，优化信贷结构，严格审查客户资信状况和资金实力，及时了解、掌握客户的生产经营、信贷资金使用等情况，充分运用风险分类工具防范和控制风险，对“两高一剩”、“五小企业”、建筑业项目经理等行业贷款逐步有序退出，进一步优化信贷结构，促进业务健康发展。坚持文明办贷、廉政办贷，严格执行信贷承诺，杜绝吃、拿、卡、要的歪风斜气，从行长到信贷员，人人树形象，个个是楷模，凡是经调查能放的贷款以最快的速度在承诺期间内办理，不能放的贷款当面说明原因，不推诿、不拖泥带水，在社会上形成了良好的口碑。

4、安全保卫管理

安全保卫工作是各项工作的重中之重，在日常管理中，安全逢会必讲，包括日常业务办理过程中的安全，“生命之门”——通勤门的日常管理，夜间值班守库的安全管理等，通过对各种预案的演练，不断加强员工的安全防范意识，确保集体财产和人身的安全，防患于未然。

5、计算机管理

在计算机日常管理中，要求员工做到爱护机器，保持设备清洁，保证设备的良好运行，以便业务工作的顺利开展。杜绝对机器的带电操作，禁止私自在计算机上安装非法软件、游戏、电影等，对外来设备禁止与网点计算机连接，并定期、不定期对所辖网点进行检查，确保机器设备的良好运行状态对业务的重要支撑作用。

服务是企业的生命线，多年来，我行在不断加强柜面服务的同时，立足“服务三农”、根植社区，在员工中开展职业道德和服务意识教育，不断增强竞争意识，以“用心取信，追求卓越”的企业精神作为核心价值理念，为成为\*\*地区最优秀的社区银行共同努力奋斗。

平时工作中，对照文明服务规范的要求，要求员工从“我”做起，按照文明礼仪服务规范的要求，做到从内心为客户着想，而不只是停留在口头及表面，想客户所想，急客户所急，真正为客户排忧解难，真正体现“人民自己的银行”。从细节入手，真诚的一次微笑、简单的一声问候、温暖的一杯白开水、礼貌的一次让坐，无时无处不体现了\*\*银行人的热情、周到、贴心，从而更拉近了与客户的距离，达到了心的交流、情感的升华。

1、财务经济责任

在本人任职期内，各项固定资产购置等均符合规定，八项费用指标多年来均有结余，账面利润反映真实，无资产流失、截留利润和私设小金库现象，无未先出具申请报告而动用授权外的营业费用及其他资金支出的现象。

2、经济法律责任

在本人任职期内，我支行未发生经济责任事故，目前不存在“九种人”现象。

两年来，本人在廉洁自律方面严格要求自己，坚持自身人生观、价值观的不断改造，认真学习社会主义荣辱观，深入学习十七大及十七届三中全会精神，贯彻科学发展观，严格管理，从严治行，要求职工做到的，我首先做到，要求职工不做的，我首先不做，做到管好自已的人，看好自己的门，20xx年本人累计退还礼金23000元整，支行廉政建设无案件。

回顾任期内的各项工作，本人基本能完成上级领导下达的任务，做到各项存款逐年稳步增长，信贷投放审慎合规，不良贷款努力压降，贷款利息收入逐年增加，职工收入逐年递增。两年来，本人虽然取得了一些成绩，但还存在许多不足之处。展望未来，我信心十足，有各位领导的关心、支持，有我们\*\*支行全体员工的共同努力，我相信，我们\*\*支行的明天将更加灿烂辉煌。

以上述职述廉，不当之处，请指正。

述职人：出国留学网

20xx年xx月xx日

**支行副行长离任述职报告 银行支行行长辞职现象二**

中国农业银行县支行：

受中国农业银行广市分行的委托，驻广元审计办事处于20xx年11月1至11日，对你行副行长\*\*\*同志任职期间(20xx年11月至20xx年9月)的责任履行情况进行了现场审计。现将有关情况报告如下：

一、抽查机构本次审计严格按照《中国农业银行行长责任稽核操作规程》进行。审计小组抽查了支行资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务部门，并依据该行所辖经营机构的具体状况抽查了支行营业部、\*\*\*分理处、\*\*\*、\*\*\*营业所四个营业机构。

