# 最新银行行长的述职报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-15

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。银行行长的述职...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**银行行长的述职报告篇一**

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xx年xx支行工作履职状况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

——业务收入完成xx万元，完成计划的xx%，比去年同期增加xx%。

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

——活期比例x%，较年初增加x%，全市排行第xx，活期占比全省排行第xx。

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

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

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

——小额完成x万元，完成计划的x%。

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

——商易通累计安装了x部，完成二台阶计划的x%，全市排行第x。

——电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%，全市排行第x。

——保险完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排行第x。

——代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排行第x。

——代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排行第x。

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谢！

（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，因此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，用心参与每周全行员工的群众学习，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潜力。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

xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

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xx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，尽可能地为客户带给更多的方便。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，用心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xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的xx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，个性是三季度以来，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。透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。同时认真学习着xx市分行出台的《xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《xx银行xx市分行xx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用心性。透过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额方面利用小额成本低廉，方便快捷的特性，透过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的状况下，仍然持续资产质量的高效，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，xx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，xx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用心主动营销，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，透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，还用心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，由于能够用心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xx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，透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。

xx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，竞争潜力得到提升。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xx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状况的检查，加大案件防范力度和查处力度。

作为支行负责人，我严格要求自己，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xx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状况，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xx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。三是自己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。

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

xx年工作的指导思想：以党的十七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，不断强化市场营销潜力、风险防控潜力、优质服务潜力、制度执行潜力、攻坚克难潜力，为实现xx支行快速发展而努力奋斗。

经营目标：

——全年业务收入突破xx万元——全年实现利润xx万元

谢谢大家！

**银行行长的述职报告篇二**

尊敬的领导：

一年来，在行长的领导和全体员工的大力协助下，认真履行自我的工作职责，较好地完成了各项工作任务。下头我就从德、能、勤、绩、廉五方面作如下述职：

一、坚定信念，维护大局

自从担任支行副行长以来，我能从严要求自我，能摆正自我同组织的关系，能顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失。虽然自我分管的工作同银行主业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，进取向上，把加快支行发展，为职工服务作为头等大事，自觉维护大局，团结全体员工干事创业，发挥了自我应有的职责。我想，不管遇到什么挫折，只要心中信仰是坚定的、精神状态是进取向上的，在支行经营班子和全体职工的支持下，就必须能够克服困难，去实现既定的奋斗目标。值得欣慰和高兴的是，支行有一个团结务实的好班子和好班长，在他们身上我学到了很多东西，在这样的班子当中工作，使我始终坚持着亢奋的精神状态，促使我理论上不断提高，思想上不断提高，工作上不断求成效。

二、加强学习，提高本事

一是围绕加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。深入学习贯彻坚持共产党员先进性教育活动，坚持边学习边做读书笔记，边写心得体会。共完成3万字读书笔记和2万字心得体会，并联系实际进行深入思考。认真学习党的十九大精神，深刻领会《十一五纲要》的重要意义。学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实。坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，组织开展培训等，为把我行建设成为学习型组织不懈努力。

二是围绕分管的工作提高业务本事。我分管的工作涉及面广、综合性较强，既有文秘、宣传、培训，又有党务、工会、团支部、安全等等。每一项工作都有特定的要求和程序，仅有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。所以，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中。

三、改善作风，求真务实

勤奋敬业是对一名党员领导干部的起码要求。我能始终坚持良好的精神状态，把行长对我的重托，广大职工对我的厚望，化作工作的动力，满腔热忱地投入到繁忙的工作中。一是做事有耐心，我分管的工作繁杂而琐碎，毫不起眼，但我从不所以而敷衍塞责，而是把小事当作大事抓，认真做好每一项工作;二是做事专心，对既定的工作目标能专心一意地努力，对繁杂的事务性工作，能够及时总结规律，提炼经验，做到计划周到，井然有序;三是做事有恒心，始终坚持着对工作的执著和热爱，无论做任何工作，都坚持着良好的工作状态，力争做到干一件，成一件，为领导分忧，为职工解难。

四、认真履职，注重效果

我认为做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自我的努力去做好它，完成它，我以为支行领导当好参谋，为全行事务当好主管，为一、二线员工当好后盾为出发点，集中精力，脚踏实地地抓了以下几个方面工作：

