# 最优邮储银行行长述职报告（汇总20篇）

作者：蓝天白云 更新时间：2024-04-23

*通过写述职报告，我们可以进一步认识到自己工作中的短板，为自己的职业发展制定合理的目标。如果您需要一些关于述职报告写作方面的参考资料，以下是小编为大家整理的一些范文和指导，请大家参阅。邮储银行行长述职报告作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上*

通过写述职报告，我们可以进一步认识到自己工作中的短板，为自己的职业发展制定合理的目标。如果您需要一些关于述职报告写作方面的参考资料，以下是小编为大家整理的一些范文和指导，请大家参阅。

**邮储银行行长述职报告**

作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上责任重大。在平时工作中，班上要处理方方面面的复杂问题，几乎没有一点闲暇时间，下班后甚至晚上睡不着觉时也要想一想明天的工作。在全局工作上，干上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。特别是进入第四季度，我带领班子及有关业务部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。尤其是在在接近年终岁尾的冲刺阶段，我会同有关人员对于情况复杂、左右全行形势的几个大户企业，采取一企一策的办法，亲自到企业周旋，研究偿还保全的措施。我本人注重务实，个人的一些事迹曾经在《中国城乡金融报》和《农村金融》上报道过。但是，成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应该具有与时俱进、开拓创新的精神，继续努力，在成长的路途上谱写新的篇章。在班子建设上，我十分注重发挥集体的智慧，充分调动班子成员的积极性，严于律己，宽以待人，使班子能够形成一个团结的，具有凝聚力的核心。在班子内形成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一班人能够高标准、严格要求自己，对工作认真负责，密切联系群众，工作作风踏实。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前绿园支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，急于求成，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是，早日使绿园支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们绿园支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。以上述职，请领导和同志们评议。

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务能力和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识,用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。

在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日必须完成核心系统上线工作。

二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，。

三是按照省行要求在“五一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。

此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持延边交行国际业务良好的发展态势;另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。

我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。

整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20xx年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入达到3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务;二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位;延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**邮储银行行长讲话**

各位领导，各位专家，各位同学，大家上午好，党的xx届三中全会明确提出发展普惠金融，这为金融业提出了新的发展方向，也提出了更高的要求。今天论坛的主题是《金融政策的展望》，我想借此机会围绕普惠金融政策的制定谈一点个人的认识。建立普惠金融政策体系需要理性认识，全面的研究，坚持好以下四个原则：

第一是坚持普惠服务的原则。

诺贝尔和平奖的得主，孟加拉的乡村银行的穆罕默德·尤努斯教授说过，每个人都享有获得信贷的权利。同时，我也认为普惠不等于恩惠。和政府的扶贫，社会的慈善是不同的，普惠金融既非计划手段，也非平均主义，而是要用市场化的机制和商业化的手段让更多的人以合理的价格和便捷的途径获得各种的金融服务。

第二是坚持社会责任的原则。

传统观点认为普惠金融成本高、成本大，出于体制理性、成本偏好等原因，大银行总是倾向于为高收入群体提供服务，而将普惠金融留给小银行来做。我认为普惠金融并非是小银行的专利，特别是随着经济发展模式的变迁，以及信贷技术的发展，大银行更能发挥小银行所不具有的资金的优势，包括规模的优势，以及经济范围这样一些优势。在履行国家的服务战略，维护社会公平正义方面能够更好的发挥作用。

第三是坚持可持续发展的原则。

普惠金融在强调包容性的同时，还需要满足商业的可持续性。普惠金融不能简单的被看成是小业务，我们认为小业务有大市场，小业务有大功能，普惠金融触角虽小，但是在最后一公里中发挥着雪中送炭和难中救济的功能，普惠金融理应成为金融业的商业蓝海。

第四是坚持创新发展的原则。

普惠金融有其自身的特点，不仅需要金融机构在盈利的模式，服务的理念，产品和技术方面进行创新，还需要我们的政府机构在监管政策、货币政策、财政政策等方面做好创新。普惠金融体系的提出是现代金融理论的一大突破，构建中国的普惠金融体系，这个政策体系需要立足于四个转变：

一是从金融机构的建设向金融功能建设转变。随着农村经济的发展，遵循金融机构观的农村金融改革现在遇到了越来越多的困难，或者出现了一些局限性，亟待强化农村金融体系所承担的金融功能，实现金融要素在城市和农村，在高收入群体和中低收入群体之间双向自由的流动。

二是从城市金融思维向农村金融思维的转变。在构建普惠金融服务体系时必须从城市金融思维向农村金融思维转变，在金融产品的设计，服务的方式，客户的营销，风险的管理，考评激励等方面，不能简单地照搬城市金融的运作模式。

三是从商业化的改革模式向多维度的改革模式转变，构建中国普惠金融服务体系必须结合区域间的经济发展不平衡的现状，充分发挥商业性金融、合作性金融以及互助金融的协作作用。

四是从片面衡量指标从综合衡量指标转变，一个好的普惠金融体系能实现服务范围的广覆盖，自身商业可持续，社会福利最大化。

要达到上述目标关键是处理覆盖面和可持续发展的关系，有效的评估衡量普惠金融发展的状况，建立一套综合的统计，包括这样一个评价指标体系，构建中国普惠金融体系是一项复杂的工程，可以从以下几方面入手。

二是丰富普惠金融的产品体系，需要创新金融的模式和扩大信贷担保范围，构筑小额信用贷款、抵押担保贷款、低保机构…普惠产品体系。

三是要强化普惠金融的政策这个体系，发展普惠金融需要建立相应的激励机制，调动金融机构的积极性，要加强信贷、产业、财税、投资政策的协调配合，综合运用货币政策和财税政策来提高金融资源的配置效率。

四是要健全普惠金融市场体系。需要健全包括银行、保险、证券、期货、信托等在内的功能完备的普惠金融市场体系，充分发挥不同金融机构的协同效益，实现综合化、一体化的服务。

五是拓宽普惠金融的渠道体系，发展覆盖金融离不开覆盖城乡的金融服务网络，互联网金融具有交易成本低、覆盖范围广，效率高的优势，与发展普惠金融进行配合，鼓励互联网企业和金融机构利用互联网技术来创新金融服务方式，为社会各阶层提供良好的服务。

六是优化普惠金融生态体系，发展普惠金融需要构建和谐稳定的金融环境，需要围绕城乡居民、小微企业开展信用等级的评价工作，全面推进社会信用体系建设，同时也需要加大金融支持教育的普及力度，营造诚实守信的良好社会风尚。

发展普惠金融路虽远，行将至，事虽难，做则必成，研究普惠金融政策体系和有效实施普惠金融的政策必将是一个需要经过长期努力才能见效的这样一个艰巨任务，需要社会多方面来共同努力。中国邮政储蓄银行作为中国普惠金融的先行者，将为探索大型商业银行，实践普惠金融商业可持续发展道路做出新的贡献，谢谢大家。

**邮储银行述职报告**

自20xx年九月份我行开办小额信贷业务以来，在行领导统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了“大干100天”第一、二阶段，我行业绩稳步增长！

20xx年，我行信贷营业部加大工作力度，配合领导，团结转任，在压力中开展好业务。截止1月21日，我行发放贷款550万元，提前完成了首季任务。

xx地处偏僻，是个经济相对欠发达的地区，客户分散，点多线长，涉及面广，工作难度较大。但我行领导极力支持信贷业务，能及时发派车辆，深入农村对客户进行宣传、受理、调查。我们坚持树立起邮政储蓄小额信贷部良好形象，做到服务优质。每个信贷员都利用晚上时间加班加点，尽量做到每笔贷款当天受理，当天调查，当天发放。我们以优质的服务收到了“一传十，十传百”的效果。客户之间相互传递信息，使得邮政储蓄小额贷款日渐家喻户晓，也使得邮政储蓄小额信贷业务充分发挥了金融机构在农村的作用，满足农户和小企业主对小额、短期流动资金的需求。在把握贷款发放的合法性、合规性方面，我们本着严格防范信贷风险、不断增强责任心的原则，按信贷规范操作程序办理，努力使信贷工作规范化，把好贷款安全关：

1、发放每一笔贷款前，均深入调查了解，摸清贷款申请人的信用程度、家庭人口、经济状况等有关影响贷款动作的因素，切实地确保每一笔贷款发放后能及时收回，有效益。对信用好，有偿还能力的客户及时予以支持，对信用度较差的坚决杜绝，防止信贷资产流失。如今是市场经济的社会，如何经营好自已所发放的每一笔贷款，让它发挥出最大的效益，是我们每个信贷员必须考虑的问题。如果不是按照这个原则来审度该笔贷款，最终是把难题留给自己。

2、贷款发放后，密切注意用款人资金使用情况，按时进行贷后检查，以防信贷资金用途改变及变相流失。

3、对到期还款用户逐户及时通知，温馨提醒，并婉转表达一旦发生逾期将对客户本人造成不必要的不良信用后果。客户对此表示充分理解，且都能及时还款。目前永泰支行未发生逾期贷款。

以上就是xx支行全体信贷员在小额信贷工作以来所积累的一些经验和做法，我们相信在领导与同事的关心帮助下，很多不足的地方将不断得以完善。信贷工作任重而道远，在新的一年里，我们将继续发扬优点，克服缺点，争取更好的业绩。

**邮储银行行长述职报告**

各位领导，各位同事：

大家好!

