# 推荐银行行长述职报告范文(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-06-03

*推荐银行行长述职报告范文(推荐)一一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高理论学习是一个人的立身之本，成事之基。多年来，我始终将学习放在首位，今年，我重点学习了------会议精神，------文件等。在学习的过...*

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)一**

一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高

理论学习是一个人的立身之本，成事之基。多年来，我始终将学习放在首位，今年，我重点学习了------会议精神，------文件等。在学习的过程中，坚持做到学习有计划、有材料、有笔记、有体会，坚持带着问题学，结合应对危机保增长、解决影响制约我行发展的突出问题，进行了深入学习和研讨，自觉将科学发展观转化为世界观、方法论和工作指南，内化为共识，外化为行动，提高了分析问题、指导实践的本领。

二、工作能力方面——刻苦钻研，求真务实，业务工作能力进一步增强

时代在变、环境在变，行长工作也会经常发生新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。坚持每月深入基层开展调研，通过各方面了解管辖网点的工作情况，针对出现的问题进行重点指导。并积极参与到------工作中，把学习实践活动作为提高自身素质的机遇，增强了推动发展的决策能力、密切联系干部职工的凝聚能力、处理复杂问题的应变能力、开拓进取的创新能力和坚定不移的执行能力。

三、勤工纪律方面——爱岗敬业，勤奋工作，带头遵守各项工作纪律制度

支行行长的责任重，工作量大，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上;每件小事都会当成大事来做;当天事当天完成，不拖拉;不计名利和得失，时刻提醒自己的职责。一年来，我能自觉遵守有关法律法规，遵守领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按守则自律、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，正确处理好银行利益与个人利益的关系。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。

四、工作业绩方面——尽职尽责，开拓创新，网点工作取得良好业绩

第一，加强竞争意识，注重本所的吸存效果。首先针对我负责地区的新形势、新情况、新特点不断提出新要求，在全地区开展广造舆论，大力开展存款宣传活动。通过报刊宣传、张贴宣传标语、影视宣传等宣传方式，扩大了支行的社会影响力，调动了广大群众踊跃存款的积极性，促进了全地区存款余额月月升;其次从提高服务质量抓起，有效改进服务方式，努力提高临柜人员服务水平，加速电子化建设、改善服务环境、整修装饰营业门市，增强支行的吸储能力和市场竞争能力，其二充分发挥支行点多面广、人熟地熟的优势，进一步挖掘储源，巩固存款阵地。在当今存款市场竞争激烈的情况下，从稳定老客户为几点，不断引进一批新客户，使得市场份额不断攀升。在保证存款总量增长的前提下，还要注意提高低成本存款份额，从而不断优化存款结构，在工作中积极争取党政领导的支持，主动上门与有关部门协调关系，加大攻关力度，扩大对公存款开户面，从而降低了资金成本，提高了收益率。截至20--年----月底，我支行自营网点余额达----亿元，比20--0年底新增----万元，活期占比----%，比20--0年增加了----个百分点。截至20--年----月底，我支行对公存款余额达----万元，完成年计划的----%，日均余额达到----万元，超额完成任务。

第二，重视财务收入，提倡成本费用管控力度。一是加大利息收入落实，在贷款管理方面，逐步按照我支行风险预警管理规定，严格要求客户经理对涉及客户的外部风险信号在通过清收利息、贷后管理、贷款发放前的调查等环节实施精细管理，严格落实“三查制度”，以随时掌握客户实际经营状况。同时，加强组织领导、明确责任，切实做好正常类贷款利息清收管理。按照客户经理考核要求按期对正常类贷款利息收回进行考核，形成齐抓共管的清收工作氛围，确保利息收回工作落到实处。截至20--年----月底完成银行收入----万元，超上级行下达的收入指标----万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入----万元;完成利润----万元，完成计划的----%。二是进一步规范中间业务管理，主动分析查找中间业务发展中存在的不足，积极制定应对当前中间业务发展严峻形势的有效措施，首先通过编制科学合理的中间业务减免预算方案，进一步规范中间业务管理，堵塞中间业务收费管理中的“跑、冒、滴、漏”现象，提高中间业务精细化管理水平，按照从严控制收费减免的原则。其次加大对检查力度，并及时针对存在的问题进一步落实整改，以检查促规范，确保中间业务健康发展，为内审外检做好准备工作，进一步明确了中间业务发展的目标和下一步发展措施，对旺季中间业务收入目标的实现起到了有效的促进，保障全年中间业务收入得到有效提升。截至20--年----月底，我行自营网点共代理保费----万元，实现保险手续费收入----万元;完成基金认购、申购金额----万元，赎回----万元，银行实现收入----万元;销售理财产品----万元。我行自营网点短信保有量达到----户，新增----户，完成年计划----%。三是加大宣传力度，在全支行上下形成节约风气，全面控制成本费用管理，严格履行节约制度，并针对业务流程繁琐的部门进行调整，在简单化流程的同时有效降低了成本费用。五是加强队伍建设，要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围;二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力;三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作

