# 有关县支行班子述职报告范本(七篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-11

*有关县支行班子述职报告范本一20xx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xx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...*

**有关县支行班子述职报告范本一**

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xx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，内抓潜力建设和管理，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状况报告如下，请评议。

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，各项经营指标完成状况良好。

(一)收入完成状况。

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)重点业务完成状况

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。

(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职责书、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小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。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职责认定、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《社会治安综合治理职责书》和《消防安全职责书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，确保无案件和安全事故发生。

(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，从网点选取业务潜力强，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、营销潜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用心性。

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达潜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)加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，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，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为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。

在用心促进业务有效发展、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，透过行务会、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。透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、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况，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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性是新业务的学习很不够;

2、应对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;

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，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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。

**有关县支行班子述职报告范本二**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我叫，现年32岁，金融本科文化，中共党员。xx年7月参加工作。20\_年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，20xx年担任支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义;成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命;就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各种柜面业务操作;6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握;尤其是在我担任综合管理部经理这3年中，在支行各位领导和全行员工的熏陶下，我能够全力倾注自己的汗水，任劳任怨，忘我工作。强烈的事业心和工作责任感，使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风，并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在，长在，参加工作后一直没有离开过，对县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。20xx年，经我多方联系，努力筹备，支行被\*\*县委评为县级精神文明单位，支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使支行在社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理好各种关系及矛盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委：假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会尽职尽责，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高支行盈利水平。

谢谢大家!

**有关县支行班子述职报告范本三**

尊敬的领导、同志们：

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的十x大精神统领全局，以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x万元，完成市行下达的年收入目标的%，同比增幅%。

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x万元，完成目标89.48%。

预计20xx年支行可完成收入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x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，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；

2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥；

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。

**有关县支行班子述职报告范本四**

大家好!

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的xx大精神统领全局，以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，内抓潜力建设和管理，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状况报告如下，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，各项经营指标完成状况良好。

(一)收入完成状况。

截止11月底我支行共完成收入x万元，完成市行下达的年收入目标的%，同比增幅%。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x万元，完成目标89.48%。

预计20xx年支行可完成收入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x万元，欠70万元。预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成状况

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职责书、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小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。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职责认定、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《社会治安综合治理职责书》和《消防安全职责书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，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，从网点选取业务潜力强，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、营销潜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用心性。

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、表达潜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)加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，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，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为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

在用心促进业务有效发展、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，透过行务会、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。透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、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况，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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性是新业务的学习很不够;

2、应对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;

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，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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。

**有关县支行班子述职报告范本五**

近年来，我局党风廉政建设工作，在局党支部的统一安排部署和在纪工委的正确领导下，以科学发展观为指导，通过落实“一级抓一级，层层抓落实”和“一岗双责”的要求，认真开展反腐倡廉建设工作，在全局干部职工的共同努力下，各项工作取得了较好成绩。截止9月底，完成一般预算收入3785万元，完成管下达目标任务数6035万元的63%。按照《中共德钦县委、县人民政府党风廉政建设责任制量化考核》的相关考核要求，认真部署廉政建设工作。现对开展的主要工作情况进行如下汇报：

年初，我局按照德钦县反腐倡廉建设工作的总体部署，结合财政工作实际，坚持业务工作和党风廉政建设“两手抓”，制定了《德钦县财政局反腐倡廉建设实施方案》，确立了我局反腐倡廉建设的总体思路，明确了工作任务。通过强化依法行政观念，认真梳理内部工作流程，规范行政行为等举措，努力形成科学合理的权力制衡机制，把廉政工作贯穿于全局各项工作的始终。

1、分解任务目标，明确工作职责。年初，将廉政建设工作与年度工作总结一起部署，明确了“一把手”是党风廉政建设的“第一责任人”，按照“谁主管、谁负责”的原则，坚持把党风廉政建设与财政工作紧密结合，做到了同部署，同落实，同检查，同考核，使党风廉政建设责任制的落实有章可循，有法可依。

