

讲师个人述职报告 高校教师讲师个人工作述职报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

讲师个人述职报告篇一

时光如梭，一转眼这一学期又要结束了，忙碌又充实的教育教学工作也接近尾声了，我细细的回顾一下自己在这半学期的教育教学工作情况，下面我就从以下几个方面对我这学期的任职情况总结如下：

一、思想方面

本人热爱中国共产党，拥护社会主义制度，认真学习《义务教育法》、《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等教育法律法规，坚持四项基本原则，坚持改革开放政策，忠诚党的教育事业。遵纪守法，文明执教，克己奉公，具有较高的道德修养水平，有着过硬的政治素质。

我严格按照“有事业心、有责任心”、“爱校、爱岗、爱生”、“团结协作、乐于奉献、勇于探索、积极进取”的要求去规范自己的行为。对待学生做到：民主平等，公正合理，严格要求，耐心教导。对待同事做到：团结协作、互相尊重、友好相处。对自己做到：严于律己、以身作则、为人师表。我遵循以上的这些原则不同程度的受到了领导与同事的好评。我积极认真学习实践科学发展观，把学习实践科学发展观与实际工作相结合，着力提升教学水平和专业素质，提高研究、指导、服务教学的水平。同时关心爱护每一个学生，尊重学生的人格，注重学生的心理健康教育。

二、教学方面

- 1、在教育教学工作上一学期下来基本完成了课本该唱的该画的内容。
- 2、继续利用中午午休与兴趣班培养鼓号队人员。
- 3、继续为《阳光体育》大课间不断改革创新做音乐。
- 4、为学校排练了几个节目，准备总校的素质教育成果展如：手语《让爱传出去》、歌曲对唱《文明在哪里》几个节目。
- 5、总体来说完成了学校课内课外的教育教学工作。积极响应学校各项活动以及领导交给的各项任务，遵守各项学校的规章制度。

此外我利用学科特有的魅力来教育学生的思想，尊重学生的人格，让学生独立，对学生进行各方面的引导和教育。在教学工作中，本学期，我担任全校音乐美术教学任务。我根据新的教学目标和学生实际情况备课。注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐美术的兴趣，注重以学生为主体，让学生在愉快的课堂中学习，主动地去发现、去探究、感受、理解、表现。音乐、美术能真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐、美术。喜欢音乐与美术。

三、课外工作

我经常通过网络去收集各种音乐文化资料，以便让学生能多听、多看、多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。此外，利用中午还继续加强鼓号队的练习！

四、努力目标

- 1、加强自身音乐美术素质的训练，摸索出一套适合我自己的特长教学方法。

2、在教学中踏实教课，利用各种方法，培养学生各种能力和思想的进步。

五、不足方面

1、教学方面还不够精益求精，对于学生课堂常规教学抓的不够紧。

2、对自己的教学还不够严谨。

总之，本学期我能尽心尽力干好课内课外教学的本职工作，做到上课认真，勤勤恳恳，脚踏实地的工作。今后有待提高的部分，我将好好努力争取做到最好。

总之，在学校各级领导的关心支持和教师们的指导帮助下，通过自己的努力，不断取得了进步，但在成绩面前我从不自满，戒骄戒躁，努力取得新的成绩。在失败面前从不气馁，总结经验，扬长避短，善于解剖自己，分析自己，改进方法，努力追求，争取取得胜利。注意因材施教，实行“做人、知识”双方面教育，努力提高教育教学质量。作为一名教师，教学是我的基本工作，而教与学是一个良性互动的过程，在教中学，在学中教，才能实现自己在业务上的进步与飞跃。回顾过去，成绩以属于历史，发展更待将来。在新形势、新任务、新理念下，职业教育对教师的素质要求更高，在今后的教育教学中，我严格要求自己，努力工作，发扬优点，开拓前进，加强学习，不断提高，为美好的明天教师事业奉献自己的力量。