在刚刚过去的20\_\_年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行\_委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我述职如下:。

一、坚持加强自身修养，提高管理水平。

作为支行的\_总支书记、行长，持续一个\_员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，用心发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一方面，做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握\_和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级\_委的战略部署和要求，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的潜力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展。

20\_\_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。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达\_\_万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显着。切实加强对中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，用心宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20\_\_年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象。

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作;尽自己的潜力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行构成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表此刻:一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习资料的选取上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理潜力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作思考比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已构成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互构成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确决定和应对各种形势，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;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显着的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工用心性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_。

20\_\_年\_月\_日。

**邮储银行行长述职报告**

各位领导、同志们：

大家好!xx年工作已经结束，在省、市分行的正确领导和全体职工的积极配合下，顺利完成了xx年度各项工作任务。我能够认真履行自己的职责，较好地完成了自己分管的各项工作任务。现从以下几个方面将一年来的工作情况汇报如下，请领导和同志们评议。

一、履行本职工作职务情况：

认真负责，做好\*\*县支行邮政金融业务发展工作。年初依据省市工作会议精神，结合我行的实际情况，按照\*\*县邮政局的统一安排，对全局金融类业务发展按季度进行了安排部署，在全体职工的辛勤努力下，较好的完成了各项经营指标。

截至xx年底，全县邮政金融业务累计实现业务收入533.61(一类网点151.70)万元，完成年计划收入640万元的83.38%，其中储蓄收入完成512.05(144.13)万元，汇兑收入完成17.14(3.68)万元，贷款收入完成64.28(28.68)万元;实现储蓄利差收入348.75(54.63)万元,占总收入的54.5(36.01)%,非利差收入实现184.76(97.04)万元,非利差收入占比达到34.64(63.99)%。

截止xx年底,储蓄余额达到36070(5800)万元，累计净增4967(1550)万元，完成市局下达年净增5000万元计划的99.35%;活期余额达到7010(1345)万元，净增886(573)万元，完成年计划xx万元的44.3%，活期比例达到19.44(23.18)%;累计发放绿卡19600()张，完成年奋斗目标计划13300张的141%;账户类代发户数新增894户,完成年计划xx户的47%,;代理保险完成358.5(45.2)万元，完成年计划850万元的42.18%;小额质押贷款完成放贷1083(234)笔4108.99(1317.70)万元，完成年计划2600万元的158.04%;国债销售12240.1(8000)万元。短信业务发展3957户，撤办1737，净增2220户，完成年计划的71.61%，小额信用贷款放贷放贷50笔337.6万元。

(一)、改革与管理工作配套推进，企业保持了正常运转。

\*\*县支行按照市分行的统一安排部署，于4月完成县支行的组建和银行的挂牌工作，全县所有二级支行网点相关的牌、证、照办理完毕。5月第前完成所有支行的对外营业用的章的更换启用和银行网点的挂牌。

至9月，支行共计13人，全部到岗。为了强化责任，理顺上下通畅的指挥、协调、反馈体系，提高办事效率，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“t型排班法”、“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓，企业保持了正常运转。

(二)坚持做大业务规模，邮储余额稳步增长。

年初，我局下达了各网点储蓄发展目标计划，并根据业务发展需要，因地制宜地制定出台了储蓄业务考核办法，引导储蓄业务发展;在每季度适时开展了不同形式的劳动竞赛活动：如“大干一季度，实现首季开门红”、“奋战二季度，时间任务双过半”等劳动竞赛活动;针对今年资金市场低迷的局面，开展了在重要节假日开展回报老客户、存款送礼品等大客户揽收活动;加强了各网点的分类指导，县局营业厅、大坪、云镇、米粮等支局超额完成了计划任务;并通过通报树典型，开展电视广告、墙体广告、存款送礼品等储蓄宣传活动，促进了我局邮储余额的稳步增长。

(三)加快结构调整，大力发展中间业务。

今年以来，邮储新增资金收益率不断降低，加上人行老存款的逐步转出和国家储蓄存款利率的多次上调，我局金融业务收入完成面临巨大压力。因此，全局倡导大力发展活期、卡、基金、短信、代收付、代理保险等中间业务，弥补收入欠产。一是抓项目、揽收活期存款。安排储汇部及城区网点负责人对商店摸底，揽收店铺营业款;利用土特产上市之机，揽收农副产品销售款;抓住机遇，揽收售楼款及征地款。

二是加快绿卡业务发展。年初，抓住外出务工人员和学生返乡时机，根据市局安排在全县开展了“致外出打工者的一封信”的业务宣传活动，当期实现发卡1232张。二季度以来，开展金融业务入户调查活动，将绿卡发放重点放在外出打工户、经商户和绿卡村、镇建设上，到重点乡镇发放业务宣传单10000余份，新建绿卡村15个，发卡3230户;三季度重点抓高考学生金榜提名卡发卡工作。年累计发卡19600张。在绿卡业务发展的带动下，异地交易手续费收入快速增长，全年实现异地交易手续费收入31.55万元。三是加大代收付业务的发展。

在继续做好计划生育奖励扶助金和养老金的代发工作和石油款代收工作的基础上，不断提高服务质量，巩固市场份额。今年通过市场开发，烟草电子访销户逐步扩大，实现了县中、二中、联通公司、地税局、保险公司等单位工资奖金898户的代发。年累计代收付业务收入实现11.85万元。四是加大代理业务的发展力度。全年短信发展3957户，累计在网近万户;代办保险358.2万元，国债累计销售12240.1万元。

代理业务年累计实现收入131.31万元。

(四)做大做强资产类业务。

今年以来针对储蓄业务转型的形势,采取积极应对策略,要求在抓好余额规模发展的同时,重点抓好新业务和资产类业务的发展,以达到弥补收入欠产的目的,从而实现非利差收入占比的提高,截至12月底我局非利差收入和贷款收入占金融总收入34.64%,.在贷款业务发展上,我局作为今年业务发展的重点项目,制定详细的业务发展考核办法,充分调动网点发展业务的积极性,在抓好正常业务发展的同时,重点通过抓项目带动贷款量的提高,重点做好扶贫贷款和失业贴息贷款工作,加大项目的督促落实,指导网点发展,取得很好的效果。

到12月底,小额质押贷款发放达到4108.99万元,实现收入达到59.8万元,完成任务和实现收入在全市领先.其中发放扶贫和下岗贴息贷款达到1092.76万元,占放贷额24.5%以上,通过发放扶贫贷款和失业贴息贷款,有力的促进贷款业务的发展,提高邮政支持地方发展,服务三农的地位,得到政府的肯定,得到广大客户的好评,提高邮政贷款业务的知名度、和美誉度。

1、扶贫贴息年累计发放293笔293户、519.76万元;累计收回46笔、46户、110万元;年末结余247笔、247户、409.76万元。

2、下岗失业贴息年累计发放203笔、203户、573万元;累计收回50笔、50户、11.2万元;年末结余153笔、153户、461.8万元。

3、全县下辖25乡镇，204个行政村，64733户农户。评定信用村2个，信用户49户。

4、小额质押贷款业务\*\*县支行小额质押贷款业务累计放贷1066笔、4008.93万元，完成年计划任务2600万元的1154.19%，贷款结余542户1679.52万元，当月实现放贷111笔428.57万元，累计放贷量和贷款结余量均排全市邮政金融系统第一位。

5、小额信用贷款业务.自9月3日正式启动小额信用贷款业务，截至12月共发放小额贷款50笔，金额337.6万元，结存47笔、329.6万元。其中：农户贷款9笔、20.5万元，商户贷款41笔、317.1万元。

6、支持“一村一品”发展情况。为了推进\*\*县支行小额贷款业务支持“一村一品”工作的开展，xx年12月18日上午，\*\*县支行在\*\*县云盖寺镇云镇村召开农户贷款现场发放会。云盖寺镇党委书记邢光阳、云盖寺镇人大主席田峰、农技站站长胡海燕、云镇村村长胡应平等村干部以及\*\*支行信贷部全体人员和当地村民参加了贷款现场发放会，会上成功发放了三笔农户联保贷款4.5万元。\*\*县电视台也参加了现场会，对现场会进行了新闻报道。现场会后有对6户农户发放了20.5万元贷款。结子乡和回龙镇的信用村建设工作已作了前期调查准备工作，xx年可以进入实质性的放贷工作。

(五)实施降本增效，业务管理不断规范。

一是根据市场收益情况，及时调整业务发展的成本费用，严格审核业务费用支出。二是加强了对备付金的管理力度，控制备付金不超限。三是减少在途资金，提高资金使用效率。四是规范了网点、银行交协款工作流程，减少了人为的资金滞押，缩短了资金周转时间。

(六)积极推进分级负责制，努力提高管理服务水平。

一是对储汇部人员就每项业务、每个网点进行了包抓分工，做到每项业务、每个单位事事有人管，业务发展有人督促;二是加强对支局长的管理。定期不定期与支局长讨论业务发展，查看支局会议记录、基础资料及帐务情况，要求支局长带头，从劳动纪律、业务技能、服务质量、资产、低耗品、资金安全、利益分配等方面管理好支局;三是加强网点队伍建设，提高人员素质，增强凝聚力。

通过多次召开网点业务发展点评会、业务技能培训会、技术比武活动与选先进树典型活动，不断提高人员思想素质和业务素质。四是落实形象工程建设，服务能力与水平明显提升。在城区网点新安装二台自动取款机，窗口硬件环境得到了改善;开展了各种形式的服务教育活动，推行了服务质量责任连带追究制，使广大职工为用户着想，靠服务创造商机的意识增强，促进了窗口服务质量不断改善。