2、强化工作措施，狠抓工作落实。一是加强党风廉政宣传教育工作。坚持把党风廉政宣传教育纳入财政系统宣传教育工作整体部署，深入开展了学习党的四中全会精神活动。二是签订党风廉政建设责任书。领导干部切实负起责任，认真组织落实党风廉政责任制。三是整顿机关作风纪律，强化财政服务意识。我局班子高度重视，及时研究分析干部队伍在作风方面存在的问题，采取积极措施认真整治。以人民群众满意为目标，整治突出问题，提高办事效率，改进工作作风，为加快我区发展营造优质的服务环境，全面建立起办事高效、运转协调、行为规范的工作机制。

注重把廉政建设学习与政治理论学习有机结合起来，浓厚学习氛围，搞活学习形式，扩大学习范围，增强学习效果。今年以来，利用每周五下午学习日集中学习廉政读本、党课、观看反腐败电教片、组织专题讲座等形式，认真学习有关党风廉政建设责任制的相关规定、文件。

一是组织全体干部职工集中学习传达了《中国共产党领导干部廉洁从政若干准则》。教育引导党员干部充分认识学习贯彻《准则》的重大意义，深刻理解和准确把握《准则》的精神实质，切实增强监督意识纪律观念，严格遵守《准则》规定的各项纪律要求，在工作中进一步提高思想认识，规范个人行为，正确行使职权，争做一名清正廉洁、秉公办事的优秀党员干部。

二是为迎接中国共产党成立89周年，深入开展创先争优活动，进一步巩固扩大学习实践科学发展观活动成果，我局与县纪委、保护局、地税局及农业银行德钦县支行，于7月1日联谊举办了以“庆祝建党89周年即‘争创先进’、‘唱响红歌’为主题”的系列活动。活动内容丰富多彩、形式多样，讴歌党的丰功伟绩，推动创先争优活动，深入开展为党的生日献礼。并邀请了州委党校扎史拉姆老师给全局干部职工授党课，从学习党史的重要性、党的发展史再谈到改革开放和社会主义现代化建设时期怎样按照党章要求，做一名合格的党的干部。通过讲座、先进典型和警示教育，让广大党员干部明白只有警钟长鸣，时刻绷紧反腐倡廉这根弦，才能抵御来自各方面的诱惑和干扰，才能做到不徇私枉法，不滥用职权，坚持依法行政。

1、在建立部门廉政制度的同时，完善中了心学习组和干部职工学习日制度、“三会一课”制度、领导议事制度、民主决策制度和民主监督制度，并上墙公示;建立健全内部管理制度、各类资金管理制度，严格按制度办事，全面提升了机关效能。

2、加强政府采购的规范化管理。围绕已出台的政府采购实施办法等一系列制度，细化和规范操作流程，按照采购和审批监管相分离的原则，修订《德钦县政府采购管理工作暂行规程》、《关于进一步规范政府采购流程的通知》，进一步提高政府采购的工作效率，有效提高了资金使用效益。

加强财政监督管理不断拓展财政监督的范围，创新财政监督的方式，保证财政资金安全、规范、高效运行，促进了我县经济健康快速发展。

一是加紧推进公务卡实施进程。在广泛调研的基础上，拟订了德钦县公务卡推行实施方案。结合我县实际，起草了《德钦县行政事业单位公务用卡使用管理暂行办法》。公务卡管理体系的推广实施，将为强化财政的动态监控、堵塞公务消费管理漏洞、从源头上防止腐败提供有力的制度保障。

二是抓好“小金库”治理工作，研究建立防治“小金库”的长效机制。对当前及以后“小金库”专项治理工作进行了部署。

三是加强对行政事业单位及金融单位财务管理和业绩考核。

我局在加强党风廉政建设工作方面，取得了一定成效。但是，在肯定成绩的同时，我们也看到干部员工队伍中还存在着一些不容忽视的问题，与形势的发展和上级的要求还有一定的差距，主要表现在：政务公开工作虽然建立了一些相关的制度，但与上级要求还有一定的差距;二是党风廉政建设和反腐倡廉教育的宣传形式创新不够，宣传效果还需要提升，职工受教育面还有待扩大;三是党风廉政建设和反腐败工作的学习教育和管理机制还不够健全，有待今后进一步完善。在以后的工作中，我局将以抓落实为重点，采取措施从以下方面加强整改提高：

