# 最新银行行长述职报告完整版(实用13篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-13

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。银行行长述职报告完整版篇一人的...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**银行行长述职报告完整版篇一**

人的行为受思想支配，有什么样的认识就有什么样的行为态度，在如何贯彻落实市分行党委的经营思路上，我积极配合班长充分沟通，搭成共识，并采取个别沟通、例会等方式，把支行全体员工的思想统一到市分行党委的总体部署上来，明确发展才是硬道理，不发展才是最大的风险，打牢做好各项工作的思相基础。

在人力资源改革的基础上，从政治素质、工作责任心、业务素质等方面搭配好支行的中层干部架构，用人所长，避其所短，把一批工作有激情，干事有办法的员工充实到中层干部队伍中，同时抓好员工队伍建设，注重多方面培养员工，建立干部退出机制和后备干部储备。

没有目标，就好象行般没有航标，早在去年年末，支行班子就自定了来年各项任务指标，并将指标按季，按月分解，相继出台了“xx支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”、“xx支行下半年零售贷款竞赛办法”等，争取做到工作有重点，季季有活动，极大地推动了业务发展，在考核上，不断完善修订考核办法，突出当季考核重点，实践证明、目标明确、措施得力是推动各项工作的重要保证。

储蓄存款突出“早”字，一季度储蓄竞赛，我行就做好了早宣传、早发动、早布置，并在例会上反复强调、督促，突出竞赛方案，布置营业大厅，制定竞赛排行榜，每周一讲评、每月一排名，营造氛围，支行储蓄存款整体营销放在了开发区土地补偿款上，全行上下紧紧抓住一季度社会资金宽裕的有利时机，实现了储蓄存款开门红。

企业存款突出“源”字，即抓企业存款的开户源头，我行始终与县工商局企业股，会计师事务所、县经济开发区、县招商局等保持密切联系，为新开办企业和招商引资企业办理验资开户、结算等一条龙服务，对财政存款的营销工作也没有放松，经多方努力，20xx年2月份终于使县财政局会计中心在我行落户。

资产业务力求“实”字，结合县城经济特点，我行把零售贷款作为资产业务的主打牌，在叙做已签约的东港花圆项目同时，年初积极介入文庙商城商铺按揭项目，从项目考察、组织材料上报、申批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷署，一丝不苟，把每户的按揭材料一一上门调查，核实清楚，确保上报材料的真实可靠。当年成功发放商铺贷款12笔292万元，住房贷款18笔49.4万元，堵截虚假按揭材料1笔。

中间业务力求“全”字，我行积极响应省市分行做大做强中间业务，同时也为了xx支行自身发展的需要，在现有的条件下，20xx年开办了代收联通、移动、固定电话、小灵通话费业务，今年代理保险，代售基金也取得较好业绩。

作为副职，在积极配合一把手的同时，时刻牢记依法合规、内控优先。我认为基层银行缺的不是规章制度，缺的是不折不扣的执行力。对上级安排布置的各项工作，要严格监督检查，不检查就等于不重视。20xx年4月，县支行事后监督工作上收到市分行后，由于各种原因，以行当月差错高达1笔，我连续给营业部相关人员开了三次会，逐笔分析差错原因，帮助寻求解决办法，对柜台业务有针对性的指导培训，同时出台“xx支行差错管理办法”，“xx支行每周学习制度”，逐步遏制了差错率心中有数高不下的势头。8月份省银监局的检查仍发现存在不少问题，反映出基础管理的簿弱，，这使我认识到提高员工业务素质规范操作化的紧迫性，但也不是一朝一夕所能解决的。有其长期性和艰巨性，集中整改月过后，我行将继续加强此项工作。20xx年我行按规定对部分员工实行了轮岗交流，通过录像回放，现场检查，也处理了一批违规违纪员工，处罚不是目的，目的是让大家知道什么能做，什么不能做，就是要严格执行规章制度。

文明优质服务是商业银行永恒的主题。如何进一步提升服务水平，我行首先从叫响“三有三声”做起，通过定期回收业务录像，及时总结讲评存在问题，把服务与绩效考核挂起钩，其次加强员工业务技能训练，把技能达标与评星评先挂起钩，第三，今年在营业大厅设置了大堂经理，出台了“xx中行大堂经理管理办法”，明确了大堂经理的职责，延伸了柜台服务。新班子成立后，又开展了营业部晨训，提高了管理的时效性，进一步提升了我行的业务水平。

安全保卫警钟常鸣，逢会必讲，我行认真落实各项安保制度，出台“xx支行24小时行政值班制度”，认真落实节假日行领导带班制，每季案件形势分析会制，开展了应急预案演练和消防演习，做好两节期间安全大检查工作，确保了安全生产。

1、自身的政治素质和业务素质有待提高，需进一步加强学习.