(七)加强了资金安全管理工作。

一是不定期召集支局长召开资金安全会议，指出支局存在的安全问题，限期整改;二是定期召开资金安全联系会议，分析资金安全隐患，落实整改责任人。三是开展了多次专项整治活动。全年开展现场检查162次，非现场检查42次，突击检查20次;开展了代收付业务、代理基金、“金雁六个一”、“无折取款、无折转帐、假挂失”、特殊业务处理、三级权限落实等专项稽查活动。四是开展了岗位轮岗工作。

通过每月人员思想变动情况，对长期未轮岗及可能出现资金安全隐患的人员进行了轮岗。五是充分发挥电子稽查功能。稽查人员对预警信息及时分析，对重大风险预警能及时到达现场检查，有效的提高了资金风险控制的及时性。六是不定期开展从业人员警示教育活动，听取检察机关专家“预防职务犯罪”知识讲座，提高从业人员的职业道德意识。七是为网点配备了存单鉴别仪及身份证鉴别仪，有效防范了假冒、诈骗案件的发生，确保了资金安全。

二、以人为本，抓思想归位，进一步夯实企业发展的基础。

人是生产力诸要素中最活跃的因素，企业发展的根本在于依靠全体职工。基于对这一点的认识，我支行在以人为本，尊重知识、尊重劳动的基础上，把调动人的积极性当作一项重要的工作来抓，全面调动职工的积极性、主动性，为发展奠定基础。

一是以人为本，抓思想归位，增强企业的凝聚力。xx年邮政改革的关键之年，\*\*县支行于今年四月刚刚组建。为了把职工的思想与邮政金融发展相统一，针对职工中存在的迷茫情绪，开展了形式任务教育和解放思想观念的教育以及支行的行情教育，把支行的收支、经营等一系列情况摆在职工面前，亮家底，让大家算账，让大家进一步认识当前邮政储蓄银行所面临的困难和机遇，明确发展是硬道理，不发展就没有饭吃，激发了职工的责任感和紧迫感，教育职工树立“企业靠我发展，我靠企业生存”的主人翁意识，从而形成了上下一心，群策群力共谋发展的良好氛围。

二是努力提高职工的执行力。为了明确职工的职责，根据改革的需要，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓。每一周召开一次例会，对上一周工作进行回顾，对本周工作进行安排;实行经营分析制度，每月出一期经营分析，对本月的经营状况、存在的问题及下一步举措进行分析;在业务的发展上，实行职工任务10日通报制，从而增强了工作的针对性。

三是政策引导正向激励。xx年，在经营考核办法、单项业务奖励办法等考核奖励办法的制定上度体现了以正向激励为主，以考核为辅助，反面鞭策的指导思想。职工发展业务的积极性得到进一步提高。

四是加强清产核资工作。xx年\*\*支行刚刚组建，银行与邮政之间的资产关系不明确，为了明晰资产，建立了支行的资产财务账务，明确了负责人和保管使用人，原则上“谁使用谁保管谁负责”，确保了银行资产的完整。

三、加强学习，不断提高自身素质。

一是加强理论学习，努力提高思想素质和管理能力。我始终把学习作为一种政治任务，每天都要坚持看新闻、读报纸，及时掌握当地及市局的有关精神和工作动态，以提高自己的理论水平，提高从实际出发分析问题、解决问题的能力;还坚持学习邮政新业务知识，注重学以致用。二是根据实际工作需要，学习《中国邮政》、《金融研究》、《西安金融》等方面书籍，扩大知识面，开拓视野。三是加强金融业务知识学习，完成了省局与西安交大联合举办的金融管理研究生培训班学习任务，通过了金融从业人员从业资格考试，努力学习金融业务，提升自身的金融知识水平与管理水平。

四、廉洁自律方面。

作为一个青年干部，顺利成长是我首先考虑的问题。在廉洁自律方面，我非常坚决。一年来，我能自觉遵守各级党委有关领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按手则自律、用制度自律，上级规定不做的我绝对不做，时刻对照检查自己的言行，做到自重、自省、自警、自励。在工作上能够严格要求自己，正确处理好企业利益与个人利益的关系;在涉及人事及职工经济利益等重大问题时，都坚持明主集中制，从不私下胡做主张;在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到，始终表里如一;在生活上严格要求自己保持勤俭节约的生活作风，反对铺张浪费。

五、工作中存在的问题和不足：

一年来，在领导的教育培养和全体干部职工的支持下，自己较好地履行了岗位职责，也取得了一些进步。但由于自己的水平有限，工作中还存在很多缺点和问题：

1、解决问题能力有待提高。在日常工作中，能坚持从实际出发，发现工作中存在的问题，但由于自己的实际能力及经验有限，对部分问题不能很好的解决。例如：能发现今年储蓄业务发展不平衡的原因，但不能很好解决。

2、工作方法还需进一步完善。坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。例如：在审核业务费时，坚持原则，不允许任何过帐行为发生，又没有耐心作好解释工作，致使个别职工不满。

3、对工作要求有些过高，对同志批评的多，表扬少，缺乏深入细致的思想教育工作，容易伤害同志们的感情。

以上是我xx年工作的回顾和总结，欢迎大家对我的工作提出宝贵的意见。在新的一年里，我将会以感激之心，以更大的热情，更饱满的精神状态，脚踏实地的做好各项工作，为领导当好参谋，为职工作好表率。我坚信在市局、市分行的正确领导下，全局上下齐心协力，共同拼搏，一定会为\*\*邮政金融再创佳绩。

谢谢大家!

**邮储银行述职报告**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的20xx年，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的`。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**邮储银行行长述职报告**

我现任濮阳市商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会党风廉政建设责任制的落实。下面我就20xx年度工作完成情况、党风廉政建设责任制落实情况和执行廉洁自律规定情况报告如下：

一、年内工作完成情况。

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共14000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。20xx年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为20xx全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《20xx年9月至20xx年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。20xx年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在20xx年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。20xx年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止20xx年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训工作。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。二是加强信贷管理，防范信贷风险。20xx年3月份，组织有关人员对20xx年底前发放的个人贷款进行了专项检查;按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚;每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自20xx年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。

为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据1笔，查询打印个人征信资料20xx多笔。20xx年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表;联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节’、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动,短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理，提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平，成立了优质文明服务工作领导小组，完善了营业网点服务质量管理和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班，并开展了不同形式的规范化服务培训，全行的服务水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣传力度，宣传我国的基本国情和基本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展计划生育技术服务活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，彻底摸清了底细，三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目标书。

二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况。

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了濮阳市商业银行党风廉政建设责任目标，按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。

一年来，严格落实党风廉政建设责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作细则。利用召开经营管理工作例会的时机，对各级经营管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。20xx年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

三、执行廉政规定和廉洁自律情况。

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

述职人：

20xx年xx月xx日。

**邮储银行述职报告**

各位领导、同志们：

大家好!xx年工作已经结束，在省、市分行的`正确领导和全体职工的积极配合下，顺利完成了xx年度各项工作任务。我能够认真履行自己的职责，较好地完成了自己分管的各项工作任务。现从以下几个方面将一年来的工作情况汇报如下，请领导和同志们评议。

认真负责，做好\*\*县支行邮政金融业务发展工作。年初依据省市工作会议精神，结合我行的实际情况，按照\*\*县邮政局的统一安排，对全局金融类业务发展按季度进行了安排部署，在全体职工的辛勤努力下，较好的完成了各项经营指标。

截至xx年底，全县邮政金融业务累计实现业务收入533.61(一类网点151.70)万元，完成年计划收入640万元的83.38%，其中储蓄收入完成512.05(144.13)万元，汇兑收入完成17.14(3.68)万元，贷款收入完成64.28(28.68)万元;实现储蓄利差收入348.75(54.63)万元,占总收入的54.5(36.01)%,非利差收入实现184.76(97.04)万元,非利差收入占比达到34.64(63.99)%。

截止xx年底,储蓄余额达到36070(5800)万元，累计净增4967(1550)万元，完成市局下达年净增5000万元计划的99.35%;活期余额达到7010(1345)万元，净增886(573)万元，完成年计划xx万元的44.3%，活期比例达到19.44(23.18)%;累计发放绿卡19600()张，完成年奋斗目标计划13300张的141%;账户类代发户数新增894户,完成年计划xx户的47%,;代理保险完成358.5(45.2)万元，完成年计划850万元的42.18%;小额xxx完成放贷1083(234)笔4108.99(1317.70)万元，完成年计划2600万元的158.04%;国债销售12240.1(8000)万元。短信业务发展3957户，撤办1737，净增2220户，完成年计划的71.61%，小额信用贷款放贷放贷50笔337.6万元。

(一)、改革与管理工作配套推进，企业保持了正常运转。

\*\*县支行按照市分行的统一安排部署，于4月完成县支行的组建和银行的挂牌工作，全县所有二级支行网点相关的牌、证、照办理完毕。5月第前完成所有支行的对外营业用的章的更换启用和银行网点的挂牌。

至9月，支行共计13人，全部到岗。为了强化责任，理顺上下通畅的指挥、协调、反馈体系，提高办事效率，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“t型排班法”、“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓，企业保持了正常运转。

(二)坚持做大业务规模，邮储余额稳步增长。

年初，我局下达了各网点储蓄发展目标计划，并根据业务发展需要，因地制宜地制定出台了储蓄业务考核办法，引导储蓄业务发展;在每季度适时开展了不同形式的劳动竞赛活动：如“大干一季度，实现首季开门红”、“奋战二季度，时间任务双过半”等劳动竞赛活动;针对今年资金市场低迷的局面，开展了在重要节假日开展回报老客户、存款送礼品等大客户揽收活动;加强了各网点的分类指导，县局营业厅、大坪、云镇、米粮等支局超额完成了计划任务;并通过通报树典型，开展电视广告、墙体广告、存款送礼品等储蓄宣传活动，促进了我局邮储余额的稳步增长。

