

# 最新银行行长每天工作报告 银行行长的 工作报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行行长每天工作报告 银行行长的工作报告篇一

我们这次会议的主要任务是：深入学习贯彻落实省行行长会议和省行信贷管理工作会议精神，认真回顾并总结xx年信贷管理专业工作，探索与研究新形势下改进和创新信贷管理工作的思路及办法，安排和部署xx年信贷管理工作任务。

——落实管理目标，促进结构调整。将新增不良贷款率、压缩借新还旧、收回再贷、信贷市场退出和信贷管理非量化工作目标列为全年工作重点，努力协调行内相关部门，组织分解下达工作任务，采取措施，锁定目标。一是按总行新增贷款老口径考核，我行20xx年度的新增贷款不良率高于总行控制线xx个百分点，其余各年度均控制在总行风险控制线内；二是先后两次组织分析借新还旧、还旧借新及xx级以下客户贷款状况，深入研究当年经工作可落实完成任务的工作目标，系统锁定，实现业务可控。全年实现借新还旧压缩xx万元，完成全年压缩计划的xx%实现收回再贷压缩xx万元，完成全年压缩任务的xx%三是采取可行措施，加强信贷市场退出工作力度。联合市分行有关部门，围绕市场退出目标，研究制定市场退出管理办法，通过核销与严格信贷审批和管理，力促市场退出工作进度，全年累计实现退出xx万元，完成全年退出计划的xx%其中通过核销退出xx万元，现金清收xx万元。

——服务信贷营销，规范审批管理。深入理解总、省行调整

信贷结构策略，以信贷准入政策为导向，用发展的观点及思路解决发展信贷业务的难点问题。在外有市场内有压力的情况下，保持清醒头脑，正确处理好开拓优质市场与防范信贷风险的关系。认真筛选公司业务营销方案，树立管理为营销服务的观点，合理协调信贷资源配置，全方位、多渠道积极支持具有垄断优势、效益化行业的信贷投入，严格钢铁、水泥等行业的信贷投入，逐步压缩一般加工流通业及餐饮行业的信贷总量和同业占比。

建立健全信贷业务审查审批制度，严把贷款审批关。严格执行上级行授权制度，规范信贷审批流程、建立了信贷初、主审制度，明确了相关岗位责任和审查要点，通过停止、延缓贷款审批的方式，有效保证了信贷审批质量，规避了部分信贷风险。对优质客户和为降低风险办理的存量业务，实行授信、审批业务“同报同审、分级决策”的工作制度，提高了服务效率。通过调整部分信贷审查委员会工作规则，及时发现会签管理方面的薄弱环节，加强了信贷审查委员会工作管理，明确了工作职责。

——严格授信标准，质量防范风险。在集中统一授信期间，全面保证授信质量的同时，实现服务营销与严格管理齐头并举。一是兼顾全局，正确处理服务营销与防范风险的关系。兼顾我行目前已开办的多业务品种，准确分析期间我行对优质客户可拓展的融资可能，统筹考虑国际贸易融资、项目贷款、流动资金贷款、中间业务对授信的需求，防止出现由于授信不足贻误商机问题的发生；二是改变授信管理办法，实行分级管理。对法人客户授信实行按信用级别管理，全面推行按客户信用级别实行流动资金总量授信分级管理的规定，切实做好集团、关联客户授信工作对跨二级分行以上客户的授信要及时准确报出，改变授信审批流程，实现授信工作管理系统流程计算机化。做好协调与衔接，在严格标准、明确职责、提高质量的同时，搞好为营销服务工作。

——严格五级分类，保证重定质量。加强支行专人管理，组

织必要的划分标准及上机操作流程再培训，明确时间及职责分工，合理调配工作任务，认真贯彻“定量为主、定性为辅；机评为主、人为判断为辅”的原则，广泛收集客户资料，做到资料齐全、依据充分。从多个层面组织了贷款五级分类摸底调查，对近xx户申请调整种类的企业分别写出情况报告，并专题向省行进行了汇报，为调整信贷质量结构提供了详实情况和信息支持。