实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

五、廉洁自律方面——严于律己，无私奉献，严格遵守廉洁自律各项规定

不断增强廉洁自律意识，以身作则，严格遵守廉洁自律各项规定。一方面，带头遵守廉洁自律各项规定。处处事事严格要求自己，不搞以权谋私，生活勤俭节约，不参加任何不健康和庸俗的娱乐活动，较好地维护了廉洁形象。另一方面，加强了对我支行全体人员遵纪守法、廉洁自律情况的督促检查，我支行全体人员没有违法违纪现象发生，真正做到了工作上不浮、管理上不松、服务上不差，在我支行中树立了良好形象。

一年来，尽管自己能较好地完成了工作，取得了一定的成效。但也存在一定问题和不足之处。今后，我决心在上级的正确领导下，按照我支行发展步伐，不断改进工作作风，积极履行职责，廉洁从政，克己奉公，不断加强自身修养、努力提高个人素质的同时，严格要求下属工作人员围绕中心、服务大局，开拓创新、真抓实干，努力提升各自的工作水平，按时并保质保量完成各项工作指标，为我支行的发展做出贡献。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)二**

一年来，我怀着强烈的使命感、责任感和危机感，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮助下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职情况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

通过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元;各项存款余额\_\_亿元，较年初新增\_\_亿元，日均余额增加\_\_亿元，人均存款\_\_万元;实现各项收入\_\_万元，帐面利润\_\_万元，人均创利达\_\_万元;实现中间业务收入\_\_万元，人均中间业务收入\_\_万元;资产利润率与收入成本率分别为\_\_%和\_\_%;不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大责任事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在\_\_个经营行年度绩效考核排名上升至\_\_位，与自身比前进了\_位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有一定的贡献度，在当地银行业金融机构中有一定的话语权，在地方政府部门中有一定的影响力，在县域百姓中有一定的知名度，一年的工作在县委20\_\_年\_月\_日召开的十二届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持\_集中制原则。在工作中，我能够认真执行集体领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过集体讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、\_上合;岗位上分，工作上合，真正发扬\_，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好建议、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮助职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一)抓住重点。

一抓\_统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在20\_年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的\_政治工作来统一员工的\_，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行\_\_支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。通过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。\_\_支行当前必须坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就一定能达到赶超，就一定能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一\_，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，必须善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合\_\_县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%;另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31、86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到;凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把\_说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。支行投入一定额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位提供硬件支撑。四抓执行落实，提供发展保障。支行着力从制度、目标、责任、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚责任人\_\_人次，罚款\_\_元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二)擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业\_\_公司短期贷款\_\_万元，面临法人虚开巨额增值税发出现道德风险，贷款于20\_\_年11月15日到期，无法按期收回的紧急情况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，最大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。通过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20\_\_年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，后来支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一直没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三)抓出特点。

一是开展了以“开阔眼界，拓展思维”为主题的向外学习活动，加强与兄弟行的工作交流，走出云阳向江北支行学习借鉴;

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动;

三是开展了以“谈责任”为主题的全员征文演讲活动;

四是开展了“学业务，练技能，提素质”的信贷业务、会出业务学习月，及计算机技能练兵竞赛活动;

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神;

