# 银行领导述职报告结尾(十篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-12

*银行领导述职报告结尾一自年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重...*

**银行领导述职报告结尾一**

自年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标、支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如，年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施》、《年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

如，今年在对第一个营业网点常规稽核时我们发现，系统内往来业务对账只局限于对余额的核对，对发生额的核对方面存在疏漏。我们及时提出整改要求，每日除对余额核对外，必须换人逐笔核对发生额，同时将这方面信息反馈给计财部，计财部对各网点及时做出了相应的规定；之后在其他网点检查时，又发现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收贷款利息未纳入表内“14101应收贷款利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的贷款应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

**银行领导述职报告结尾二**

各位同事：

xx年x月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严以律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习的要求上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《xx》以及《xx银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习;利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章流程。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习;主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜求这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

(一)发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。

所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

xx县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

(二)以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在x行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的x总通过多次反复地沟通，终于拿下了xx项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与xx全面合作的项目，这个项目我们x总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于x行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了xx亿元，位于全省第四的好成绩。

(三)加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

(四)追求卓越，全力打造营销队伍。

早在x年，x行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好x行长这一战略部署。

也为了使我分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在x年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险pk赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在x行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀共产党员，为xx银行的发展做出新的贡献。

**银行领导述职报告结尾三**

20xx年，xx支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

——20xx年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成全年任务，完成全年任务的50%

——法人客户贷款新增28326万元(含小企业)，完成全年任务的 %，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元;

——贸易融资全年累计发放2140万元，

——实现对公结算帐户开户 28户，新开500万以上客户2户，完成全年任务的27.5%，

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%

——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现xx万元，完成全的任务的50%。

——中间业务收入完成 万元，完成计划的 %，比去年同期增加 %。

1、20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，

针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的\'议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

支行工作存在的不足：

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。

**银行领导述职报告结尾四**

分行考核组各位领导、同志们：

xxxx年，无论是对xx县支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上;凝聚人心，振奋精神;尽职尽责，不失斗志;超越自我，勇往直前。

一年来，我认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，加快发展，不断提高经营效益。

xxxx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了一定成绩，绝大部分指标超额完成了州分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强。

全年实现业务收入1274x万元。其中：信贷业务实现收入831x万元;个人业务实现收入375x万元;公司业务实现收入44x万元;中间业务收入11.4万;信用卡业务收入完成8.4万。通过努力我行荣获了xxxx年“xx银行xx分行xxxx年度个人业务综合发展奖第二名”;“xx银行xx分行xxxx年储蓄业务发展奋斗奖”;“xx银行xx分行xxxx年度风险合规管理先进单位二等奖”;“xxxx年xx银行审计管理工作先进单位”;“xxxx年xx银行xx分行全州财务会计管理工作先进单位”;现就我本人工作向在座的各位领导、各位同事做以下述职：

认真学习党的路线、方针、政策，结合xx银行现状认真领会总行、区分行、州分行重大决策的深刻意义，从思想上接受改革、从行动上支持改革，培养了自己的政治意识、大局意识，提高了自身的思想素质、政治素质。

平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，努力把先进的知识转化到我行的生产力上。对于上级下发的各种文件、学习资料能够充分领会、融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为自己负责、更要为全支行干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，时时刻刻和一线职工心连心，手拉手，以实事求是、率先垂范的态度发挥承上启下的作用，团结领导全行干部职工，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动支行各项工作的有效开展。

根据州分行的各项文件要求，让职工们充分了解目前的经营形势和面临的市场竞争，把各项任务分解并落实到我行的具体经营计划当中，增强职工的主人翁意识，激活每一位职工的潜能，使全体职工都能主动参与生产经营，上下一条心，拧成一股绳，形成了一个高效、团结、奋进的团队。

1、以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构。

我行将提升前台优质服务为切入点，通过前台人员及设备的全面到位，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。

通过积极推进网点转型和客户经理队伍建设工作，抓好重点产品的方案营销，开展形式多样的客户维系培育活动，实现了个金业务快速发展。储蓄余额：截至12月31日储蓄余额达2.02亿元，较年初增加3939x万元。支行定活比例情况：12月31日活期比重达69.83%，较年初增加1.06个百分点。