2、对员工的关心，帮助不够，思想政治工作不够深入细致。

3、有时埋头于具体工作而忽略了上下左右关系的沟通协调，这在以后的工作中我将逐步改正，努力使自己成为一名政治合格、业务精良的优秀管理者，不断提高自身的经营管理水平。

如果说自己在20xx年取得了一点成绩的话，那么离不开组织上的关心培养，离不开支行新老班子两位班长的帮助，更离不开支行全体员工的鼎力支持，在这里一并表示感谢。20xx年工作思路和措施也已出台，因时间关系就不展开了，我的报告完了，谢谢大家。

**银行行长述职报告完整版篇二**

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平；持续以351规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作资料、做大做强零售业务和加快中间业务发展；继续加快机制创新，强化风险管理。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性。任职以来，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

自担任支行行长一职以来，我努力进取，用心创新，进一步加强了班子建设力度。一是坚定信念，维护大局。从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，用心向上，始终持续着饱满的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的主角位置，自觉维护群众领导、群众利益和群众荣誉，做到严以律己、宽以待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。二是清醒认识，谋求发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好推荐。另一方面为激发职工工作的用心性、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，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。三是重视客户，强化服务；规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责，时刻牢记服务宗旨，用心提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营；从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改善。

前半年，我坚持以客户为中心，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。

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，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，前半年共实现新开户\_\_\_\_\_户，新增存款\_\_\_\_万元，其中存款达5万元以上的\_\_\_户，占新增对公存款的\_\_\_。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。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，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1。5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展“三农”业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。个性是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了用心探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，构成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，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，半年实现中间业务收入\_\_\_\_\_万元。二是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。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银户、电话银行户。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，用心开展形式多样的内控教育活动。透过开展“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，透过“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。其次，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和主观性，切实防范风险。

二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。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。

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、职能部门工作对照会议制度、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、奖励及表彰等状况均记录在册。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，透过同事们的全力协助，我在工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与总行的要求、与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足，具体表此刻：

第三，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。

\_\_年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，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潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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，调动员工用心性，提高队伍战斗力，增强整体凝聚力，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

**银行行长述职报告完整版篇三**

认真负责，做好xx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xx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20xx年底，全县邮政金融业务累计实现业务收入533.61(一类网点xx1.70)万元，完成年计划收入640万元的83.38%，其中储蓄收入完成5xx.05()万元，(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xx4.76(97.04)万元,非利差收入占比达到34.64(63.99)%。

截止20xx年底,储蓄余额达到36070(5800)万元，累计净增4967(xx50)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70xx(xx45)万元，净增886(573)万元，完成年计划20xx万元的44.3%，活期比例达到xx.44()%;累计发放绿卡xx600()张，完成年奋斗目标计划xx300张的xx1%;账户类代发户数新增894户,完成年计划20xx户的47%,;代理保险完成358.5(45.2)万元，%;小额完成放贷xx83(234)笔4xx8.99(xxxx.70)万元，完成年计划2600万元的xx8.04%;国债销售xx240.1(8000)万元。短信业务发展3957户，撤办xx37，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。

xx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xx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xx32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xx000余份，新建绿卡村xx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xx600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xx.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xx240.1万元。代理业务年累计实现收入xx1.31万元。

(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xx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xx月底,小额发放达到4xx8.99万元,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xx92.76万元,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、5xx.76万元;累计收回46笔、46户、xx0万元;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、xx.2万元;年末结余xx3笔、xx3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、小额业务xx县支行小额业务累计放贷xx66笔、4008.93万元，%，贷款结余542户xx79.52万元，当月实现放贷xx1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xx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、3xx.1万元。

6、支持“一村一品”发展情况。

为了推进xx县支行小额贷款业务支持“一村一品”工作的开展，20xx年xx月xx日上午，xx县支行在xx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xx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。xx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，20xx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xx2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。20xx年邮政改革的关键之年，xx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xx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。08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。20xx年xx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20xx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xx邮政金融再创佳绩。

**银行行长述职报告完整版篇四**

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。

如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。

为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

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

**银行行长述职报告完整版篇五**

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“xx比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行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：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

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，遵守省行、支行的各项规章制度，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：