二、业务范围

审计时限为20xx年11月至20xx年9月，本次重点审计了20xx年1月至20xx年9月，该行在贯彻执行各项规章制度和完成上级行下达的各项经营指标方面的情况，并按照审计内容和要求，采取召开支行机关中层干部和部分职工代表会议、发出审计问卷调查、进行部分员工座谈、开展现场审计等方式，对有关账、表、簿、传票、信贷档案资料和贷审会记录、执行授权等情况进行了抽样检查和审计认定。基本情况

一、个人简历

\*\*\*，男,20xx年3月出生，大学文化，中共党员,经济师,20xx年6月参加工作，20xx年6月至20xx年12月在\*\*\*\*\*营业所、\*\*\*支行工作;20xx年12月至20xx年5月在\*\*\*\*\*\*工作;20xx年5月至20xx年10月在\*\*\*\*工作;20xx年11月至20xx年10月任\*\*\*;20xx年11月至今任\*\*\*。

二、人员机构情况

该行机关下设办公室、资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务经营管理部门。

截止20xx年9月末，全行现有对外营业网点1xxxx;现有职工12xxxx，其中：长期合同工9xxxx、储蓄合同工2xxxx;中层以上干部2xxxx。

三、主要经营业绩

(一)树立存款是“第一要务”的理念，促进筹资工作跨越式发展。20xx年11月\*\*\*农行各项存款余额为5343xxxx元，其中储蓄余额4584xxxx元，截至20xx年9月末，全行各项存款余额已达8506xxxx元，其中储蓄存款余额达7772xxxx元。分别增加了3163xxxx元,增长59.2;增加3188xxxx元，增长69.53。实现了筹资工作跨越式大发展，县支行多次被评省市分行组织资金工作的先进单位。

(二)求真务实，狠抓风险资产经营管理工作。两年来，全行共清收不良贷款131xxxx元，其中本金102xxxx元，利息29xxxx元;盘活不良贷款21xxxx元，保全不良贷款88xxxx元，处置抵贷资产5xxxx元，执行未结案件1xxxx，金额52xxxx元。全面完成了市分行下达的各项风险资产经营指标，有效的提高了全行的信贷资产质量。20xx年度\*\*\*支行被市分行评为清收不良贷款先进集体。

(三)大力开展中间业务，有效拓展财务收入来源。提高认识，充分发挥中间业务的增收作用。努力拓展全行的业务增收来源。加大中间业务的宣传力度，提高客户对金穗系列卡的市场认知度，以银行卡收费新规定为契机，逐步提高卡质量，努力营造更良好的用卡环境。几年来，全行累计发卡134914张，卡存款余额1503xxxx元，新增发卡63823张，新增卡存款626xxxx元。实现中间业务收入34xxxx元，增加28xxxx元。

四、主要管理措施

(一)找准工作切入点，全力宣传和营销农行金融产品。一是狠抓形象工程，采取“定期宣传与常年宣传，门柜阵地宣传与媒体宣传”相结合的办法，结合各类客户听得懂、看得懂的宣传资料和标语以及提升改造部份营业网点等方式，大力提升农业银行品牌。二是充分利用农行形式多样的金融产品，以满足不同客户的所需。今年，还开办了银证通、电话银行、网上银行等新业务产品，极大地满足了客户需求。三是由被动营销变主动营销，全县1xxxx营业网点，纷纷走出柜台，抓住时节，深入乡村、集镇、车站码头等地方，去营销我们的产品，极大方便了客户。

(二)努力清收盘活不良贷款，不断提高信贷资产质量。一是落实责任，全员参与清收盘活不良贷款。推行三个清收责任制，即：领导“1n”清收责任制，科室、所部分清收责任制，清收任务到人责任制，做到了中层干部人人有任务，个个有实效。二是依法维权，打击制止逃、废银行债务。加大了法人客户的清收力度，在获悉\*\*\*县种子公司、高观乡农技站、植物油厂等企业逃废我行债务时，通过依法向法院提出强制申请，查封财产58xxxx万元，收回贷款20xxxx元，保全资产17xxxx万元，三是加大处置资产力度，千方百计盘活不良贷款，活化农行信贷资产。通过加大宣传力度，扩大社会影响，公开进行拍卖等形式有效的对抵债资产进行了处置，达到盘活和提升目的。

(三)紧紧依托银行品牌效应，加强代理保险业务管理和发展。一是提高认识，增强全行对发展代理保险业务的重要性认识。二是紧紧依托信贷资源，切实搞好信贷客户保险代理工作。三是调整代理品种，提高寿险代理质量。几年来全行实现保费收入50xxxx元，手续费收入2xxxx元。