2、是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

我行xxxx年在贷款规模受限的情况下，全行上下“抓重点、补弱点、攻难点”，积极稳妥地推进信贷业务发展、严控贷款风险、增加市场份额。我们坚持以控制风险为第一要务，大力开发市场为指导思想，严格规范业务流程，不断探索小额贷款业务发展模式，通过全行上下的共同努力，信款业务取得较好的发展。

在发展业务的同时信贷管理是重中之重。严格规范管理首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。一直以来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关，确保将风险控制在最低线。

3、建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。

我曾经多次提出大家要团结，劲往一处使，心往一处想的思想，这个思想的核心，就是以人为本。

首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。建立连带责任制度、严肃查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。

其次，着力抓了内部管理。规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。

还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理;信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度。

4、努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

xxxx年，为确保增收节支，实现利润化，我着重加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用用在营销、拓展业务方面。

5、内部控制水平不断提高，员工队伍建设进一步加强。

按照州分行的部署，认真开展了xxxx年业务风险合规评价活动，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。

从严律己，为单位职工发挥表率作用。作为一个单位一把手，我深知自己的言行举止，对广大职工都会有或大或小的影响。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，努力做到堂堂正正做人、勤勤恳恳做事。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。始终按照工作权限和工作程序履行职责，到位不越位，用权不越权，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使州分行赋予的权力，勤勤恳恳为职工服务。

在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。坚持大事汇报、小事通气。团结同事，互相帮助，共同促进。

回顾全年来的工作，我自身还存在许多不足之处，我认为我的差距在于思想，的敌人在于自我，在思想、理论功底、工作水平与上级领导要求有一定差距。主要表现在：

一是银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;

三是业务工作规范化管理力度还不够大，在严格执行规章制度上，力度不够，心太软等，以及知识的更新不够，经营思路不够宽，这些问题都是在我今后的工作学习中应该注意的问题。

总之在过去的半年里，在州分行领导的关心指导下，通过自已的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到xx银行各项事业的重要性和艰巨性，在今后的工作中，我将会坚定信心，加倍努力，刻苦工作，通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断丰富自身的工作经验，提高管理水平，戒骄戒躁，团结在州分行领导班子周围，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造xx县邮政金融品牌，促进xx县邮政金融持续、快速、协调发展，为xx县邮政金融事业再创辉煌尽自己的全力!

以上述职，如有不妥之处，请大家指正。

谢谢各位!

**银行领导述职报告结尾五**

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

一、不负行领导希望，全身心投入稽核工作自年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标、支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

二、认真学习、深刻领会、提高稽核工作的实效为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如，年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

三、努力打造专业队伍，营造良好工作氛围为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

四、探寻新思路，推动三级防线的整体联动今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施》、《年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

如，今年在对第一个营业网点常规稽核时我们发现，系统内往来业务对账只局限于对余额的核对，对发生额的核对方面存在疏漏。我们及时提出整改要求，每日除对余额核对外，必须换人逐笔核对发生额，同时将这方面信息反馈给计财部，计财部对各网点及时做出了相应的规定；之后在其他网点检查时，又发现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水（有摘要内容）文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收贷款利息未纳入表内“14101应收贷款利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的贷款应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

**银行领导述职报告结尾六**

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

全身心投入稽核工作自年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标、支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如，年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

营造良好工作氛围为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

推动三级防线的整体联动今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施》、《年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

如，今年在对第一个营业网点常规稽核时我们发现，系统内往来业务对账只局限于对余额的核对，对发生额的核对方面存在疏漏。我们及时提出整改要求，每日除对余额核对外，必须换人逐笔核对发生额，同时将这方面信息反馈给计财部，计财部对各网点及时做出了相应的规定；之后在其他网点检查时，又发现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水（有摘要内容）文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收贷款利息未纳入表内“14101应收贷款利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的贷款应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

