# 最新银行行长年终述职报告 银行行长年终述职报告银行年终述职报告(通用14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-07

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧银行行长年终述职报告篇一加强党风廉政建设，一直以来是党...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**银行行长年终述职报告篇一**

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、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。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，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

**银行行长年终述职报告篇二**

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的.提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拼搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到xx年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。xx年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入20xx万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位等等。

**银行行长年终述职报告篇三**

(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2024年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的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票出现道德风险，贷款于2024年11月15日到期，无法按期收回的紧急情况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，最大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。通过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于2024年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，后来支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一直没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三)抓出特点。一是开展了以“开阔眼界，拓展思维”为主题的向外学习活动，加强与兄弟行的工作交流，走出云阳向江北支行学习借鉴;二是开展了与县人行以 “春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动;三是开展了以“谈责任”为主题的全员征文演讲活动;四是开展了“学业务，练技能，提素质”的信贷业务、会出业务学习月，及计算机技能练兵竞赛活动;五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神;六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、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。

四、下步打算

**银行行长年终述职报告篇四**

尊敬的领导：

根据总行关于领导班子考核实施办法，按照干部述职的有关要求和资料，现将一年来的工作情景述职如下，如有不当之处请给予批评指正。

为了不辜负组织的期望，更好地履行好自我的工作职责，我遵守金融法规，认真贯彻落实xx银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自我，不断提高理论素养和思想水平。

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景，我同各部门负责人经常在一齐研究、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、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行情景，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还经过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自我学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

作为一名班子成员，我能够摆正自我的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，对自我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主要负责人汇报情景，并提出自我的意见和提议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调本事的提高，在工作实践中不断锤炼自我。

由于xx项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。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，学习总行编制的“xx项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一齐探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情景了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自我长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理本事，切实履行好自我肩负的职责，更好地做好各项工作。

此致

敬礼！

述职人：xxx

2024年x月x日

**银行行长年终述职报告篇五**

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!

**银行行长年终述职报告篇六**

一年过去的很快，转眼又到了交xx年终工作总结的时候，每到这个时候总会很发愁写什么，怎么写。写过几次，到现在终于总结出来了一点点个人的小经验，也跟大家分享一下吧。在我看来，年终工作总结不能眉毛胡子一把抓，必须突出亮点。工作总结绝不能写成流水账的形式，工作有重点才能有亮点，文章有亮点才会有看点，只有把总结中的亮点写好才能突显出一年工作的重点和实效。要想在总结中出现亮点，就要注重平时的积累，定期梳理，做到心中有数。而亮点也不能简单的就事论事，要善于从重点工作中找优点、找不足，做好分析和总结，为之后的工作打好基础，提供宝贵经验。当然在年终工作总结中，总结只是一个方面，我们还必须要考虑做好明年的初步计划，让年终工作总结发挥好承上启下的作用，为我们更好地完成接下来的工作服务。

一些公务员的意识里存在着一个误区：总结的字数=工作量。就是工作总结的字数越多，一年干的工作就越多。“哎呀，字数太少了，这怎么能够体现我一年的辛苦呢？”这样导致的结果就是空话、套话连篇，真正体现工作的内容少之又少。何苦呢？我认为，此种做法不仅没有更好的体现你一年的辛苦，反而有喧宾夺主之嫌。甚至让领导感觉你这一年没有什么成绩？有成绩的话，怎么会没工作可写，空话、套话连篇累牍呢。

个人感觉，有个比较好的方法既能体现自己的工作成绩，又可以不让领导感觉空话、套话太多。不管是部门业务总结还是个人总结，在引言部门都可以把一年取得的成绩进行简要叙述，一目了然。不仅能够突出取得的成绩，也能节省领导的时间。比如，领导太忙，一看引言就知道你的主要工作成绩了，后面的内容如果领导不感兴趣，可以略看或不看。