(四)强化信贷管理，防范业务风险。为了有效的促进业务发展，切实防范信贷风险。一是进一步明确信贷新规则的相关规定，规范了信贷决策程序。二是组织实施“三个一”工程。三是进一步强化贷后管理，明确环节和要点。四是确保在上级行业务检查中不出问题。采取“二个集中”，“四个统一”和“五个一样的办法”，整理完善了信贷档案，并得到市分行好评。五是加强对信贷业务的督促检查，及时发现问题，纠正问题。在几年的自律监管检查中，发出整改通知书21份，并罚1xxxx次。有力地促进了信贷工作健康发展。先后收回各项贷款310xxxx万元,潜在风险贷款160xxxx万元，收回利息30xxxx万元。

(五)加强后勤管理，切实搞好后勤保障工作。在分管办室工作的过程中，认真履行职责，切实做好后勤保障工作。一是加强了文秘信息调研工作，公文的质量有了大幅度提高，在金融科研方面取得良好的效果;二是财务费用管理方面出台一系列管理，节约各项费用支出3xxxx万元，达到了增收节支的目的;三是规范车辆使用管理，严格执行“派车单”制度，使车辆使用有序;四是建立了大宗物品集中采购制度，减少了不必要浪费;五是改变文印方式，降低了成本，提高了质量。

一、主要问题

1.未严格落实支行审查、审批要求2笔，金额17xxxx元。分别是：20xx年12月28日,\*\*\*营业所向\*\*\*中学校发放流动资金一笔,期限3年,金额17xxxx元。未按支行审查、审批要求落实开立三个账户(基本账户、收费权质押专用账户和偿债资金专户);20xx年4月4日\*\*\*营业所向杨玉军发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元，期限3年。支行审查、审批客户应按月还款，但营业所与客户制定的还款计划为按年还款。

2.抵押登记不规范9笔，金额56.6xxxx元。一是\*\*\*营业所20xx年12月14日，向那天俊发放生产经营贷款1xxxx元，期限3年，用途为转债承接。抵押担保物为张啟良房屋两套，但土地他项权证仅一个，未注明以两套房屋土地做抵押登记。二是营业所20xx年6月10日，向袁国超发放最高额生产经营贷款1笔，金额xxxx元;20xx年5月29日，向高小军发放最高额生产经营贷款1笔，金额6.6xxxx元;20xx年6月15日，向李庭禄发放最高额生产经营贷款1笔，金额xxxx元;。20xx年6月11日，向张继雄发放最高额生产经营贷款1笔，金额xxxx元;20xx年8月30日，向邓六生发放最高额生产经营贷款1笔，金额xxxx元;20xx年6月20日，向高新文发放最高额生产经营贷款1笔，金额xxxx元;20xx年6月16日，向王玉雄发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元，土地性质为划拨;20xx年6月16日，向高勇生发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元，土地性质为划拨。以上借款共计8笔，抵押物土地均未办理抵押登记。

3.合同填写不规范4笔，金额1xxxx元。分别是：20xx年6月16日,\*\*\*营业所向王玉雄发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元，向高勇生发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元。借款合同未编号，合同无贷款负责人印章;20xx年6月20日\*\*\*营业所向扈春华发放生产经营贷款1笔，金额xxxx元，期限1年，合同内容填写不完整;20xx年4月4日\*\*\*营业所向帖东阁发放住房装修贷款1笔，金额xxxx元，期限3年，合同内容填写不完整。

4.借款人资料不全8笔，元。分别是：20xx年4月5日,\*\*\*元，20xx年4月4日,\*\*\*营业所向帖东阁发放住房装修贷款xxxx元,无配偶个人情况证明、户籍证明，无担保人个人情况证明;20xx年6月16日,\*\*\*营业所向李碧海发放住房装修贷款xxxx元,抵押物清单中抵押权人未盖章;20xx年4月4日，\*\*\*营业所向杨玉军发放住房装修贷款xxxx元，划款扣款委托书未加盖支行印章;20xx年6月16日，\*\*\*营业所向王玉雄发放住房装修贷款金额xxxx元;20xx年6月16日，\*\*\*营业所向高勇生发放住房装修贷款xxxx元。上6笔借款资料中住房装修合同无装修总造价;20xx年12月14日，\*\*\*营业所向那天俊发放生产经营贷款1xxxx元。抵押担保人张启良和房屋所有权人张啟良无有权证明机关证明为同一人;20xx年4月14日，\*\*\*元,期限1年。其划款扣款账户为借款人配偶黄海泉，划款扣款账户为黄海泉签字，无借款人签字。