**银行领导述职报告结尾七**

尊敬的行领导：<

xxx年我在xxx分理处担任副主任主持工作，这一年来，全国银行业都毫不例外的经历了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作，xxx分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年，xxx分理处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回顾这一年来，我们xxx分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。到12月末，各项存款xxxx万元，各项贷款xxxx万元，超额完成本利丰销售xx万元，完成基金销售xxxx多万元，完成网银户，短信通54户，电话银行xx户，借记卡xxxx张，贵宾卡xx户，贷记卡xx户，实现代理保险xxx万元，实现中间业务收入xx万元，实现净利润xxx万元。

总结全年工作，述职如下：

作为一名管理者，必须加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件规章制度，学习了新知识，接受了新观念，用心领会“细节决定成败”，“企业执行力的精髓”，思考“企业文化”建设的长期性、基础性、艰巨性和一旦建成它所带来的巨大效益。我积极参加了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业基础知识》、《个人理财》科目的考试，参加了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在125名学员中以优秀学员的身份毕业。

我在追求自己提高和进步的同时，思索着怎样把企业文化建设的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，“道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。”使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。我致力于把分理处建设成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互尊重、团结和睦的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同发展，对员工既严格管理又关心爱护。分理处杨世平的公公去世，我处没有当班的全体员工在李行长和熊行长的带领下前去慰问;刘典凤的母亲和田德鑫的公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是健康的积极向上的，特别是服务态度得到了很多客户的好评。

在20xx年5月份支行组织的业务技能竞赛中，我们分理处派出了3名职工揽括了所有参赛项目的80%的奖项，分理处的集体荣誉感得到大大的增强，字全体员工心中有着一个朴素的信念：“在巫山农行不给xxx分理处抹黑，走出巫山不给巫山农行抹黑，走向社会不给农行抹黑，这是我们的责任。”

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，股市上甚至传唱着《死了都不卖》和改了歌词的《国歌》“钱进，钱进……”资本市场对银行负债业务的冲击可见一斑。再加上平湖分理处与xxx分理处业务的合并，原先平湖分理处的客户几乎把到期的定期存款都取到了就近的信用社，对我们今年的存款冲击真是雪上加霜。但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了700多万，银行卡存款上涨了1000多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了11个百分点。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有最优质的信贷资产，才可能有我们最好的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都给予最大的支持。配合个贷中心发放二期xxx门市按揭贷款591万，本人利用熟人关系货币清收次级贷款2万元。

在施行“仁爱”思想管理的同时，另一只手不忘记法律法规和内部各项规章制度正确执行的教育和学习，对职工进行正确的引导，防止道德风险，认真执行排查制度，鼓励职工加强学习，提高素质，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大差错事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

综上所述，我认为我在20xx年的各项工作中表现是优秀的。

最后，祝xxx分理处升格成功，并创造出更加辉煌灿烂的明天!祝全行的各位同仁身体健康!家庭幸福!新春快乐!

述职人：

20xx年xx月xx日

**银行领导述职报告结尾八**

各位领导、同志们：

20xx年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的大力支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

按照分工，20xx年1至6月份，我主要承担东关支行的管理工作和协助分管不良资产清收处置，7至12月份，分管三农信贷业务、信贷制度落实和文明标准服务工作，继续分管不良资产清收处置，具体包片东关支行、四十里铺支行、过店街分理处、船舱街分理处和南门分理处5个网点，并协助李行长督导客户部工作。一年来，分管工作在行党委的正确领导和分管部室、支行的大力支持配合下，坚持多请示、多汇报、多协调、多沟通，分管部室作用发挥比较理想，分管工作进展比较顺利，所包网点业务发展提速。

元月份，主要是协调分行和支行之间委托资产档案移交后的后续工作;

三月份、五月份主要是带领东关支行相关人员深入行政企事业单位营销贷记卡;

四月份整月在花所营业所住所督导三农贷款发放工作;

六月份整月被抽调去临夏检查工作;

八月份整月带队深入全辖17个乡镇进行“一乡一业，一村一品”调查，形成数据资料460多页，文字资料5万多字;

九、十一、十二月份主要是集中精力配合分行内训师在我行进行网点文明标准服务导入;

十月份主要是带队进行委托资产清收上门核对。

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”(即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划)目标，认真贯彻落实省市分行20xx年资产处置工作会议精神，以科学发展观为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的 70.8%;累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的 80万元的198.75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、提升核心竞争力的重要一环;作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166.4%，完成年度计划的 93.6%;实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41 %。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇;坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇;坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇;坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇;坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额贷款授信742户，授信率10.61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放xx.9万元，净投放1672.4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。