1、今年“xx比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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。对前台金融业务的熟悉，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，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

四、今后设想：

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、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，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

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

**银行行长述职报告完整版篇六**

各位同事：

大家好！

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

我自20xx年x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，选择于xx年x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臵的工作。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”，目标是追求价值最大化，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，xx支行先后荣获省行“20xx年度内控三好第x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x名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

本人任职以来，xx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。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xx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。20xx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x%，其中储蓄存款贡献了x亿元的新增，完成任务的xx%。20xx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xx%，主要借助于人民币企业存款xx%的.完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成x%，外汇企业存款完成x%；20xx年一季度，人民币各项存款完成xx%，外汇各项存款完成率高达x%。x年来，xx支行各项存款余额由20xx年初的xx亿元增加到xx亿元，人民币储蓄存款实现增长xx亿元，人民币企业存款增长x亿元。

（2）贷款业务稳步发展。20xx年末，xx支行各项贷款余额x亿元，比年初新增x亿元；20xx年末，各项贷款余额为x亿元，新增x亿元，增幅xx%；20xx年第一季度各项贷款余额x亿元，比年初新增近x亿元，增幅x%。x年来，xx支行各项贷款余额由20xx初的xx亿元增加到xx亿元，公司贷款增长x亿元，零售贷款实现增长x亿元。

3、采取的主要工作措施：

（1）严格成本管理，优化财务资源配臵，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xx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。

此致

敬礼！

述职人：xx

xx年xx月xx日

**银行行长述职报告完整版篇七**

同志们：

稳健扎实推进xx邮储银行快速健康发展。

一、20xx年工作回顾

20xx年，在省市行的正确领导下，围绕省行的\'可持续，重效益，防风险\'的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

（一）20xx年全行经营情况

20xx年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97.5%（计划为1595万元，实际收入中扣除1x月份总行计提减值准备金138万元）实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占xx全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0.5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显着。

（二）风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20xx年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20xx年的工作任务

（一）20xx年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

坚信：有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的\'精，气，神\'要带出各有所长的团队。

（二）20xx年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立\*\*财观念，加大vip卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收，yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄，pos和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

**银行行长述职报告完整版篇八**

分行考核组、同志们：

20xx年，无论是对×××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×××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。经常深入企业和网点调查研究， 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网点走一趟，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，×××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×××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18，38万元，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×××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×××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×××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×××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×××城区各家银行中独占鳌头，受到了×××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，下拨给网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×××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。

×××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×××建行的明天因为我们而更加美好!

谢谢各位!

述职人：×××

20xx年1月12日

**银行行长述职报告完整版篇九**

各位领导、同志们：

我叫，现年41岁，大学文化程度，高级政工师。20xx年2月调入支行任党委书记、行长。任职期间，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，不循私情，秉公办事，努力实践\"三个代表\"重要思想，认真执行有关财务治理规定，履行节约、勤俭办行;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

下面，按照市纪委领导干部廉政述职工作要求，现从以下四个方面向大家进行述职报告，请评议。

一、关于履行党风廉政建设责任制情况

加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以“三个代表”重要思想为指导，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

一是抓政治学习，思想熟悉到位

结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻总行《员工违反规章制度处理暂行办法》和“四个一律”活动，严禁违规操作和越权办事;加强“两个务必”、“立党为公、执政为民”及《新党章》等主题教育活动，领导班子成员分别作出了庄重的承诺，并在“两禁止”活动中处处以身作则，树立了党员干部的良好形象;加强警示教育，运用正反面事例，非凡是近年来发生在农行系统的案例教育员工知法、懂法、依法办事。通过经常性的教育，我行干部员工筑牢思想道德和党纪国法两道防线，树立了正确的世界观、人生观和价值观，养成良好的生活作风，保持奋发有为、昂扬向上的良好精神状态。

二是抓组织领导，责任分解到位

为确保此项工作扎实有效开展，我们成立了领导组织，落实了各自的责任和分工，对责任范围内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，完善健全了三项制度。一是目标治理制度。把党风廉政建设与业务工作紧密结合，同部署、同落实、同检查、同考核，同时根据市委《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施办法》的有关要求，制定了工作实施方案，明确了工作重点和整治措施，将目标责任制进行了分解，上报了党风廉政建设责任目标，落实“一岗双责”，形成一级抓一级，层层抓落实的网络体系。