5.贷后管理不规范xxxx，金额1373xxxx元。分别是：20xx年12月28日,\*\*\*营业所向\*\*\*白龙中学校发放流动资金一笔,期限3年,金额17xxxx元，现余额16xxxx元。3季度贷后管理报告无管户经理签字;20xx年营业部向\*\*\*县医药有限公司发放借新还旧贷款1笔，期限1年，金额2xxxx元无3季度贷后检查报告;20xx年向\*\*\*土地开发有限责任公司发放贷款1.2亿,现余额1064xxxx元。20xx年10月、11月、12月无贷后定期检查表。\*\*\*县交通局贷款37xxxx元无20xx年3季度定期检查表;20xx年向\*\*\*县人民医院发放借新还旧贷款11xxxx元，期限1年。\*\*\*县电力有限责任公司贷款2笔，余额181xxxx元;20xx-20xx年，分3笔共向\*\*\*县星王巾被有限责任公司发放贷款3笔，共计金额60xxxx元。以上xxxx贷后管理均未按期进行信用等级测评

6.未按规定对不良贷款及时进行催收。支行资产经营部未按规定对\*\*\*星王巾被有限责任公司、王大国、陶伟、何波海的不良贷款及时发出催收通知进行催收。

三、成因及责任认定

产生上述问题的原因是多方面的，既有主观原因，又有客观原因。现根据问题存在的不同情况，经审计工作组的审计、调查和分析后认为：其客观原因主要是：经办人员的在业务水平不高，对各项规章制度的学习不够造成的。主观原因是：各业务部门的自律监管处罚不到位，工作的责任心不强形成的，\*\*\*同志应负一定的领导责任。

四、总体评价

本次审计共发出审计调查问卷16份，收回16份。其中认为\*\*\*同志履行副行长职责为优秀的1xxxx，称职的xxxx。通过调查问卷和与部分员工座谈，总体评价情况是：\*\*\*支行副行长\*\*\*同志在任职期间组织制定了《中国农业银行\*\*\*支行费用管理实施细则》、《支行不良贷款控制办法》、《cms系统维护管理办法》、《贷后管理责任制》、《资产部绩效考核办法》等内部管理制度和办法，对业务经营、防范风险发挥了一定的积极作用;员工关心的热点是资产质量差、员工收入低、不良贷款占比高的问题等;职工对行长最满意的是：具有开拓精神，业务能力较强，工作踏实，平易近人。

综合职工评价和现场审计的情况，审计组总体评价是：\*\*\*同志任现职以来，在市分行党委的领导下，团结党委一班人，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论以及江泽民同志“三个代表”的重要论述和十六届四中全会精神，掌握邓小平理论的科学体系和“三个代表”重要思想内涵，并将其作为行动指南。积极配合支持“一把手”工作，扎实工作，辛勤耕耘，以压控不良为己任，以防范风险为前提，以提高效益为最终目标，竭力开展了一系列工作，促进了业务发展，为\*\*\*农行形象的打造，为农行业务发展和经营效益的提升做出了一定的贡献。但由于历史原因，资产质量尚待进一步提高，待消化的包袱还很沉重。但\*\*\*同志为\*\*\*农行的发展还是作了大量艰苦细致的工作，履行副行长职责是称职的。

述职人：

20xx年xx月xx日

**支行副行长离任述职报告 银行支行行长辞职现象三**

分行监察部：

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x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，于选择21x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臵的工作。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，xx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，xx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。21x年、20xx年及21x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。21x年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.x%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;21x年一季度，实现中间业务收入1x3x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xx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。21x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.x2%。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17.6%，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52%，外汇企业存款完成1444%;21x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31%。两年来，xx支行各项存款余额由21x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。21x年末，xx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6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;21x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1%。两年来，xx支行各项贷款余额由21x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.5亿元。

(3)中间业务收入大幅提升。两年来，我致力于强化资源配臵的内在约束和政策导向作用，大力营销重点业务和新产品，中间业务收入逐年创新高，中间业务收入占全部收入的比重有了大幅度提高。两年来，中间业务收入逐年攀升，由20xx年末的

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xxx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，优化财务资源配臵，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xx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项工作。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臵预案。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xx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)充分发挥资源配臵的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配臵，促进经营能力持续发展。制订了《xx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。21x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，21x年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划11%，网银开户新增17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21x年初至21x年一季度，xx支行中间业务收入水平一直居全全辖七大行前列，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。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。

述职人：出国留学网

20xx年xx月xx日

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！