一年来，自己认真学习领会党的十七大和十七届三中、四中全会、中央经济工作会议精神，深入贯彻落实科学发展观，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题;在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

一年来，自己在学习、思想、工作方面的收获是多方面的，这些收获和成绩的取得，是王行长精心指导、各位班子成员关心帮助、在座的的各位中层干部及同事支持的结果，在此一并表示感谢。一年来，虽然自己在各方面都有较大进步，但从严要求，还存在不少问题。一是学风不够端正。学习不自觉、不经常、不联系思想工作实际，学习新理念，研究新情况，解决新问题能力不足。二是工作不够细致。对分管工作抓的不紧、不细，安排部署多，检查落实少。三是作风不够扎实。坐机关多，下基层少，纠缠具体事务多，深入调查研究少。

针对这些问题，在今后工作中，我将从以下几个方面努力改进和提高。

第一，持续加强学习，提高自身素养。通过不断学习，加油充电，切实提高政策理论水平和驾驭宏观复杂局面的能力。

第二，认真履行职责，抓好分管工作。通过抓好分管及所包网点工作带动和促进全行整体工作上台阶、上水平。

第三，转变思想观念，改进工作作风。坚持用新视觉观察新问题，用新观念研究新对策，用新思路筹划新发展，以新的精神状态和强烈的事业心、责任心，努力做好新年度各项工作。

以上报告，不妥之处，敬请批评指正。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**银行领导述职报告结尾九**

根据某地政法委和自治区高院要求，某地中院于20xx年10月11日下发了《某地法院案件评查整改阶段实施方案》，要求本院各部门、本市各基层法院作好案件整改工作，纠正案件评查中发现的问题，切实提高案件质量。现将整改情况汇报如下：

结合开展社会主义法制理念再学习再教育活动，使两级法院干警牢固树立公平、公正、高质、高效的理念，充分认识要做到公平、公正、高质、高效地办好案件，必须认认真真，严谨细致地做好审判工作中的每一个细节，细节决定案件的质量，影响司法形象，体现法官修养，只有不断增加细节意识，认真检查审判和执行工作中的不足，扎实做好每个细节，环节和节点，才能不断提升审判工作的整体水平。

深入落实“管理机制创新年”各项举措，对案件评查发现的问题进行分析，探索和完善法院系统案件质量监督制度的长效机制，创新审判管理机制，建立起审判管理、文书签发、审委会议事规则、案件质量效率评估体系、案件评查、案件分析和通报等制度，使案件审理有章可循，有制度可依，进一步明确了审委会、院长、庭长、审判员、书记员的职责，强化责任意识。

结合“群众观点大讨论”活动，进一步增强审判人员的群众观点和群众路线，加强服务意识，一步改进司法作风，提高化解社会矛盾纠纷能力，提升审判质量和司法公信力。对50件涉诉信访案件逐件进行了剖析，得出的结论是绝大部分案件处理没有错误，事实清楚，证据充分，程序合法，适用法律正确。导致当事人申诉信访的主要原因，一是审判人员在办案过程中释法明理工作欠缺，当事人对法律理解错误；二是生效判决书得不到执行，当事人的合法权益最终难以实现；三是当事人的诉求与法律规定相差甚远；四是个别申诉信访人员怀有个人非法目的。针对案件的具体情况，我院采取了不同的应对措施。实行“包案单位、包案领导、包案主办人”负责制，对申诉信访人员开展下访回访工作，进行法制宣传，引导申诉信访人按正常的法律途径表达诉求，运用多种社会力量促进社会矛盾化解，通过社会救济，司法救济等形式解决一部分申诉信访人员的实际困难，等等。通过走群众路线，绝大部分申诉信访人员与法院签订了息诉罢访协议，涉诉信访问题已基本化解。

一是要加强法官和书记员的日常培训管理。紧密结合岗位实际，采取灵活多样的方法，增强学习培训效果，不断提高干警素质。引导法官不断增强政治意识、大局意识、法律意识和责任意识，努力提高司法能力和办案水平，以适应构建和谐社会的新形势下，对法官队伍提出的更高要求。二是组织开展各类法律知识培训，提高法官职业素质。进一步加强对审判人员