——加强贷后管理，防范信贷风险。为推动全行贷后管理工作，对20xx年下半年办理的信贷业务□20xx年发生不良贷款总计xx余笔近x亿元的贷款进行集中检查，对检查中发现的信贷基础资料欠缺，贷前调查粗放，贷后管理不到位档案管理欠规范等问题，逐项、逐条落实了整改责任人和整改措施，以确保实施，且整改到位。全年通过开展“信贷依法专项整治”活动，促进全体信贷员工清查、整改有违信贷管理制度问题xx余件。

——加强系统管理，提高综合效率。今年总行信贷管理系统xx全面投产，市行狠抓全体信贷人员培训。为提高移行质量，先后两次组织信贷综合管理系统原有数据勾兑，投产中组织测通线路，安排模拟测试，协调部门工作；投产后随时检测系统运行状况，及时反馈和解决系统运行不稳定因素和技术难题。为开发利用管理系统查询功能作用，启用并补录信贷业务功能，保证全行xxxx运行顺利和系统监测作用的发挥。加强xx系统对人行数据上报质量，杜绝数据迟报、漏报问题的发生。建立了审贷查询贷款卡和上报数据勾兑两项制度建设，提高了人行数据上报质量，在审贷工作中，准确运用人行回馈数据，通过查验客户资信状况，建立了防范风险的坚实屏障。

——加强基础管理，提高队伍素质

根据各期间工作总体要求，认真开展整章建制工作，通过与

自身特点的有机结合，逐步出台较为个性化的相关制度。先后制定出□xxxxxx客户经理岗位责任制□□□xxxx分行加强公司信贷业务审查、审批管理的实施意见□□□xxxxxx分行信贷审批中心工作规则》、《关于加强法人客户信贷档案管理的补充规定》以及□xxxx分行严密抵押物管理的有关规定》等，为我行信贷工作的进一步规范与管理提供了有力的制度支持。

进行了大量的信贷调查研究工作。全年市行组织开展了xx项信贷专题调查工作，各支行积极配合，认真组织落实，及时上报调查报告，为行领导决策提供依据。

开展信贷档案集中管理工作。各支行市分行的要求，积极推进信贷档案集中管理工作。目前，已基本完成了信贷档案集中到二级分行管理。

抓好信贷人员业务培训工作。组织全行xx名法人客户经理参加的□xx年法人客户经理培训班》，组织编写以新业务、新技术为主要内容的培训教材，聘请行内有经验的人员进行授课，通过一周的时间，对参加系统培训人员讲解了市场营销、客户评价、综合授信、贷前贷后管理、国际贸易融资□xxxx等法人客户经理必备知识。组织闭卷考试，实施合格上岗，达到了培训工作目的；同时针对各工作期间的需要，相继组织开展了“xx年授信业务培训班”、组织信贷人员学习“xx信贷管理手册”、总行“信贷管理业务讲座”多项业务知识，并根据市分行党委的要求，制定并落实了对全行公司业务法人客户经理业务测试工作要求，由此有力地推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

20xx年是信贷管理专业工作取得明显成效的一年。面对复杂的形势和前所未有的压力，工作在信贷战线上的全体员工，凭着坚定的信念和对工行业事业的执着追求，知难而进，奋力拼搏，为全行的经营扭亏做出了积极的贡献，在此，我代表市行党委向大家致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！

刚刚结束的全国银行证券保险工作会议更加深入地分析了当前我国的经济金融形势，对加强金融调控、推进金融改革和完善金融监管做出了全面部署。全行上下要提高认识，把思想和行动完全统一到党中央、国务院关于经济、金融形势的分析判断和对金融工作的决策部署上来。

## （一）认清形势

当前，我国经济发展正处在一个重要的关口。世界经济逐步回升和全球产业结构调整加快，有利于我国继续扩大出口，为我国传统产业改造和升级带来新的机遇。同时，也出现了经济增长结构不合理、投资规模过大、货币投放偏多、部分行业盲目投资和低水平重复建设较为严重等新问题。面对经济发展中出现的新情况和新问题，今年的金融政策是：既要加强信贷政策与产业政策的协调，促进经济增长，又要适度控制货币信贷规模，着力优化信贷结构，防止通货膨胀和金融风险，抑制过度投资。金融宏观调控和监管的加强，将给我行的改革发展带来新的机遇，也使全行的业务经营与信贷管理面临新的考验，同时也对我们妥善处理支持经济发展与防范金融风险关系，调整信贷结构，强化信贷管理提出了更高的标准及要求。全行上下要充分认识当前经济金融形势这些新的变化，高度重视面临的困难和问题，努力推进全行的改革发展。