一是认真抓了办公室的文秘工作。在工作中，我坚持做到嘴勤、眼勤、手勤。嘴勤就是对文秘工作中容易出现误差的环节，我都事先做出明确交待，并随时督促检查。眼勤就是对于向外印发的所有文件及材料，都要坚持亲自起草或校对把关。手勤就是对于比较重要的工作，都要坚持自我动手。不仅仅主动承担了秘书工作，在抓好宣传工作的同时，还经常利用业余时间写材料、写信息，共向总行信息投稿近10篇，决策参考1篇，行报3篇，总行一楼文化广场1版。

二是认真抓好后勤工作，确保运转。坚持按制度规定采购办公用品，定期做好设备的维护和保养，营业环境的美化、亮化工程;完成了atm机搬移和安装及装修工作;协助搞好财务工作。

三是强化服务，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对企业发展具有前瞻性、决策性的好提议。另一方面为激发职工工作的进取性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，解决职工的实际困难。

四是搞好落实，务求实效。办公室工作最终都要体此刻落实上。对总行和行长交办的工作，不折不扣地抓好督办和落实。

五是规范支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、党务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等。

六是负责组织开展坚持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好支部的先进性教育活动的组织实施。

七是认真抓好安全保卫工作。狠抓了安全保卫制度建设、加强监督检查，组织开展案件专项治理工作，举办安全保卫知识培训，学习金融案例通报和防抢、防盗、防火预案，提高员工风险防范意识以及处理突发事件的应变本事;加强上门收款管理，对隐患及时进行整改。一年来未发生一齐差错事故和刑事案件。

五、廉洁自律，严格要求

我能够自觉遵守总行的廉洁自律规定，始终坚持清正廉洁的作风，从没有利用职权获取私利和从事经营活动，坚持艰苦奋斗，不搞铺张浪费。

一年来，在支行领导班子异常是班长刘行长的帮忙下，自我在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，可是我也深知自我取得的成绩与总行的党委的要求，与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足：如应对繁忙的工作有时还存在急躁的情绪，在管理上有时还要求不够严格，业务学习不够深入，工作思路不够开拓，营销成绩不够突出等等。在新的一年里，我有信心在刘行长的领导和同事们的支持帮忙下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

**银行行长的述职报告篇三**

一年来，我怀着强烈的使命感、责任感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，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。

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xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元；实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元；资产利润率与收入成本率分别为xx%和xx%；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xx个经营行年度绩效考核排名上升至xx位，与自身比前进了x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x月x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。

一是坚持民主集中制原则。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、思想上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，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。

（一）抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在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，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，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xx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”。xx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，这是统一思想，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xx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、廉洁把思想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xx人次，罚款xx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xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发出现道德风险，贷款于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。

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；

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，从思想、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。

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，力争保持住取得的来之不易的成绩。

**银行行长的述职报告篇四**

分行考核组、同志们：

20xx年，无论是对xxx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得能够用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

作为xxx支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益；在班子建设上以思想建设为根本、潜力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导群众。

能够说，20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利潜力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、职责感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作状况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。透过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持群众领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，用心妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作用心性和能动性。

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家明白，xxx即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争能够说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20xx年，我们一向把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。透过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88，780万元，居xxx当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一；全口径存款较年初新增18，038万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的18546%（其他三家国有商业银行都是负增长），占到了xxx全部7家银行业金融机构存款新增总额的3653%。资金实力、创效潜力、资产质量均位居xxx国有商业银行之首，大部分经营指标完成状况在全区12个直管行中也位居前列。

二是用心营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩的状况下，用心向xxx城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21，986万元，重点投放到了xxx市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在xxx城区各家银行中独占鳌头，受到了xxx市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为004%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，透过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用到达了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争潜力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了建立“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

一年来，我的工作虽然取得了必须的成绩，但与xxx银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮忙下改善和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成状况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距；在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改善。

xxx建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让xxx建行的明天因为我们而更加完美！

谢谢各位！

述职人：xxx

20xx年1月12日

**银行行长的述职报告篇五**

在刚刚过去的2024年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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。

下头，我从两个方面进行述职：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终坚持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，进取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。

一是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，经过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是做到认真学习并贯彻好党的“\_\_”，以党员干部的标准严格要求自我，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

2024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景良好。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\_\_\_。

储蓄存款市场得到开拓。

进取推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步构成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20\_\_年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，异常是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达\_\_\_\_\_\_\_\_元。

对公存款发展迅速。

奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关职责人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。异常是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，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50万元以上的\_\_\_户，占新增对公存款的\_\_\_%。抢抓时机，奋力攻关，利用当前\_\_\_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。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其供给优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。