的业务培训，尤其要加强庭审技能和裁判文书制作技能的岗位练兵。审判工作再忙，也要抽出一部分时间来学习法律和司法解释，以提升审判人员的专业素质，提高办案质量和效率。特别是对工作岗位变动的法官、新任法官及新录用的公务员，除了在实际工作中锻炼成长外，应组织进行有针对性的教育培训。切实加强书记员的培训和管理。书记员应本着认真工作的态度，严格执行审判流程管理体系，包括案卷当事人地址确认书、送达回证、庭审笔录、卷宗封底要按要求填写完整。其次书记员要提高业务素质，熟悉各种诉讼程序要求，明确各类笔录记录要求以及哪些法律文书应向当事人送达等问题，确保案件程序无误。

增强法院工作的公开性和透明度, 提高司法民主水平，规范司法行为，促进司法公正。以阳光司法工作开展为契机，在立案窗口、庭审活动、申请执行、评估拍卖、审判管理等重要环节上依法公开，落实裁判文书上网制度，自觉接受全社会的监督。审判监督是法院促进审判质量提高的内部监督机制,是切实纠正错案,服判息讼的重要途径。同时要自觉接受党委领导，主动接受人大、政协的监督，检察机关的法律监督，新闻媒体的舆论监督和人民群众的广泛监督。

通过案件评查，发现了一些在平时办案中存在的的问题，对于发现的问题，要及时采取补救措施。针对评查中发现的问题要求相关业务部门认真分析原因，制定切实可行的整改措施，不定期检查落实情况，检查整改效果。只要及时整改，加

强学习，避免同类问题再次发生，建立长效机制，进一步建章立制，完善原有规章制度，真正建立起审判、管理、监督一体化的工作机制，加大法官、书记员的业务能力培训力度，提升工作水平，提高审判质量和效率，提高司法民主水平，规范司法行为，促进司法公正。

一些法院没有充分认识信息化建设的重要性，虽然安装了审判管理新系统并且完成了培训工作，却还没有投入使用；部分干警也因认为使用新系统增加工作量，而存在抵触情绪，严重影响了审判管理新系统作用的发挥。当前最为关键和最为迫切的任务就是在推进审判管理新系统的应用上下功夫，实现审判管理规范化、案件评查网络化、绩效数据生成自动化。为此，本院审管办与司法行政管理科已联合下发《某地中级人民法院关于正式启用审判流程管理系统（锐新审判系统）的紧急通知》（某中法20\_164号）要求各基层法院的审判管理部门要切实担负起新系统的应用推广工作，将其作为开展审判管理工作的基础性、首要性工作认真抓好。要组织开展好系统应用培训工作，督促案件信息的及时录入，经常开展检查工作，促进系统的正确使用，对不按规定使用系统的单位和人员给予通报，严重不负责的，将取消评先评优资格。

自20xx年以来，已与检察院建立民行抗诉案件的联调机制，并确立检察长列席审委会的制度。20xx年起，与市人力资源与社会保障局进行多次沟通协调，就劳动争议案件审理的

程序运作、法律适用，协作调解等问题进行交流，在劳动争议案件调解上取得长足进步。实践证明，通过与行政管理职能部门、行业主管机构建立协调联动化解矛盾纠纷的工作机制，主动延伸审判职能，能有效整合社会管理资源，形成化解社会矛盾合力，把大量纠纷解决在诉讼之前，实现了法律效果、政治效果、社会效果的统一。

（一）案件实体处理方面。

（20xx）某民终字第1227号，造成信访的原因是判决书说理不强，社会效果也不好，该案的剖析报告分析不够细，剖析报告分析原因没有从信访的角度回答。从当事人看，主要是赔偿不到位，让司机赔偿，也让车主赔，赔偿还是没有到位，但没有让飞龙公司赔，可能是该地以前的做法不同。为何不让飞龙公司承担，判决书没有回答。该案经本院立案二庭进行了再审审查，并报院长提交本院审委会讨论，审委会认为本案能赔偿的最大数额为2.9万元，目前已执行完毕，不宜再审；但如果彭本莲发生后续赔偿费用，承担主体发生变化，不能执行时，本院将重新考虑再审。