述职人：_____

20____年____月____日

讲师个人述职报告篇二

1、工作思路的转变以及体系化

通过一个礼拜的学习，明确了本职工作的好处：即思想教育工作是辅导员的第一要务。作为年级辅导员，要建立一种服务意识，我们的职责是帮忙和指导学生如何更好的走过大学四年，是帮忙学生如何更好的成材。通过几位领导和老辅导员的培训，使自己以往对工作略微凌乱的想法逐渐的构成体系，对自己工作的好处及资料有了更全面更深刻的认识。

2、辅导员个人素质的提高

在这一个礼拜的学习中，我逐渐的认识到，成为一个优秀的辅导员并不是一件容易的事情，需要自己在各个方面逐步的完善自己，补充自己的知识空缺，提高自己的工作潜力。

要成为一个合格的辅导员，敬业精神能够说是所应具备的首要素质。学生刚进入大学，具有很强的可塑性，但是把他们培养成适合社会需要的人才需要四年的时间，这是一个逐渐的由量变到质变的过程，这就需要我们付出极大的耐心和心血，进行踏实细致的工作，只有我们热爱自己的工作，全身心的投入，才能在工作中不断的积累经验，提高自身潜力，锻炼自己，完善自己。

就像前面所说的：思想教育工作是辅导员的第一要务。要使学生树立坚定正确的政治信念，建立科学的世界观、人生观和价值观，我们自身务必要政治信念坚定，要有一个系统的思想体系，有一套对社会对人生的系统的看法。而且这套体系还务必能被学生理解，对学生起到一个正确的引导作用。这就需要我们国家、社会和学校的发展目标和具体工作结合起来，更深入的把握学生的心理。

我们所应对的学生，有着各自不同的性格和行为方式。作为

辅导员，我们首先要能学会理解和理解他们，要有宽广的胸怀。这就需要我们务必要有一个良好的性格结构和心理品质，还要有积极稳定、热情乐观的精神面貌。身教重于言教，辅导员的精神面貌将直接影响到学生积极性的高低，整个群众士气的高低。

以上三方面，是成为一个合格辅导员的基本要求，而要成为一个优秀的辅导员，务必要有出色的工作潜力。比如对问题的决定潜力，在多项工作中就应善于决定其重要性和紧迫性，集中精力解决主要问题；在解决问题的过程中，还好能善于集思广益，找到解决问题的最佳方案。比如组织管理潜力，只有在学生中建立起责权明确，分工明确的负责体系，处理好自身同上级、同事、学生的关系，创造一个和谐的环境，才能有效的开展工作，实现工作目标。比如创新潜力，对问题能够从新的角度、新的思路来去看待和解决才能抓住机遇，处于主动的位置。比如学习潜力，任何一个人的经验都是有限的，只有不断的及时的在自己和别人的工作上进行总结与学习，才能更快的提高自己。而要更有效的帮忙学生全面发展，我们还就应学习各种相应的专业知识，例如心理学、管理学，教育学等。

1、思想工作

新生刚刚进入一个全新的环境，只有在入学之初加强对他们的思想工作，才有利于在他们中间建立一个科学的世界观、人生观和价值观。思想工作务必以人为本。我们的学生来自不同的地域，各自成长的环境也不一样，对于不同的问题我们要找准切入点，找准有效的.方法。在思想工作中，谈心一向是一种行之有效的传统方法。对于如何更好的与学生谈心，我主要有以下几点理解：首先：准备要充分，要做到有的放矢。只有全面具体的了解问题，才能行之有效的解决问题；其次：谈心的资料要实事求是，入情入理，态度上要做到平易近人，只有放下老师的架子，尊重对方，才能做到真正的以心换心；第三：要区别对象，不同的学生有不同

的性格，不同的事情有不同的解决方法。只有区别对待，才能因势利导。

另外，特困生是新生中比较特殊的一个群体。他们中普遍存在着一种自卑感和孤独感，做好他们的思想工作对新生整体的稳定具有重要的好处。对于特困生，一方面要加强他们与整体的融合，让他们得到整个班级体的认同；另一方面要鼓励他们增强自信心，让他们正确认识问题，明确努力的目标。