(三)加快结构调整，大力发展中间业务。

今年以来，邮储新增资金收益率不断降低，加上人行老存款的逐步转出和国家储蓄存款利率的多次上调，我局金融业务收入完成面临巨大压力。因此，全局倡导大力发展活期、卡、基金、短信、代收付、代理保险等中间业务，弥补收入欠产。一是抓项目、揽收活期存款。安排储汇部及城区网点负责人对商店摸底，揽收店铺营业款;利用土特产上市之机，揽收农副产品销售款;抓住机遇，揽收售楼款及征地款。

二是加快绿卡业务发展。年初，抓住外出务工人员和学生返乡时机，根据市局安排在全县开展了“致外出打工者的一封信”的业务宣传活动，当期实现发卡1232张。二季度以来，开展金融业务入户调查活动，将绿卡发放重点放在外出打工户、经商户和绿卡村、镇建设上，到重点乡镇发放业务宣传单10000余份，新建绿卡村15个，发卡3230户;三季度重点抓高考学生金榜提名卡发卡工作。年累计发卡19600张。在绿卡业务发展的带动下，异地交易手续费收入快速增长，全年实现异地交易手续费收入31.55万元。三是加大代收付业务的发展。

在继续做好计划生育奖励扶助金和养老金的代发工作和石油款代收工作的基础上，不断提高服务质量，巩固市场份额。今年通过市场开发，烟草电子访销户逐步扩大，实现了县中、二中、联通公司、地税局、保险公司等单位工资奖金898户的代发。年累计代收付业务收入实现11.85万元。四是加大代理业务的发展力度。全年短信发展3957户，累计在网近万户;代办保险358.2万元，国债累计销售12240.1万元。

代理业务年累计实现收入131.31万元。

(四)做大做强资产类业务。

今年以来针对储蓄业务转型的形势,采取积极应对策略,要求在抓好余额规模发展的同时,重点抓好新业务和资产类业务的发展,以达到弥补收入欠产的目的,从而实现非利差收入占比的提高,截至12月底我局非利差收入和贷款收入占金融总收入34.64%,.在贷款业务发展上,我局作为今年业务发展的重点项目,制定详细的业务发展考核办法,充分调动网点发展业务的积极性,在抓好正常业务发展的同时,重点通过抓项目带动贷款量的提高,重点做好扶贫贷款和失业贴息贷款工作,加大项目的督促落实,指导网点发展,取得很好的效果。

到12月底,小额xxx发放达到4108.99万元,实现收入达到59.8万元,完成任务和实现收入在全市领先.其中发放扶贫和下岗贴息贷款达到1092.76万元,占放贷额24.5%以上,通过发放扶贫贷款和失业贴息贷款,有力的促进贷款业务的发展,提高邮政支持地方发展,服务三农的地位,得到政府的肯定,得到广大客户的好评,提高邮政贷款业务的知名度、和美誉度。

1、扶贫贴息年累计发放293笔293户、519.76万元;累计收回46笔、46户、110万元;年末结余247笔、247户、409.76万元。

2、下岗失业贴息年累计发放203笔、203户、573万元;累计收回50笔、50户、11.2万元;年末结余153笔、153户、461.8万元。

3、全县下辖25乡镇，204个行政村，64733户农户。评定信用村2个，信用户49户。

4、小额xxx业务\*\*县支行小额xxx业务累计放贷1066笔、4008.93万元，完成年计划任务2600万元的1154.19%，贷款结余542户1679.52万元，当月实现放贷111笔428.57万元，累计放贷量和贷款结余量均排全市邮政金融系统第一位。

5、小额信用贷款业务.自9月3日正式启动小额信用贷款业务，截至12月共发放小额贷款50笔，金额337.6万元，结存47笔、329.6万元。其中：农户贷款9笔、20.5万元，商户贷款41笔、317.1万元。

6、支持“一村一品”发展情况。为了推进\*\*县支行小额贷款业务支持“一村一品”工作的开展，xx年12月18日上午，\*\*县支行在\*\*县云盖寺镇云镇村召开农户贷款现场发放会。云盖寺镇党委书记邢光阳、云盖寺镇人大主席田峰、农技站站长胡海燕、云镇村村长胡应平等村干部以及\*\*支行信贷部全体人员和当地村民参加了贷款现场发放会，会上成功发放了三笔农户联保贷款4.5万元。\*\*县电视台也参加了现场会，对现场会进行了新闻报道。现场会后有对6户农户发放了20.5万元贷款。结子乡和回龙镇的信用村建设工作已作了前期调查准备工作，xx年可以进入实质性的放贷工作。

(五)实施降本增效，业务管理不断规范。

一是根据市场收益情况，及时调整业务发展的成本费用，严格审核业务费用支出。二是加强了对备付金的管理力度，控制备付金不超限。三是减少在途资金，提高资金使用效率。四是规范了网点、银行交协款工作流程，减少了人为的资金滞押，缩短了资金周转时间。

(六)积极推进分级负责制，努力提高管理服务水平。

一是对储汇部人员就每项业务、每个网点进行了包抓分工，做到每项业务、每个单位事事有人管，业务发展有人督促;二是加强对支局长的管理。定期不定期与支局长讨论业务发展，查看支局会议记录、基础资料及帐务情况，要求支局长带头，从劳动纪律、业务技能、服务质量、资产、低耗品、资金安全、利益分配等方面管理好支局;三是加强网点队伍建设，提高人员素质，增强凝聚力。

通过多次召开网点业务发展点评会、业务技能培训会、技术比武活动与选先进树典型活动，不断提高人员思想素质和业务素质。四是落实形象工程建设，服务能力与水平明显提升。在城区网点新安装二台自动取款机，窗口硬件环境得到了改善;开展了各种形式的服务教育活动，推行了服务质量责任连带追究制，使广大职工为用户着想，靠服务创造商机的意识增强，促进了窗口服务质量不断改善。

(七)加强了资金安全管理工作。

一是不定期召集支局长召开资金安全会议，指出支局存在的安全问题，限期整改;二是定期召开资金安全联系会议，分析资金安全隐患，落实整改责任人。三是开展了多次专项整治活动。全年开展现场检查162次，非现场检查42次，突击检查20次;开展了代收付业务、代理基金、“金雁六个一”、“无折取款、无折转帐、假挂失”、特殊业务处理、三级权限落实等专项稽查活动。四是开展了岗位轮岗工作。

通过每月人员思想变动情况，对长期未轮岗及可能出现资金安全隐患的人员进行了轮岗。五是充分发挥电子稽查功能。稽查人员对预警信息及时分析，对重大风险预警能及时到达现场检查，有效的提高了资金风险控制的及时性。六是不定期开展从业人员警示教育活动，听取检察机关专家“预防职务犯罪”知识讲座，提高从业人员的职业道德意识。七是为网点配备了存单鉴别仪及身份证鉴别仪，有效防范了假冒、诈骗案件的发生，确保了资金安全。

人是生产力诸要素中最活跃的因素，企业发展的根本在于依靠全体职工。基于对这一点的认识，我支行在以人为本，尊重知识、尊重劳动的基础上，把调动人的积极性当作一项重要的工作来抓，全面调动职工的积极性、主动性，为发展奠定基础。

一是以人为本，抓思想归位，增强企业的凝聚力。xx年邮政改革的关键之年，\*\*县支行于今年四月刚刚组建。为了把职工的思想与邮政金融发展相统一，针对职工中存在的迷茫情绪，开展了形式任务教育和解放思想观念的教育以及支行的行情教育，把支行的收支、经营等一系列情况摆在职工面前，亮家底，让大家算账，让大家进一步认识当前邮政储蓄银行所面临的困难和机遇，明确发展是硬道理，不发展就没有饭吃，激发了职工的责任感和紧迫感，教育职工树立“企业靠我发展，我靠企业生存”的主人翁意识，从而形成了上下一心，群策群力共谋发展的良好氛围。

二是努力提高职工的执行力。为了明确职工的职责，根据改革的需要，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓。每一周召开一次例会，对上一周工作进行回顾，对本周工作进行安排;实行经营分析制度，每月出一期经营分析，对本月的经营状况、存在的问题及下一步举措进行分析;在业务的发展上，实行职工任务10日通报制，从而增强了工作的针对性。

三是政策引导正向激励。xx年，在经营考核办法、单项业务奖励办法等考核奖励办法的制定上度体现了以正向激励为主，以考核为辅助，反面鞭策的指导思想。职工发展业务的积极性得到进一步提高。

四是加强清产核资工作。xx年\*\*支行刚刚组建，银行与邮政之间的资产关系不明确，为了明晰资产，建立了支行的资产财务账务，明确了负责人和保管使用人，原则上“谁使用谁保管谁负责”，确保了银行资产的完整。

一是加强理论学习，努力提高思想素质和管理能力。我始终把学习作为一种政治任务，每天都要坚持看新闻、读报纸，及时掌握当地及市局的有关精神和工作动态，以提高自己的理论水平，提高从实际出发分析问题、解决问题的能力;还坚持学习邮政新业务知识，注重学以致用。二是根据实际工作需要，学习《中国邮政》、《金融研究》、《西安金融》等方面书籍，扩大知识面，开拓视野。三是加强金融业务知识学习，完成了省局与西安交大联合举办的金融管理研究生培训班学习任务，通过了金融从业人员从业资格考试，努力学习金融业务，提升自身的金融知识水平与管理水平。