一是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。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的\_\_\_厂成功退出流动资金贷款\_\_\_万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款\_\_\_笔，累计发放额达\_\_\_万元，贷款余额比年初新增\_\_\_万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

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《20\_\_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。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。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。充公利用中间业务平台，进取拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用\_\_\_公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户\_\_\_户。全年实现中间业务收入\_\_\_万元，比上年提高\_\_\_%，新增\_\_\_万元。

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，进取宣传营销网上银行、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。至年末，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。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融\_\_家、\_\_\_时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量\_\_\_万美元，外汇资金交易量\_\_\_万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理全面加强内控建设。

一是开展形式多样的内控教育活动。经过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，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“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，经过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全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。

二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20\_\_年\_\_及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分到达80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“\_\_工程”工作制度化、程序化、规范化运作。

三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作职责制，与各网点负责人签订了案防工作职责状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

四是抓好礼貌服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作职责状，与员工签订了优质礼貌服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20\_\_年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。进取开展“迎行庆、抓旺季”优质礼貌服务百日竞赛活动以及“礼貌服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改善服务工作检查方式，加大奖惩力度。

五是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情景均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节俭费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工进取性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，构成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的进取性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20\_\_年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作进取性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“\_\_”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造进取向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。经过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情景，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表此刻：

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。

2024年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划本事、科学管理本事、组织推动本事和统筹协调本事，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，调动员工进取性，提高队伍战斗力;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现\_\_支行创立成区级“礼貌单位”作出自我应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

**银行行长的述职报告篇六**

分行考核组、同志们：

20xx年，无论是对xxx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上;凝聚人心，振奋精神;尽职尽责，不失斗志;超越自我，不辱使命。

作为xxx支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益;在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说，20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和点调查研究，了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，对能够解决的问题，当场给予答复解决;需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，积极妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作积极性和能动性。

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道，xxx即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20xx年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88，78万元，居xxx当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业点数不到四大国有商业银行城区点总数的三分之一;全口径存款较年初新增18，38万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%(其他三家国有商业银行都是负增长)，占到了xxx全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居xxx国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境，在国家宏观调控加强，银根紧缩的情况下，积极向xxx城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21，986万元，重点投放到了xxx市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在xxx城区各家银行中独占鳌头，受到了xxx市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为.4%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的.机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与xxx银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距;在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

xxx建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让xxx建行的明天因为我们而更加美好!

谢谢各位!

述职人：xxx

20xx年1月12日

**银行行长的述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同事们:

大家好！在刚刚过去的xx年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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，我从两个方面进行述职：

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论﹑“三个代表”重要思想、科学发展观、新时代中国特色社会主义思想作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，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。一是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。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下功夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

xx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xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx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xx。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达xxx元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的\'市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，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xx户，新增存款xxx万元，其中存款达5万元以上的xx户，占新增对公存款的xx。抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx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xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是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xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为银行行长述职报告215-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

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《xx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。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充公利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高xxx，新增xx万元。

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。至年末，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。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通？e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全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。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《xx年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“两个条例”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三。八”妇女爱国主义教育、“七。一”党员重温入党誓言、“八。一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

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。

以后的日子里，我将发扬成绩，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；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现xx支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

**银行行长的述职报告篇八**

尊敬的领导、同志们：

大家好!

在刚刚过去的x年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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，我从两个方面进行述职：

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的行长，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。一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

x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x万元，人民币各项存款比年初新增x万元，人民币各项贷款比年初下降x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x。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了x年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达x元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，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x户，新增存款x万元，其中存款达50万元以上的x户，占新增对公存款的x。抢抓时机，奋力攻关，利用当前x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x万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是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x万元，开办低风险贷款业务x万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的x厂成功退出流动资金贷款x万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款x笔，累计发放额达x万元，贷款余额比年初新增x万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

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《x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。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金x万元，代理发行国债x万元，代理保险x万元。充公利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用x公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户x户。全年实现中间业务收入x万元，比上年提高x，新增x万元。

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。至年末，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。大力宣传我行“xxx”业务，加快“xxx”等结算新产品的`推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“xx”等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量x万美元，外汇资金交易量x万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，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“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全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。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《x年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到xx分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《x年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《x年度工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“两个条例”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三.八”妇女爱国主义教育、“七.一”党员重温入党誓言、“八.一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

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。

20xx年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，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;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现x支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

**银行行长的述职报告篇九**

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

自己的`担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**银行行长的述职报告篇十**

各位领导、同事们：

大家好!

