# 2024年银行行长的述职报告(模板8篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-05-15

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!银行行长的述职报告篇一各位领导、同事们：大家好!在过去的一年里，在总行领导的正确...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**银行行长的述职报告篇一**

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xx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xx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)遵从总行指导，组织员工学x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x，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。

(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“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。

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20xx年全体员工共营销贷款xxxxx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xxxxxx万元，当年新增xxxxxx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20xx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x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。

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。

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。20xx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x，，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。

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x，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。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。

在刚刚过去的20xx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：

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x制度，及时学x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x，不断提高自身的思想素质。

二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

20xx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xxx万元，人民币各项存款比年初新增xxx万元，人民币各项贷款比年初下降xxx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xxx。

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20xx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xxxxxxxx元。

对公存款发展迅速。

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xxx万元，开办低风险贷款业务xxx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xxx厂成功退出流动资金贷款xxx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，全年累计发放个人消费贷款xxx笔，累计发放额达xxx万元，贷款余额比年初新增xxx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。

**银行行长的述职报告篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫————，————年————月出生，1————年————月参加工作，中共党员，本科学历，助理经济师。————年————月任————————副行长，————年分管风险管理部、国际业务部和授信部工作。一年来，我紧紧围绕经营中心，以风险防范为重点，以不良贷款清收为中心，积极配合行长室成员，团结带领全行员工，较好地履行岗位职责。现将本人20\_\_年度工作生活情况述职如下：

一、履职履责情况

(一)科学管理信贷风险，切实增强风险防控，提高贷款质量。

一是进一步完善风险管理各项规章、制度。围绕“全面风险管理机制建设三年规划”建设要点，不断调整风险防控内控机制，完善各项风险管理制度、流程和办法。自年初以来分别修订和完善了《————————————信贷资产风险分类实施细则》、《————————————贷记卡业务风险实施细则》、《————————专项票据置换贷款清收保全管理办法》、《————————————行已核销贷款清收保全管理办法》等八项制度、办法和流程，使各项风险管理规章、制度愈加科学合理。

二是严格履行“真实性”分类原则，督促支行科学风险分类。以“分类真实性”为依据，切实履行检查监督职能。督促支行据实建立健全客户分类档案，评定分类等级。对于已分类的贷款，及时进行动态调整，严格按照贷款风险五级分类管理信贷资产，真实体现资产的风险状况。提高贷款五级分类质量和工作效率，按月组织信贷主管进行集中会审，对五级分类档案存在信贷基础资料缺失、认定资料不全、分类理由不准确等现象督促现场整改。本年度共对————————家支行、部室下达五级分类整改意见书，通过限期整改、经济处罚等措施，不断规范全辖风险分类业务操作，提高风险分类管理水平。

(二)解放思想、全员参与，加大不良贷款监测和清收力度。

一是建立健全不良贷款清收组织管理体系。组织授权风险管理部、法务合规部、信贷管理部、授信部等多个部门对信贷资产进行评级，资产保全和风险管理，支行网点设置风险贷款化解小组，以信贷主管为基层负责人对不良贷款的形成原因进行深刻剖析，并对症下药，积极清收。

二是发挥团队作战力量。采取上下联动、部室联动、机关和基层联动，形成清收小分队，深入贷户家中蹲点，集中攻坚清收。至————————月末，本期不良贷款清收金额为————————万元，其中现金清收金额————————万元，呆账核销————————万元。

三是打破清收队员畏难思维，开展竞赛清收。通过对清收队员的思想培训，打破清收畏难情绪。开展团队对抗赛和个人擂台赛，重点加强对已置换、已核销和财政类不良贷款的清收，对连本带利该类贷款的，按照收回金额的————————给予奖励，充分激发队员的清收热情。通过竞赛，收回财政类不良贷款————————万元，已置换贷款————————万元，已核销贷款————————万元。

四是加强法律诉讼来保全资产。完善法务合规部职能，针对放贷过程以及信贷资产质量制定详细的尽职细则，明确清收责任;落实清收对象;加强法律诉讼。协调市法院执行局和公安经侦部门集中执行————起、————万元，其中执行收回————万元。

五是做好包挂帮扶。一至四季度抽调相关人员组织清收小分队————————余人次，分别进驻————————————————————等支行进行集中清收，共收回不良贷款————————余万元。

(三)积极贯彻“贷款新规”，强力推进“阳光信贷”惠民工程。

一是认真学习、执行“贷款新规”。加强培训，多次组织员工业务学习，在————————银行业协会组织的新规知识抢答赛中，荣获第二名;完善流程，制定本行“三个办法一个指引”实施细则，制定《————————贷款发放质效管理办法》，严格放贷流程和效率;强化合规部门的多层次合规审查和信贷流程内部审计，严格监督贷款新规执行。