1、加大宣传教育力度。要利用各种形式和手段，进一步加强反腐倡廉教育，持续增强广大党员干部尤其是领导干部的反腐倡廉意识和能力;进一步加强落实党风廉政建设责任制的宣传，不断增强领导干部落实责任制的主动性和自觉性，使之真正担负起反腐倡廉的政治责任。

2、认真落实党风廉政建设责任制。实行党风廉政建设责任制，根本在落实，关键在行动。我局要在认真分析、研究的基础上不断加大工作力度，真正在落实上下工夫，靠实际行动求成效，使我局党风廉政建设责任制工作保持健康深入发展的势头，取得新的成效。

3、扎实开展反腐倡廉教育。继续开展学习型机关创建活动，狠抓“机关干部素质工程”，推进机关效能建设，帮助干部员工树立正确的道德观、世界观、人生观、价值观、权力观、利益观和地位观。同时要严格落实效能建设规定，开展单位纠风活动，找出存在问题，并制定出整改方案

4、严格权力运行的监督制约，形成有效防范腐败机制。一是坚持以决策和执行为重点环节，以领导干部特别是主要领导干部为重点对象，以干部选拔任用、财政资金使用、资产经营管理、物资采购为重点，加大监督力度。二是重点围绕集体领导和分工负责、重要情况通报和报告、述职述廉、民主生活会等制度，建立健全决策权、执行权和监督权既相互制约又相互协调的权力运行机制。三是突出人、财、物等重点领域和关键环节，逐步建立起与反腐倡廉要求相适应的内部管理制度体系。

近年来，在州财政局党组织的正确领导下，德钦财政局局的党风廉政建设工作取得了一定的成绩，有力地促进了各项工作的顺利开展。当然，建设一支廉洁、高效、务实、优质的机关队伍是一项长期而艰巨的任务，需要我们坚持不懈地抓好抓实。为此，我们将进一步紧密联系本部门及干部队伍的思想作风和工作实际，坚持把党风廉政建设与工作的各项业务工作结合起来，与建立长效机制结合起来，认真贯彻落实--大、四中全会精神，严格落实党风廉政建设责任制，以科学发展观为指导，进一步解放思想、与时俱进，以务实的作风努力开创财政工作。

**有关县支行班子述职报告范本六**

10月10日到14日，自己有幸参加了省行人力资源部组织的全省一级支行行长培训班，认真聆听了原总行张衢副行长所做的《宏观经形势与工商银行战略报告》以及其结合自身几十年的管理经验告诉《我们如何做一名优秀的行长》，认真聆听了省行苏宗国副行长所做的《体制、机制、目标、人—支行定位及职责》的讲座以及省行人力、公司、机构、个金、信管、结算等相关专业老总所做的专题培训，仔细拜读了全省几个优秀的一级支行的经验交流材料。这次学习是充实的，也是让自己兴奋的，做为一名管理的新人，培训极大地开拓了视野、理清了管理头绪，明确了奋斗目标，也坚定了自己继续高举创新与发展的旗帜，团结支行班子成员，带领全行员工，将铜川王益区支行这个传统意义的业务“盐碱地“带出沼泽，走向辉煌的信心和决心!

结合铜川王益区支行的实际情况，谈几点我们下一步的工作思路及努力方向：

一、 坚定信贷调整决心

经济资本的约束问题、总行坚定的信贷结构调整的决心、国内房地产市场潜在的系统性风险、大公司大多选择上市直接融资的趋势……这些必须面对的现实问题要求我们在信贷结构上必须避免继续走“贷大、贷长、贷集中”的传统老路子，公司信贷的行业方向上要积极关注文化、旅游、物流等行业的商业机会，信贷期限上应将工作重心放在五年以下的中短期品种上，客户大小上应坚持大中小均衡发展、要主动适应公司信贷投行化的趋势，从公司ipo上市前入手，要积极关注固定资产支持融资等信贷创新业务带来的商业机会(例如正大、百盛、正阳酒店、建材市场等潜在客户群体)。在个贷业务上，紧紧把握我行个人小额贷款试点行的有利条件，大力发展贷款期限短、银行收益率高、经济资本占用率低的个人小额贷款业务，积极尝试个人小额贷款业务的商户联保担保模式，将工作的重心放在个人小额贷款和房屋抵押贷款等非房贷品种上，同时稳健推进优质地产项目的个人住房按揭业务，用信贷业务引领我行各项业务的跨越式发展。