2、年级工作

年级工作和班群众建设是培养学生群众主义精神的有效手段。搞好班群众建设，首先要在学生中树立正确、恰当的班级群体目标。所谓正确，就是说这个群体目标要贴合学校的要求和学生的需要。所谓恰当，就是说这个群体目标要贴合班级群体成员实际的思想水平和发展状况。搞好班群众建设其次是要培养良好的班风，良好班风的构成一靠广泛宣传、二靠严肃纪律、三靠骨干学生示范作用的潜移默化。

对于年级工作，打算从两个方面入手：

（1）建立一个合理的学生干部队伍，组织年级、班级干部培训，加强对学生干部的指导。建立从辅导员到班再到宿舍的信息传达体系，成立年级委员会对班级具体工作进行指导与监督。

（2）建立一个对班级工作的量化考评体系。将学习风气、组织纪律、班级活动、党团建设等年级工作基本要求纳入到量化考评体系中。以量化考评体系来带动班级之间的竞争气氛，强化学生的班级意识与群众荣誉感。

3、学生社团建设

学生会是在学生中开展素质教育、丰富学生课余生活的主要

载体。对于学生会的工作构想如下：

（1）建立一个合理健全的组织机构

在理学院学生会原有的结构上，增设了一个高职分会，将高职学生的课余生活纳入到学生会的统一规划当中，同时加强与院研究生会的合作与联系，使得在课余活动方面，全院从研究生到本科生到高职生成为一个整体。另外，根据理学院的学科特点，以及在实际工作中显现出来的问题，在学生会增加了一个学生心理健康指导中心，针对全院同学开展心理健康教育。

（2）完善制度体系

从学生会干部的选拔制度、奖惩制度到社团的财务管理制度等，都要构成一套成文的制度体系，以加强对学生会的规范化管理。

（3）学生会的持续性发展

讲师个人述职报告篇三

本人一向坚持四项基本原则，忠诚党的教育事业，认真学习《教师法》和《中小学教师职业道德》等政策法规。积极参加一年一度的普法活动，增强自身的法律意识。任现职以来，我忠于人民的教育事业，重视自身的师德修养，用自己正直的教师形象影响着学生的一举一动。在教学岗位上，我不断提高自身的素质，坚定教书育人的信念，树立新的教育理念，自觉遵守学校的各项规章制度，尊敬领导、团结同事，扎扎实实，勤勤恳恳的做好本职工作。任教几年来，两次年度考核均被评为优秀等次。

在教学过程中，我总是用一颗公平、公正的心对待学生，克服认知偏差，使他们真正感觉到老师既是他们的良师，又是

他们的益友，是真心爱护体贴他们的，在学生心目中树立起较高的威信。在培优转差方面，我根据不同层次的学生特点，采取了不同的教育措施：针对优等生的自傲心理，找出其自省点，使他们能向更高层次发展；针对中等生的无为心理，开启其动力点，要求他们向优等生看齐；针对后进生那种自卑的心理，发掘其闪光点，消除其心理障碍，激发他们的学习兴趣。通过长时间的不懈努力，班级上下部形成争先夺优的良好局面，全班总体成绩逐步提高。

执教几年来，我所任教的班级，均能形成积极进取、团结友爱的好班风，学生勤奋好学，遵纪守法。

本人先后担负多个教学班的班主任工作，作为一名好教师，必须具有较高的教学水平和专业知识，于是，我认真地学习钻研教材，努力上好每一节课，不懂的就向其他有教学经验的教师请教。做到：

- 1、钻研教材备好课。备课是教学活动成功与否的前提。为了熟悉教材和教学大纲，我每接过一本书，总是对书本的整体内容先作粗细的认识，明确教学目的和教学重难点，明确学生必须掌握的各个知识点，再结合大纲要求，认真学习、归纳，选择一定量、适应性强，效果好的习题，然后根据不同层次学生的认知特点，估计学生的接受能力、可能存在的问题，结合本节课的重难点，适度地进行教学。最后，精心设计教学计划，并写好教案，根据学生实际和教材的内容，制定正确的教学程序，采用恰当的教学方法，写成教案，重点标记。