## （二）正视现实

要认真贯彻省行行长会议精神，将省行信贷管理工作会议提出的若干措施落到实处，我们就必须要结合xxxx的实际，一是要结合xx信贷资产状况的实际、二是要结合目前我行信贷管理现状的实际。

### 1、我行信贷资产的特点

目前我行的信贷资产状况体现以下特点：

(1) 信贷资产质量差，隐性风险大。截至xx年12月末，全行法人客户人民币贷款五级分类不良余额xxxx万元，不良率为xx%。我行不良贷款不仅余额大、占比高，而且尚有部分贷款风险没有充分显现，存量中的正常贷款有相当部分是通过办理“借新还旧”来维持的。另据调查，xx年以来的新增贷款准事实不良也大大高于帐面。

(2) 信贷资产收益低。20xx年我行本外币贷款应计利息万元，但实收利息只有万元，收息率只有%，说明我行目前的信贷资产收益水平仍然较低。

(3) 低信用等级客户贷款占比大。20xx年末，我行xx级（含待处理未评级）及以下客户贷款余额有xx万元，占我行全部法人客户贷款总额的xx%。

## 2、我行目前管理的现状及存在的主要问题

一是经营上存在短期行为，信贷资产风险仍在加大。个别行在经营中没有摆正眼前利益与长远利益、经营效益与依法合规经营的关系，只注重短期利益，缺乏长期的风险意识。对一些应退出、尚能退出的客户，只因还能收息，就给与信贷支持，甚至变相放贷收息，给信贷资产质量埋下隐患。

二是制度办法不落实，重贷轻管，管理松弛。一些行在业务经营中，重营销轻管理的现象仍比较突出。贷款“三查”不落实，贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱。有的行贷款发放后、不能按规定间隔期进行检查，即便检查也缺乏风险预警分析及风险防范措施，使检查流于形式，导致贷后管理失控。

三是信贷制度意识淡薄，违规经营还时有发生。一些支行自行其是，置政令于不顾，甚至违规办理信贷业务。个别支行内部管理混乱，有章不循，违反业务操作规程，还有的行对

营销优质客户与依法合规经营的关系摆放不当，造成一系列性质严重的违规经营问题。

四是信贷基础管理工作薄弱，贷款隐性风险加大。贷前调查是信贷管理的基础环节，也是贷款进入操作程序的第一关口，而目前全行信贷员的大部分贷前调查报告质量较差，内容空洞，缺乏风险分析、使审查人很难据此作出贷款风险度的判断。现存信贷档案资料不全，贷款手续不规范。个别信贷人员在一些贷款的重要凭证（如合同、借据）等填写上均不规范，为信贷资产的保全埋下了隐患。

前信贷业务迅速发展和经营管理创新的要求，直接影响了信贷工作的质量和效率。另一方面，近年来省市行在贷款管理上越来越细化，考核体系严格，处罚措施严厉，但缺乏有效的激励机制，在一定程度上影响了信贷人员的积极性，信贷队伍人员流失现象较为严重，这种状况令人堪忧，亟待解决。

### （三）明确指导思想工作目标及工作任务

#### 1、新增贷款质量控制目标

包括以下三个指标，分别是：

□1□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□2□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□3□xx年当年新增贷款不良率，当年新发放贷款实行按笔控制，力争使当年新增贷款不良率控制在0。

前两个指标的考核口径是截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款产生的不良贷款余额（五级分类口径）与截至报告

期xx年、xx年（含）以来新增贷款余额之比。

## 2、存量贷款质量控制目标

（1）存量贷款xx级（含未评级，下同）及以上客户贷款不良控制计划（五级分类口径，下同），全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx%以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（2）存量贷款xx级客户贷款不良控制计划，全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx%以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（3）存量贷款xx级（含待处理未评级）及以下客户贷款不良控制计划，全年不良额要控制在xx亿元以内，各行要控制在市行下达的计划额度内。

## 3、信贷结构调整目标

（1）存量贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，全行要完成不少于xx亿元，各行要完成市行下达的计划。