作为一个青年干部，顺利成长是我首先考虑的问题。在廉洁自律方面，我非常坚决。一年来，我能自觉遵守各级党委有关领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按手则自律、用制度自律，上级规定不做的我绝对不做，时刻对照检查自己的言行，做到自重、自省、自警、自励。在工作上能够严格要求自己，正确处理好企业利益与个人利益的关系;在涉及人事及职工经济利益等重大问题时，都坚持明主集中制，从不私下胡做主张;在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到，始终表里如一;在生活上严格要求自己保持勤俭节约的生活作风，反对铺张浪费。

一年来，在领导的教育培养和全体干部职工的支持下，自己较好地履行了岗位职责，也取得了一些进步。但由于自己的水平有限，工作中还存在很多缺点和问题：

1、解决问题能力有待提高。在日常工作中，能坚持从实际出发，发现工作中存在的问题，但由于自己的实际能力及经验有限，对部分问题不能很好的解决。例如：能发现今年储蓄业务发展不平衡的原因，但不能很好解决。

2、工作方法还需进一步完善。坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。例如：在审核业务费时，坚持原则，不允许任何过帐行为发生，又没有耐心作好解释工作，致使个别职工不满。

3、对工作要求有些过高，对同志批评的多，表扬少，缺乏深入细致的思想教育工作，容易伤害同志们的感情。

以上是我xx年工作的回顾和总结，欢迎大家对我的工作提出宝贵的意见。在新的一年里，我将会以感激之心，以更大的热情，更饱满的精神状态，脚踏实地的做好各项工作，为领导当好参谋，为职工作好表率。我坚信在市局、市分行的正确领导下，全局上下齐心协力，共同拼搏，一定会为\*\*邮政金融再创佳绩。

**邮储银行班子述职报告**

在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上：积极参加政治学习，关心国家大事，拥护以xx为首的党中央的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守局里的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

一年的工作顺利完成，没有出现大的错误，以高度的责任心做好本职工作。在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。作为营收中心的一名点钞员，时刻保持高度的警惕性，并严格遵守中心的各项规章制度，减少差错，弥补不足之处，统一思想找不足，认真学习金融方面的知识，在工作中保密送款的行车路线，做好本职工作，关心集体，维护集体荣誉，心往一块想，劲往一处使，切实树立中心员工的形象。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。\"人生的价值在于奉献\"在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

转眼间，2019年即然结束，下面我将xxx年工作述职如下：

为了实现\"用户满意第一\"，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是\"站立式服务\"，且做到\"来有迎声，走有送声\"。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持\"工作第一\"的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以\"创新服务，持久服务\"的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得\"最佳主管\"荣誉称号、两次在分行评为\"最佳核算质量\"奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：\"向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!\"。

**邮储银行述职报告**

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于2月份来县任职,4月邮储银行县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定。

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。

四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二)力抓业务发展，提升经营效益。

作为支行负责人和县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%,规模与效益同步提升。

始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。

三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。

全年县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿,规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额xxx业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额xxx全年发放xxx4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额xxx1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。

小额信贷业务县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。

人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平。

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四)加强学习实践，做好廉政自律。

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。

四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额xxx业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、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。

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造县邮政金融品牌，促进县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

文档为doc格式。

。

**邮储银行班子述职报告**

上半年，邮储银行社旗县支行认真贯彻省、市行年初行长会议精神，以业务经营为中心，以创新、营销、发展为主线；以经营效益为目标；以深化改革、强化管理、优化增量、活化存量、弱化风险、美化形象为重点；强化营销观念，创新服务手段，强力营销信贷资产业务，加大增收节支工作力度，通过半年的努力工作，促进了各项存款的稳定增长，保持了信贷业务的有效增长，逾期贷款得到了有效控制，内控建设进一步完善，较好地完成了市分行下达的各项经营目标。现将我行2011年上半年工作汇报如下：

一、主要业务指标情况。

笔，万元，累计收。

入212.51万元，完成计划的40.48%。

二、2011年上半年做的主要工作。

1、确定经营重点，优化业务结构。

年初，行委会根据市分行工作会议精神，结合我行实际情况，仍将信贷业务作为我行今年重点业务。同时，根据业务需要和上级的指示，结合我行机构改革的有关精神，本着人尽其才，满负荷工作的用人原则，对我行各业务部门做了重新调整，各项业务分工更加合理。在人员配置上，实行岗位竞争，双向选择，优化组合，从而使有限的人力资源得以充分发挥。在业务分工上，明确了各个部门、各个岗位的业务范围，职责清楚，各司其职。我行按照实际情况，确立了继续巩固储汇业务，不断拓展对公业务，大力发展信贷业务的发展思路。

2、加强基础工作建设，夯实业务发展基础，促进负债、代理业务的飞速发展。

以市分行经营方针为导向，加强内部管理为保障，以优质的服务提高市场竞争力，打造以服务为中心、效益为中心、营销为中心的理念，为我行负债、代理业务发展夯实基础。

员工，认真组织落实各项劳动竞赛，网点每天晨会进行通报全一日业务发展情况，县行每日对整体情况进行飞信通报，每月进行绩效对比、分析，使负债、代理业务成为提高个人绩效的重点，从而提高营销意识和服务意识，形成比、学、赶、超的良好氛围。实现了负债、代理多各单项业务进入市行前列。

二是加强大客户维护和新项目的开发。储蓄存款是我行的立行之本，突出重点采取切实有效的措施，推进储蓄业务的快速发展。今年抓住了电业局电费归集、代付烟草款、推行vip大客户服务台等重点工作。加强规范化服务工作的培训、检查和通报，提高服务水平，为储户提供优质的服务，充分发挥大堂经理的作用，提高网点的自然吸储能力。

3、以深度开发现有客户为中心，大项目开发为重点，提升我行公司业务发展新台阶。

公司业务作为银行一项高效益业务，在年初的工作会议上根据我县实际情况，特别制定了11年公司业务发展措施“以科学的发展观为指导，积极推进经营战略转型，大力调整业务结构，突出以项目为抓手市场为导向的营销策略，强化业务管理，促进了公司业务健康发展”。

展客户和项目成立由行长牵头的营销团队，进行团队营销。加深感情投入，加大拓展力度；截止6月底新农保、财政集中收付、非税项目，分别净增余额3805万元、200万元、1000万元，为我行完成市分行下达的全年任务做铺垫。

二是以国家方针为导向，结合我县实际，加大新项目营销。

“南水北调中线工程”我县有一个溢水口，项目资金共计1.8亿元，项目自2011年开始2014年结束。该项目资金量大，持续时间长，能为我行带来长效收益。根据市分行信息，结合兄弟支行经验和我县实际。我行确定把“南水北调”作为重点项目进行攻关、营销。经过半年多的攻关，该项目于2月底开户，截止目前共沉淀资金260万元。

4、信贷。

5、财务。

6、加强内控建设，强化党建工作，树立良好的企业形象。

年初以来，发挥内控建设的职能作用，加强了对中层干部的考评，在党员中开展了对“十七大”精神和“三个代表”重要思想的学习教育活动，增强了企业的凝聚力和战斗力，塑造了廉洁奉公、开拓创新、求实高效的良好企业形象。

加强内控建设，确保业务经营正常开展。一是加强了对。

全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识；二是完善了内控管理的各项规章制度，落实内控管理的岗位职责，建立健全以各业务管理部门为第一道防线，以稽查审计部门为第二道防线，各部门既分级负责各司其职又协调配合的内控体制。

三、下半年工作打算。

一、一是以提高储蓄、代理业务规模为基础，突出效益意识和服务意识，加快邮政储蓄业务结构调整的步伐，加大市场份额的占有率；以品牌优势、网络优势、服务优势来占领金融市场。二是以负债结构调整、收入结构调整、业务布局调整、客户服务方式调整、人才结构调整为奋斗目标，实现稳健发展。突出亮点，优势业务继续保持全市先进位次。实现业务结构转型，深化队伍建设，实现各项代理业务的稳定增长。

县支行的难易程度进行详细分类，对借款人、借款企业的经营状况，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破。并制定出切合实际的考核方案，将任务层层分解落实，要根据考核方案制定出奖罚措施，以增强员工的危机感，调动员工的积极性。在逾期催收工作上要想千方，设百计，利用感情催收、诉讼催收等策略，多策并举、法理并举，一户一策，灵活掌握。

四、发掘新的对公项目，提高公司业务市场占比。一是下半年要全力开拓市场开发业务，着力培育新的客户群体。注重在“创出新特色、增加新客户、创造新收入”上下功夫，始终以市场为导向，以客户为中心，围绕客户对金融服务的新需求，加大市场开发力度，增强市场开发的紧迫感、责任感。

总之，社旗县支行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。加强党建工作，完善内控机制，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，为我行各项业务的快速发展和地方经济的发展再做贡献。

**邮储银行员工述职报告**

自20\*\*年九月份邮储银行开办小额信贷业务以来，在行领导统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了“大干100天”第一、二阶段，我行业绩稳步增长。