二是认真推进“阳光信贷”普及工作。完成全辖农户“阳光信贷”授信工作，提前————年实现全辖“阳光信贷”全覆盖，共建档案————————万户，授信————————万户、金额————————亿元，建档面和授信面均为————————，新增“易贷通”卡————————张，授信金额————————亿元，用信金额————————亿元。

三是积极推行利率定价。本着“成本效益、面向市场、风险溢价、差别定价”的原则，结合“三农”资金供求状况，适当降低利率。有效降低农户贷款成本，支持农户经营发展，增强农户创业欲望。

(四)国际业务顺利开展，快速抢占市场。

一是快速完成外汇业务申报工作。————月————日，我行成功上线————系统、外汇同业市场，成为————、————，开办外汇业务的信合机构。申报过程用时短、花费少，较之兄弟单位提前————年申报成功，抢占了市场先机。

二是积极宣传，拓展外汇发展空间。通过录制电视栏目、编制————报纸、印发《————————外汇业务手册》等多重方式，加大宣传，切实拓展外汇发展空间，将“————行办外汇更快、更好、更方便”的理念深入人心，为————————年全行外汇业务及人民币业务的大发展奠定了坚实基础。截至————————年底已开立外汇结算账户————家，占全市进出口企业总数的————以上，国际结算量共计————万美元;累计发放打包贷款————笔，计————万元;出口押汇————笔，计————万美元，国际贸易融资利息收入共计————万元;外汇业务各项收入累计达————万元，其中中间业务收入————万元。

二、廉政建设方面

一是自觉学习理论知识与管理技能。任职期间，本人始终以科学发展观为指引，坚定理想信念，理清工作思路，全心全意地投入到工作中去。

二是树立正确的权利观、地位观、利益观，严格遵守廉洁自律有关规定，管得住小节，抵得住诱惑，坚持做一个清清白白的人。

三是不断改进作风建设。切实增强时间观念和效能观念，对承担的各项目标任务敢于负责、敢抓敢干，不讲空话、不掺水分、不做表面文章。

三、存在的不足及今后打算

自任职以来，我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的关心和支持。我虽然尽心尽力做了一些工作，取得一定成绩，但距领导的要求还有一定差距，有些工作落实不够彻底，工作经验不够丰富，思想包袱略重。为此，在今后的工作中，我将努力做好以下几点：

一要着力突出求实创新，继续提高科学决策水平和能力，强化工作落实，满足多元化金融服务需求。

二要致力依法合规经营，树立全面风险经营理念，提高风险识别和测算能力，有效化解风险。

三要努力加强团结奋进。我将坚持董事会、监事会和经营层团结协作，做到真诚待人，坦诚处事，善听意见，勇担责任，严于律已，当好表率，充分调动各方面的积极性，认真履行岗位职责，聚集强大合力，努力推动我行又好又快发展。

谢谢大家。

**银行行长的述职报告篇三**

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20xx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：xxx

20xx年xx月xx日

**银行行长的述职报告篇四**

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

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

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。

二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。

公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为xx年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信xx年公司业务将会有较大的发展。

**银行行长的述职报告篇五**

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至\_月末，所在的县支行有职工\_人，其中行领导\_人，中层干部\_人，内部机构设置有办公室、客户业务部、财务会计部等\_个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。资产、负债及所有者权益。截至\_年年末，资产总额为\_万元，其中：各项贷款\_万元，负债总额为\_万元，其中：各项存款\_万元，所有者权益为\_万元。截至\_年年末，资产总额为\_万元，比我刚到支行时增长\_万元，其中：各项贷款\_万元，增长\_万元，增幅为\_，负债总额为\_万元，增长\_万元，其中：各项存款\_万元，下降\_万元，所有者权益为\_万元，增长\_万元。\_月经营利润\_万元(全年为\_万元)，全年经营利润\_万元，\_月末已实现经营利润\_万元，比\_月末增长\_%。据测算实现利润将在上年基础上翻\_。在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止\_月末，各项贷款\_万元，其中：正常贷款\_万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)\_万元，为贷款总额的\_%。

二、履行职责情况

(一)加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学习总书记在建党\_\_周年上的讲话，(自行完善补充)积极参加市分行按季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级行文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

(二)团结协作，当好行长的参谋和助手。作为支行班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好“一把手”的参谋和助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照支行工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向支行行长汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带来客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三)以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查和总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间，以科学发展观为指导，创新工作思路，工作实绩突出。一是二是三是四是三、工作中存在的不足和改进措施回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)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，有实用主义、功利主义现象。

(二)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)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。(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力;二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理;三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职，请同志们评议。