□2□xx年（含）以来新增贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，各行移位比例不低于xx%

## 4、信贷基础管理工作目标

（1）信贷档案全部集中到二级分行管理，法人客户信贷档案能及时整理、审核、移交并实行标准化入库管理。

□2□xx系统要按省、市行的规定进行业务操作，并保证xx系统数据的及时、准确和完整。



(3) 各项贷后管理制度能得到及时、有效贯彻执行。

按照总、省今年的工作部署，解决不良信贷资产问题已经成为我行改革发展的关键所在，我行不良信贷资产占比高，存量贷款劣变严重，因此全面整治不良信贷资产释放源，实行对公司客户贷款全口径管理势在必行。

首先对公司客户存量贷款实行全口径管理，力争用x年时间彻底解决存量贷款问题。从今年起，省行将把未纳入xx年（含）以来新增贷款管理范围的公司客户贷款（包括流动资金贷款和项目贷款，不含房地产贷款，下同），全部纳入xx年及以前存量贷款管理，市行将确定各行初定基数，下达各行全年存量贷款不良控制计划和移位退出计划，并作为全行一项重要的考核指标进行管理，以加大存量贷款压缩退出力度，力争x年内将存量贷款全部压缩退出，彻底解决存量贷款问题。

其次继续强化新增贷款质量控制，努力做好新增贷款结构调整。对xx年（含）以来新增贷款质量进行分段考核管理，即重点做好xx年（含）以来新增贷款质量□xx年（含）以来新增贷款质量和xx当年新增贷款质量的管理和监控。市行已确定了各段新增贷款的不良率控制线，各行不能突破。特别是对xx年、xx年度发生的新增不良贷款，要落实责任人，逐户制定清收方案，年内要压缩xx□□同时要加强对新增贷款结构调整力度，市行已对xx年（含）以来新增贷款中xx级（含）以下客户贷款下达移位计划□xx年各行的移位退出比例原则上不低于xx□除低风险业务外，对其他xx□（含）以下客户贷款也要及时压缩退出。

第三切实规范重组贷款管理，审慎处理不良贷款的重新

认定□xx年（含）以来新增贷款和xx及以上客户的存量贷款，因企业兼并、划转等原因进行债务重组或为保全资产重签借款合同造成贷款延续的，仍按新增贷款进行管理。对其他纳

入xx年以前存量贷款管理的借新还旧、收回再贷和重定期限贷款，如因发生债务重组或资产保全需进行贷款划转的。划转后的贷款仍可继续维持原有方式（借新还旧、收回再贷或重定期限）。

为全面提升信贷管理水平，今年将进一步完善全行信贷风险控制体系和组织架构。在行业政策、授权授信、审查审批、监测检查等方面实现集中管理，提高全行信贷风险控制能力。

1、加强信贷政策指导。优化信贷资源配置。

（1）大力加强行业信贷政策指导。

——要继续加大对电力、公路、铁路、民航、港口、石油石化、电信等基础设施领域的信贷投放，重点支持其中具有出较优势的客户和项目。适度增加对医疗卫生、教育、文化传媒等新兴市场的贷款投放，重点支持其中资产负债率低、现金流量大、市场占有率高的信贷客户。

——要严格控制钢铁、电解铝、水泥等低水平重复建设严重、投资过度行业的贷款。最近国家有关部门将对xx年以来新建、扩建（改建）的钢铁项目□xx年以来新建的水泥项目，以及xx年x月以来新建的电解铝项目进行清理，对其中部分客户的退出计划，要抓紧落实，坚决退出。

——要适度控制城市基础设施项目（以下简称城建项目）贷款和开发区贷款，将支持重点集中在大中城市、项目收费足以还本付息、借款人不依赖财政补贴还贷的城建项目，以及经济发达地区、开发程度高的国家级开发区上；严格控制全部或主要依赖于财政补贴还款的城建项目贷款和省级及以下开发区贷款，不得发放用于城市公共广场、市民中心、公共绿地建设和无具体项目指向的城建项目贷款和开发区贷款，严禁发放流动资金贷款用于城市基础设施和开发区建设。

——要继续做好农林牧渔、批发零售、住宿餐饮娱乐、军工、纺织、建材、化工、家电等行业信贷结构的调整工作，加快从规模相对较小，资源优势和产品优势不明显，抗风险能力相对较弱的客户中退出。