20\*\*年，我行信贷营业部加大工作力度，配合领导，团结转任，在压力中开展好业务。截止1月21日，我行发放贷款550万元，提前完成了首季任务。

\*\*地处偏僻，是个经济相对欠发达的地区，客户分散，点多线长，涉及面广，工作难度较大。但我行领导极力支持信贷业务，能及时发派车辆，深入农村对客户进行宣传、受理、调查。我们坚持树立起邮政储蓄小额信贷部良好形象，做到服务优质。每个信贷员都利用晚上时间加班加点，尽量做到每笔贷款当天受理，当天调查，当天发放。我们以优质的服务收到了“一传十，十传百”的效果。客户之间相互传递信息，使得邮政储蓄小额贷款日渐家喻户晓，也使得邮政储蓄小额信贷业务充分发挥了金融机构在农村的作用，满足农户和小企业主对小额、短期流动资金的需求。在把握贷款发放的合法性、合规性方面，我们本着严格防范信贷风险、不断增强责任心的原则，按信贷规范操作程序办理，努力使信贷工作规范化，把好贷款安全关：

1、发放每一笔贷款前，均深入调查了解，摸清贷款申请人的信用程度、家庭人口、经济状况等有关影响贷款动作的因素，切实地确保每一笔贷款发放后能及时收回，有效益。对信用好，有偿还能力的客户及时予以支持，对信用度较差的坚决杜绝，防止信贷资产流失。如今是市场经济的社会，如何经营好自已所发放的每一笔贷款，让它发挥出最大的效益，是我们每个信贷员必须考虑的问题。如果不是按照这个原则来审度该笔贷款，最终是把难题留给自己。

2、贷款发放后，密切注意用款人资金使用情况，按时进行贷后检查，以防信贷资金用途改变及变相流失。

3、对到期还款用户逐户及时通知，温馨提醒，并婉转表达一旦发生逾期将对客户本人造成不必要的不良信用后果。客户对此表示充分理解，且都能及时还款。目前永泰支行未发生逾期贷款。

以上就是邮储支行全体信贷员在小额信贷工作以来所积累的一些经验和做法，我们相信在领导与同事的关心帮助下，很多不足的地方将不断得以完善。信贷工作任重而道远，在新的一年里，我们将继续发扬优点，克服缺点，争取更好的业绩。

**员工述职报告邮储银行**

尊敬的领导：

您好!

我怀揣着对\_\_社事业的向往与追求走进了栏垅信用社白水分社。时光匆匆，转眼间我已做了近\_个月的柜员。还记得刚分配到白水信用社的时候，我为信用社网点的覆盖之广之偏折服。在这短短的时间里，我学习了也学会了很多，渐渐变得成熟起来，努力做到从一个学生到职场人的转变。回顾这段时间的学习和工作，我做了如下述职：

一、工作上，业务技能不断提升。

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示\_\_系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

二、心态上，对工作的认知日渐成熟。

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示\_\_形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到\_\_人的真诚，感受到在\_\_社办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

三、工作责任心上，树立了正确的职业道德观。

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

四、存在的问题及今后努力的方向。

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但但办理业务的速度还比较慢;二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

述职人：\_\_\_。

20\_\_年\_\_月\_\_日。

**邮储银行述职报告**

邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的党总支书记、行长，我始终以三个代表重要思想和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一方面，做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展

20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。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作;尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确判断和应对各种形势，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;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家!

**邮储银行员工述职报告模板**

我支行根据省市分行“优质服务年”活动的要求，为推动创建活动的全面深入开展，促进我行文明优质服务水平的不断提高，201x年，我们以改善金融服务为切入点，在所辖三个网点集中开展了“优质服务年”活动。下面将活动的开展情况总结如下：

为加强对“金融优质服务年”活动的领导，市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组，成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成，并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际，认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。

为了深入扎实地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

我行组织广大员工认真学习了人行开展创建活动的有关精神和要求，要求全辖三个网点把文明优质服务工作当成“一把手”工程、“生命”工程来抓，充分认识到做好文明优质服务工作的长期性、重要性，切实增强主动性和紧迫感，以赶超同业一流为目标，把不断提高我行行业信誉和服务水平作为一个长期性的任务常抓不懈，切实做到服务工作和业务工作一起布置、一起检查、一样要求、一样考核，认真抓好落实。领导干部以身作则，带头查服务，找问题，究原因，定措施，促整改，以自己良好的作风和优秀的品质影响带动员工，使员工增强自觉服务意识和紧迫感，真正起到了以服务树形象、以服务创效益、以服务促发展的目的。

为使创建活动真正转化为每位员工的实际行动，努力为客户提供优质高效的金融服务，一是积极做好舆论宣传工作，在每个网点都悬挂宣传横幅，组织员工上街进行了大规模的宣传，并充分利用宣传栏、黑板报大造声势。二是在督促检查、严格奖惩、狠抓落实上下功夫，做到落实落实再落实，形成行领导亲自抓，职能部门经常抓，基层行、处重点抓，社会人士监督抓的四维体系。三是狠抓了“以人为本”的职业道德教育和遵章守纪依法合规经营等方面的教育，重点抓好对《邮储银行员工行为守则》、《邮储银行柜台服务规范》、《邮储银行柜台文明优质服务奖惩暂行规定》等制度的全面落实。三是从大处着眼，从小处入手，全方位、立体化地进行监督检查。每季度，市分行渠道部的专家组对我行的文明优质服务情况进行了暗访，同时，由市行有关领导带队，组织工会、行长办公室、计划财会、风险、渠道科技等部门共十余人的检查小组，按照各自分管的职责，对全市所有网点文明优质服务的软硬件环境进行了拉网式的大检查，做到了边查边改，立查立纠，并加大考核力度，迅速有效地提升了我行的服务水平。银行服务工作总结各网点针对各自存在的问题进行了认真总结，对照总行《柜台服务规范》逐项逐条对照找差距，按照我行文明优质服务三年规划的目标要求认真抓好文明优质服务硬件建设，加强一线柜台员工的业务技能培训和《柜台服务规范》的知识学习，加强制度建设，严格考核。各单位将文明优质服务与考核挂钩，对这次检查存在的问题责任落实到人，严格兑现奖惩。

公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

(一)大力开展岗位练兵活动。要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

(二)进一步搞好“星级柜员”评定工作。推出“星级柜员”，实现星级服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

(三)进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

(四)继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束时，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

(五)实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造名牌效应。做到“六个一样”，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

(六)正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。要坚持诚信经营，发扬金融“三铁”精神，严格按规定开展代收代付及其它中间业务，严禁期诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

银行述职报告|银行行长述职报告|信用社主任述职报告。

**邮储银行述职报告**

我叫xx，男，40岁，中共党员，现任邮储银行古县支行负责人，现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年，在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下，在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下，我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

20xx年工作回顾

一、支行的基本情况

我支行于10月份成立，今年3月份正式迁入新址办公，营业办公面积共400平米。现有员工18人，目前开办的业务有个人信贷、对公结算、个人储蓄理财等。

二、业务发展情况

(一)大力开展信贷业务，支持地方经济发展与建设

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户，农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点，同时信贷人员少，且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力，我行信贷人员不气馁、不退缩迎难而上，辛勤工作。全年放款1665.7万元，其中小额贷款放款1301.7万元，共299户，其中农户166户，商户133户，农户放款占比41.35;个人商务贷款放款342万元，二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下，保证了贷款质量，年末无一笔不良贷款。为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助，为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。

(二)个人负债业务优质高效健康快速发展

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元;发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

(三)对公业务刚刚起步，市场拓展任重道远

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全县城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

三、队伍建设及业务支撑情况

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到现在的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

四、创优质服务，树邮储品牌

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广大客户的普遍好评。

明年工作思路及目标措施

一、工作思路：以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

二、经营目标：实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80;储蓄余额净增2000万元，增幅30;对公存款新增1亿元。

三、经营措施：

(一)跨越式发展信贷业务，奠定业务收入基础

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

(二)突破性发展对公业务，实现收入新的增长点

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

(三)循序渐进,发展个人负债业务

明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年里，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通、pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的效益最大化。

四、几点意见

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意进取是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行)目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

(一)人员配备方面

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

(二)网点建设方面

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注，明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓进取，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大的贡献。

五、个人工作体会

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻难克坚、勤奋工作的一年。我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血。在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况。针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

**邮储银行员工述职报告**

岁月如梭，时光荏苒，来到陈集邮储银行工作已经有将近一年的时间了，从信用社贷后管理走出来的我，经过在邮储银行将近一年的工作，有许多的心得体会，现将20\_\_\_\_年的工作与体会做如下总结。

起初来到陈集邮储银行，来到一个新的环境，说实话当时的我对邮储银行的定位并不明确，可以说是一头雾水。然而通过这将近一年的时间我渐渐熟悉了这份工作，进入了自己的工作角色。作为一名本科生的我，虽然有金融工作的经验，但我深知还有太多的东西需要学习。从上班的第一天开始我就知道，大事做不成但至少要把小事做好，从小事做起，从细节做起，从打扫卫生做起。在工作时我努力完成领导交派的的各项工作和任务，虽然在有些时候面对一些工作时会力不从心，但也竭尽所能的去努力完成。

常说：“感恩的去生活，感恩的去工作，只有这样，我们才能真正体会到邮储银行文化——幸福生活，快乐工作”。这一点是我在信用社所不能体会感悟到得。也许就是从那时起我也开始变得不知疲倦，开始心甘情愿的为邮储银行贡献出自己每一点能给领导帮得上忙的微弱的力量。

回首20\_\_\_\_的忙忙碌碌，但是真正能够说出来的成绩真是少之又少。转眼20\_\_\_\_年来了。又似乎是20\_\_\_\_年让我理解了时不我待对我们的意义。