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

一、严于律己，进取改善工作作风

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

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

(三)工作中严格要求自我，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

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

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务

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

(二)转变理念抓营销。

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

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

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

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

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

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

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表此刻：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大;

二是内控制度尚待进一步完善;

三是信贷管理还需加强和提高;

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

四、今后工作的安排

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

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

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实职责，切实防范信贷风险。一年来，自我虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这些都与总行领导的关心帮忙和同事们的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十九大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展供给有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

银行行长述职报告(二)：

**银行行长的述职报告篇十一**

过去的一年，无论是对支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。~年~月~日，~支行正式挂牌开业。作为~支行这个团队的带头人，可以用下面三句话来概括我这一个半月的.工作：砥砺勇气，;凝聚人心，振奋精神;自我加压，后发而上。在总行的正确领导下，在总行各部门的大力支持下，~支行各项工作稳健运行，截至~年末，~支行各项存款余额万元，各项贷款业务万元(列举业务数字)

下面，我就~年度履职情况，分四个方面向大家作一个简要的报告，请审议。

一、做好角色转变，在强化履职能力上坚持高标准

四是学习努力。“风霜雨雪都是甘露，酸甜苦辣皆有营养”，我始终认为要适应工作和形式发展的需要，就要不断地学习，所以，我坚持每晚看新闻联播，坚持每晚在睡觉前至少看一小时书籍，并通过听会议，浏览internet等渠道来提高自身素质。同时，我坚信“三人行必有我师”的真理，在工作过程中碰到问题，我都能虚心向同事请教学习，不耻下问，改善了自己的知识结构，拉近了与员工的距离。

带着领导的重托和同事们的信任，我从~部调任~支行负责人。我虽然有年的农村金融机构从业经验，年的分理处主任工作经验，但仍深感责任重大。担任支行负责人前，我认真调阅了全行历年的报表等资料，重温会计、信贷等业务知识，学习了解监管部门的文件精神;任支行负责人后，我认真分析思考，进一步明确支行负责人的职责，并努力在工作中做好角色的转变：

抓制度和作风建设，提高党员队伍的双带双富能力。支部成立了以我为组长的农村基层组织建设领导小组，从整章建制入手，建立和完善了基层党建各项制度，规范了民主制，三会一课制度，干部包队制度和村干部理论学习以及村务公开、民主理财等制度。通过抓党员和支部作风，对于在发展经济中的双带双富作用明显增强，支部在信息、技术等方面对广大党员和群众服务。通过狠抓思想作风建设，切实改变了村干部和广大党员的工作作风。现在我村共有新老党员26名，预备党员3名.年轻党员占党员总数的百分之四十。在发展党员时，支部严格履行发展党员的程序，建立预审制度，同时继续做好入党积极分子的培养工作，建立谈心和定期考察制度，使一些优秀的积极分子加入到党组织中来，加强了支部的储备力量。

一是从后勤保障型向前台业务型转变，不断提升业务技能水平。任职后，我尽快熟悉新的知识和业务，经常深入市场部、营业部，详细了解有关信息，努力提升业务技能水平。从支行成立至今，遇见如等以前没有实际操作过的业务，我积极向上汇报，在总行部门经理的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式。另外，为了加强学习业务技能，在两个月时间内，我认真阅读了《xx》、《xx》、《xx》等本书籍。

二是从具体事务到全面管理的转变，不断提升履职水平。尽管我以前也做过年的分理处主任，但主要是具体的事务性工作，在~部期间突出的是执行力。任职后，我不仅抓重点工作的落实，更抓全面工作的推进;不仅掌握总行的信贷政策，更在此基础之上，做好支行政策传达与企业选择分类营销等工作;不仅履行支行负责人的职责，更学会思考和分析总结，找准工作方式方法。

20xx年支行共在区分行工作信息和区分行网站上登载信息25篇，其中我亲自动手写了16篇;在《×××银行报》、《×××日报》等报刊上发表稿件3篇。同时对支行信息网站进行了维护和优化，已经累计登载文章1800余篇，信息量日渐丰富，活跃程度日趋增强，累计访问量突破了70000人次，成为支行思想宣传的重要阵地，信息传递的主要渠道。另外，因支行无专职文书人员，我还担任了一些重要和紧急文件、资料的撰写工作，不包括工作信息，今年共完成30多篇，近15万字的各类材料，如工作总结、汇报材料、业务发展规划等。