二、 坚定走业务创新之路

铜川王益区支行是传统意义上的业务小行，要想跟上总、省行重点县支行及系统先进一级支行的发展步伐，走传统发展的老路子，走机械模仿的笨路子，显然不行!要想跟上并超越总、省行重点县支行及系统先进一级支行，我们必须坚定走业务创新之路。我们要主动适应中国城市化的发展进程，积极关注城市中产阶级及富人群体的理财性金融需求，发挥自身十几年的丰富金融投资经验及国际金融理财师的专业背景这一特长，依靠我们团结进取的班子和士气高涨的员工队伍，把握好社会财富均在寻找投资出路的良好契机，运用我行独创的基金、贵金属、理财产品市场支持短信及一对一理财服务，牢牢占据区域中高端客户市场，努力将我行打造为铜川中产阶级的财富管理银行。

我们将牢牢把握美元贬值、欧债危机带来的贵金属业务发展契机，大力发展贵金属销售、贵金属t+d、贵金属融资、贵金属租赁的贵金属业务板块;我们将积极把握资本市场的每一次投资机会，引导我们的客户以基金产品为工具分享资本市场溢价成果;我们将以工银商友俱乐部设立为切入点，以个人小额贷款、循环贷款、网贷通、卡贷通、商友卡、商友卡专属理财产品为抓手，积极抢占中小企业主及个人小老板这一优质客户群体;我们将以银-医一卡通产品为突破，进军医疗市场;我们将适时成立出国留学金融服务中心，将服务的触角伸向日益火爆的出国留学服务市场，同时积极争夺出国留学子女背后的铜川最富裕阶层的高端客户。

三、 主动加强自身、班子及全体员工的培训与学习，积极适应改革与发展的需要。

日趋激烈的金融同业竞争压力以及工行愈加提速的业务创新步伐，对我自身、对我们班子成员、对我行的每一个员工均提出了新的工作挑战，今后的日子，我将主动加强自身专业知识和管理水平的提升、人脉关系的拓展、经营理念的转变;加强我们班子协作共事意识的提高，加强班子的团结，加强班子成员分管工作创新和发展的步伐;加强我们客户经理队伍专业知识的提高及人脉关系的拓展;加强我们非现金官员沟通和交流能力的提高，业务知识的学习;加强我们现金柜员业务技能的培训、服务意识的提高。让我们全员的综合素质能够适应甚至胜任我行跨越式发展的实际需要，从而从根本上提升我们铜川王益区支行的核心竞争力。

**有关县支行班子述职报告范本七**

今年是全辖工作固本强基、突破创新、实现新的一流目标的关键一年。我支行以xx届四中全会为指针，以总行和分行工作要求为指导，围绕中心支行年度工作部署，以突出一个目标：以人为本，凝聚人心，激发潜能，打造一流队伍，实施亮点工程，提升工作水平;深化两个创建：文明单位创建，学习型支行创建;突出三项教育：保持共产党员先进性教育、岗位任职资格培训教育、马克思主义发展史教育;创新四个机制：货币信贷指导机制、对金融机构的检查评价机制、绩效考核评价机制、争先创优激励机制;实现六个突破：货币政策执行绩效上有新突破、金融生态环境建设上有新突破、金融服务工作全新全优上有新突破、调研信息、宣传报道质量和层次上有新突破、优化干事创业环境上有新突破、素质适应，履职能力提高上有新突破为整体工作思路。以继续执行稳健的货币政策为己任，面向金融服务经济，切实加强窗口指导，加大合理运用货币政策工具的力度，积极开展调研监测，反映货币政策效应，引导辖区金融机构优化信贷结构，增加有效投入，促进我县经济、金融、社会全面、协调、可持续发展。现将上半年工作总结