- 2、驾驭课堂，讲好课。教学过程是师生双方共同劳动的过程，在这一过程中，教师所起的是主导作用，所以，任教几年来，我对每45分钟都做了合理的安排，在授课过程中采用精炼的语言，先把课文中的常规知识点点明，并引导学生逐层加深学习，创设教学情境，激励学生展开想象，发挥他们的思维能力，这样做能够调动学生学习的积极性，活跃课堂气氛。

接着再采用分层教学，也就是根据各个学生认知特点的不同因材施教，让每位学生都能取得相应的进步，让每位学生都能取得相应的进步的要求，灵活变通，提出不同层次的问题，让学生在课后完成以巩固知识，教学效果很好，每学年学生参加由学校出题的考试，成绩优秀率达到26%，合格率在96%以上。

3、认真学习，提高理论知识水平

为人师者，要给学生一碗水，自己就必须要有有一桶水。于是，我正确处理好工作、生活、学习的关系，利用业余时间认真学习，在完成计算机应用（专科段）之后，又继续参加韩山师范学院计算机科学与技术本科函授，已于20xx年1月毕业。通过不断地学习，优化自己的知识结构，提高知识层次，加深自己对理论知识的认识和掌握，并将之运用到教学实践中去，在提高自身教育教学能力的同时，提高教学质量。

由于多年从事语文学科的教学上作，本人在该方面有扎实的基本功，平时喜欢学习各教育教学刊物中的文章，积极参加学校各种教研活动。通过上公开课，虚心接受经验丰富的老师提出的建议，同时经常听其他同事的课，不断提高或改正自己的认识。在工作中，我认真钻研教材教法，不断改进教学方法，探索教改新路子，大胆进行尝试，深受领导的好评。由于本人的业务水平不断提高，所以也不遗余力地指导一些青年教师，阐明自己的教学观点，使青年教师的教学水平有所提高。

总之，我时刻以新时期教育工作者应具备的合格条件严格要求自己，不断加强自身的理论知识水平和师德教育，通过各种途径努力提高自己的教学水平，但对照上级的要求仍有一定的差距，在今后的工作中，我将会锐意进取，不断学习，刻苦钻研，使自己能够适应现代教学，加深自己的综合能力，使自己真正成为一专多能的教育上作者。

讲师个人述职报告篇四

尊敬的各位领导，同事们，大家好！

随着期末的临近，本学年也即将结束。从实习到毕业后正式工作来到学校也有一年之余。这一年中，在领导的关心、指导和帮忙下，在同事和同学们的大力支持下，我比较顺利地完成了自己所承担的各项工作任务，让我成长了不少。现将自己这一年来的工作状况报告如下：

本年度上半年我还在实习阶段，仅仅带了xx级物流管理专业共计111名学生学，而下半年正式入职之后则增加到240人，其中大二170人，大一70人，男生总共81人，女生总共159人。涉及到的专业有xx级物流管理□xx级营销与策划、11级物流管理。在工作中我透过以下几个方面来开展了自己的工作：

1、在学生思想动态方面。

作为一名辅导员，密切关注学生的思想动态、做好学生的政治思想工作是我们的基本职责。由于我所带的学生横跨大一大二两个年级，因此学生的思想特点也不一样。我透过聊天、谈心、座谈会、班会、讲座等方式对学生的思想动态进行了解，并根据各年级学生思想特点因地制宜、因材施教，及时对他们在日常规范、世界观、人生观、价值观、理想信念以及奋斗目标等方面的规范和引导。本学期以来，学生思想动态稳定，思想觉悟也有很大的提高，用心积极向党组织靠拢。到目前为止，我所带的学生中，160人递交了入党申请书并参加了党校学习并顺利结业，有60多人被推荐成为了入党积极分子，并有4名同学被发展成为了中共预备党员。