(2) 进一步细化和明确客户信贷政策。今年全行要进一步提高优质客户数量和贷款占比，力争xx年末xx级（含）以上客户和未评级客户贷款占比较年初提高x个百分点以上。为此，一是要加强对民营企业、关联企业、投资型企业的统一授信、担保审查和信贷集中管理，防止关联企业的互保和交叉担保，防止企业多头开户、多头贷款和过度融资；严格控制对规模扩张较快、经营运作不规范、财务信息不透明、关联交易复杂的民营企业的信贷投放，对民营企业发放收购、兼并项目贷款，其资本金比例不得低于50%；严格控制对一般投资型公司新增融资。二是要规范未评级客户的管理。要按照总行《关于未评级客户信贷掌握的意见》的有关规定，严格办理，对违反规定的，要严肃处理。对工作措施不落实、管理混乱的分行要停办未评级客户信贷业务。三是要加大优质外资企业的贷款投放，同时要继续严格限制对股东实力不强、产品技术含量低、缺乏长期竞争能力的外资企业以及潜在风险较大外资企业的信贷投放。四是要建立有别于大中型企业的小企业信贷政策体系。积极探索中小企业信贷市场，加强对中小企业的管理、明确我市中小企业的优势和特点，争取省行对我市中小企业的信贷政策支持。五是要加强上市公司客户的信贷管理。对上市公司提供的担保以及控股股东及其他关联方清偿占用资金对我行融资的影响等方面的问题要严格按《关于加强上市公司客户信贷管理的通知》要求，认真分析和审查。

(3) 做好信贷管理制度整合、完善信贷风险内控制度。一是按照省行近期将下发信贷资产质量xx分类管理操作细则，进一步加强贷款xx分类管理工作。二是要对国债质押、单位定期存单质押、黄金质押、外汇担保项下人民币贷款和外方股



强、敢于坚持原则的信贷专业人员，专职从事信贷业务审议，实现审贷委员专职化和贷审会议日常化，切实提高信贷审议质量和效率。

## （2）严格执行政策法规，切实防范政策性风险。

一是严格借款主体的合规性审查。对不符合《贷款通则》有关规定的借款人，特别是对公安、法院、政府机关等部门，无论是否持有贷款证（卡），一律不得发放贷款，已经发放的要限期收回。

二是规范企业重组贷款管理。除国家另有规定外，严禁向企业发放用于股权投资、股权收购和建设项目资本金的贷款，也不得发放流动资金贷款或项目临时周转贷款用于垫付建设项目资本金。

三是加强对签发、贴现银行承兑汇票的真实贸易背景和兑付资金来源的审查，对办理或滚动签发无真实贸易背景银行承兑汇票的，要严肃查处。

四是抓紧时间落实国有划拨土地使用权抵押担保问题，最近最高法院发布了新的司法解释，明确今后国有划拨土地使用权办理抵押，如经过有审批权限的土地行政管理部门依法办理抵押登记，法院不以国有划拨土地使用权抵押登记未经批准而认定无效。

## （3）规范信贷审查审批，切实防范信用风险和操作风险。

一是实行审批信贷业务前提条件落实情况的核准制度。凡上级行审批信贷业务时确定了前提条件的，支行在办理业务前必须以行发文将前提条件落实情况上报市行审核，经核准同意后方可办理相应信贷业务，前提条件不落实或未全部落实的，不得办理业务。对因同业竞争等原因确需变更前提条件的，支行要以行发文说明不能落实的真实原因，申请上级行

变更前提条件未经批准，不得擅自变更或调整前提条件。

二是加强股东背景审查。对股东信用状况存在缺陷、有明显信贷诈骗和套取银行信用疑点、出资来源模糊的客户，一律不得发放贷款。

三是规范信用贷款的审查和管理。对以存款账户质押、以移动通信、有线电视、供水、供电、供气、供热、旅游门票等各种经营性收费收入质押、以地方政府（含财政部门）提供担保或出具还款承诺等无明确法律依据的方式作为保障措施的贷款以及由关联企业提供保证担保的贷款，均须纳入信用贷款管理，按信用贷款进行审查、统计、监测和考核。

四是严格贷款展期管理。对信用等级在xx级（含）以下的客户原则上不得办理展期，对已办理借新还旧或收回再贷的流动资金贷款和已重定期限的项目贷款不得办理展期。贷款展期期限超过半年的，原则上须按季还款。贷款展期后的利率浮动水平原则上须高于原贷款的利率浮动水平。