三是从普通员工到管理人员的转变，不断提升本职工作。不能再如以前在~部一样存在着依赖~主任的心理，而是独立的开展工作，在平时工作方面更加主动、积极承担起管理者的责任义务，担负起一家支行的营销推进、业务开展、组织落实、内部管理等方方面面，全面调动并分配支行人员共同承担起工作。

经过了一段时间的锻炼，我在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，均有了一定的提高，保证了支行各项工作的正常运行。

二、激发工作动力，在寻求发展出路上选准突破口

支行开业以来，我着力处理好两方面关系：一是处理好承接与转移的关系。~支行在原~的基础上建立起来，积累了一定的客户群，有很好的发展底子，但是~支行的各项业务都是从零开始。

在存款业务方面，我带领员工全身心的投入到揽存工作中，白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓存款业务尽心竭力。从开业当天吸收存款万元，到~年末，短短的1个月半月时间里，吸收储蓄存款万元，对公存款万元。在信贷业务方面，~经营部将等金额万元的笔贷款移交给~支行，在壮大业务的同时，我要求客户经理做好贷款业务的后续跟踪调查与客户维护工作。二是处理好市场定位与分类营销的关系。

支行在开业天后才配备客户经理，在此之前，我坚持跑市场与找定位相结合，把小企业作为~支行的重点业务对象，走访了园区内等家企业。配备客户经理后，我要求市场部认真分析企业的生产经营情况及融资需求，将客户细分为目标优质客户(积极争取)、目标需求客户(重点营销)、潜在目标客户(密切关注)，剔除非目标客户(不符合我行信贷政策的客户)，因企制宜逐个展开营销。目前，~支行已与等家企业建立业务关系，开立对公结算账户户，信贷支持企业类客户家，金额万元。

三、强化队伍建设，在服务指导基层上尽心倾全力

任职后，我既承担着营销重任和各项管理工作，又兼顾着带队伍的使命。支行名同志，80%都没有农村金融从业经验，且都是80后的年轻同志。我始终坚持“严格管理，宽厚待人”，以严格管理带好队伍，以带好队伍强化管理。在思想上，强化员工岗位责任感，树立“以行为家”的思想，同时，加强员工的组织纪律观念，工作既讲原则，又讲协作，在支行形成了“处处以大局为重，不计个人得失”的氛围，全力推进各项工作。

在行动上，我要求支行员工从优质服务和业务技能抓起，加强员工服务礼仪培训，强化业务知识学习，利用午间休息时间及下班时间，组织学习我行的各项管理制度和相关的法律法规，使员工做到合规操作，提高整体素质。在生活中，我密切关注员工的行为，通过观察、谈心、向他人询问等方式，排除员工“九种不良行为”。在工作中，配合总行的检查，对基础管理、文明服务、安全保卫等方面存在的问题积极主动落实整改;同时，按照总行要求，组织反抢劫和消防演练，提升队伍应对突发事件的能力。

**银行行长的述职报告篇十二**

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行蓬安县支行是在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。中国农业银行实行总分行制，为一级法人，总行是全行经营决策、风险控制、内部监督、财务核算以及人力资源管理的中心。

总级分支机构为非独立核算单位，在总行授权范围内开展其经营管理活动，对总行负责。中国农业银行大力实施人才强行战略，努力探索建立符合现代商业银行要求的人力资源激励与约束机制。高度重视人才的招聘，培养，选拔和应用，不断提高人力资源管理科学化，制度化和规范化水平。

\_\_\_\_年，正式启动人才培养工程，制定了人才培养工程五年规划，把建设和三支队伍和(经营管理，专业技术，岗位技能人才队伍)，培养和五类人才和(决策人才，管理人才，专业技术人才，市场营销人才，岗位操作人才)，作为全含人才队伍建设的重点。着力构建全员学习，全过程学习，终生学习的组织体系和&管理制度，不断改善员工对于的整体素质和结构，努力建设学习型银行。高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训和&专业技术人才培训，全面完成高级管理人员emba核心课程培训，精心组织高级管理人员赴境外培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，远程培训网络建设取得实质性进展。

二、实习经历及心得

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9.1,中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)。

产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一卡通，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。和创建学习性组织，争做学习型员工和每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、改革中的问题