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从\_、工作、生活、学习全方位帮助。通过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和责任意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢!当然我也清醒地认识到，支行和我本人必须面对和亟待解决的困难和问题：一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改进工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争保持住20\_\_年取得的来之不易的成绩。

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)三**

按照\_\_支\_行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2～8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，10～12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：一、主要业务指标完成情况

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元;

公司类贷款新增8.7亿元;

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106;

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元;累计发放个人住房贷款53165万元。

二、履岗情况

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\_\_支\_组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基础。在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采“调查细分市场、研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了\_\_房\_产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模小、经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20\_\_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时,积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

4.转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议精神，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议精神，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、

经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自评定标准和行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达20\_\_年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。优先保证营业网点刚性费用的前提下，大力压缩车辆使用费、维修费、水电费等营业网点的非人力费用。

四是加大闲置资产处置力度，减少不合理资本性占用。全面贯彻价值管理的经营理念，最大限度压缩闲置资产。成立闲置资产处理小组，抽调专门人员，专职进行闲置资产清理、压缩，优化资本性占用结构，提高经营绩效。根据实际情况制定了详细的资产处置方案，对符合处置条件的房产、车辆，已按程序处置完毕。成功拍卖4处闲置房产，压缩净值300多万元;完成5台闲置运钞车的处置工作，压缩净值近14万元。

5.加强信贷审批质量管理，提高审批效率。

信贷审批工作是控制信贷风险、提高资产质量的总闸门，在各项工作中显得尤为重要。我行从严把信贷审批质量入手，不断提高信贷审批质量。根据业务要求和审批流程，对各网点上报的审批项目做出了承诺，对一般额度授信项下采取会议审批方式单笔信贷业务，保证1个工作日内审批完毕;对低风险信贷业务，各网点到指定的审批点进行审批，保证随到随批;信用等级认定采取与授信项下项目同时上会审批，保证2个工作日内出具认定结论;对于个人类信贷业务，1-7笔在4个工

作时内完成，8-15笔在1个工作日内完成，15笔以上在2个工作日内完成审批;对于上报省行审批的项目，单笔上报项目3个工作时内审查完毕。同时，做好项目回访及调研工作，多次组织审批人到贷款企业进行项目调研，现场交流，使理论和实际相结合，同时，按照省分行的要求完成了关于开发区信贷业务调查、棉纺织行业、房地产、个贷业务等专项调研活动，通过对贷款项目的分析、调研，进一步提高贷款质量，防范信贷风险，对贷款决策的客观性起到了较好的作用。

6.加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。行里举行重大活动，召开工作会议、职工代表大会等都请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习的组织他们到洛阳参观学习等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。鼓励离退休干部上老年大学，通过报名参加的绘画、电脑班的学习，进一步充实丰富了他们的晚年生活。积极组织老干部参加门球、台球、钓鱼、书画比赛等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

三、履职期间廉洁自律，严格要求自己，无重大工作失误。

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)四**

任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员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，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，进取抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至20\_\_年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质礼貌建设与精神礼貌建设的双丰收。下头就一年以来的工作进行述职。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的\_\_\_公司划给\_\_支行，仅这一户就带走对公款\_\_0，000万元，所以从整合后的情景看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，进取部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，进取培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢\_\_市财政局社会保障处这个大客户的情景下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达\_\_亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，到达调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员经过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了很多的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20\_\_年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达\_\_72，595万元，较年初净增48，422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74，8万元，较年初净增\_\_7，0\_\_万元，完成全年净增计划的\_\_62%;储蓄存款余额达97，742万元，较年初净增长20，9\_\_9万元，完成考核计划的\_\_4%，旬均增长\_\_，720万元，完成考核计划的\_\_98%;外币存款余额达695万元，完成计划的\_\_94%，能够说，20\_\_年的各项存款再次涮新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了很多的效益。

二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

20\_\_年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20，709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，20\_\_年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最终落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情景进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。经过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，\_\_月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件\_\_起，涉案金额5，445万元，维护了金融债权。

20\_\_年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8，55\_\_万元，完成计划的6\_\_7%;盘活不良贷款\_\_，25\_\_万元，完成计划的222%;保全信贷资产6，948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在\_\_\_\_，449万元，按五级分类法控制在40，5\_\_万元，均到达了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