2、在班级建设方面。

人的成才离不开良好的环境和氛围。一个优秀班群众便能为学生营造出这种环境和氛围。本学期一开始我就将班级建设

列为了工作重点。而在班级建设中首当其冲的便是我们的学生干部班子。我透过制定了学生干部管理与考核制度、定期召开班委例会以及定期组织学生干部培训等方式不断的加强学生干部的管理，从而提升他们的潜力和素养。同时在班级中用心开展三风建设、电网杯团日活动、辩论赛、建党九十周年知识竞答等课外活动，透过这些活动增强了班级同学之间的沟通、团结和协作潜力，丰富了他们的课余生活，使全班凝聚成为一个整体。透过努力，各班秩序良好，学习风气也比较浓厚，上学期期末考试各班成绩平均合格率到达95%以上，尤其是xx级物流管理2班先后被评为了校级优秀团支部、校级先进班群众和市级先进班群众的荣誉称号。

3、在宿舍管理方面。

学生寝室是学生休息的重要场所，学生宿舍的管理也是我们开展学生工作的重点。为了给学生宿舍营造一个温馨和谐的“家”，我透过班会教育、突击检查宿舍、每周不定期查寝等方式对学生宿舍的安全进行监督和管理，同时透过制定班级寝室清洁卫生自查和评比方案，调动学生做好清洁卫生的用心性，养成一个爱卫生、勤打扫的好习惯。本学年我所带班级共有30多间寝室在大扫除、周评比中累计获得优室200多次，尤其是诸如6—22c08等每周都持续优室，并在本年度评优中获得了全校礼貌寝室称号，同时在本次学校宿舍文化节中我班也有多间寝室被评为了星级寝室、示范寝室以及礼貌寝室称号。

4、关注特殊学生群体方面。

那里的特殊学生群体主要指家庭经济困难、心理困难、学业困难的学生、我所带的班级学生中大部分来自农村，其中有近xx0名同学被确定为家庭贫困，针对这部分学生，我首先不断的给他们精神上的鼓励，鼓励他们要顽强的应对生活，并且利用校内外勤工助学、国家资助、生活补贴等方式在生活上尽可能的给予他们帮忙，这些同学都先后获得了国家奖助

学金和临时生活补贴，尤其是罗鹏程同学还获得了国家奖学金，最大程度的给予了他们帮忙。同时对于心理困惑较大和学习比较困难的学生，我除了加强与他们的谈心和沟通之外，还专门成立帮扶小组，尽可能的帮组他们走出困境。

5、在学生综合素质方面。

当代大学生不仅仅是要学习好知识技能，综合素质和潜力的锻炼也至关重要，只有德智体美劳全面发展，才有更多的竞争优势。作为他们的辅导员，我就经常鼓励和引导他们用心参加各种课外活动。我所带的学生中有xx0多人参加了团、学、社、艺、青等学生团体，并且有很大一部分在这些团体中表现良好，已经成为当中的骨干。在本次年度评优中我班大二学生中共有34人被评为了各种先进个人，占全系评比人数的近50%，并且我班的罗鹏程和冉钊两名同学分别被评为了重庆市优秀学生干部和市文娱活动先进个人。同时我班学生还用心参加寒暑假带薪实习、三进三同、植树、敬老院慰问等活动，透过这些活动很好的锻炼了他们的社会实践潜力，紧密的将学习的理论知识运用于实践。

除了完成辅导员的本职工作以外，本学期还受领导委托负责指导我系学生参加晨练活动、学院体育文化节之篮球比赛、学院创业就业文化节之辩论比赛，均获得了较好的成绩，同时还负责我系学工简报的制作和宣传以及收集每周学生返校状况并及时上报学生处、协助我系学生第二党支部书记开展支部活动并顺利发展了xx多名学生党员。本次暑假带薪实践，作为带队老师带领34名同学顺利完成了本次带薪实践，自己也获得了“优秀带队老师”称号。这些工作都在很大的程度上锻炼了自己各方面的潜力，帮忙我不断的提高。同时对我自己而言，在思想上，始终牢记自己是一名中共党员，严格要求自己，不断的加强自身学习，提高自身的修养。完成工作的同时，还利用休息时间用心撰写论文，并在学院教学论文研讨会上进行了交流发言，如今另外一篇论文也在撰写的过程当中。总之，我明白，作为刚参加工作的我来说，只有