二是廉政建设定期报告制度。在狠抓党风廉政责任制的落实上，年初，研究党风廉政建设责任制和全体员工廉洁自律承诺内容，建立和完善了领导干部的廉政档案，对其落实廉洁自律规定、重大事项报告、述职、述廉、评廉、考廉等情况一并装入档案，单独装订成卷，起到监督检查的作用。并分别与各单位第一责任人签订责任，注重检查考核，跟踪问效。坚持领导班子述职、述廉，坚持定期以书面报告廉洁从政工作的开展以及自身廉洁情况，确保领导干部的从政行为始终处于动态监管之下。

三是民主监督制度。开展了党委班子党风廉政建设专题民主生活会，组织全行员工参加民主评议，接受干部群众的评议和监督。行领导都能够对照“四大纪律、八项要求”严格检查和反省自己，查摆问题，深入开展批评与自我批评，落实整改措施，从而统一了思想，凝聚了力量，促进了班子建设和各项工作的开展。

三是抓检查考核，监督追究到位

认真组织党风廉政建设责任制实施情况考核检查，在方法上，采取自查自评和社会监督两种方式，广开渠道，广拓言路，及时通报，进行反馈，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。

一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉治理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。

三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位，围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、行贿受贿等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。非凡在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竟聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和治理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

二、关于本人廉洁自律情况

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是要害，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

为学习的根本任务，坚持以邓小平理论、“三个代表”、“科学发展观”等重要思想为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求实务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2.严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在行班子第一次民主生活会上，我就反复表示：来行工作决不答应吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞非凡化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。

作为一名基层行行长，我手中有一定的“权力”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲望，廉洁自律，非凡是在人、财、物的治理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益去换取个人的私利，也不拿手中之权乱搞以权谋私，自觉当好“一把手”、用好“一支笔”，努力把每一分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，不乱批乱支一分钱。一年中，自我回顾检查，没有任何违反省市行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，没有利用手中权力为亲属和子女调动工作岗位，没有向基层搞不正之风，没有安排亲朋好友接包任何建设工程，没有使用超标汽车，没有组织或参加公费旅游，更没有利用婚丧事宜借机敛财。本人家里有大事，能事前向市纪委作报告。

3.在原则问题上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我注重团结带领一班人，按照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、协调各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划全行的建设和发展;另一方面十分注重摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事;做到善于放权放手于“班子”成员、乐于让名让利于上下左右，敢于讲真话讲实话敢于负责任;做到不争权利、不争高低、不搞“家长制”、“一言堂”，凡重大问题都是通过征求员工意见——科长讨论——班子集体研究程序决定的，对大额资金的治理和使用等重大问题，都召开行务会或行长办公会，集体研究，共同决策。用自己的行动来引导和创造一个纯洁良善、和睦相处、人心思进、气顺心齐的小环境。

三、工作和个人存在的主要问题及原因

年初以来，虽然在党风廉政建设方面强化了一些有效措施，取得了一定实际效果，但是，由于受方方面面因素的影响，也存在着一些问题。

就工作而言，由于抓得不细、不够具体，导致一些工作抓的不到位，全局性工作进展还没有达到预期目的。之所以出现上述问题，经过反思剖析和自纠，我认为，一是主观意识存在一定问题。主要是从事领导岗位时间比较长，有一贯性和经常性，凭工作经历、经验和习惯做事。二是工作抓的不够紧，有过得去的思想。三是监督检查工作做的比较少。主要是深入基层单位开展调研工作没有坚持经常化，致使解决一些实际问题缺乏相应整治措施，工作力度还有待于进一步加强。针对上述问题，我将在今后的工作中努力克服和加以解决。

四、今后工作整改意见和个人努力方向

20xx年，尽管我行党风廉政建设工作取得了一些成绩，但与市委要求还有一定差距，在今后的工作中，我行要继续坚持从严治党、从严治行，以“三个代表”重要思想为指导，以这次述廉评议为动力，不断探索做好新形势下党风廉政建设工作的新路子，着重在抓巩固、抓深入、抓完善、抓提高上下功夫，进一步把党风廉政建设工作抓紧抓好、抓出成效，以党风廉政建设和反腐败工作的实际成果，为全市经济社会发展创造良好环境。

(一)加强领导干部作风建设。要与支行部门经理、各处所的负责人，主要责任者进一步明确党风廉政建设责任和任务，把主要精力放在整顿工作作风、加强治理、改善经营、提高效益上来，发挥领导干部攻坚克难的表率作用，树立“脚踏实地、埋头苦干”的工作作风，身先士卒，深入基层，深入客户，靠前指挥，现场办公，高度负责地带领大家把工作做好，尽快把工作抓好、抓实、抓出成效。