20\_\_年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们经过公关放贷，向\_\_百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，经过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款\_\_，568万元，取得明显成效。

四、财务实现考核计划，完成利润计划

20\_\_年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，并且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处祢补\_\_，200万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的700万元祢补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去\_\_，200万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。可是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润\_\_，749万元，各项费用支出\_\_，877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率到达\_\_00%。

一是千方百计扩大收入来源。首先是狠抓收息工作，经过落实清收职责制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时经过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是经过大力组织资金，异常是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行进取组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并经过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入\_\_，500万元，不仅仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，并且还经过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。20\_\_年，我行召开了第三届职工代表大会，表决经过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情景下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，进取筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

人是生产力中最活跃的因素，仅有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达5\_\_人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自我所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。能够说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。经过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的本事，最终确定50名同志走上领导岗位，经过公示，没有人提出异议，在我行构成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了进取的促进作用。机关干部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。基于这种想法，我责成人事、综合办公室开展了以提高机关干部素质、完善岗位职能、规范办公秩序，真正发挥机关中枢作用为资料的机关整顿活动，从而进一步提高了机关干部的素质，提高了工作效率，解决了机关干部在思想、作风、纪律等方面存在的问题，为实现经营目标供给了组织保证。

六、加强班子建设，坚持从严治行，内部综合治理取得明显成效

20\_\_年，我们坚持从严治行求效、务本求实创新的原则、加强队伍建设、坚持两个礼貌一齐抓。我行去年召开了第三届职工代表大会，选举产生了新一届工会委员会，完善了工会组织。并坚持在党员干部中深化“三个代表”的学习，开展“三个把握住自我”的学习活动，要求各级领导要结合“三个把握住自我”的学习活动，写出心得体会。作为党总支书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《\_\_城乡金融》上发表了关于贯彻“三个把握住自我”的论文一篇，带领全行员工增强廉洁自律意识，取得了必须成效。由于强化内控制度，有效防范和化解了经营风险;切实加强了“三防一保”，全年未发生一齐案件;另外，进取开展对外宣传报道，提高了我行的知名度和信誉度，树立了我行良好的社会形象。

总之，过去的一年，我行的物质礼貌建设取得了必须成绩，精神礼貌建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下团体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得必须的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感激与崇高的敬意!

作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上职责重大。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。异常是进入第四季度，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，应对面地指导工作，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景复杂、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，个人的一些事迹以往在《中国城乡金融报》和《\_\_农村金融》上报道过。可是，成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应当具有与时俱进、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，我十分注重发挥团体的智慧，充分调动班子成员的进取性，严于律己，宽以待人，使班子能够构成一个团结的，具有凝聚力的核心。在班子内构成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一班人能够高标准、严格要求自我，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景来看，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。可是，在我心中却涌动着一种活力，那就是，早日使绿园支行以全新的面貌出此刻同行业当中，并且我深信：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，我们绿园支行必须能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)五**

\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。现就一年来的工作小结如下：

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1.率先垂范，正人先正己，x主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

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

1.抓好员工职业道德教育。主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《服务行为规范》、《\_服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2.抓好考核激励机制。一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3.抓好为相关部门的服务工作。营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务\_万，取得了x万经济效益。二是服务好基层网点。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1.全面理顺营业部开户单位状况。建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2.拼服务、情胜一筹。\_公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知\_商人\_x等14名老板筹集资金准备\_集团产权时，马上多打听并与\_等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得\_人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金\_万。

3.群策群力，挖掘存款源。安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工\_利用爱人在部队的关系，积极揽存x万。

4.积极配合客户经理做好服务工作。今年8月，xx集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的\_有限公司首次打入注册资金x万。

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行党委、行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1.思想重视加强管理。主任室一班人以身作则，身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度，学操作流程。做执行制度的模范，为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎，总是认真核实授权。

2.加强对员工的思想教育。首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3.检查监督到位。认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤主任按制度检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4.重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行党委、行长室的关心和支持下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进！

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)六**

各位领导、同志们：

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将\_\_年\_\_支行工作履职情景向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