记得在大学时我的老师经常跟我提起8个字：团结、感恩、坚持、诚信。我想这也是我在陈集邮储银行工作中应该深入骨髓的8个字。在此，谢谢陈集邮储银行团队，是这个团队让我深刻领悟的到——五人团结一只虎，十人团结一条龙，百人团结像泰山的真正含义。20\_\_\_\_年在大家的共同努力下，发放普通绿卡307张，vip发放352张，绿卡通卡5480张，活折1825张，发放定期及定活存单6425张，特种存单52张。储蓄余额15127万元,小额贷款结存余额740万元，商务贷款结存余额53万元。

20\_\_\_\_新的一年已经来临，我要以更高的要求，更饱满的精神，更强烈的热情，投入到工作当中。在今后的工作中转变思想，放平心态，端正态度，紧跟总行“强支行”战略步伐。以微笑面对困难，以微笑面对客户。踏实学习，干事创业。努力提高自己的各项综合素质。

**员工述职报告邮储银行**

20\_\_年，计划财务部在行领导的直接领导下，在全行员工的大力支持和配合下，同心协力，艰苦奋斗，紧紧围绕年初既定的目标，以更扎实的工作作风，严谨的工作态度，圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这一年的工作述职如下：

一、工作落实情况。

(一)组织部门员工进行定期学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。

通过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。

人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作积极性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的发展。

(二)顺利完成了三险五金的缴纳工作。

\_年，我部门在人员短缺的情况下，虽工作千头万绪，但为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切身利益。

(三)积极配合业务部门，视支行为家，努力完成行内下达的各项指标任务。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门积极响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了一定成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在一定程度上起到了推动作用。

特别是失地保险资金的收取上，我部门更是积极响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

(四)安全生产工作得到加强。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的工作就是确保车辆的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。

资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。按时收缴网点超限资金，及时使资金回笼。

每天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。

总之，我部门员工通过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

(五)充分听从行领导的安排调度，使得支行后勤保障工作顺利开展。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效。

\_是一个特殊的旅游城市，来人来客相对比较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。

在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

二、下一步工作打算。

(1)加强与\_以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

(2)合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用户率。

(3)以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员工心之所急。使之更能够轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

(4)加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5)加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，\_年的工作虽取得一定得成绩，但是我们仍应戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。

综合管理部门的工作千头万绪，但是只要我们随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解!

**邮储银行员工述职报告**

20xx年在市分行党委、各部门的正确领导下，支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度信贷业务取得一定成绩。20xx年12月28日我支行营业网点正式成立，截止20xx年末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

1、负债业务：本外币存款余额为665万元，其中：人民币存款余额为665万元。

2、资产业务：本外币各项贷款余额为1700万元，不良贷款10.8万元。

今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展。

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

2、为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

二、充分认识优势及压力，树立营销新理念。

由于支行营业网点成立不久，工作班子成员调整，新的班子到位后，加强分工，明确职责，管理人员与网点建立联系负责制。“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间。

中间业务经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度发展良好。另外支行积极拓展分行新业务，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报储蓄等业务行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

四、狠抓内控合规管理，营造-爱行爱岗企业文化。

1、制定员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和-谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管作用，从责权方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、提高员工素质，加强企业文化建设。

员工思想政治教育是企业发展的一条生命线。因此，我行必须坚持加强员工思想政治教育，关注基层发展，教育引导员工以跟家积极主动的姿态投身到银行的可持续发展中。要培育和丰富和企业文化，把大力弘扬“勤奋、踏实、创新”的企业精神与加快银行转型发展结合起来，动员全行员工进一步提升信心，强化责任，改进作风，以企业精神凝聚人心，促进银行全面发展。

更多银行年终工作总结范文推荐阅读：

2.银行年终工作总结样本。

4.邮政营业员个人工作总结。

5.银行行长年终工作总结。

6.银行会计柜员年终工作总结。

7.年终工作总结格式及范例。

8.自然教学年终工作总结。

9.新入职公务员年终工作总结。

10.协会年度工作总结。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**邮储银行行长讲话**

邮储银行的核心业务是小额信贷业务，通过实践证明，邮储银行在向中小企业发放小额贷款的业务中取得了很好的效益。下面是本站小编给大家整理的邮储银行行长讲话，仅供参考。

玉羊奔腾报丰年，金猴兴旺迎新岁!闻着春天的气息，伴着和煦的阳光，我们迎来了崭新的一年!

回眸20xx年，中国邮政储蓄银行江西省分行成就辉煌，硕果累累。在总行和省委省政府的坚强领导下，在人民银行南昌中心支行、江西银监局和省邮政分公司的帮助支持下，全分行广大员工团结奋进，努力拼搏，各项目标任务得以高质量完成，赢得了社会效益、企业效益和员工效益三丰收。

这一年，全分行各项贷款先后跨越600亿元、700亿元大关，达773.22亿元，是20xx年末的2.46倍;收入和利润规模排名成功实现再进位，分别列全行第13位、第6位;人均经济增加值、收入利润率、成本收入比、资产质量等主要指标继续保持全行领先;员工收益比上年增长17.21%;顺利实现了无安全事故、无重大风险事件、无资金案件的工作目标;经营管理绩效考核得分排名继续稳居全行前5位。在一个中部经济较为落后的省份，取得了令发达省份分行羡慕、令同业称奇、令领导夸赞的优异成绩。

一年来，我们砥砺前行，物质文明和精神文明建设双提升。成功以5.83亿元在南昌市红谷滩省金融商务区购置了一栋占地15亩、面积达5.53万平方米的综合营运大楼，购置、租赁、装修改造了一大批营运、营业用房，建成了57个“职工之家”和52个“职工小家”。还有一大批员工和集体先后在全国、全行、全省各类评比和比赛中获得了佳绩及表彰!“三严三实”专题教育、党风廉政建设与反腐败斗争扎实开展，党、工、团各项工作全面推进，“20xx年为员工办十件实事”的承诺全部如期兑现。企业凝聚力、员工获得感、社会知名度均实现了新提升，赢得了各方领导纷纷点赞、喝彩。省、市、县三级党政领导均对江西省分行给予了充分肯定。特别是省委书记强卫、省长鹿心社首次，邮政储蓄银行董事长李国华3次对我们给予了批示表扬。全分行以“效益增长强势、业务发展强劲、管理基础强健、风控能力强化、正面反响强烈和企业日益强盛”的大好局面，实现了“”圆满收官。

突出的工作成效鼓舞人心、催人奋进，也为全分行“十三五”良好开局打下了坚实的基础。20xx年是中国邮政储蓄银行正式实施发行上市工作的元年，也是江西省分行创新转型发展的关键一年。面对前所未有的严峻形势，我们做好了埋头苦干、攻城拔寨、全力以赴的充分准备，提出了以“四个全面”战略布局为统领，深入落实“五大发展理念”，不断强化转型升级、改革创新和提质增效的工作指导思想;确保收入增长8.7%以上、利润增长6.7%以上、不良贷款率控制在0.6%以下、全分行经营管理绩效考核得分继续保持全行前5位的工作目标;以及牢牢把握稳中求进总基调、创新转型主基调、和谐发展大基调的工作总体要求。并将以实现“五个协同”为着力点，努力保持思路准、政策实、管理细、方法新、行动快和见效早，巩固提升中国邮政储蓄银行服务江西经济社会发展的生力军作用，奋力争当全行向优秀上市银行看齐的排头兵。

新年伊始，亲临江西考察指导，给广大干部群众带来了党中央的新春祝福和亲切关怀，给我们增添了强大的精神动力，也为我们在赣央企做好各项工作确立了重要指导方针和根本行动指南。当前，全省上下6400多名员工思想统一、方向明确、信心饱满，正借深入贯彻落实今年在赣视察指导对江西提出的“一个新希望、四个坚持”更高要求的强劲东风，感恩奋进、振奋精神、改革创新，坚持弘扬伟大的井冈山精神，向着再交上一份满意的答卷、再迎接一个丰收的年成、再回报党中央和的关怀和厚爱而不断奋进。

新的一年，我们将传承红色基因、高举普惠金融大旗，带着感情、感恩和责任，团结奋进、努力拼搏。全力稳增长、保民生、强管理、推创新、优服务、促和谐，大力发掘增长新方向、培育增长新动能、拓展增长新空间，不断推动全分行实现更高质量、更有效率、更可持续的发展，为“十三五”时期全省经济社会发展和五年决战同步全面小康作出新的更大的贡献!

律回春晖渐，万象始更新。中国邮政储蓄银行江西省分行继续向前发展离不开各级领导的关心厚爱，离不开社会各界的大力帮助，离不开广大客户的充分信任，也离不开广大员工及家属的理解支持。值此猪年新春到来之际，我谨代表中国邮政储蓄银行江西省分行，向长期以来关心和支持江西省分行改革发展的各级领导、社会各界及广大客户、广大员工和家属致以新春的问候!预祝您们春节快乐、身体安康、万事胜意!祝愿中国邮政储蓄银行稳健发展、蒸蒸日上、基业长青!祝福江西省强民富、和谐兴旺、繁荣昌盛!

同志们：

上午好!

首先，我谨代表省分行，向长期以来高度重视、关心和支持全邮政金融工作的邮政支行党组及全体员工表示衷心的感谢!召开这次会议，目的在于贯彻落实市行工作会议精神，总结年的各项工作，分析当前形势，部署我行20xx年工作，明确发展思路，不断增强对当前股改形势下各项业务发展规律的认识，以更加开放的视野把握当前形势，推动各项业务向前发展。今年来，我行牢固树立以市场为导向，以客户为中心的经营思想 ，结合我行的实际创造性的开展工作，群策群力谋发展，号召全行员工继续发扬拼搏进取精神，在全行形成了争做业务标兵，争当揽存状元的良好风气，把大家的思想 统一到业务发展上来，一心一意谋发展。

一、信贷业务营销计划措施

信贷业务的经营思路是：加大信贷业务宣传、增大信贷业务受理量。

为此我支行拟从以下几方面着手：

第一、增大信贷受理量。针对目前现状，首先是增加了一个龙门机构网点，加强龙门镇、英利镇两大镇的信贷受理量。

第二、加大宣传力度。支局(行)每月进行两场入村10人以上的宣传行业推介会;每一组信贷客户理经每星期至少进行一次宣传，只要是运用所撑握的客户资料，以点带面利用诚信客户、村干部等可信人员进行行业或入村宣传。

第三、增加广告投入。投放一定数量的墙体广告在各村口要道显目的地方，扩大普遍群众对我行信贷的认知度;入村进行电影播放宣传;在市内投放一定量的固定广告与公共汽车广告，进行城市定点或不定点宣传。

第四、人力物力支持。在龙门支行开设信贷营业机构，配备1名专职的信贷产品经理专职负责信贷产品的营销宣传，1名网点主管岗，6名信贷员，1名审查岗，1名专职受理岗。

配备电影播放机1台，增加租车2台，电脑9台。并制作一批大雨伞、水杯、背包等礼品。第五、绩效奖惩考核。为推动全行信贷营销，我行将进行奖罚考核。

二、个人业务方案及措施

支行余额增长包括两方面：第一就是自然增长，占比70%;第二就是靠全体员工的拦储，占比30%，为了充分发挥员工的积极性，更好地完成任务，我行给员工出考核方案：

第一、赠送礼品。对5万元以上客户进行营销，目标是余额增长达100%。我行打算制作雨伞和钥匙扣8000多套，在“开门红”期间上门拜访客户，打好“为大客户服务”的仗.

第二、加快网点转型的步伐。充分发挥网点转型小组的作用，策划好“大堂制胜”的营销策略.大堂经理需要对前来办理业务的客户进行分流及引见，及时掌握客户地信息，实行有差别地服务，遵照“二八”定理发展客户，提高我行的客户服务水平。

对大客户的日常护理服务。对客户进行分类，对大客户进行日常性服务，比如大客户逢年过节给他们送礼物或短信，让大客户感觉到我们银行的温暖，让大客户真正成为我们邮储银行的忠心客户。

第三、增设一名理财经理。大楼网点目前理财经理只有一名，繁忙时候对客户服务应不接暇.大楼一名理财经理一年可以创收70万元，所以增设理财经理是迫不及待的。

第四、成立大客户中心。设立大客户中心，需要配置3到4人.职能：对我行三大业务产品营销和客户服务.因为随着我行业务的迅速发展，以及客户对我行业务的需求，存在着脱节，所以成立大客户中心，是为了给我行业务和客户搭桥.加强客户经理对新产品学习 ，为我行业务发展提供奠基石。

第五、交叉销售。在成功营销公司业务一些项目后，我们要及时挖掘它的下游个人业务，营销他们回我们银行开个人结算帐户，让“肥水”不流外人田.比如教育偿债这个项目，它的下游就是搞房地产的小老板，基本上都用个人结算帐户，赔偿金平均达上百万，是我们的目标大客户。

第六、增设网点。我行在县城只有一个银行网点，不足以形成联网和普及型的客户服务。增设一个银行网点，大大地提高我行的服务水平和银行品牌等战略性竞争能力。

三、公司业务方案及措施

发展思路：着重加强对重点项目的营销，充分发挥大客户中心作用。

为此，重点要做好下面几项工作：

第一、设置营销奖。

第二、赠送礼品。对50万元以上客户进行营销，目标是余额增长达50%。我行打算制作雨伞和钱包100多套，在“开门红”期间上门拜访客户，营销好大项目关键客户.

第三、对重点项目的营销，比如教育偿债、医保改革、新农保、非税收入等到项目进行全力营销，充分利用咱们的产品给客户提供优质服务，用咱们的产品和服务赢得客户的青睐.比如医保改革这个项目，可以用现金管理系统为卫生局上、下游客户提供代收付服务，提升邮储银行公司业务的核心竞争力。

第四、加强业务宣传 。目前为止，我行公司业务尚没有广告位的宣传 ，要找一块面积60平方米的广告位，把我行公司业务的特色产品进行宣传，提高我行公司业务的知名度。

第五、充分发挥大客户中心作用。让大客户中心对公司业务的客户进行分类、汇总，日常与客户进行沟通和服务，让客户感觉到我们银行的贴心服务。

各位领导，各位专家，各位同学，大家上午好，党的xx届三中全会明确提出发展普惠金融，这为金融业提出了新的发展方向，也提出了更高的要求。今天论坛的主题是《金融政策的展望》，我想借此机会围绕普惠金融政策的制定谈一点个人的认识。建立普惠金融政策体系需要理性认识，全面的研究，坚持好以下四个原则：

第一是坚持普惠服务的原则。

诺贝尔和平奖的得主，孟加拉的乡村银行的穆罕默德·尤努斯教授说过，每个人都享有获得信贷的权利。同时，我也认为普惠不等于恩惠。和政府的扶贫，社会的慈善是不同的，普惠金融既非计划手段，也非平均主义，而是要用市场化的机制和商业化的手段让更多的人以合理的价格和便捷的途径获得各种的金融服务。

第二是坚持社会责任的原则。

传统观点认为普惠金融成本高、成本大，出于体制理性、成本偏好等原因，大银行总是倾向于为高收入群体提供服务，而将普惠金融留给小银行来做。我认为普惠金融并非是小银行的专利，特别是随着经济发展模式的变迁，以及信贷技术的发展，大银行更能发挥小银行所不具有的资金的优势，包括规模的优势，以及经济范围这样一些优势。在履行国家的服务战略，维护社会公平正义方面能够更好的发挥作用。

第三是坚持可持续发展的原则。

普惠金融在强调包容性的同时，还需要满足商业的可持续性。普惠金融不能简单的被看成是小业务，我们认为小业务有大市场，小业务有大功能，普惠金融触角虽小，但是在最后一公里中发挥着雪中送炭和难中救济的功能，普惠金融理应成为金融业的商业蓝海。

第四是坚持创新发展的原则。

普惠金融有其自身的特点，不仅需要金融机构在盈利的模式，服务的理念，产品和技术方面进行创新，还需要我们的政府机构在监管政策、货币政策、财政政策等方面做好创新。普惠金融体系的提出是现代金融理论的一大突破，构建中国的普惠金融体系，这个政策体系需要立足于四个转变：

一是从金融机构的建设向金融功能建设转变。随着农村经济的发展，遵循金融机构观的农村金融改革现在遇到了越来越多的困难，或者出现了一些局限性，亟待强化农村金融体系所承担的金融功能，实现金融要素在城市和农村，在高收入群体和中低收入群体之间双向自由的流动。

二是从城市金融思维向农村金融思维的转变。在构建普惠金融服务体系时必须从城市金融思维向农村金融思维转变，在金融产品的设计，服务的方式，客户的营销，风险的管理，考评激励等方面，不能简单地照搬城市金融的运作模式。

三是从商业化的改革模式向多维度的改革模式转变，构建中国普惠金融服务体系必须结合区域间的经济发展不平衡的现状，充分发挥商业性金融、合作性金融以及互助金融的协作作用。

四是从片面衡量指标从综合衡量指标转变，一个好的普惠金融体系能实现服务范围的广覆盖，自身商业可持续，社会福利最大化。

要达到上述目标关键是处理覆盖面和可持续发展的关系，有效的评估衡量普惠金融发展的状况，建立一套综合的统计，包括这样一个评价指标体系，构建中国普惠金融体系是一项复杂的工程，可以从以下几方面入手。

二是丰富普惠金融的产品体系，需要创新金融的模式和扩大信贷担保范围，构筑小额信用贷款、抵押担保贷款、低保机构…普惠产品体系。

三是要强化普惠金融的政策这个体系，发展普惠金融需要建立相应的激励机制，调动金融机构的积极性，要加强信贷、产业、财税、投资政策的协调配合，综合运用货币政策和财税政策来提高金融资源的配置效率。

四是要健全普惠金融市场体系。需要健全包括银行、保险、证券、期货、信托等在内的功能完备的普惠金融市场体系，充分发挥不同金融机构的协同效益，实现综合化、一体化的服务。

五是拓宽普惠金融的渠道体系，发展覆盖金融离不开覆盖城乡的金融服务网络，互联网金融具有交易成本低、覆盖范围广，效率高的优势，与发展普惠金融进行配合，鼓励互联网企业和金融机构利用互联网技术来创新金融服务方式，为社会各阶层提供良好的服务。

六是优化普惠金融生态体系，发展普惠金融需要构建和谐稳定的金融环境，需要围绕城乡居民、小微企业开展信用等级的评价工作，全面推进社会信用体系建设，同时也需要加大金融支持教育的普及力度，营造诚实守信的良好社会风尚。

发展普惠金融路虽远，行将至，事虽难，做则必成，研究普惠金融政策体系和有效实施普惠金融的政策必将是一个需要经过长期努力才能见效的这样一个艰巨任务，需要社会多方面来共同努力。中国邮政储蓄银行作为中国普惠金融的先行者，将为探索大型商业银行，实践普惠金融商业可持续发展道路做出新的贡献，谢谢大家。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com