**银行行长的述职报告篇六**

我自2024年12月起担任\_\_支行行长至今，负责该行的全面工作，在这一年多的时间里，在上级行党委的正确领导下，我团结全行员工认真完成各项指标，取得了较好的成绩，下面我就任职以来的履职情况述职如下：

一，基本情况

永安市\_\_支行成立于2024年12月25日,占地面积862平方米，现有atm机1台、存取款一体机2台，自助终端1台，网银体验机1台，是一个全功能的营业机构。现有员工9人，其中女员工8人，占比88.89%，全部为大专以上学历，是一支高素质、高效率、优业绩的营销团队。做为第一任支行长，我在感到压力重大的同时，也感受到行领导的信任与支持，因此我始终兢兢业业的工作，勤勤恳恳的努力，带领\_\_支行本着以“客户为中心”的服务理念，积极主动的发展各项业务。

二、任职期限内工作及职责履行情况

(一)业务发展情况：

目前\_\_支行只开办了个人负债业务：

1、金融资产：2024年12月至2024年5月31日，在一年多的时间里，支行金融资产累计净增达6120万元，其中储蓄余额净增4188万，理财类资产结余1932万，其中基金结余489万，理财结余1257万，国债结余184万;在全区自营及代理网点中名列前茅;发展5万以上vip客户300户，金融资产达4599万。

2、信用卡：做为个金业务收入的有效补充，在开业之初就响应支行精神，将该类业务做为重中之重来抓，截止5月31日，信用卡累计进件1676张，发卡1479张，总授信额度4975万元。

3、中间业务：截止5月31日，\_\_支行累计销售理财业务7039.9万。

4、聚丰资产：在第三季“聚丰行动”活动中，\_\_支行金融资产净增全省排名第13名，并获得第四组营销奖励。

5、电子银行：累计发展网银2024户，手机银行1970户。

6、客户结构：\_\_支行目前有客户数3013户，其中5万以上客户数300户，资产达4599万，30万以上中高端客户30户，资产达1755万。

7、卡业务：从开办至5月，累计发放绿卡2249张，目前结存卡户2145户，卡均余额7330元，在永安辖内自营及代理网点中排名第一。

(二)在思想工作方面：我始终坚持勤政廉洁，努力提高自身素养。做为一名党员，时时以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律。不计个人得失，团结同事，尊重他人，能和同事打成一片，办事公道正派，责任不推诿，遇难不回避。作风民主，善于在自己身边营造一种活泼、宽松、进取的工作氛围，调动各方面的积极因素，形成工作合力，推动工作顺利进展。在日常工作中，我认真学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级行的战略部署和要求，通过政治理论学习，不断提高自身的思想素质，并结合实际，将所学知识不断的应用到实际工作中。

(三)内部控制管理

我始终坚持经营与管理并重，管理是为了更健康发展的经营理念，不断强化内部管理：

1，在大力发展业务的同时，注重内部管理工作，坚持每周一次的学习制度，使员工牢固树立了安全就是效益的思想。

2，开展形式多样的内控教育活动，以制度为中心的管理教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。

3、开展了案件隐患学习制度，我行每月针对内控、案件隐患进行了学习和分析，进一步加强内部控制制度教育，建立健全内控管理体制和工作机制，促使我行内控管理水平有一个新的提高。

4、加强对问题的整改，针对自查或上级行检查发现的问题及时进行整改，并整理汇总，定期进行学习，杜绝屡查屡犯情况的发生。

(四)合规风险防范

我认真组织学习《高管人员防范合规风险履职监察要点》、《银行业金融机构从业人员职业操守指引》、《高管人员廉洁从业手册》及相关规章制度，充分认识到作为高管人员在合规经营、防范风险以及案件防控中的重要责任和关键作用，将防范合规风险履职工作与日常经营管理相结合，带头学习并贯彻执行各项规章制度。并要求员工在对待内部人员与客户上要一视同仁，共同守规，营造合规氛围。按要点逐条对照，定期开展自查，将合规进行到底。

(五)提高服务水平

“卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工”，\_\_支行始终坚信服务的好坏决定了业绩的好坏。员工们始终坚持“以客户为中心”的服务理念，因为心中装着客户，才会为客户着想，才会有笑得自然、说得中听，做得开心。做为一家新成立的支行，只有让客户感受到我们的专业和热情，享受到宾至如归的感觉，才能够留住客户，才能够实现支行长期高效的发展。为了做好服务工作，支行对员工们提出以下要求：一是热情服务，时刻保持灿烂的微笑面对客户，让顾客一来到网点，就好像回到家一样的温馨，来到柜台，就好像见到友人一样的亲切。以此留住客户，和客户建立长期良好的关系。二是主动服务，客户一到网点，大堂经理就上前欢迎并引导客户，让客户有一种宾至如归的感觉。柜员叫号之后，都会主动迎接客户，请其入座，以对待贵宾的礼仪方式对待每一位客户。三是规范服务。女员工上淡妆，着正装，优雅大方，让客户来到\_\_支行都有眼前一亮的感觉。同时坚持做到服务“四声”，即来有迎声、问有答声、访有回声、去有送声。