不断学习和努力，才能让自己更快的进步，才能更好的去教育和引导自己的学生成长成才！

透过一年的工作我对辅导员有了更深的认识，同时也深知辅导员工作的重要性。虽然辅导员工作是很辛苦，有些事情也很琐碎，但是只要有责任心、爱心和恒心，始终本着为学生服务，为学校服务的态度，我们就能够做好这项工作。以上便是我在这一一年中的工作状况和感悟，当然我觉得也还有很多不足的地方，例如：还需要不断的加强自身学习，提高自身学识水平；开展工作时还需要创新和大胆，有时候有些思前顾后；对工作还需要多思考，多总结，遇到问题要及时找到解决的办法等。针对这些不足，我会在以后的工作中认真总结和反思，优化工作方法，提高工作效率，加倍努力，力争把这项工作做的更好！

申报高级讲师职务述职报告范文

申报中学高级教师述职报告

申报小学高级教师述职报告

申报高级教师的工作述职报告

教师申报高级述职报告汇总八篇

申报中学物理高级教师的述职报告

10月申报小学高级职称述职报告范文

申报中学物理高级教师的述职报告范文

申报晋升中学高级教师职称的述职报告

讲师个人述职报告篇五

分行监察部：

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

一、现状

我自20____年9月被省分行聘为____支行党委书记、行长，于选择20____年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配路的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型；强化管理和内控，加快服务质量效率的提升；加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来，____支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20____年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

二、任职期间内工作职责履行情况

(一)聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来，____支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

两年来，通过建立和完善以经济增加值为核心的激励考评体

系，对重点业务产品、战略业务产品激励实行“谁营销谁得益”，加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强。20__年、20__年及20__年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首。20__年，实现中间业务总收入4016万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.9%；20__年实现4346万元，完成分行任务85%；20__年一季度，实现中间业务收入1939万元，完成率85.8%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为__支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款稳健增长。20__年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的6.77%，其中储蓄存款贡献了2.5亿元的新增，完成任务的62.92%。20__年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务107.6%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成502%，外汇企业存款完成1444%；20__年一季度，人民币各项存款完成88.73%，外汇各项存款完成率高达310%。两年来，__支行各项存款余额由20__年初的41.76亿元增加到46.86亿元，人民币储蓄存款实现增长4.6亿元，人民币企业存款增长1.8亿元。

(2)贷款业务稳步发展。20__年末，__支行各项贷款余额58亿元，比年初新增1.4亿元；20__年末，各项贷款余额为60亿元，新增2亿元，增幅3.4%；20__年第一季度各项贷款余额65亿元，比年初新增近6亿元，增幅10%。两年来，__支行各项贷款余额由20__年初的56.6亿元增加到65亿元，公司贷款增长8亿元，零售贷款实现增长0.5亿元。

3新增2428万元增加到20__年末新增4346万元，增长了近1倍，成为__分行重要的效益增长点，获得分行“中间业

务收入先进集体”荣誉称号。

3、采取的主要工作措施：

(1)严格成本管理，优化财务资源配路，助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督，实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度，坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制，促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理，规范全行营销费用的管理与核算。

(2)把存款、贷款和中间业务作为重中之重，深化结构调整，加快业务发展，全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面，认真抓好网点转型工作，加强客户关系维护和产品销售，全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理，加强柜面服务管理，进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量，切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面，调动全行员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，

努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥____核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别产品发展不均衡，如受市场经济环境限制，储蓄存款业务、基金业务开展得不理想。