办理过展期的贷款，一律按新增贷款进行管理□xx分类最高列为关注类。对有展期贷款的客户，不得发放新增贷款。五是加强企业改制方案审查审批。各行要按市行要求建立改制企业储备库制度，严格审查企业落实我行债权情况，要按照债随资走的原则。审查改制后的承贷主体现金流量创造能力和改制前后的我行贷款风险变化情况，切实防止企业借分立、合并、租赁、承包、股份制改造、兼并、出售、拍卖、转让等改制行为逃废我行债务，保障我行债权安全，对企业不落实改制方案，我行债权不落实的，要坚决依法主张债权。六是进一步规范票据贴现业务管理。票据贴现（直贴）业务由信贷管理部门负责审查审批，审批权限集中于市分行。信贷管理部门要按照流动资金贷款业务进行管理，比照流动资金贷款审批权和操作流程进行审批。

4、健全贷后管理体系，全面整治贷后管理

(1) 建立专门贷后监督检查机构。市行及各支行要在相关部门内设立贷后监督检查中心及贷后监督检查岗，配备专人，专职从事贷后的监督检查工作，以强化贷后管理。

(2) 分级落实贷后集中监督检查。要加强对新增信贷业务的合法合规性，担保的合法有效性，贷款条件落实的真实有效性等情况的集中监督检查，并实行下查一级的管理模式，即支行审批办理的业务由市行进行监督检查，市审批办理的信贷业务由省行进行监督检查，以强化对下级高级管理人员的监督和制约。

(3) 加大非现场监测的工作力度。一是要加强和改进日常监测工作，做好新增贷款的监测和大额贷款客户的监测工作，对有疑点的客户进行重点检查分析，提早排除风险隐患。二是加强信贷风险的系统性、趋势性和共性的监测，重点做好过度融资、关联融资、多头融资、大额融资、期限过长的融资和新增融资投向的监测，通过监测及时发现一些风险隐患和新的风险动向，及时发现信贷管理中存在的一些薄弱环节和问题，为改进信贷管理、提高决策水平提供支持。

(4) 严格规范信贷档案管理。一是必须全面落实信贷档案的集中管理。要严格按照《xx银行法人客户信贷业务档案管理办法》和省市行提出的信贷档案管理要求认真组织落实信贷档案管理的各项规定。各行要认真贯彻执行法人客户信贷业务档案的移交、立卷、归档、调阅、提取、保管、销毁、人员交接等制度，提高信贷档案质量，确保入档要件的完整、有效。

## 5、全面落实信贷资产xx级分类的认定和监测工作。

各行要按总、省行制定的管理办法和操作细则的要求，进一步明确xx级分类的职责分工、认定权限和认定程序，完善有关管理制度，规范贷款xx级分类管理操作流程。一是要认真落实新的信贷资产xx级分类管理办法和操作细则；二是把握

好政策，认真组织实施xx级分类认定、监测、检查等日常管理工作；三是强化考核，重点考核认定程序、认定标准的执行情况，信贷资产质量的真实性；四是加强五级分类统计分析工作，及时掌握贷款五级分类的变化动态，为经营决策服务；五是严格执行贷款五级分类的转入转出制度。

## 6、加强信贷管理队伍建设，提高信贷人员整体素质

当前信贷管理工作量大面广，要求高、责任重。能否做好信贷管理工作，确保信贷资产高质量和信贷业务高效益目标的实现，关键要靠人，要靠高素质的信贷管理人员。我们要在完善公司治理的过程中、加大信贷管理队伍的建设力度。

首先加大业务培训力度，提高信贷管理人员业务素质。今年要对信贷业务审查，授信管理□xx系统，贷款xx分类、信贷业务监测，信贷政策、制度、流程等方面进行全员培训。今后，不论是高级信贷管理人员还是初级信贷业务操作人员，都必须经过培训、考试，取得上岗、任职资格，并作为授权、晋升的重要依据。

其次规范信贷人员的专业资质认证工作，逐步实现信贷人员资质认证的制度化和规范化。

### （六）明确责任、严格管理，确保完成全年工作任务

今年，我们所面临信贷管理工作难度大，要求高，责任重，要做好今年的信贷管理工作，完成全年工作任务，必须明确责任，严格管理，把省、市行制定的工作目标和各项规章制度真正落到实处。