(二)加强员工队伍建设。随着农行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。从农行生存与发展的战略高度看，牢固树立“人力资源是第一资源”的经营理念，把员工当成发展的根本而不是发展的成本，采取多种形式为员工提供学习的机会，采取各种有效式，组织引导广大员工学习市场经济、现代金融、法律法规等新知识、新业务。非凡是重点加大对财会治理人员、监管人员、重要岗位人员的培训力度，切实提高员工素质。

(三)加强党风廉政建设。在加强党风廉政建设工作上，坚持高标准，严要求，作为工作的出发点和落脚点，使我行的党风廉政建设达到一个新水平。进一步强化治理措施，加强党性修养和世界观改造，牢固树立公仆意识和宗旨意识。同时把廉洁自律作为领导班子、干部队伍建设的一项根本措施，经常抓、反复抓，使党风廉政建设取得明显实效。

(四)加大纪检监察工作力度。对重点部位、重点窗口，加强检查，规范员工工作行为。果断杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生。

各位领导，同志们，我将把这次述职评议作为对我个人及农业银行的支持、监督、指导和帮助的一次极好机会，认真总结经验，发扬成绩，克服不足，为农业银行改革发展做出更大贡献!

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**银行行长述职报告完整版篇十**

加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以“三个代表”重要思想为指导，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。

一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉管理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。

三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位。围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。特别在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竞聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持以邓小平理论、“三个代表”、“科学发展观”等重要思想为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求实务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在××行班子第一次民主生活会上，我就反复表示：来××行工作决不允许吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。

在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。作为一名基层行行长，我手中有一定的“权力”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲望，廉洁自律，特别是在人、财、物的管理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益去换取个人的私利，也不拿手中之权搞以权谋私，自觉当好“一把手”、用好“一支笔”，努力把每一分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，不乱批乱支一分钱。

**银行行长述职报告完整版篇十一**

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，邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

作为支行的行长，我始终以“三个代表”重要思想和科学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。

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。

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50万元以上的户，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，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。

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！

**银行行长述职报告完整版篇十二**

尊敬的领导、同志们：

大家好，此刻我对一年的工作述职如下：

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍持续较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作()快速发展。

两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。透过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，用心争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。透过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。

今年来，我行透过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，用心拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实此刻德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计到达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。5、紧抓清非收息工作不放松。

今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不贴合条件的不良贷款不盘;另一方面只要贴合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是贴合分行盘活原则的企业，要有负职责的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。

这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是用心清收大户欠息和表外应收未收利息。透过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将到达97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，建立有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，透过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选取，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的用心参与和拥护;在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合思考难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的用心性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。透过用心推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、ji励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选取摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的用心性，很大程度地促进了业务的发展。

2、探索严格管理和科学管理相。

如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的用心倡导下，经过行长办公会的群众慎重讨论和研究，我行于20xx年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们透过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改善程序等一系列全新的管理和服务措施，力争透过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。年初以来，支行十分重视加强和改善服务工作，多次研究和部署改善服务的有效措施，透过形式多样的活动，加强了全行礼貌优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的礼貌优质服务主题活动。尤其是开展“红五月礼貌优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。

下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，透过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;三是服务创新。今年以来，支行营业部透过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。

下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的用心性和创造力。今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。透过推动“成才计划“，我行不仅仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作用心性不高而一门心思想调动离开海沧。此刻这些人不仅仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。

正是良好的机制，使全行员工构成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还个性设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。

二是重视改善职工工作环境和工作条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等状况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工群众宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的群众活动等。透过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了超多细致认真的工作，建立了有效的职责制管理，透过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、正确决定形势，充分认识工作中存在的不足。

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下;二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我()们的网点间发展十分不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工个性是普通员工的用心性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、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，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

谢谢!

**银行行长述职报告完整版篇十三**

同志们：

稳健扎实推进xx邮储银行快速健康发展。

一、20xx年工作回顾

20xx年，在省市行的正确领导下，围绕省行的可持续，重效益，防风险的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

（一）20xx年全行经营情况

20xx年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97.5%（计划为1595万元，实际收入中扣除1x月份总行计提减值准备金138万元）实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占xx全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0.5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显着。

（二）风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20xx年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20xx年的工作任务

（一）20xx年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

坚信：有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的精，气，神要带出各有所长的团队。

（二）20xx年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立\*\*财观念，加大vip卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收，yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄，pos和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

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