(二)内部控制水平及存在的缺陷和不足

1、内部控制水平：

(1)内部控制环境较好。按照省分行改革框架，组织结构合理，部门间职责明确；严格建立和执行职业准入条件，各岗位职责清晰，重要岗位坚持执行定期轮岗及强制休假制度；加强监督检查力度，全员风险及控制意识较强，经营作风稳健；科学合理设定人力资源政策，为员工职业生涯打开晋升通道，以积极健康的企业文化的规范的规章制度约束员工职业道德行为；建立防范案件与风险的业务联合大检查机制，确保案件专项治理工作的连续性和有效性；组建横向衔接、纵向配合的反洗钱管理架构，明确关联交易日常管理部门和工作职责；建立有效的问责制和责任追究机制，使员工明晰在违反既定政策和程序时应该受到的处罚和程序；建立完整的再转授权机制，使全行各层级能够在职权范围内稳健经营。

(2) 风险识别与评估机制不断完善。实施积极主动的风险管理，实现风险管理和业务发展及效益提高三同步。加强信贷审批管理，对资产质量进行全面分析，及时掌握借款人经营和财务等状况，判断风险发生的可能性，及时采取相应措施，将风险消灭在萌芽状态；准确把握有关标准和政策底线，加强前后台沟通，正确处理好营销与风险防范的关系，在风险可控的前提下，大力提高审批效率。通过资产质量情况提足各项准备金，进一步提高抗风险能力。对于柜台业务、结算业务、授权授信业务，各相关部门通过制作业务流程及业务操作规程制度，严防操作风险的发生。

(3) 内部控制措施日益健全。强化员工执行力，狠抓制度落实。把治理“双十禁”工作作为全行效能监察的一项重要内容，认真做好自查自纠及清理等工作。加大对规章制度落实情况的监督、检查力度，强化以基础管理和基层机构网点及负责人管理的工作，严格执行对业务风险点和重要岗位员工行为的“双排查”制度。把积分管理工作与年初确定的无案件奖励考评结合起来，纳入到考核体系中。积极配合监管部门工作，对发现的问题积极整改，跟踪复查，查找薄弱环节，不断完善制度和操作流程。认真落实安全综合管理责任制，层层签订责任书，定期对员工进行安全防范教育。完善防火灾、防抢劫、防盗窃、防诈骗等突发事件处路预案。加强与押运公司的协调与合作，全行守押工作全部实现了社会化管理。建立健全消防、安防设备管理档案，对全区atm和营业场所的监控系统、信用卡柜台布局进行了改造，有效保证了各项业务安全运营。

(4) 信息交流与反馈渠道比较顺畅。我行信息系统基本能够保证信息的适用、可靠、及时、完整及连续。经营及管理信息能够做到真实、完整、准确、安全，信息处理灵活有效，能够及时传递到领导决策层，信息传递渠道快捷畅通，信息管理系统安全可靠，提高了全行对经营风险的控制能力和对经营管理工作的决策能力。我行与外部监管机构、同业、客户、媒体和大众的信息交流与反馈能够及时准确、充分，严格遵

照授权管理及新闻宣传管理办法等规定，对外信息披露符合规定。

(5) 监督纠正与评价机制较为完整。实行监督检查常态化机制

加强对各项业务开展情况进行监督和评价，将纠正违规、违章操作行为切实纳入日常工作中。通过检查监督和远程监控，及时获取和知悉内部控制缺陷，对内部控制报告中提出的问题进行有效整改。独立性检查坚持日常检查、定期检查和不定期检查相结合，做到检查之前有方案，检查之中有记录，检查之后有整改。做好内、外部审计对内控缺陷的检查报告，明确职责，整改措施切实可行。理顺服务流程，增强主动服务意识，全面提升行务运转效率，真正建立起“二线服务一线，一线服务客户”的大服务格局。深入推进“平安中行”创建活动，做好安全保卫工作，有效防范各类案件和生产责任事故。

2、存在的缺陷和不足：

(1) 精细化管理水平还有待于进一步提升。

(2) 个别员工违规操作时有发生，操作风险防控工作需要进一步加强。

(三) 持续经营能力的强弱及存在的问题和不足

1、持续经营能力不断增强。

多年来，我非常注重自身素质的提升，努力加强学习，适应新形势和新知识的变化，使自己能够准确把握国家经济金融政策和上级行的战略部署安排，不断增强自己的执政水平和能力。我始终牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，坚持“为中国银行创造更大利润，为客户提供更好服务，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的企