#### 1、加大信贷资产质量和结构调整考评力度，确保工作目标顺利实施

从xx年起，市行将把存量贷款和新增贷款不良控制计划和贷



款移位计划指标全部纳入支行行长经营绩效考评，并严格执行按月通报和按季、按年考评，同时实行考评结果与分行经营费用、工资总额和业务经营权相挂钩的控制措施。

## 2、全面落实贷前、贷时、贷后责任制。

xx年起在全行推行客户经理贷前、贷后问责制，进一步明确客户经理在贷前调查及贷后管理等工作中的职责；建立贷款第一责任人制度，明确每一笔信贷业务的最高签批人在信贷业务的审批发放、贷后管理、到期收回等信贷管理过程中承担第一责任；完善主审查人制度，进一步明确主审查人的职责，全面提高信贷审查、审批质量和效率，进一步防范和控制贷款风险。

## 3、推行信贷业务操作流程化，严防操作风险。

为进一步规范业务操作行为，从今年起所有的信贷业务都要设置流程，实行流程化管理，市行将根据总行制定的各类信贷业务标准化流程，全面修订规章制度，并分解细化到具体操作岗位，明确每一工作环节的操作内容和管理要求，推行一项业务一套流程、一项制度，逐步实现信贷业务操作和管理的流程化、标准化，严防操作风险。对违规操作的，无论是否造成风险一律追究直接责任人和主管领导的责任，以提高全行信贷管理工作效率和风险控制能力。

同志们，今年的信贷管理工作的目标和任务已经明确，让我们坚定信心，振奋精神，团结协作，共同做好xx年信贷管理工作，开创我行信贷管理工作新局面，为实现今年的扭亏脱困目标而奋斗！

## 银行行长每天工作报告 银行行长的工作报告篇二

从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去1自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业

务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

### 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终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，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

### 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

### 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，

向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，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。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够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，创造性开展工作，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。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。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。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

## 二、坚持严格管理，加强合规文化建设

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。\_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作

职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20\_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

### 三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20\_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分

调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

### 三、在勤的方面:

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，

坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

#### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

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20\_年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，透过我们努力的工作和用心向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

#### 一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，透过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在\_\_这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，透过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，



时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，用心参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

## 二、存在的不中和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地

信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事

之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有

效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，

我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们的业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

# 银行行长每天工作报告 银行行长的工作报告篇三

从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去1自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

## 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终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，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

### 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，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。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够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，创造性开展工作，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。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。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。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

## 二、坚持严格管理，加强合规文化建设

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整



理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。\_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20\_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

### 三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20\_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

## 二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

## 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

#### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

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20\_年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，透过我们努力的工作和用心向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

#### 一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，透过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在\_\_\_这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，透过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，用心参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

## 二、存在的不中和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我

从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形

式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是



成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理

想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 银行行长每天工作报告 银行行长的工作报告篇四

——落实管理目标，促进结构调整。将新增不良贷款率、压缩借新还旧、收回再贷、信贷市场退出和信贷管理非量化工作目标列为全年工作重点，努力协调行内相关部门，组织分解下达工作任务，采取措施，锁定目标。一是按总行新增贷款老口径考核，我行\_\_\_\_年度的新增贷款不良率高于总行控制线\_\_百分点，其余各年度均控制在总行风险控制线内；二是先后两次组织分析借新还旧、还旧借新及\_\_级以下客户贷款状况，深入研究当年经工作可落实完成任务的工作目标，系统锁定，实现业务可控。全年实现借新还旧压缩\_\_\*万元，完成全年压缩计划的\_\_，实现收回再贷压缩\_\_\*万元，完成全年压缩任务的\_\_；三是采取可行措施，加强信贷市场退出工作力度。联合市分行有关部门，围绕市场退出目标，研究制定市场退出管理办法，通过核销与严格信贷审批和管理，力促市场退出工作进度，全年累计实现退出\_\_\*万元，完成全年退出计划的\_\_。其中通过核销退出\_\_\*万元，现金清收\_\_\*万元。