其实，文章没有定式，仁者见仁智者见智。但是没有扎实的工作、没有认真的调研、没有准确的分析，即便妙笔生花写出来也不是一篇好的总结，这就是实事求是。

俗话说“成绩不讲跑不掉，问题不讲不得了”，实事求是的年终总结最可贵。要本着实事求是的态度，说成绩才不会夸夸其谈，道失误才不会轻描淡写，谈打算才不会信马由缰。对于成绩，认真总结的目的在于找出好的经验做法加以凝练提高；对于失误，不妨实实在在地摆在桌面上，虽然丢了“面子”却也交了“学费”，找到了要害才能汲取教训，避免再犯同样的错误。

因此年终总结当体现以下原则：一是突出重点，着重介绍本单位、本部门承担的任务指标完成情况，队伍建设情况，以及为克服困难所采取的措施等。二是依事说理，通过对全年的工作总结得出一般性规律，形成有益的经验，达成一致的认识，使其对今后工作具有指导作用。三是一分为二，在总结成绩的同时，更要客观地查找工作中存在的不足和问题，正视缺点，以警示今后的工作，少走弯路。

**银行行长年终述职报告篇七**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，我于20\_\_年x月进入\_\_行这个大家庭，至20\_\_年x几月调入\_\_支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。20\_\_年x月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，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培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。开始工作了几天时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**银行行长年终述职报告篇八**

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求\*\*\*\*年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行\*\*\*\*年“转变观念，锐意改革。改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理”的总的奋斗目标。

经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信货资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强。又如，为了认真贯彻执行“控制总量，调整结构”的金融方针，我和计划科、信货科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新货款投向关，保证了全行不超信货规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业货款比重上升，三、四类企业货款比重下降，信货结构有明显改善。

进入\*\*\*\*年，为了使我行的改革迈出更大步伐，于3月份组织人员赴外地学习。结合我行情况，我主持制定了《\*\*\*\*年金融体制改革方案》、《目标承包实施细则》和《劳动人事制度改革方案》，经报市政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信货资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

\*\*\*\*年，信货资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信货资金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

\*\*\*\*年我分管计划和信货工作。面对紧缩银根、信货资金供需矛质十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信货资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导千部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。

其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行千部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余榄储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓存款的可喜局面。

在抢购挤兑风最严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。

到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的15.1%。存款自给率由上年的60%提高到64.5%。第四，抓好资金调度工作。由于今年信货资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信货差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规模、不占用联行汇差资金，又做到了“四保”，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的政治局面。

最后抓了信货结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限劣。要求新增货款投向要保重点企业，二类企业货款保证平衡，三、四类企业货款只准下降，不准上升。经过职能部门和各所、社的共同努力，改善了信货结构。在信货资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项货款增加了3251万元，增长11.2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

\*\*\*\*年是我行任务最重，困难最大的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于进取的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件、中央领导同志的讲话和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同党中央在政治上保持高度一致。

在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在\*\*\*\*困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。

在任务最重、困难最大的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到\*\*银行的优势和有利条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。

例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加\*\*万元，超额\*\*\*\*万。各项货款增加\*\*万元，占总规模的98.7%。工业流动资金加速15.5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金\*\*万元，商业搞活资金\*\*万元，分别超额2%和81.6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了最大的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向。二是下靠群众能立于不致之地。三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，\*\*\*\*年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾料，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

我决心团结大家，同心协力，抓住中心，突出重.氛，务实、创新、求活、高效地开展工作，为振兴我县的农村金融事业做出贡献。

**银行行长年终述职报告篇九**

大家好!我是来自xx支行的xx，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，毕业于吉林省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任理财经理。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

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。

回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作总结。

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

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，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。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。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共xx位，销售代理保险xxx万。

工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

各位领导，以上是我的述职报告，希望能够得到大家的认同，有更多不足的地方请领导指正。

**银行行长年终述职报告篇十**

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，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。

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，我同各部门负责人经常在一起研究、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、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。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。

近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

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，按照党委工作分工，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党委主要负责人汇报情况，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。

在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持x分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日必须完成核心系统上线工作。

二是我行营业大楼消防改造工程急需启动。

三是按照省行要求在“五一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。

此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误x分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。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，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记x分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持x交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。

我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。

整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在x地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20xx年x分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从x交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于x地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49.69%，个贷利息收入达到3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29.38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从x地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的地位；x交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为x交行这个大家庭的一员，我愿为x交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**银行行长年终述职报告篇十一**

各位领导、同事们:大家好!