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实中心支行工作会议精神.中支工作会议结束后，为了及时有效地把中支工作会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。支行党组按照会议要求，先后召开了党组会、行务会和职工大会，认真传达了中支20xx年工作会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》、《行员思想行为管理办法》和《调研信息工作管理办法》等会议材料。在统一组织学习的基础上，采取以股室为单位，分管领导深入到各股室，集中进行研究讨论，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。在3月x日的职工大会上，支行党组就全行职工如何认真学习贯彻工作会主旨报告精神，全面掀起二次创业进行了安排部署。各分管行长和各股股长(主任)就全年工作思路和目标进行了表态发言，随后行长与分管领导、分管领导与各股负责人进行签约定责，把目标责任靠实到各业务岗位、各管理层次，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明的责任管理机制。

为了做好20xx年的各项工作，支行党组对全行干部职工中提出了要把中支工作会议精神做为全年工作总的指导思想，认真加以贯彻和落实，继续采取多种形式认真加以理解和掌握，同时紧密联系实际，立足自身工作岗位，认真查找工作中的薄弱环节和不到位的地方，取长补短，理清今年的各项工作思路，明确全年工作重点和任务，采取有效措施，全面掀起二次创业高潮，确保全年各项工作任务切切实实落到实处的工作要求。与此同时，支行及时向县委、政府等部门领导汇报了中支工作会议精神和支行今年的工作和打算，就金融支持地方经济发展，维护金融稳定，征信体系建设等问题进行了商讨，取得了地方党政部门的理解和支持。

二、突出信贷引导，做金融机构的“引路人”，促进地方经济、金融稳健快速发展。20xx年上半年，支行紧密结合辖区实际，增强“窗口指导”的前瞻性和针对性。我们在调查研究的基础上，在符合宏观调控方向的前提下，把引导方向与商业银行的逐利方向最大限度地达成一致，广泛征求和吸纳商业银行的意见，提高决策的科学性和针对性。在“窗口指导”的方向上，把握一个关键方向，就是坚定不移把握支持地方经济发展的“大势”，确定辖区产业优势和支持重点，破解经济发展难点，“冷却”盲目膨胀热点，引导辖内金融机构合理增加信贷投放，优化资金配置，支持辖区经济平稳较快发展。截止5月末,全县金融机构各项存款余额为8321x元，较年初增加8490.x元，增长11.3。贷款投量显著增加，结构更趋合理。金融机构各项贷款余额为75897.x元，较年初增加3676.x元，增长5.。实现了时间过半任务过半的要求，达到了货币政策目标与地方经济发展目标的融洽统一。同时，我们运用经济、法律和行政手段，增强窗口指导的有效性。根据法律赋予中央银行的职责和检查监督权力，倾力支持“三农”经济，积极推进农业产业结构调整，探索提高支农再贷款使用功效的有效途径。今年支行集中部分支农再贷款与农村信用社共同论证选择一个有特色、有市场、有比较效益的农业化项目，运用再贷款支持农业产业化及相关链条的发展，增加农民收入，以提高支农再贷款的使用效益，制定下发了《中国人民银行\*\*县支行关于支农再贷款扶持农业产业化的指导意见》，充分发挥“窗口指导”的作用，积极引导对“三农”的金融支持，累计投放支农再贷款860x元，重点发展优质出口创汇果品产业，商品型、专用型洋芋产业，圈(笼)养畜禽产业，无公害、反季节瓜菜产业，尽快形成县有主导、乡有特色、村有重点、户有主业的产业开发格局和市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户的产业化经营模式，加快农村经济持续、快速、协调发展，达到农民增收、农信社增效的“双赢”效果。实施“工业强县”战略，加大对县域工业经济战略调整和企业深化改革的信贷支持力度，着力提高工业占gdp的比重，水泥、原煤、炸药、磷肥四种工业产品同比有较大增长，截止5月末，全县国内生产总值2963x元，同比增长9.6，全部工业总产值完成41279.x元，同比增长21.5。加大对非公有制经济的信贷投入，重点支持有市场、有效益、有信用的中小企业及县内重点工程项目建设，元至5月份全县完成固定资产投资2118x元，努力实现全年宏观调控目标、货币政策目标、经济发展目标的融洽统一，促进全县经济持续快速健康发展。

