

农商行行长工作总结 农商银行工作总结 优选(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

农商行行长工作总结篇一

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗_动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

3、抓好为相关部门的服务工作

农商行行长工作总结篇二

一、能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关□atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

二、加强自身学习，提高业务水平

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题 and 不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的'不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解？

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

农商行行长工作总结篇三

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同

提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新。当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞

争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

农商行行长工作总结篇四

加快转型步伐，努力抢占市场 夯实管理基础，又好又快发展 20xx年，支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

——风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

——经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

——信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二；其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%；公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

——战略性业务跳跃发展。

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元；代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%；储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%；理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%；电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%；cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

二、主要工作情况

20xx年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整

改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识教育，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进一步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中，支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了mmm有限公司在我行的结算业务；成功争取了增资业务；争取了等一批新公司的资本金帐户。在国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提

供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点；全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展

电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡；多次到讲解信用卡业务知识并营销卡，并组织“卡杯”篮球赛，提高卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所侧重，重塑网点功能。以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所侧重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初，通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的xx大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营造良好的家园文化。

(八)

三、经营管理主要存在问题

1、经营管理工作仍需持之以恒。今年虽然实施了《支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，

如个人存款，企业存款，基金销售，保险销售，贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

(一) 继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格贯彻执行《支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三) 抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四) 大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五) 建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六) 加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七) 完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八) 加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

农商行行长工作总结篇五

第一章 总 则

第一条 某某农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”）为规范信息披露行为，有效维护本行及股东、存款人和相关利益人的合法权益，结合实际，制定本制度。

第二条 本行信息披露行为根据《中华人民共和国商业银行法》、《商业银行公司治理指引》、《商业银行信息披露办法》、《农村商业银行管理暂行规定》和《某某农村商业银行股份有限公司章程》的规定及国家统一的会计制度和银行

业监督管理机构的规定进行。

第三条 本行信息披露接受中国银行业监督管理机构的依法监督管理。

第二章

信息披露的基本原则

第四条 本制度所称信息披露是指将可能对本行业务发展或经营效益产生重大影响而股东尚未得知的重大信息，在规定时间内，通过一定的媒介，以规定的方式向社会公众公布，并送达中国银行业监督管理机构备案。

第五条 信息披露是本行的持续责任，本行应该忠实诚信履行持续信息披露的义务。

露信息。

第七条 本行信息披露要遵循公开、公平、公正对待所有股东的原则。

第三章

信息披露的内容

第八条 本行按照本办法规定披露年度财务会计报告、公司治理、年度重大事项等信息。

第九条 本行年度财务会计报告由会计报表和会计报表附注组成。

第十条 本行披露的会计报表应包括资产负债表、利润表（损益表）、所有者权益变动表及其他有关附表。

第十一条 本行应按照规定在会计报表附注中披露关联方交易的总量及重大关联方交易的情况。

第十二条 本行应在会计报表附注中说明会计报表中重要项目的明细资料，包括：

（一）按存放境内、境外同业披露存放同业款项的期初数、期末数；

（二）按拆放境内、境外同业披露拆放同业款项的期初数、期末数；

（三）按信用贷款、保证贷款、抵押贷款、质押贷款分别披露贷款的期初数、期末数；

（四）按贷款五级风险分类的结果披露不良贷款的期初占比、期末占比；

（六）应收利息余额及变动情况；

（七）按种类披露投资的期初数、期末数；

（八）按境内、境外同业拆入披露同业拆入款项；

（九）应付利息计提方法、余额及变动情况；

（十）其他重要项目。

第十三条 本行应在会计报表附注中披露资本充足率状况，包括风险资产总额、资本净额的数量和结构、核心资本充足率、资本充足率。

第十四条 本行披露信息应经会计师事务所审计确认。第十五条 本行应披露下列公司治理信息：

- (一) 年度内召开股东大会情况；
- (二) 董事会的构成及其工作情况；
- (三) 监事会的构成及其工作情况；
- (四) 高级管理层成员构成及其基本情况；
- (五) 本行职能部门与分支机构设路情况。

第十六条 本行披露的本行年度重要事项，至少应包括下列内容：

- (一) 最大十名股东名称及报告期内变动情况；
- (二) 增加或减少注册资本、分立合并事项；
- (三) 其他有必要让公众了解的重要信息。 第十七条 信息披露的时间和形式：