一、主要业务指标完成情景：

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的\_\_年在省、市分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实市行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：共取得了一个全省第一、一个全省第二、五个全市第一、一个全市第二、两个全市第三;获得了\_\_省分行授予的“先进支行”荣誉称号、“\_\_大街十强支行”、\_\_市分行授予的“\_\_\_\_\_”第一名、“\_\_\_”、“\_\_\_支行先进团体”以及\_\_\_人次的“先进生产工作者”等。具体完成指标情景如下;

——业务收入完成\_\_万元，完成计划的\_\_%，比去年同期增加\_\_%。

——储蓄余额到达\_\_\_万元，累计净增\_\_\_万元，完成计划的\_\_%，全市排行第\_\_\_，全省排行第\_。

——活期比例\_%，较年初增加\_%，全市排行第\_\_，活期占比全省排行第\_\_。

——公司业务共开户\_\_户，余额到达\_\_元，完成计划的\_\_%，日均余额到达\_\_万元，全省排行第\_。

——个人商务贷款累计发放\_笔，金额\_万元，完成全年计划的\_%，全市排行第\_，全省排行第\_。

——小额信贷业务累计发放\_笔，余额\_万元，完成指导性计划\_%，累计发放全市排行第\_，全省排行第\_。

——小额质押贷款完成\_万元，完成计划的\_%。

——绿卡累计完成\_张，完成计划的\_%，其中绿卡通完成\_张，完成计划的\_%。全市排行第\_。

——商易通累计安装\_部，完成二台阶计划的\_%，全市排行第\_。

——电话银行业务累计完成\_笔，完成计划的\_%，全市排行第\_。

——保险完成\_万元，完成一台阶计划的\_%，全市排行第\_。

——代销基金完成\_万元，完成一台阶计划的\_%，全市排行第\_。

——代销理财完成\_万元，完成一台阶计划的\_%，全市排行第\_。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感激!

二、履职情景

(一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，所以一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，进取参与每周全行员工的团体学习，开阔视野，丰富知识;另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理本事。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

(二)以客户为中心，加快业务发展

\_\_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，各项指标顺利完成。

负债业务：

储蓄存款增长迅速。我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末吸储金额达\_\_万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户供给更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，充分发挥我行结算的优势，进取与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是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，并最终使新成立的\_\_银行在四大国有商业银行竞争激烈的\_\_占据了一席之地。

资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对本县的小额信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日期，在人口密集的商业区域散发传单、利用手机群发信息的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，异常是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，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。把贴合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。经过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、信息、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学市分行出台的《\_\_年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《\_\_银行\_\_市分行\_\_年个人商务贷款业务奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的进取性。经过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，经过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的情景下，仍然坚持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

中间业务：

强化管理，多途径拓展中间业务

1、促进商易通业务的快速发展，\_\_支行开展了邮政储蓄“商易通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度，\_\_市分行在全行范围内开展了“12345”竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商易通(华商联盟)是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场进取主动营销，取得了全市第一的好成绩。

2、电话银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，经过电话银行能够拓展服务渠道，有效缓解柜面压力，满足客户更新更高的需求。开办电话银行以来，我们高度重视95580电话银行的宣传推广工作，大力提高电话银行的交易量，逐步树立95580品牌形象和社会知名度，有力地促进了电话银行业务的发展。

3、发展交警罚没款的代收业务，在柜面代收的同时，还进取与客户进行了理财业务的营销工作，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。增加单位代发工资的开户，针对有意向的客户，一户一户地进行公关，至目前已有6个单位在我行开立了代发工资户。

4、确保保险任务的完成，由于能够进取与保险公司争取并联合制定季度竞赛方案，组织业务培训和合理安排柜员柜面营销，使代理保险业取得了较好的成绩。

5、稳推理财业务。今年各层上级行把理财业务作为提高\_\_银行经营效益的重要业务来抓。对此，我行也加大了宣传力度，制定了代销基金及理财产品的发展考核办法，今年三月份设立了理财经理，经过广大职工的共同努力取得了全市第一的好成绩，为下一步该项业务的发展做好了铺垫。