我叫，男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任支行行长职务。

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，改进服务，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况汇报如下:

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为x万元，各项贷款余额为x万元。全年实现利息收入x万元，完成年度收息计划的%。

一、严于律己，积极改善工作作风。

(一)、遵从总行指导，积极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，始终保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)、工作中严格要求自己，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，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极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。三是改进服务，提升效率。面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。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，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，健全手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极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，通过提高授信额度、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x万元，当年新增x万元。五是实行信贷倾斜，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，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形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况，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责任人。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，增强忧患意识和责任感、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，落实值班责任。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，落实了安全责任。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，主要表现在:

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，只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，积极动员种殖大户、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，落实责任，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本;积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，crs机增加结算手费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助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xx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提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

**银行行长年终述职报告篇十二**

20xx年，我以高度的责任感和饱满的工作激情承担了分行办公室、党委办公室、人力资源部和合规、监察等五个管理部门的职能。立足本职岗位，组织办文办会、推动日常办公、抓好优质服务、加强安全管理、建立规章制度、开展群众路线教育活动、履行合规监察职能、营造企业文化、协调内外关系等具体工作，克服人手少、兼岗多、事务杂等困难，确保了分行行政办公正常运转、业务规范合规合法、安全平稳运行。分行被评为“xx市金融机构安全防范优秀单位”和“xx区金融机构安全防范优秀单位”；被总行评为服务管理工作良好分行，分行营业部被评为良好网点；群众路线教育活动工作获总行督导组肯定。现将xx年工作述职如下：

一是提升服务意识和理念。针对办公室人员新手多、新员工多的实际情况，我从办公室工作职能和理念入手，以会代训，对员工进行洗脑。一是提出了办公室工作做好二个服务，即为领导服务讲究一个“早”字；为群众服务讲究一个“快”字。二是加强作风建设，立好办公室规矩，建立工作秩序，带好队伍，按照x行长对办公室要求“敬业、保密、协调、团结、争先”的要求，做到“二长二短加二圆；三事三多一了安”。要求每位员工建立每周工作日志和卫生值班日志管理。

二是提高公文运行效率和质量。全年共收文xxxx件，行发文xxxx件，审核签报xxxx件，做到传送及时，办理准确，实现了无错传、无漏传，无漏办、无积压。亲自起草修改文件材料，印发了分行会议管理办法，明确了各类会议流程管理，做到分工明确，责任到人；对文件传递分办力求精准；保证各类文件拟办、流转、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层单位，确保政令畅通。文件阅办完毕后，及时办结归档。

三是强化督办工作力度。严格抓好行领导交办和批办的事项，对各个部门处理公文执行进度进行追踪，对总行、省机关事业单位等有关部门下达的通知、文件、任务等，第一时间向领导反馈。

四是严把关印章管理关口。严格按照执行印章使用审批制度，每次用印严格履行批准手续，确保了印章使用的合法性和安全性。

五是推动行政日常办公，做好行政接待。全行共组织召开分行党委会xx次、行长办公会xx次、行务会xx次全员大会xx次和各类专题会xx多次。除必要的会议和公文以外，通过合并会议和事项，精简内容和流程。在推动日常办公方面，抓考核制度的督办落实。带队检查考勤、卫生、着装、环境，对着装检查情况进行通报。加强值班室管理，建立值班登记、严格查岗考核。建立办公用品物料管理审批制度，推动各项办公秩序的建立。xx年接待总行领导来分行调研、指导和相关部门进行开办费审计，党务工作、合规工作、服务工作等多项检查，同时接待人民银行、银监局、社会治安综合治理办公室和相关地市领导来行检查和来访。承办了xx省辖内股份制银行监管通报会等会议。

六是加强安全保卫工作，杜绝治安刑事案件和责任事故发生。重点围绕防抢、防盗、防火等方面的演练，提高员工的安全防范能力。每月针对110报警联动，红外布防，监控等方面的检测，夯实技防物防基础。加强制度建设，严格落实各项规章。修订了《xx银行xx分行处置突发事件应急预案》。坚持开展每月安全排查，保证安防设备运行平稳。围绕“打、防、控”一体化建设，扎实开展治安防范、综治宣传和培训等社会治安综合治理工作，履行了企业“保一方平安”的`神圣职责。

xx分行作为一个新建行，百业待兴。我力求将xx银行成熟的管理办法，结合xx分行实际，进行修改和完善。

一是梳理完善各部门岗位职责，为部门负责人制作了岗位说明书，明确了部门及个人的岗位职责和要求。制定了员工录用、聘用、提拔、辞职流程并制图上墙。落实业务流程一纸通，编写了员工培训《掌中宝》。

二是起草制定相关制度办法。我在起草了分行四年发展规划纲要、分行创先争优方案、分行群众路线教育活动系列方案和报告、两个80%总结报告的基础上，先后制定了分行舆情管理办法，双百分绩效考核办法、信息宣传工作方案、三方人员星级考核办法、分行会议管理办法、分行大楼环境管理办法、分行员工行为管理办法，分行大楼空调管理办法、分行安全应急管理办法、分行考勤管理办法、分行车辆管理办法、分行食堂管理办法，分行行政值班管理办法、分行服务长效机制、分行营业网点规范化服务标准等20多项制度，初步建立了行政管理基本的制度体系。

三是加强信息宣传和舆情管理工作。运用分行内部展板和信息动态对十八大精神和日常业务和管理工作动态进行宣传，及时上报总行办公室，并在xx金融、xx日报、xx网等媒体上进行宣传。分别通过xx卫视、xx三套的电视媒体，《xx都市报》、《xx日报》等报纸媒体，xx网、新浪xx等网络媒体以及电台、公交车身、杂志等渠道进行了品牌宣传，进一步扩大xx银行的品牌影响力。全年采用xx多篇信息和《分行营业部大堂经理优质服务二三事》等文章。组织参加xx省银行业协会布置的在xx广场开展消费者权益日宣传和人民银行xx中心支行布置的金融知识宣传服务月大型宣传活动。组织全行人员撰写会计检查xx通报后的心得体会和我为岗位作贡献等学习文章。在协调内外关系方面，将负面舆情压缩在可控状态。保持与省市金融办、人民银行、银监局、银行业协会的汇报联系，积极与媒体沟通、联系，平衡各类媒体之间的利益关系，主动争取指导、支持和理解，营造良好外部发展环境。

四是营造“六个一流”文化氛围。通过开业庆典、卡拉ok联欢晚会、新年酒会、冷餐会、五四演讲比赛，行庆周年演讲、团委改选等每一次大型活动，让华夏文化展示出来，在环境场地布置、主题背景设计、视频录像播放等方面，追求丰富、有序、热烈、紧凑的文化氛围。让新员工开阔眼界，增强自信心、自豪感和凝聚力。

在人力资源管理工作方面，围绕分行中心工作，不断提升工作质量，制定了“双百分”绩效考核办法，创造性地形成新员工培训体系，不断地满足群众合理诉求，充分发挥绩效考核和人力资源对全行发展的支持和保障作用。

一是完善绩效考核机制，制定了《xx银行xx分行20xx年年度绩效双百分考核分配办法》，引入了岗位指标、评价指标和贡献积分，并根据专业条线对员工进行考核。制定了《xx银行xx分行三方派遣人员星级考核制度》，为三方派遣员工营造良好的晋升通道。

二是优化人力资源配置。采取“外部引进”和“内部培养”并重，不断充实干部员工队伍。xx年分行共引进正式行员xx人，其中x级以上管理人才xx人，x级以上经理级人才xx人，充实了分行的管理团队，有效保障了分行的发展。干部员工队伍得到充实、结构进一步优化。内部培养提拔x人，其中x级以上经理级提拔x人，x、x级管理人才x人。坚持把有限的编制资源使用到紧缺岗位、业务急需岗位上。其中引进一线营销人员xx人，占引进人员总数的xx%。同时分行不断加强对国际业务、财富管理等业务领域的人才引进，录用了x名国际部人员和x名理财管理专员，大力支持分行的新兴业务发展。为分行营业部配备了2名大堂经理，1名大堂助理，提升了网点客户服务水平。分行人员配置较为稳定，符合总行人员管理要求。

三是加强新员工培训，开展人才库人才入库工作。xx年累计组织社会招聘x次，面试人数xxx多人，录取了xx多人；收到校园招聘简历xxx余份，初步确定拟录取xx位大学生，作为开立支行网点的储备人才。全年共实施培训项目xxx次，其中集中面授培训xxx次，在线培训xx次。为配合分行新支行网点的建设，分行xx年在xx财经大学等一本高校招录了xx名大四、研三的实习生，作为储备人才。分行行领导及部室总经理亲自为这些新入行的员工进行授课，并现场回答新员工的疑难问题。我亲自编写了统一培训教材《xx分行新员工掌中宝》，开设了会计技能培训、礼仪培训、师带徒跟岗培训等一系列培训项目，形成了一套实践性强、操作性强的新员工培训体系。贯彻落实了总行加强人才储备与培养的精神，加大内部干部选拔和培养，进行了人才库人才的选拔工作。xx年分行选拔x类人才xx人、x类人才xx人，推动了分行内部干部的培养工作。

四是完善党委工作制度，加强干部任用管理。严格执行总行下发的干部聘任管理办法，对分行提拔的x级及以上干部均采用票决制度，对需要破格提拔的严格履行报批手续。xx年分行共提拔x级及以上干部xx人，其中破格提拔x人，均履行了破格提拔手续，符合总行相关文件的要求。

五是加大专业管控力度，规范工作流程，确保本专业不发生重大案件。每季度进行考勤排查和员工异常行为排查，未发现的异常问题。xx年分行已执行强制休假xx人，强休率达到100%，轮岗不需要实施。出入境审查方面，分行正式行员已经全部报备至xx市公安局出入境管理中心，并严格证照审批流程。

xx年分行办公室把服务效能的提升作为一项十分重要的工作。一季度，总行“神秘顾客”检查我行仅得xx分，到二季度上升至xx分，三季度再次上升至xx分，全行排名也由最初的xx名上升到x名，分行和营业部分别被总行评为良好银行和良好网点，为新建行“xx服务”的品牌的建立打下了良好基础。

一是落实“一把手负责制”，强化服务工作的组织部署。制订了分行文明规范服务体系长效机制，明确了组织机制、检查机制、考核机制、培训机制、动态管理机制。分行行长担任分行文明规范服务工作领导小组组长，各分管副行长对条线的服务工作分片包干。同时制订了《xx银行xx分行营业网点规范化服务标准》，以统一全行品牌形象和服务标准，打造xx银行特色服务品牌。制订了xx年文明规范服务工作计划，将相关工作按进度落实到相关单位。分行办公室和在营业部专门落实了服务管理人员，上下协同，将服务工作一抓到底。

二是强化检查推动，狠抓过程管理，形成整体联动。分行文明规范服务工作小组坚持每季召开专题会，研究服务工作中的问题，检查推动服务工作的落实。建立营业网点日常检查、分行专业部门检查、分行服务小组检查、总行“神秘顾客”检查的“四维”检查制度。每月由分管副行长带队，分行办公室、会计部、信息技术部等部门通过调阅监控、现场检查、抽查管理工具等多种方式，对网点硬件设施环境、服务人员服务技巧、服务规范和服务礼仪进行联合检查，发现问题现场提出整改意见。

三是狠抓员工培训，提升服务能力。先后2次邀请xx咨询公司开展网点导入式培训和效果检验培训。办公室组织了《xx银行营业网点规范服务手册》的专项培训，一季度重点是服务礼仪，二季度重点是服务营销，三季度重点是投诉处理。针对大堂服务比较弱的问题。我还组织了《赢在大堂》、《银行公文标题写作》和《商业银行新员工应具备的九种能力》培训，以案例的形式对大堂经理服务用语、商务礼仪和营销技巧等内容进行了深入浅出的讲解。分行各条线累计开展了业务培训xx次。分行在x月底还举办了首届全员技能比赛，提升了全员服务意识。

四是狠抓专项提升，确保一线服务水平。一季度总行“神秘顾客”检查中xx分行排名xx。分行班子高度重视，党委会对此专门研究，逐条分析扣分项目，制定整改措施。为解决柜台服务人员对客户关怀不够的问题，我在四月份组织开展了营业柜台“七步曲十句话”服务主题活动，要求柜员必须熟记营业柜台“七步曲十句话”内容和相应规范要求，快速提升分行营业部整体服务水平。三季度，我行在总行“神秘顾客”检查中在“网点环境”、“营业设施使用”、“仪容仪表”和“投诉处理”等4项检查内容中获得满分。

从xx年x月份开始，我承担了分行党的群众路线教育实践活动的具体落实工作，坚持高标准、严要求，认真谋划、精心准备，扎实做好专题民主生活会各项准备工作。一个人任劳任怨、加班加点地兼职承担了系统内其他分行x人以上的具体推动工作，起草了近xx万字的材料。先后起草了活动方案、实施办法和动员报告，开展问卷调查，广泛收集群众意见，提炼归纳存在的问题，组织班子和党员干部的集中学习，起草并xx多次修改分行党委班子对照检查材料、班子民主生活会汇报、整改材料和调研报告，领导干部个人整改材料，两个80%调研报告，正风肃纪的自查报告，制度建设报告。编写了xx多期活动简报，加强与总行活动办公室和督导组的沟通，落实专题民主生活会各项议程。计划修订完善x项制度，包括《xx银行xx分行重点工作报告制度》、《xx银行xx分行营销工作指引》、《xx银行xx分行绩效考核办法》、《xx分行业务招待费制度》、《xx分行公务用车制度》。计划新制定x项制度，包括《xx分行领导班子定期调研制度》、《xx分行领导接待日制度》、《xx银行南昌分行员工ab角补充制度》和《xx银行xx分行三方人员星级考核制度》。较圆满地完成了活动所要求的各项规定动作。

推动和落实分行群众路线教育活动整改成果。提高奖金发放水平，从x月份开始降低了对后台员工业绩考核要求，奖金预发比例由xx%提高至xx%；从x月份开始降低了总行专业检查通报后的处罚力度，多以批评教育提高为主；增加员工福利，x月份返还了为解决员工流动性大问题存在员工名下的行服押金，为每位员工发放洗衣卡、办公电暖器、生日蛋糕券，为每人增做了x套行服和羊毛衫，购买了补充医疗保险和重大医疗保险。组织全行员工进行体检。

合规工作在总行合规部、分行党委以及当地监管部门的关心指导下，认真贯彻落实总分行年度工作会议精神，围绕分行的中心工作，强化制度管理，统筹专业检查，推动问题整改，做好监管联系互动，在合规管理、案防排查、监管联动等方面做了大量的工作，确保了各项业务规范、合规、合法、安全运行。一是完善风险与内控体系，统筹全面风险管理。xx年分行共召开了四次风控委员会会议对文件具体要求进行强调。制定了《xx分行xx年合规和操作风险管理工作安排》明确了分行xx年合规管理工作的重点，确保《xx银行内部控制手册》的全面贯彻执行。三是统筹专业检查，制定分行全年检查计划。xx年分行共接受外部监管部门及总行检查x次，稽核检查发现问题xx个，整改率100%；总行条线检查发现问题xx个，整改率100%。分行综合整改率达100%。四是落实监管要求，持续开展“员工行为管理年”专项治理活动。通过制定方案、强化宣传、等一系列措施，提升分行的合规经营水平和规范服务能力，对建立合规运行的长效机制起到了积极的促进作用。五是落实案防工作要求，组织开展风险排查活动。最大限度排除风险隐患，实现案防关口前移。

纪检监察工作强化“一岗双责”，坚持以“零案件”为目标，有序推进案件风险防控，积极开展廉政风险防范，切实加强领导干部作风建设，为构建和谐分行提供了有力保障。一是党委书记亲自抓，强化责任意识，确保党风廉政建设责任制落实到位。制定量化考核实施细则，严抓党风廉政建设责任制的落实。二是履行“一岗双责”，强化监督排查，建立健全案件风险防控体系。实现严守“杜绝重大案件和重大事件”、“不发生重大系统事件”两条底线的工作要求。分行聘请了省公安厅经侦大队专家授课，让现场员工时刻提高风险意识、保留合规操作意识，清楚认识到依法经营的重要性。三是健全惩防体系，进一步推进反腐倡廉建设。组织开展反腐倡廉警示教育活动。分行领导班子、机关各部室和支行负责人以及部分员工代表共计xx人在分行行长xxx的带领下，参观了省纪委反腐倡廉教育基地。全面建设分行廉政建设园地。通过oa网站、食堂、楼道宣传栏、展板以及阅览室建设等载体，设立廉洁活动园地。四是建立健全党务公开监督机制，抓好重点事项专项监督。各部室有效落实“三重一大”决策制度。五是严肃员工违反业务行为规范的问责。xx年，未发生重大实质性违规行为，未发生违规问责案例。

在xx银行xx分行一年多的工作经历是我人生中到目前为止最为紧张忙碌的阶段，平时虽然工作很累，但身心愉悦。虽然强烈地感受到了外部市场竞争带来的巨大压力，但更多的感受到了分行领导以及身边同事们的亲切关怀、敬业精神和人格魅力，使我对xx银行xx分行产生了强烈的归宿感和荣誉感。个人还利用业余时间编写了《商业银行大堂经理读本》一书，被中国银行业协会采用并组织专家修订，由中国金融出版社面向全国发行。我非常珍视和珍惜来xx工作、学习的机会，也更加热爱并能胜任我所从事的工作，做到一心扑在工作上，以行为家，加班加点，夜以继日，任劳任怨，用心做事，真诚做人，廉洁自律，慎重交友，洁身自好，不计较个人得失。

**银行行长年终述职报告篇十三**

我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人人努力进取积极创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作和思想汇报如下:

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示，在政治上同党中央保持高度一致。紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

1、制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的.标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

2、研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

3、以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

4、加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务这点点滴滴都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句文明用语从着装、仪容仪表、物品摆放晨会的每一项内容服务的每一个环节晚上的自评等等都能认真对待农行的网点文明标准，服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

本人能以农行的利益为重，按农行的规矩办事，求同存异、合心合力。

1、坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照农行章程办事，做到一切重大问题集体研究，选贤任能，慎重决策。

2、坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥员工的创造性和积极性。员工间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。

3、注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设责任制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长xx万元完成计划的全市排名第xx名。个人存款增长xx万元完成四季度计划的贷款增长完成计划的，中间业务收入完成计划的`。拔备前利润完成计划的。班子成员获得了xx万元的综合绩效奖励。

1、创新时间，安排每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

2、创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

3、创新营销方法。每天走访10个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有农行辉煌的业绩。今年上半年农行在市分行综合绩效考核中荣获第xx名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

**银行行长年终述职报告篇十四**

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。2024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2024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：

20xx年xx月xx日

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