(一) 于每个会计年度终了后的4个月内进行披露，因特殊原因不能按时披露的，应至少提前15个工作日向当地银行业监督管理机构申请延迟。

信息披露的程序

第十八条

本行信息披露前应严格履行下列程序：

- (一) 提供信息的部门负责人认真核对相关信息资料；
- (二) 董事会进行合规性审查；
- (三) 董事长签发。

第十九条 本行下列人员可以以本行的名义对外披露信息：

- （一）董事长；
- （二）行长经董事长授权时；
- （三）经董事长或董事会授权的董事。

第二十条 本行有关部门研究、决定涉及信息披露事项时，应通知董事会列席会议，并向其提供信息披露所需要的资料。

第二十一条 本行有关部门对于是否涉及信息披露事项有疑问时，应及时向董事会或通过董事会向银行业监督管理机构咨询。

第二十二条 本行不得以新闻发布或答记者问等形式代替信息披露。

第二十三条 本行发现已披露的信息（包括本行发布的公告和媒体上转载的有关本行的信息）有错误、遗漏或误导时，应及时发布更正公告、补充公告或澄清公告。

第二十四条 本行信息披露范围应报当地银行业监督管理机构审核同意。

第二十五条 本行在披露信息前应向人民银行当地分支行报备。

第五章

信息披露的责任划分

第二十六条 董事的责任：

- （一）董事必须保证信息披露内容真实、准确、完整，没有

严重误导性陈述或重大遗漏，并就信息披露内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

（二）董事会未形成决议或未经董事长授权，董事个人不得代表本行或董事会向股东和媒体发布、披露本行未经公开披露过的信息。

第二十七条 监事的责任：

（一）监事会需要通过媒体对外披露信息时，须将拟披露的监事会决议及说明披露事项的相关文件交由董事会秘书（或董事会制定人员）办理具体的披露事务。

（二）监事必须保证所提供披露的文件材料的内容真实、准确、完整，没有严重误导性陈述或重大遗漏，并对信息披露内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

（三）在非监事会职权范围内，监事会以及监事个人不得代表本行向股东、媒体发布和披露本行未经公开披露的信息。

（四）监事会对涉及检查本行的财务，对董事、行长和其他高级管理人员执行本行职务时违反法律、法规或者本行章程的行为进行对外披露时，应提前15天以书面文件形式通知董事会。

（五）当监事会向股东大会、银行业监督管理机构报告董事、行长和其他高级管理人员损害本行利益的行为时，应及时通知董事会，并提供相关资料。

第二十八条 行长的责任：

（一）行长应当及时以书面形式定期或不定期（有关事项发生的当日内）向董事会报告本行经营情况和盈亏情况，保证这些报告的真实、及时和完整，并在该书面报告上签名承担

相应责任。

（二）行长有责任和义务答复董事会关于涉及本行定期报告、临时报告及本行其他情况的询问，以及董事会代表股东、中国银行业监督管理委员会、上级主管机关做出的质询，提供有关资料并承担相应责任。

（三）行长提交董事会的报告和材料应履行相应的交接手续，并由双方就交接的报告和材料情况、交接日期、时间等内容签名认可。

第六章 保密措施

第二十九条 本行董事、监事、高级管理人员及其他因工作

关系接触到应披露信息的工作人员，负有保密义务，不得擅自以任何形式对外披露本行有关信息。

第三十条 本行董事会应采取必要的措施，在信息公开披露之前，将信息知情者控制在最小范围内。

第三十一条 当董事会得知有关尚未披露的信息难以保密，或者已经泄露时，本行应当立即将该信息予以披露。

第七章 信息披露常设机构和联系方式

第三十二条 本行董事会办公室（综合管理部）为本行信息披露的常设机构和股东来访接待机构。

第三十三条 本行董事会办公室（综合管理部）专设电话、传真、电子邮箱等必要专用联系方式。

第八章 附 则

第三十四条 由于有关人员的失职，导致信息披露违规，给本

行造成严重影响或损失时，应对该负责人给予批评、警告直至解除其职务的处分，并且可以向其提出适当的赔偿要求。

第三十五条 本制度经股东大会审议通过后生效。第三十六条 本制度如与法律、法规、规章和本行章程相抵触，按法律、法规、规章和本行章程规定执行。

第三十七条

本制度解释权属本行董事会。