三、突出金融生态建设，促进地方信用秩序的根本性好转，维护金融稳定。20xx年上半年，我们以信贷登记咨询系统为平台，加大对征信体系建设的管理，督促金融机构运用系统进行贷前查询，贷后信息及时入库，及时更新完善企业信息，年内确保了信贷数据入网率达10;以“信用工程”创建活动为载体，加大对社会信用的引导，加强金融运行生态环境建设，全面提升各经济主体的诚信意识，打造“信用”，为全县金融业的高效稳健运行提供良好的发展环境，全县各金融机构于5月份在全县范围内开展了以社会信用制度建设、金融法律法规知识、银行债权管理和征信管理为主要内容的“征信体系建设宣传周”活动，向广大城乡居民散发传单，解答相关问题，为全县信用环境建设深入开展创造良好的开端。充分发挥基层人民银行处于当地金融机构中心地位的优势作用，协调好与政府及其相关部门的关系，积极构建银企信息交流的平台，当好金融机构的“代言人”。20xx年上半年，

支行先后两次牵头召开由常务副县长、计委、财政、各行、社等部门主要负责人参加的“\*\*县金融部门支持服务地方经济建设座谈会”。通过会议座谈的形式，协调解决了一些金融系统支持地方经济建设中存在的问题，使金融信贷政策与地方产业政策尽可能保持协调，实现了金融与经济的良性互动，促使银企关系走上良性互动的轨道，为金融机构扩大有效信贷投入创造良好的金融生态环境。

四、突出调查研究和综合信息反映工作，加强对辖区经济、金融运行态势和趋势的监测、分析及反馈，提高贯彻执行货币信贷政策、实施宏观调控的反映能力，促使货币信贷政策传导及时、权威和有效。今年，我们继续把综合信息调研工作作为支行的“重头戏”来抓，切实加强调查研究，及时向上级行反馈信息，服务决策。一是进一步完善《支行信息调研工作管理实施细则》，并邀请《甘肃经济日报》社记者刘峰来支行进行现场指导和培训，在支行打造一支过硬的综合信息调研队伍奠定了基础。二是创新信息调研工作机制。通过推行“四项制度”，即“一把手”负责制、领导带头制、专人经办制、归口管理制，进一步强化信息调研工作的组织领导,形成“领导带头、骨干带动、人人参与、奖惩激励”的调研信息工作机制;通过狠下“四个功夫”，即在特色上、实效上、深度上、创新上下功夫，力促支行调研信息、金融宣传报道质量和层次有新的突破;通过健全“四个机制”，即计划议题、责任约束、工作奖惩、交流指导机制，调动全行员工调研积极性，营造大信息大调研工作格局，使支行信息调研工作上水平、上档次、出大作，20xx年上半年，共上报各类调研信息280篇(条)被各类刊物采用31篇(条)。三是加强金融统计分析和货币信贷运行监测，及时掌握辖内金融动态，跟踪了解货币信贷政策实施效果及有关情况，认真做好经济金融信息和金融运行状况反馈工作，对经济金融运行热点、难点问题研究对策，为领导决策，为地方经济发展服务。同时，在中支组织的“青年课题调研”、“岗位任职资格献一策”、“金融调控与稳定”“法在我身边”等征文活动中，支行积极组织，认真审查，共上报征文14篇，其中有《农民增收难点和对策》获得总行优秀奖，有王文燕的《我与央行法同成长》获得西安分行三等奖，有3篇在中支获得二等和三等奖。

