

最新校长述责述廉报告材料 银行副行长 述责述廉报告(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

校长述责述廉报告材料篇一

各位领导、同事们：

大家好！

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县**银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领**支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改善服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情景汇报如下：

(一)遵从总行指导，进取组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终坚持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自我，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心境舒畅、生动活泼、进取性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改善服务，提升效率。应对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“**卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二)转变理念抓营销。

一是延伸服务，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不进取的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创立，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。

二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情景下，我行20**年全体员工共营销贷款****x万元。

三是扩大小额贷款覆盖面。为进取支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，经过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数*****万元，当年新增*****万元。

四是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不一样信贷业务需求的同时，逐步构成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情景，我行及时制定了20**年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和职责人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和职责感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班职责。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全职责。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表此刻：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，仅有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20**年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，进取动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实职责，切实防范信贷风险。

一年来，自我虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这些都与总行领导的关心帮忙和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十九大精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展供给有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

校长述责述廉报告材料篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

在忙忙碌碌中，我们送走了20**，迎来了20**，今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

20**年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的共同努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

1、存款业务完成情况

截止20**年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%；日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%；超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%；在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款zui多。

2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元；我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元；实现利润935万。

3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成

任务的247%;签约个人网上银行521户，完成任务的252%;签约手机银行356户，完成任务的187%;开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视LED屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12

月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正！20**年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

校长述责述廉报告材料篇三

各位领导、同事们：

大家好！

我叫**x□男，现年**岁，中共党员，本科学历，现任**支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县**银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领**支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的

工作情况汇报如下：

截止20**年12月底，我社各项存款余额为****x万元，各项贷款余额为****x万元。全年实现利息收入****x万元，完成年度收息计划的**%。

(一) 遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二) 加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三) 工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四) 严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一) 加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“**卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二) 转变理念抓营销。一是延伸服务，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少

了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20**年全体员工共营销贷款****x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数*****万元，当年新增*****万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20**年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20**年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从

业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十八大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

谢谢大家！

述职人：天涯招考网

2021年xx月xx日

校长述责述廉报告材料篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

在忙忙碌碌中，我们送走了2017，迎来了2018，今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

2017年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

1、存款业务完成情况

截止2017年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%；日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%；超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%；在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款最多。

2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元；我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元；实现利润935万。

3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成任务的247%；签约个人网上银行521户，完成任务的252%；签约手机银行356户，完成任务的187%；开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，

大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和个人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视LED屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人

述职述廉报告

，不足之处，请批评指正!2018年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢!

校长述责述廉报告材料篇五

各位领导、同事们:

大家好!

我叫**x男，现年**岁，中共党员，本科学历，现任**支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县**银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领**支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下:

截止20**年12月底，我社各项存款余额为****x万元，各项贷款余额为****x万元。全年实现利息收入****x万元，完成年度收息计划的**%。

(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“**卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二)转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20**年全体员工共营销贷款****x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数*****万元，当年新增*****万元。五是实行信贷倾斜，

扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20**年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20**年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。做强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十八大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

谢谢大家！

述职人：查查通作文网

20xx年xx月xx日