正因为她们的优质服务，\_\_支行在省行开展的网点转型、服务检查、神秘人检查中，都获得了优异的成绩，并在服务会议中得到了上级表扬。

(六)履行社会责任，加强企业文化建设

在做好业务发展的同时，支行还注重社会责任的履行，部分员工开始自发的履行一些自己力所能及的社会责任，涌现出了不少感人事迹。客户经理\_\_\_从2024年开始,先后资助了四名困难儿童，帮助他们完成学业，但她从未在工作当中提到她为失学儿童提供帮助的点滴，而是默默地付出，直到一次同妇联的业务往来中我们才知晓其这一善举，她的表现深深触动着我们这个集体的每一位成员。相信有了这份正能量，\_\_支行必将承担起更多的社会责任，为社会做出更多的贡献，也相信在团队中有这种关爱之心，必将使这个集体越发的强大，这种“关爱精神“的聚集必将引领我们取得更辉煌的成绩。

**银行行长的述职报告篇七**

回顾20\_\_\_\_年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对\_\_支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了\_\_\_\_银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务，扭转了\_\_行徘徊不前的局面：

(3)贷款余额实现\_\_\_\_亿元，较年初增长了\_\_\_\_%;

(4)全年累计办理贴现\_\_\_\_亿元，翻了去年的两番;

(7)营业收入比上年增长\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。

现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户前年底

我从\_\_\_\_调到\_\_\_\_银行来，\_\_\_\_行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近\_\_\_\_万元，最高时点数达\_\_\_\_万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在\_\_\_\_地区，最具有代表性的莫过于\_\_\_\_工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，\_\_\_\_工学院把很多结算从其它银行转到了我\_\_\_\_银行，银校合作的新局面开始形成：

(3)我行已向该院发放贷款\_\_\_\_\_\_万元，并向其品学兼优的\_\_\_\_\_\_名学生发放了首次助学贷款\_\_\_\_\_\_万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将\_\_\_\_\_\_电器公司培养为我行的基本客户

\_\_\_\_\_\_电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为\_\_\_\_\_\_万元，最高时点数为\_\_\_\_\_\_万元，在我行的结算量高达\_\_\_\_亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于\_\_\_\_年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：

(1)全年外汇结算量高达\_\_\_\_万美元，结售汇\_\_\_\_万美元;

(2)人民币日均存款\_\_\_\_万元，存款最高时点数为\_\_\_\_万元;

(3)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_保证金签发银行承兑汇票6笔，共计\_\_\_\_\_\_万元;

(4)\_\_\_\_\_\_\_\_保证金签发银行承兑汇票\_\_\_\_笔，共计\_\_\_\_万元。

(5)办理押汇\_\_\_\_笔，共计\_\_\_\_\_\_万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展\_\_\_\_—\_\_\_\_\_\_\_\_元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了\_\_\_\_\_\_坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了\_\_\_\_证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、\_\_\_\_\_\_等公司在我行的有问题贷款\_\_\_\_\_\_万元;(2)收回\_\_\_\_年欠息近\_\_\_\_\_\_万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、20\_\_\_\_年工作打算

20\_\_\_\_年，将进入一个斩新的.世纪，在\_\_\_\_银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创\_\_\_\_\_\_坡支行业务发展的新高。

(1)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

(2)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

2024年银行行长的述职报告3

**银行行长的述职报告篇八**

在刚刚过去的20\*\*年里，我作为负责xx行全面工作的行长，在xx农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职情况汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十七届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，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。一是积极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。二是时刻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，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

20\*\*年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚

力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。一是把存款与发卡、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20\*\*年末，xx行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。xx行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，20\*\*年末，xx行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定程度推动了区域经济的发展。三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。xx行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成xx农商行下达的xx万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，20\*\*年我行全年各项收入xx万元。20\*\*年，因我行任务完成较好，被总部评为“xxxx先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，xx行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期的对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和能力。

滑。二、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成xx行分配的存款任务、发卡任务。三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

下一步工作计划针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：一是做好以贷引存及黄金客户工作。通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

二、传统业务依然占

绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

三、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作。20\*\*年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的\'工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20\*\*年各项任务目标，努力开创xx农村商业银行xx行的新局面。

述职人：xxx

年月日

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