五、突出优质文明服务，提升央行服务层次，促进金融业整体服务水平的提高。牢固树立为货币政策服务、为金融机构服务、为地方经济发展服务、为社会公众服务的意识。严格按照兰州中支下发的《安全管理操作规程》的要求，做好各项基础业务工作。综合业务部门认真组织开展金融统计与分析研究，做好银行信贷登记咨询系统应用工作，上半年贷款证(卡)年审率达到了94.;认真做好国库会计核算和报表分析工作，严把预算拨款、退库审核关，对预算拨款做到“三相符”、“三不办”、“一跟踪”。即单位名称、账号、户名与财政提供的单位清单相符;拨款金额与财政核定计划相符;资金用途与单位性质相符;违反财政制度规定的不予办理;用途填写不清的不予办理;不提供相关审批资料的不予办理。四月份组织召开了20xx年全县国库工作会议，签订了各项目标管理责任书，并对全县财、税、库会计人员进行了业务培训，培训人员达9;会计工作严格执行“加强内控管理，依法履行职责”的要求，岗位人员交接时坚持账账、账证核对，业务用章实行专人保管，分工负责，严格实行印、押、证三分管制度。加强组织领导、加强业务培训、加强后勤保障，及时满足大额支付系统和人民币账户管理系统运行所需的人财物，确保了两系统按期上线运行;货币发行工作严格按照《人民币发行库达标升级考核办法》，修订制度，完善基础工作，严格规范了出入库登记手续，落实了股长出入库跟班作业制度，严格执行发行库主任、主管行长按月、股长按旬查库制度。对发行基金的整点、库款的合理摆布、挂牌等管理工作做了具体的要求，做到了库容库貌整洁美观，摆布合理、操作规范。同时坚持每天进行账、实、证核对，确保了账务处理及时、准确、真实。对发行基金投放、回笼和残损币回笼工作，做到了合理投放，保证供应。截止5月末共累计投放现金11830.x元，保证了全县经济增长正常资金需求，充分发挥了基础货币的高能效应，并利用春节和春季现金需求量较大的时机，向农村市场投放2以下小票面币20\_\_.x元，回笼小票面残损币1326.x元，大大缓解了小票面币过渡流通的问题，基本解决了流通中人民币脏、破状况，截止5月末,共回笼残损币2346.x元，已实现时间过半任务过半的要求,使流通中人民币整洁度显著提高，充分体现了全行上下实践“三个代表”重要思想与做好本职工作的有机结合，既服务了群众，又锻炼了队伍;按照《中国人民银行固定资产管理系统》的要求，建立健全了各类账、卡、簿，完善固定资产的领用、保管、购置、清理、报废手续，使固定资产管理达到规范化、制度化、科学化的标准，保证了账账、账实、账卡三相符;科技工作在搞好计算机系统日常维护与保养的同时，认真做好全行计算机安全工作，先后进行了操作系统、应用软件、业务软件的安装升级和开发应用工作，定期对计算机进行查杀病毒、软硬件维护工作，上半年共维护计算机设备65台(次)，保证了各业务系统的顺利运行。安全保卫工作坚持常督促、常检查，增强防范意识，严格执行对出入库人员、提交款人员和车辆的登记备案制度，制作了提交款长期出入证、专用出入证、临时出入证，加强了管理，消除了各种不安全因素。对要害岗位人员严格审查、严格管理，对枪支、弹药做到了手续严密、责任到人，确保了无安全事故和涉枪案件的发生。

六、突出职工教育培训工作，加强培养“五型”干部队伍，为全面履行职责，提升支行工作层次，提供人才支撑和智力保证。一是认真开展马克思发展史和形势政策宣传教育活动。积极开展“记一万读书笔记、开展一个专题研究、抓好一个用先进理论工作实践的联系点，写好一篇高质量的调查报告或理论文章”为内容的“四个一”活动，共撰写心得体会46篇。二是积极开展岗位任职资格培训教育。把岗位任职资格培训考试提高到支行员工的“饭碗”工程高度来抓，制定了学习计划，对四门公共课集中一定的时间，采取印发复习题，摘抄笔记、撰写心得体会等多种形式，营造学习氛围，培养学习兴趣，“引”出好学风，对“创建学习型支行、争做知识型员工”活动从指导思想、创建思路、学习内容、学习方法、时间安排、措施和要求进行了详细的安排，并制定下发了《中国人民银行\*\*县支行“学习型优秀员工”考核评选办法(试行)》，真正做到日学月考年评三挂钩，“逼”出真学识，全面提高干部职工业务素质和能力，以适应央行职能的需要。

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！