(一)收入分配问题

目前，各家银行都在改革的旗号下制定了许许多多分配机制，并且总行、省行、市行、县区行谁有谁的，美其名曰和绩效考核和、和分配挂钩和.其实质就是将大家的工资集中起来，重新分配，每月只发七、八百元的生活费，然后从上向下分配任务，而分配的任务基层总有完不成的项目，这样你的工资理所当然拿不全;即使你其他项目超额完成任务，但奖的没有扣的多;或者你全面完成了任务，甚至效益比上年有较大增长，但因你的上级主管行未全面完成任务，你照样拿不全工资，这就出现了基层行利润增加了而工资反而却降低了的中国特色的笑话，也就是说：不管怎样干基层一线那些创造价值、创造利润的员工你都不能将核定的属于你的那些工资拿走。

(二)要改变解决银行存在的以上种种问题，提高银行的盈利能力，首先要解决历史负担，同时最重要的是提高经营管理水平。目前银行管理中，实际上好多决策都是分散的，低层的决策可能会影响风险管理的质量，中国银行业经营层次过低，导致机制问题的存在，不良贷款的2/3是由较低层次的分支行产生的。同时以人为本的管理思想还没有确立，没有形成一套健全的考核机制，激励机制，使得收入分配在一定时间内，一定范围内影响着员工的积极性。

四、与本专业的联系

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题：

(一)管理信息化的`实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

五、小结

和纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。和在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到和学无止境和的含义。

和千里之行，始于足下和,这近半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

农业银行行长的述职报告4

**银行行长的述职报告篇十三**

尊敬的各位领导、同志们：

根据市分行和银监部门的工作安排，现将20xx年xx支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的20xx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。具体完成指标情况如下：

1、业务收入完成xx万元，完成计划的xx%，比去年同期增加xx%。

2、储蓄余额达到xx万元，累计净增xx万元，完成计划的xx%，全市排名第xx，全省排名第xx。

3、活期比例xx%，较年初增加xx%，全市排名第xx，活期占比全省排名第xx。

4、公司业务共开户xx户，余额达到xx元，完成计划的xx%，日均余额达到xx万元，全省排名第xx。

5、个人商务贷款累计发放xx笔，金额xx万元，完成全年计划的xx%，全市排名第xx，全省排名第xx。

6、小额信贷业务累计发放xx笔，余额xx万元，完成指导性计划xx%，累计发放全市排名第xx，全省排名第xx。

7、小额质押贷款完成xx万元，完成计划的xx%。

8、绿卡累计完成xx张，完成计划的xx%，其中绿卡通完成xx张，完成计划的xx%。全市排名第xx。

9、商易通累计安装有xx部，完成二台阶计划的xx%，全市排名第xx。

10、xx银行业务累计完成xx笔，完成计划的xx%，全市排名第xx。

11、保险完成xx万元，完成一台阶计划的xx%，全市排名第xx。

12、代销基金完成xx万元，完成一台阶计划的xx%，全市排名第xx。

13、代销理财完成xx万元，完成一台阶计划的xx%，全市排名第xx。

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谢!

(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，因此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，积极参与每周全行员工的集体学习，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能力。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

20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

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xx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，尽可能地为客户提供更多的方便。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，积极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xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的xx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、利用手机群发短信的平台、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，特别是三季度以来，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x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。

把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、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。同时认真学习某市分行出台的《20xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《xx银行xx市分行xx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积极性。通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，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可，在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，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，xx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，xx市分行在全行范围内开展了竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商易通是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场积极主动营销，取得了全市第一的好成绩。

2、xx银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过xx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xx银行以来，我们高度重视xx银行的宣传推广工作，大力提高xx银行的交易量，逐步树立品牌形象和社会知名度，有力地促进了xx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，还积极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x个单位在我行开立了代发工资户。

4、确保保险任务的完成，由于能够积极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xx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，通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。

20xx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“xx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，竞争能力得到提升。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”的责任意识，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，x月份组织全体xx从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。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况的检查，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，我严格要求自己，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xx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况，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xx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。三是自己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。

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

20xx年工作的指导思想：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，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xx支行快速发展而努力奋斗。

经营目标：

全年业务收入突破xx万元——全年实现利润xx万元。

谢谢大家!

**银行行长的述职报告篇十四**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

2024年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了\_\_支行转型以来第一笔授信业务，截至2024年末，实现总授信额度\_\_亿元，带动对公存款\_\_多万元，实现利息收入\_\_多万元，实现中间业务收入\_\_万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款\_\_万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

2024年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住\_\_区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

2024年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

谢谢大家!

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