业责任”的使命，致力于打造当地的银行。能够客观地分析同业市场经营形势的变化，基于对市场变化和客户需求，以及竞争对手的了解，有的放矢地开展工作。同时，坚持民主集中制原则，广泛听取各方面意见，有力地保证了各项经营决策的科学性和有效性，带领____支行干部员工在资产负债规模、经营效益、赢利能力、当地市场占比方面取得了较好的业绩，持续经营能力较强，进入了可持续良性发展阶段。

(1)充分发挥资源配路的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配路，促进经营能力持续发展。制订了《____支行员工激励方案》，在省分行激励的基础上，加大重点产品的激励力度。实行“费用定额管理”，高了全行成本效益意识和财务管理水平。深入推行全面成本管理，加强集中采购管理工作，细化各项成本管理措施。

(2)深入推进战略转型，扎实推动我行特色业务和战略转型业务快速健康发展。以全面推广“金融社保卡”金融服务方案为契机，加强与相关行业主管部门的联系和沟通，以行政事业单位合作作为基础，加深与行政事业单位的合作深度，重点拓展“金融社保卡”带来的商机。20__年初，通过开展对公账户攻坚战活动，在账户数量上取得了初步成果，20__年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划110%，网银开户新增107户，完成计划51%，结算账户新增56户，完成计划47%。以负债业务为基础，以产品和账户为抓手，强化源头客户作用，加大中间业务拓展力度。巩固代理业务优势，加大产品创新力度，努力增加中间业务收入。从20__年初至20__年一季度，____支行中间业务收入水平一直居全全辖七大行前列，直融贷款、保理、代理保险、基金、外汇黄金交易等产品成为中间业务收入的重要来源。电子银行业务充分发挥全行优势，开展联动营销，提升电子银行产品覆盖率。

(3)建立了覆盖全员的人力资源培训机制。根据业务发展需要和员工成长需求，组织不同层级、不同形式的培训学习，侧

重于对网点业务经理、客户经理、一线网点人员进行经常化和多样式的业务适应培训。

(4) 加快网点转型工作步伐。加强自助设备维护与管理，对网点功能实行统一管理，实施一站式服务，推行首问负责制、服务承诺制、责任追究制，深入开展不定期突击检查，加大监督检查力度，促进网点由核算交易型向营销服务型的根本转变。

(5) 深化人力资源管理，加强党的建设、企业员工队伍建设和企业文化的建设。进一步加强基层党组织建设和各级领导班子建设，努力提高班子成员的领导能力和驾驭能力。充分发挥企业文化引领作用，宣传、培育“追求卓越”的核心价值观。开展心理知识辅导，提高员工心理素质和抗压能力。鼓励员工立足平凡岗位，创造非凡业绩，为百年中行事业培养人才。

2、存在的不足：

(1) 电子银行账务性交易还有很大的提升空间。

(2) 对私、公客户基础还比较薄弱，基本结算客户数量和质量都亟需进一步改善。

三、重大经营管理事项和案件事故及应承担的经济责任

(一) 重大经营管理决策和审批事项及其结果

1、严格按照授权管理权限，在省分行转授权范围内按照业务相关规定进行纵向和横向再转授权。我本人严格按照省分行转授权范围依法合规开展工作，没有越权审批现象。

2、严格执行重大事项报告制度。对于工作中的重大事件，我按照权限分别组织召开行长办公会、党委会解决；对于超出职

权范围需请示的事项，及时以文件形式上报省分行和地方相关部门。

3、对于大宗物品采购等事项，我严格按照集中采购管理办法进行管理，固定资产购建均控制在省分行下达的购建指标之内，没有违规或越权经营事项。

4、任职期间，我能够及时向省分行汇报和请示工作中的重要经营管理事项，没有发生投资、担保、重大财务会计事项调整等隐瞒实际情况的现象。