（20xx）某刑终字第111号案件，高院评查组认为，该案判决认定三人共同犯罪却不分主从犯，只适用有关共同犯罪的条文，没有适用关于主犯的条文。该案已交由具体负责业务庭，由主办人作出整改意见，并提交该业务庭进行讨论，深化认识，避免以后出现类似问题。

（20xx）刑立终字第4号案件，自诉人认为被告人盗伐

其林木而向法院起诉，属于公诉案件，法院应当裁定不予受理，但裁定驳回起诉。该案交立案一庭讨论，该庭认为该案法律适用上有不同见解。

（二）审判程序方面。一是开庭审理方面的问题。（1992）刑上裁字第77号未开庭也未问话就迳行判决，社会效果不好。（20xx）某刑终字第134号案件，上诉人主张无罪，二审也不开庭审理，当事人不服，社会效果不好。此次评查，高院复查组就未开庭审理的问题把我院自查的6件优秀案件降为良好，目的也是为了引起对此问题的重视。因此，要充分保障当事人对二审程序的知情权、参与权、监督权，不断提高二审开庭率，促进法院司法公开工作的开展。

二是（20xx）某刑终字第129号案件，审理期限长达1年6个月，超过审限，但延长审限的审批材料反映只有7个月。该案由主办人补充案件交审委会讨论及请示高院的相关材料。

（三）未提交审委会讨论的问题。（20xx）某民再字第17号，高院指令再审的案件，合议庭意见不一致，应该提交审委会讨论而没有提交。该问题的存在原因是制度不完善，结合今年“管理机制创新年”活动，经征求本院各部门、本市各基层法院意见，并报院长提交审委会讨论通过的《审判委员会工作规则》已实施，今后将依照制度办事，有效防止该提交审委会而不提交的问题。

（四）评查认定的不合格案件

此次评查，经评查委员会讨论，认定不合格案件为：（20xx）民初字第454号民事案件。该案一审认为主体不合格，判决驳回了原告的诉讼请求。中院评查组认为这个案件的事实也没有

查清楚，主体没有错，应该是遗漏诉讼主体，应驳回起诉。根据区高院案件质量评查标准第六条：错列诉讼主体的，定为不合格案件。某县法院已对该案进行了重点整改，具体做法如下：

（一）先由主办人对案件出现错误的原因进行了深刻反思，写出了书面认识材料，认为该案处理错误的原因是业务能力不强，要加强对业务的学习；

（二）由所在业务庭对错案进行讨论，分析其原因，并且对案件的合议及文书的签发进行认真复查，每个合议庭成员表示今后都对案件深入了解，不走过场。对案件事实、证据的认定及法律适用等方面进行评议，以确保案件处理正确和质量；

（三）该院审管办将(20xx)民初字第454号案件向该院审委会提出书面意见，认为本案应提起再审，以确保案件的正确处理。该院审委会经讨论后认为，本案判决已生效，且当事人未提起上诉，评查后主办庭及主办人积极做好本案当事人的工作，已案结事了，当事人并未因本案涉诉信访。因此，暂定不宜再审，必要时再启动再审程序；

（四）经该院党组研究决定，对该案的主办人及合议庭成员按照本院20xx年《关于错案责任经济处罚的暂行规定》处罚，并取消本年度的评先评优资格；

（五）针对这次评查后本院出现的问题，该院决定重新制定法律文书签发制度，决定由各主管副院长负责各业务庭的判决书签发，以确保案件质量。

**银行领导述职报告结尾篇十**

xx年，xx支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

——xx年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成全年任务，完成全年任务的50%

——法人客户贷款新增28326万元(含小企业)，完成全年任务的 %，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元;

——贸易融资全年累计发放2140万元，

——实现对公结算帐户开户 28户，新开500万以上客户2户，完成全年任务的27.5%，

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%

——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现xx万元，完成全的任务的50%。

——中间业务收入完成 万元，完成计划的 %，比去年同期增加 %。

1、xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，

针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。

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！