(三)坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控能

力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

\_\_年我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，深入开展“12345工程”。采取审计人员蹲点式帮扶整改措施，使“桥西街二级支行”网点的内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，分别配上了包片风险经理和驻点风险经理，使网点资源得到整合，竞争本事得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。四是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。一是牢固树立“安全就是效益”的职责意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，6月份组织全体\_\_从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情景的检查，加大案件防范力度和查处力度。

(四)廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自我，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读\_\_业务章程和各类业务处理规则等知识;在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活情景，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节为职工发放了白面、食油、大米、红枣、姜米等。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则;在执行上认真贯彻落实省市分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。在全行认真开展“合规管理年”和“制度执行年”活动，理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了\_\_支行平稳、健康、较快的发展局势。

工作中的不足

一是员工整体培训力度比较薄弱，以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是储蓄业务存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，储蓄存款增存的稳定性较差。三是自我在业务发展转型的步伐太小。四进一步加强自我素质的提高。五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。

三、\_\_年工作思路及工作措施

\_\_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。

\_\_年工作的指导思想：以党的xx届四中全会精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销本事、风险防控本事、优质服务本事、制度执行本事、攻坚克难本事，为实现\_\_支行快速发展而努力奋斗。

经营目标：

——全年业务收入突破\_\_万元——全年实现利润\_\_万元

多谢大家!

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)七**

尊敬的各位领导：

大家好!

201\_年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，\_\_\_支行以党的\"\*\*\*\"精神统领全局，以\_\_\_行长\"两个翻番\"为核心目标，以\_\_银行\"二次转型\"为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了\_\_县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表\_\_县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

201\_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。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入\_\_\_\_万元，完成市行下达的年收入目标的\_\_%，同比增幅\_\_%。个人业务完成收入\_\_万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入\_\_\_万元，完成目标89.48%。

预计201\_年\_\_支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成\_\_万元，欠25万元;公司业务完成\_\_万元，欠270万;信贷业务完成\_\_\_万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占\_\_县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理票据业务3笔，金额360万元;现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%.不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了\"制度执行梳理\"、\"整改回头看\"和层层签订\"案防责任书\"、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动;下半年以省行\"合规大讨论活动\"为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。长期以来沙\_\_支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反\"八不准\"的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作\"四达标\"要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照\"谁主管，谁负责\"的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行\"海师计划\"学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了\"风正、气顺、心齐、劲足、绩优\"的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况，\_\_县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表现在：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够;

2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

201\_年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，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，以全新的姿态迎按201\_年的到来。

**推荐银行行长述职报告范文(推荐)八**

时间飞逝，转眼已经到了20\_\_年。20\_\_年对于在交行分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆,回顾一年来在交行里的学习和工作,对于20\_\_年的工作进度完成情况作了如下总结:

一、 业务技能的不断提升。

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，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，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。这时我渐渐明白无论是做什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。20\_\_年上半年我的工作职责是现金库管员和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章管理制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

二、 工作习惯的日渐成熟。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在这个团队中尽到自己的义务而自豪。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。使用 “站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。我的岗位是一个小小的窗口,它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了交通银行的形象,，针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

三、 职业道德的正确树立。

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。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。在反洗钱工作形势日益严峻的今天，银行对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过20\_\_年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业,会计工作作为银行最基础的工作,必须要严格按操作规程办事,认真细致,扎实投入,一步一个脚印。

四、 存在的问题以及今后努力的方向：

总结回顾20\_\_年这一年有付出有收获，，但仍然存在以下不足：虽然业务技能的不断提升但工作经验仍然有待丰富，二是学习主动性不强。针对自己的不足明确了今后的努力方向：首先，工作的不足和欠缺请各位领导和同事批评、指正。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。在以更饱满的热情投入到工作中，履行自身的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，作为一名老柜员更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。本人将结合实际，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。

五、 结束语

从大理交行银行成立以来的时光一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。

在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在交通银行的大家庭里,我取得今天的成绩与集体是息息相关的,我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作,是这样的一个集体给了我学习提高的机会,我也珍惜这样的机会。在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,不断进取,扎实工作,同交通行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn