# 2024年银行行长年终述职报告(实用13篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-07

*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。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行行长年终述职报告篇一根据市分行党委和银监部门的工作安排，...*

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。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行行长年终述职报告篇一**

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。

一、主要业务指标完成情况：

——业务收入完成xx万元，完成计划的xx%，比去年同期增加xx%。

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

——活期比例x%，较年初增加x%，全市排名第xx，活期占比全省排名第xx。

——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%，全市排名第x，全省排名第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%，累计发放全市排名第x，全省排名第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%。全市排名第x。

——商易通累计安装了x部，完成二台阶计划的x%，全市排名第x。

——电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%，全市排名第x。

——保险完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第x。

——代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第x。

——代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第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！

二、履职情况

（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

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积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

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“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积极主动营销，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，通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。

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，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。

三、xx年工作思路及工作措施

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意义。

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！

**银行行长年终述职报告篇二**

(一)个人履历。，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置有办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末，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9月末，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66%，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。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

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9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，自觉学习十七届四中、五中全会精神，学习总书记在建党90周年上的讲话，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。

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。

**银行行长年终述职报告篇三**

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。我始终没有忘记延边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， 继续保持延边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，在延边地区同业 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。

**银行行长年终述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好！

今年的工作告一段落了，还是希望能够做出一点成绩来，回顾过去的一年确实有很多可圈可点的地方，在工作当中这些都是非常有意义的，也是值得提倡的，这对我个人的工作也是一个很大的提高，我相信今后还是会有更多的挑战，我们银行这一年来也是经历了很多，对于自己过去一年来的工作我也做如下报告：

首先在工作方面我对自己的要求很高，时刻都不会放松自己，我知道在这一点上面这是非常关键的，也是工作当中应该要有的态度，我每天按时的完成自己的工作，刻苦钻研业务知识，一直以来我都有着非常明显的工作目标，我对自己各方面还是很有信心的，也知道在这些细节上面需要及时的处理好，这一点是毋庸置疑的，也是接下来需要安排好的，当然这一点也是非常重要的，在银行工作这是需要做的.更加认真，容不得马虎，有着扎实的业务水平才能够更好的为客户服务，我相信在这一点上面肯定是需要去做出调整的，有些事情还是应该要有自己的判断，工作马虎不得，我需要严谨一点，每天在工作当中做好相关的调整，未来还会有更多的事情等着我去做好，我相信自己可以有更多的进步。

除了这些以外，我还是经常能够去学习一些新的东西，在这个过程当中，我觉得自己非常的有动力，在这一点上面，还是要端正好自己的心态，在这个过程当中我相信我是可以做好的，也是应该坚持下去，未来在工作当中应该要去就正好，自从来到xx这里以来，我认真的做好分内的工作，平出现了什么自己解决不了的问题，第一时间寻求帮助，所以在这方面我还是能够深刻的意识到自己的能力，现在回想起来确实还是做的比较好的，我也希望自己可以接触到更多的东西，让自己在未来的工作当中继续去做好相关的调整，对此我也是深有体会，感激领导对我的关心，我所做出的努力都是值得的，并且在接下来的一年当中我也希望可以继续在这个岗位工作下去，让自己得到更多的升华，只有不断的的提高工作能力才可以接触到更多实质性的提高，在这一点上面我还是深有体会的。

当然在新一年的工作当中，我需要继续锻炼自己，也希望领导能够继续考验我，我确实需要这样的方式去积累，在这个岗位上面我感觉自己非常的充实，在一些事物的认知上面有些自己的见解，也能够接触到一些新的知识确实给我一种很好的感觉，未来还需要做出更多的调整，对自己工作更加的认真，现阶段的工作也是有很多的局限，我会继续开拓自己的视野，把银行的业务进一步的去落实好，这一点是可以做出好的调整的，在这方面还是需要做出实际的行动，那么再接下来新的一年当中我会去落实好的，如有不足之处请领导指正。

此致

敬礼！！

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**银行行长年终述职报告篇五**

尊敬的领导：

您好！

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20xx年度的工作做以下总结，并为即将到来的20xx年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20xx行的一名普通员工。x学校毕业后，被分配到行x分理处从事会计工作。x支行x年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在x分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。x分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到x年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的\'心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**银行行长年终述职报告篇六**

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xxxx困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

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xx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xx万元，超额xxxx万;各项货款增加xx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xx万元，商业搞活资金xx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，xxxx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。

(四)今后的打算

**银行行长年终述职报告篇七**

尊敬的领导：

我在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现就一年来的履职情况报告如下。

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

2、认真开展自查自纠，抓好整改工作。深入开展了自查自纠活动；进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

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

4、搞好资产保全工作。今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。做好安全保卫工作。按照“谁主管，谁负责”的原则，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。加强营销能力的培训，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

我们将坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力。

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八**

述职报告主题一般是明晰的，但是，比起一般的事务性公文写作来说主题要集中、新颖、深刻得多，要概括全文内容即对社会组织公务情况的深刻认识及办事意向。今天小编在这给大家整理了一些2024银行行长的年终述职报告，我们一起来看看吧!

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!

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

作为一名银行从业人员，本着把各项工作做的更好这样一个目标，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路。一方面，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，能够较快地完成任务。另一方面，问书本，不断丰富基础知识掌握技巧;向领导请教、向同事学习，在具体的工作中形成了清晰的工作思想，能够顺利的开展工作并熟练圆满的完成本职工作。

在短时间内熟悉各项业务操作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中各项情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

在工作中我始终坚持树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友。经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

以上是我本年度一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，继续协调好部门内部事宜，做好自己的本职工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

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:

一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

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、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。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

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。

一是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。

二是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。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

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。

四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

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。

一是坚持“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。

二是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。

三是注重领导方式，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。

五、坚持清正廉明，发挥表率作用

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。

六、强化综合营销突出优势业务发展。

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。班子成员获得了万元的综合绩效奖励。

七、强化创新提高效果。我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

一是创新时间，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。

二是创新工作格局。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。

三是创新营销方法。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。

八、强化协作营造奉献氛围。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。

回顾2年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

2024年度，我在总行党委的正确领导下，围绕董事会下达的各项经营指标,牢牢把握业务经营这一核心，紧扣我行改革发展与业务经营的工作实际，扎实工作，努力创新，为促进我行各项业务的稳健发展做出了应有的努力。将一年来的工作述职如下：

一、履职情况

1、主要经营指标完成情况

截止2024年12月末，我行各项存款余额为\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元，日均\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。其中储蓄存款余额\_\_亿元(含个人理财\_\_亿元)，共增长\_\_亿元;对公存款余额\_\_亿元(含对公理财\_\_万)，比年初上升\_\_亿元。

各项贷款余额(含贴现)\_\_亿元,比年初增加\_\_亿元。公司类贷款余额\_\_亿元，比年初上升\_\_亿元;零售类贷款余额\_\_，比年初上升\_\_亿元，票据贴现(直贴)比年初\_\_亿元。

国际业务全年完成结算量\_\_亿美元，实现各项收入\_万元。

上半年分管的电子银行业务均序时完成了。

2、主要工作措施

(一)强化渠道建设，积极培育优质客户群体

(二)持续创新产品，打造新零售产品体系

今年以来，组织参与十多次外出学习，与同系统兄弟行及同行业先进行进行交流学习，重点学习他行的产品体系和营销模式，通过学习消化，强化对新产品的研发和上线，全年上线了\_\_\_\_\_\_六大产品，新增各类个人客户近\_\_户，新增贷款金额\_\_亿元，新增省农担贷款\_\_户，金额\_\_多万元，初步形成了涵盖消费、经营两大体系，覆盖城区小企业主、城区白领蓝领、农村农民、农村经营业主四大客群的零售产品体系。通过产品来吸引客户、为客户提供高效优质的金融服务，获得了良好的经济效益和社会效益。

(三)整合公司业务，打造公司业务专业化团队

2024年，在总行党委的统一部署下，建立\_大公司业务部，打造专业化的公司管理营销团队，即防控了大额贷款的风险又强化了专业营销服务，全面对接全市的各类龙头企业和各类国有企业，对全行近\_\_亿元的公司贷款进行全面管理，通过专业化的公司业务运行模式，全年新增公司贷款\_\_亿元，获得了广大大客户的一致好评。

(四)践行普惠金融，落实服务小微工作

为全面深入贯彻党的十九大精神，切实增强金融服务实体经济能力，深化我行与\_\_区和\_\_区政府合作，有效推进普惠金融工作，我积极探索银、政、企合作模式，借鉴其他金融机构的成功经验。全年召开了两场大型普惠金融专项推进会，与镇政府和企业代表签署合作协议，通过会议推进普惠金融企业大走访，与企业负责人深入交流，听取相关金融产品和服务需求，为不同行业，不同发展时期的企业提供具有针对性的金融服务，切实解决企业经营过程中遇到的金融方面的难题，全年共计共走访中小微企业\_\_多户，其中我行存量客户近\_\_户，对\_\_多户新客户新增预授信达\_\_亿元。

(五)深化阳光信贷，服务乡村振兴战略

今年以来，我行提出阳光信贷2.0工程，对阳光信贷全面提质升级，打造新的整村分片推进、逐户信息采集、集中民主评议、批量快速授信、实时跟踪用信的新模式，通过阳光信贷及配套产品的推进，着力支持新型农业经营主体、现代农业、农村产业融合等领域，同时也重点支持了广大农民的创业和消费的资金需求。全年新增阳光信贷建档\_万多户，授信\_\_户，新增贷款投放\_\_万元。

(六)完善考核机制，调动全员工作积极性

围绕全年经营目标，结合我行今年的实际情况，全年制定了稳存促增存款方案、拆迁资金专项营销方案、阶段性资金专项营销活动以及“双月”劳动竞赛等多项竞赛方案，开启“月月搞竞赛，周周出报告，日日有排名”的全面竞赛模式，同时今年将考核办法更加细化，分别从网点职能、分布区域、人员结构、产品计价等各个方面，充分体现多劳多得的绩效考核公平性和切实有效的科学性，通过各项绩效量化指标有效提高了广大职工的工作积极性，并加强后续推动、跟踪及督查工作，做到按旬公布、按月总结，通过营造科学公平的绩效考核氛围，提高广大职工的工作积极性和主动性，促进全行各项业务的发展。

(七)推进重点项目，服务全行战略转型

今年是我行零售战略转型的起始之年，总行党委围绕战略转型提出了\_\_重点项目，作为分管前台业务的班子成员，我带领相关部门全力推进\_\_项目等重点项目的实施开展，其中\_\_已全面上线，\_\_项目已推出第一版，正在推进二代版本，\_\_正持续推进。这些项目的实施，有力促进了全行业务板块的快速发展，为全行的零售战略转型提供了有力的科技支撑和技术保障。

二、廉洁自律情况

根据党中央、省联社党委以及总行党委的党员领导干部学习活动要求，我坚定理想信念和政治立场，认真贯彻落实党风廉政建设工作，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容。

一方面自觉加强个人作风建设。作为一名党员干部，我始终牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，落实“两个维护”，从政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识出发，全面提升履职和服务水平。始终保持谨慎、细微的的工作态度，始终保持谦虚谨慎的作风用自己的良好行为树立良好的形象。

另一方面严守廉洁自律底线。我在总行党委的领导下，始终严格执行党的八项规定、省委十项规定和省联社党委二十项规定，保持清正廉洁的作风，抗得起风暴，耐得住寂寞，经得起考验，做到自重、自警、自省、自励，做到在享乐主义、奢靡之风的侵蚀面前一尘不染，一身正气。

三、党建情况

本人始终保持一个党员干部应有的品德和品格，坚决维护“坚持党对一切工作的领导”体制机制，围绕习近平新时代中国特色社会主义思想，从以下几个方面推动党建工作开展。

一是不折不扣贯彻中央、省委和省联社党委决策部署。作为中共扬州农村商业银行党委委员，我在总行党委班子的集体领导下，始终以习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神为指引，围绕省委各项部署，贯彻省联社党委各项要求，不折不扣地将各项决策、部署、要求结合自身工作落到实处，深到细处。

二是着重强化党建学习，通过理论武装自己。将学习放在首位，将学习贯彻党的十九大精神、习近平新时代中国特色社会主义思想以及习近平总书记关于经济金融工作的相关论断，作为自身的思想建设的着力点，努力在学懂弄通做实上下功夫，切实将党的十九大精神作为统揽各项工作的总纲，确保自身工作始终保持正确的政治方向。

三是践行党建促业务，党建促发展的理念，学以致用。进一步明确党建统领一切的思想，将党建工作与业务工作同部署，同推进，坚持参与好组织生活会和民主生活会，严肃党内政治生活，进一步完善作风建设长效机制，以党建保发展，以党建促业务。

四、工作和个人存在问题及原因分析

今年以来，我虽然在以上几个方面总体做到了总行党委的各项要求，在党风廉政建设方面强化了一些有效措施，取得了一定的实际效果，但按照“六个对照”的标准，仍然存在一些差距和不足，主要表现在以下几个方面：

(一)学习新时期的新理论新知识不够系统和深入

学习知识领会深度不足。学习还较为单一，组织学习多，自觉学习少，对新时期金融新思想、新理论的学习程度还不够，对新政策、新规定的研究力度不够。

(二)踏实的工作作风还有待进一步加强

统筹工作、统揽全局发展思路上还存在差距，表现在前、中、后台部门协作中协调效果不佳。服务“三农”和小微企业以及新型农业主体的踏实劲还得增强，做一个“懂农业、爱农村、爱农民”的新时期农村金融工作者的贴心力还得提高。

(三)分管的业务方面可持续发展力还不足

一是组织资金工作开展的有效性不够。还停留在定办法下任务的简单阶段，对细分市场、产品创新、市场定位等方面的研究还不足，在留存存量客户和吸引新增客户方面仍是薄弱环节。

二是贷款营销无法取得有效突破。在客户拓展和普惠金融等方面取得的实效不明显，营销力度不够。同时对客户经理队伍营销能力的提升不够。

三是创新力度和深度不够。对于我行的制度创新、技术创新能力和管理及流程创新能力等方面的发展没有形成全面有效的建设意见，对推动全行零售业务转型发展的各项举措研究不够深入透彻。

五、整改措施和努力方向

针对上述问题，结合全省农商行领导班子和领导人员述职述廉党建和“四好”领导班子创建考评工作要求，我进行了深刻反思，在今后的工作中，我将从以下几方面做好相关工作：

(一)律己从严，勿忘初心

按照学习理论与投身实践统一、党性锻炼和人格修养统一、自我修养与制度约束统一的要求，坚持自重、自省、自警、自励，做勤政廉政的表率。切实遵守“八项规定”和“十条禁令”，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，防微杜渐，不忘初心，永葆共产党人的本色，让严以律己融入自己的工作和生活中。

(二)聚焦业务，履职尽责

作为分管业务的班子成员，我将围绕全行零售银行转型战略方针，牢固树立改革创新意识，发扬攻坚克难精神，对总行党委下达的各项工作任务逐项分解、过程跟踪、结果落实。在零售业务板块以阳光信贷为核心推进农村市场的深耕，以线上金融和经营金融为两翼推进城区市场拓展，强化背包服务，强化科技支撑，强化过程管控，强化考核激励，全面推进零售板块高质量、大体量快速发展。在公司业务板块以公司业务零售化为总体思路，加强公司业务渠道建设，推进公司业务专业化建设，促进公司业务零售发展，实现公司业务向小散发展，以公司业务引流零售客群，提升公司业务综合贡献度。全面借鉴互联网金融、科技金融时代的先进思维方式提升能力，提高履职水平，将我行服务“三农“、助力小微工作的做强做实。

(三)提升服务，提高效率

通过深入基层、深入调研，科学判断形势，提升自己为基层员工解决问题的能力，同时把基层的呼声作为第一信号，把基层的需求作为第一标准，尽心尽力解难事、坚持不懈做好事，提高部门工作效率，增强团队凝聚力。同时，经常走进企业，走访客户，树立以客户为中心，以市场为导向的业务发展理念，了解客户需求，满足客户需要。坚守服务意识，弘扬服务意识，把服务意识贯穿到工作的方方面面，进一步促进办事效率的提高。

在今后的工作中，我将继续发扬优势，克服困难，积极整改自身存在的问题，改进工作方法，创新经营理念，进一步发挥领导班子的带头作用，实现我行各项业务科学稳健发展!

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

**银行行长年终述职报告篇九**

尊敬的领导：

我任职xx支行行长以来，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。下面就一年以来的工作进行述职。

召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

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

我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。

千方百计扩大收入来源。狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在xx营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

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

机关干部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。基于这种想法，我责成人事、综合办公室开展了以提高机关干部素质、完善岗位职能、规范办公秩序，真正发挥机关中枢作用为内容的机关整顿活动，从而进一步提高了机关干部的素质，提高了工作效率，解决了机关干部在思想、作风、纪律等方面存在的问题，为实现经营目标提供了组织保证。

过去的一年，我行的物质文明建设取得了一定成绩，精神文明建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上责任重大。在平时工作中，班上要处理方方面面的复杂问题，几乎没有一点闲暇时间，下班后甚至晚上睡不着觉时也要想一想明天的工作。在全局工作上，干上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。特别是年底阶段，我带领班子及有关业务部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。尤其是在在接近年终岁尾的冲刺阶段，我会同有关人员对于情况复杂、左右全行形势的几个大户企业，采取一企一策的办法，亲自到企业周旋，研究偿还保全的措施。

成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应该具有与时俱进、开拓创新的精神，继续努力，在成长的路途上谱写新的篇章。在班子建设上，我十分注重发挥集体的智慧，充分调动班子成员的积极性，严于律己，宽以待人，使班子能够形成一个团结的，具有凝聚力的核心。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前xx支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，急于求成，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。

在我心中却涌动着一种激情，那就是早日使xx支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们xx支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

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十**

2024年度，我在总行党委的正确领导下，围绕董事会下达的各项经营指标,牢牢把握业务经营这一核心，紧扣我行改革发展与业务经营的工作实际，扎实工作，努力创新，为促进我行各项业务的稳健发展做出了应有的努力。将一年来的工作述职如下：

一、履职情况

1、主要经营指标完成情况

截止2024年12月末，我行各项存款余额为\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元，日均\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。其中储蓄存款余额\_\_亿元(含个人理财\_\_亿元)，共增长\_\_亿元;对公存款余额\_\_亿元(含对公理财\_\_万)，比年初上升\_\_亿元。

各项贷款余额(含贴现)\_\_亿元,比年初增加\_\_亿元。公司类贷款余额\_\_亿元，比年初上升\_\_亿元;零售类贷款余额\_\_，比年初上升\_\_亿元，票据贴现(直贴)比年初\_\_亿元。

国际业务全年完成结算量\_\_亿美元，实现各项收入\_万元。

上半年分管的电子银行业务均序时完成了。

2、主要工作措施

(一)强化渠道建设，积极培育优质客户群体

(二)持续创新产品，打造新零售产品体系

今年以来，组织参与十多次外出学习，与同系统兄弟行及同行业先进行进行交流学习，重点学习他行的产品体系和营销模式，通过学习消化，强化对新产品的研发和上线，全年上线了\_\_\_\_\_\_六大产品，新增各类个人客户近\_\_户，新增贷款金额\_\_亿元，新增省农担贷款\_\_户，金额\_\_多万元，初步形成了涵盖消费、经营两大体系，覆盖城区小企业主、城区白领蓝领、农村农民、农村经营业主四大客群的零售产品体系。通过产品来吸引客户、为客户提供高效优质的金融服务，获得了良好的经济效益和社会效益。

(三)整合公司业务，打造公司业务专业化团队

2024年，在总行党委的统一部署下，建立\_大公司业务部，打造专业化的公司管理营销团队，即防控了大额贷款的风险又强化了专业营销服务，全面对接全市的各类龙头企业和各类国有企业，对全行近\_\_亿元的公司贷款进行全面管理，通过专业化的公司业务运行模式，全年新增公司贷款\_\_亿元，获得了广大大客户的一致好评。

(四)践行普惠金融，落实服务小微工作

为全面深入贯彻党的十九大精神，切实增强金融服务实体经济能力，深化我行与\_\_区和\_\_区政府合作，有效推进普惠金融工作，我积极探索银、政、企合作模式，借鉴其他金融机构的成功经验。全年召开了两场大型普惠金融专项推进会，与镇政府和企业代表签署合作协议，通过会议推进普惠金融企业大走访，与企业负责人深入交流，听取相关金融产品和服务需求，为不同行业，不同发展时期的企业提供具有针对性的金融服务，切实解决企业经营过程中遇到的金融方面的难题，全年共计共走访中小微企业\_\_多户，其中我行存量客户近\_\_户，对\_\_多户新客户新增预授信达\_\_亿元。

(五)深化阳光信贷，服务乡村振兴战略

今年以来，我行提出阳光信贷2.0工程，对阳光信贷全面提质升级，打造新的整村分片推进、逐户信息采集、集中民主评议、批量快速授信、实时跟踪用信的新模式，通过阳光信贷及配套产品的推进，着力支持新型农业经营主体、现代农业、农村产业融合等领域，同时也重点支持了广大农民的创业和消费的资金需求。全年新增阳光信贷建档\_万多户，授信\_\_户，新增贷款投放\_\_万元。

(六)完善考核机制，调动全员工作积极性

围绕全年经营目标，结合我行今年的实际情况，全年制定了稳存促增存款方案、拆迁资金专项营销方案、阶段性资金专项营销活动以及“双月”劳动竞赛等多项竞赛方案，开启“月月搞竞赛，周周出报告，日日有排名”的全面竞赛模式，同时今年将考核办法更加细化，分别从网点职能、分布区域、人员结构、产品计价等各个方面，充分体现多劳多得的绩效考核公平性和切实有效的科学性，通过各项绩效量化指标有效提高了广大职工的工作积极性，并加强后续推动、跟踪及督查工作，做到按旬公布、按月总结，通过营造科学公平的绩效考核氛围，提高广大职工的工作积极性和主动性，促进全行各项业务的发展。

(七)推进重点项目，服务全行战略转型

今年是我行零售战略转型的起始之年，总行党委围绕战略转型提出了\_\_重点项目，作为分管前台业务的班子成员，我带领相关部门全力推进\_\_项目等重点项目的实施开展，其中\_\_已全面上线，\_\_项目已推出第一版，正在推进二代版本，\_\_正持续推进。这些项目的实施，有力促进了全行业务板块的快速发展，为全行的零售战略转型提供了有力的科技支撑和技术保障。

二、廉洁自律情况

根据党中央、省联社党委以及总行党委的党员领导干部学习活动要求，我坚定理想信念和政治立场，认真贯彻落实党风廉政建设工作，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容。

一方面自觉加强个人作风建设。作为一名党员干部，我始终牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，落实“两个维护”，从政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识出发，全面提升履职和服务水平。始终保持谨慎、细微的的工作态度，始终保持谦虚谨慎的作风用自己的良好行为树立良好的形象。

另一方面严守廉洁自律底线。我在总行党委的领导下，始终严格执行党的八项规定、省委十项规定和省联社党委二十项规定，保持清正廉洁的作风，抗得起风暴，耐得住寂寞，经得起考验，做到自重、自警、自省、自励，做到在享乐主义、奢靡之风的侵蚀面前一尘不染，一身正气。

三、党建情况

本人始终保持一个党员干部应有的品德和品格，坚决维护“坚持党对一切工作的领导”体制机制，围绕习近平新时代中国特色社会主义思想，从以下几个方面推动党建工作开展。

一是不折不扣贯彻中央、省委和省联社党委决策部署。作为中共扬州农村商业银行党委委员，我在总行党委班子的集体领导下，始终以习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神为指引，围绕省委各项部署，贯彻省联社党委各项要求，不折不扣地将各项决策、部署、要求结合自身工作落到实处，深到细处。

二是着重强化党建学习，通过理论武装自己。将学习放在首位，将学习贯彻党的十九大精神、习近平新时代中国特色社会主义思想以及习近平总书记关于经济金融工作的相关论断，作为自身的思想建设的着力点，努力在学懂弄通做实上下功夫，切实将党的十九大精神作为统揽各项工作的总纲，确保自身工作始终保持正确的政治方向。

三是践行党建促业务，党建促发展的理念，学以致用。进一步明确党建统领一切的思想，将党建工作与业务工作同部署，同推进，坚持参与好组织生活会和民主生活会，严肃党内政治生活，进一步完善作风建设长效机制，以党建保发展，以党建促业务。

四、工作和个人存在问题及原因分析

今年以来，我虽然在以上几个方面总体做到了总行党委的各项要求，在党风廉政建设方面强化了一些有效措施，取得了一定的实际效果，但按照“六个对照”的标准，仍然存在一些差距和不足，主要表现在以下几个方面：

(一)学习新时期的新理论新知识不够系统和深入

学习知识领会深度不足。学习还较为单一，组织学习多，自觉学习少，对新时期金融新思想、新理论的学习程度还不够，对新政策、新规定的研究力度不够。

(二)踏实的工作作风还有待进一步加强

统筹工作、统揽全局发展思路上还存在差距，表现在前、中、后台部门协作中协调效果不佳。服务“三农”和小微企业以及新型农业主体的踏实劲还得增强，做一个“懂农业、爱农村、爱农民”的新时期农村金融工作者的贴心力还得提高。

(三)分管的业务方面可持续发展力还不足

一是组织资金工作开展的有效性不够。还停留在定办法下任务的简单阶段，对细分市场、产品创新、市场定位等方面的研究还不足，在留存存量客户和吸引新增客户方面仍是薄弱环节。

二是贷款营销无法取得有效突破。在客户拓展和普惠金融等方面取得的实效不明显，营销力度不够。同时对客户经理队伍营销能力的提升不够。

三是创新力度和深度不够。对于我行的制度创新、技术创新能力和管理及流程创新能力等方面的发展没有形成全面有效的建设意见，对推动全行零售业务转型发展的各项举措研究不够深入透彻。

五、整改措施和努力方向

针对上述问题，结合全省农商行领导班子和领导人员述职述廉党建和“四好”领导班子创建考评工作要求，我进行了深刻反思，在今后的工作中，我将从以下几方面做好相关工作：

(一)律己从严，勿忘初心

按照学习理论与投身实践统一、党性锻炼和人格修养统一、自我修养与制度约束统一的要求，坚持自重、自省、自警、自励，做勤政廉政的表率。切实遵守“八项规定”和“十条禁令”，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，防微杜渐，不忘初心，永葆共产党人的本色，让严以律己融入自己的工作和生活中。

(二)聚焦业务，履职尽责

作为分管业务的班子成员，我将围绕全行零售银行转型战略方针，牢固树立改革创新意识，发扬攻坚克难精神，对总行党委下达的各项工作任务逐项分解、过程跟踪、结果落实。在零售业务板块以阳光信贷为核心推进农村市场的深耕，以线上金融和经营金融为两翼推进城区市场拓展，强化背包服务，强化科技支撑，强化过程管控，强化考核激励，全面推进零售板块高质量、大体量快速发展。在公司业务板块以公司业务零售化为总体思路，加强公司业务渠道建设，推进公司业务专业化建设，促进公司业务零售发展，实现公司业务向小散发展，以公司业务引流零售客群，提升公司业务综合贡献度。全面借鉴互联网金融、科技金融时代的先进思维方式提升能力，提高履职水平，将我行服务“三农“、助力小微工作的做强做实。

(三)提升服务，提高效率

通过深入基层、深入调研，科学判断形势，提升自己为基层员工解决问题的能力，同时把基层的呼声作为第一信号，把基层的需求作为第一标准，尽心尽力解难事、坚持不懈做好事，提高部门工作效率，增强团队凝聚力。同时，经常走进企业，走访客户，树立以客户为中心，以市场为导向的业务发展理念，了解客户需求，满足客户需要。坚守服务意识，弘扬服务意识，把服务意识贯穿到工作的方方面面，进一步促进办事效率的提高。

在今后的工作中，我将继续发扬优势，克服困难，积极整改自身存在的问题，改进工作方法，创新经营理念，进一步发挥领导班子的带头作用，实现我行各项业务科学稳健发展!

**银行行长年终述职报告篇十一**

尊敬的领导：

在刚刚过去的一年里，我作为负责支行全面工作的行长，在上级的领导下，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，我对自身工作进行述职：

作为支行的行长，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。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。

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。储蓄存款市场得到开拓。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活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效。

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。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。

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。

全面加强内控建设。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。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，继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。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。

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：业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心；面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥；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。

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。

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十二**

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。

**银行行长年终述职报告篇十三**

尊敬的给位领导，同事们：

大家好！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

作为支行的党支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、xx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2024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a—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《2024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x，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

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《2024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《2024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《2024年度党支部工作意见》，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

入党誓词

、“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。

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。

2024年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行党的xx大会议精神，努力实践“科学发展观”，认真贯彻执行中央、省、市、县行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥“三农”管理的职能作用，正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部三农组工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。 现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况总结如下：

一是认真学习党的路线、方针、政策和国家的法律法规，党的xx大精神和中央领导的重要讲话，用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，在政治上同党保持高度一致，在思想上处处以党员标准严格要求自己，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事;二是认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力;三是认真学习各级行和县上的文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

1、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。

一是积极调整信贷投向政策，寻求适合农行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。二是严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的客户发放首笔贷款，包括保证担保贷款、抵押担保贷款等。三是对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，也绝不和贷户“同生死，共存亡”。四是加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把“三农”信贷工作做为一项日常性、基础性的工作来抓，与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

2、控制源头，抓好贷款风险管理。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。至12月末，累放小额农户贷款kk万元，累收kk万元，新增贷款到期回收率达到了kk%。不良贷款余额控制为kk万元，剔除年末调整因素，实际收回账面反映不良贷款余额kk万元。一是狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。二是狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收;对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收;对百元以下的小额贷款实行销户清收;对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

3、盘活不良资产，打好清收攻坚战。入行以来，我凭着对农业银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，凭着一股“蚂蚁啃骨头”的“老农金”精神，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，全年共清收自营不良贷款ll万元，处置贷款lll万元。今年进入三季度以来，在支行党委的大力支持配合和同志们的共同努力下，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。一是采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的“老农金”精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。二是采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。三是发挥人多力量大的清收优势。针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。四是借助外界力量进行清收。五是灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

4、抓机遇、促营销。一是随着农行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品;三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距，经过认真反思，自已还存在着一些不足，一是业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期农行改革和发展的需要;二是在严格执行规章制度上，力度不够;三是有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

2024年，我在州分行党委的正确领导下，紧紧围绕“五个抓好，五个突出”的工作思路，结合“讲党性、重品行、守廉洁、作表率”主题教育活动，时时省视自己在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，坚决“贯彻落实党的xx大精神创新服务促进科学发展”的精神，较好地完成了各项工作。我认真回顾了自己一年来学习、工作方面的情况和存在的不足，在这里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

今年以来，我积极适应角色转变，认真总结自己在思想和实践等方面的不足，自觉加强政治理论学习，认真学习领会xx大精神的现实意义和深远的历史意义，使我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作能力，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

1、在工作中，我始终注意找准自己的位置，适应自己的角色，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。积极维护集体意志和决策，在思想上行动上与支行支部保持高度一致。

2、认真履职，加强管理。与员工一道加强对规章制度的学习和执行，增强员工的风险意识，加强与员工的业务沟通，规范操作合规，在防范风险的同时强化了学习培训，提升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行2024年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把“教育实践活动”融入到日常业务发展的具体行动之中，结合实际将xx大精神转化为指导我们经营管理的动力。在今年的旺季营销活动中，我积极配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争“确保计划完成，确保占比提升”的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务提供后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

1、角色转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销能力和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、当然，我的缺点和不足还远不止这些。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

2、是要承担更多的责任，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

以上是我的述职报告，恳请各位领导和同志们评议。

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