——服务信贷营销，规范审批管理。深入理解总、省行调整信贷结构策略，以信贷准入政策为导向，用发展的观点及思路解决发展信贷业务的难点问题。在外有市场内有压力的情况下，保持清醒头脑，正确处理好开拓优质市场与防范信贷风险的关系。认真筛选公司业务营销方案，树立管理为营销服务的观点，合理协调信贷资源配置，全方位、多渠道积极支持具有垄断优势、效益化行业的信贷投入，严格钢铁、水泥等行业的信贷投入，逐步压缩一般加工流通业及餐饮行业的信贷总量和同业占比。

建立健全信贷业务审查审批制度，严把贷款审批关。严格执行上级行授权制度，规范信贷审批流程、建立了信贷初、主

审制度，明确了相关岗位责任和审查要点，通过停止、延缓贷款审批的方式，有效保证了信贷审批质量，规避了部分信贷风险。对优质客户和为降低风险办理的存量业务，实行授信、审批业务“同报同审、分级决策”的工作制度，提高了服务效率。通过调整部分信贷审查委员会工作规则，及时发现会签管理方面的薄弱环节，加强了信贷审查委员会工作管理，明确了工作责任。

——严格授信标准，质量防范风险。在集中统一授信期间，全面保证授信质量的同时，实现服务营销与严格管理齐头并举。一是兼顾全局，正确处理服务营销与防范风险的关系。兼顾我行目前已开办的多业务品种，准确分析期间我行对优质客户可拓展的融资可能，统筹考虑国际贸易融资、项目贷款、流动资金贷款、中间业务对授信的需求，防止出现由于授信不足贻误商机问题的发生；二是改变授信管理办法，实行分级管理。对法人客户授信实行按信用级别管理，全面推行按客户信用级别实行流动资金总量授信分级管理的规定，切实做好集团、关联客户授信工作对跨二级分行以上客户的授信要及时准确报出，改变授信审批流程，实现授信工作管理系统流程计算机化。做好协调与衔接，在严格标准、明确职责、提高质量的同时，搞好为营销服务工作。

——严格五级分类，保证重定质量。加强支行专人管理，组织必要的划分标准及上机操作流程再培训，明确时间及职责分工，合理调配工作任务，认真贯彻“定量为主、定性为辅；机评为主、人为判断为辅”的原则，广泛收集客户资料，做到资料齐全、依据充分。从多个层面组织了贷款五级分类摸底调查，对近\_\_\*户申请调整种类的企业分别写出情况报告，并专题向省行进行了汇报，为调整信贷质量结构提供了详实情况和信息支持。

——加强贷后管理，防范信贷风险。为推动全行贷后管理工作，对\_\_\_\_年下半年办理的信贷业务，\_\_\_\_年发生不良贷款总计\_\_\*余笔近\*亿元的贷款进行集中检查，对检查中发现的

信贷基础资料欠缺，贷前调查粗放，贷后管理不到位档案管理欠规范等问题，逐项、逐条落实了整改责任人和整改措施，以确保实施，且整改到位。全年通过开展“信贷依法专项整治”活动，促进全体信贷员工清查、整改有违信贷管理制度问题\_\_余件。

——加强系统管理，提高综合效率。今年总行信贷管理系统\_\_\*全面投产，市行狠抓全体信贷人员培训。为提高移行质量，先后两次组织信贷综合管理系统原有数据勾兑，投产中组织测通线路，安排模拟测试，协调部门工作；投产后随时检测系统运行状况，及时反馈和解决系统运行不稳定因素和技术难题。为开发利用管理系统查询功能作用，启用并补录信贷业务功能，保证全行\_\_\_\_运行顺利和系统监测作用的发挥。加强\_\_\*系统对人行数据上报质量，杜绝数据迟报、漏报问题的发生。建立了审贷查询贷款卡和上报数据勾兑两项制度建设，提高了人行数据上报质量，在审贷工作中，准确运用人行回馈数据，通过查验客户资信状况，建立了防范风险的坚实屏障。

——加强基础管理，提高队伍素质

、《\_\_\_\_分行信贷审批中心工作规则》、《关于加强法人客户信贷档案管理的补充规定》以及《\_\_\_\_\*分行严密抵押物管理的有关规定》等，为我行信贷工作的进一步规范与管理提供了有力的制度支持。

进行了大量的信贷调查研究工作。全年市行组织开展了\_\_项信贷专题调查工作，各支行积极配合，认真组织落实，及时上报调查报告，为行领导决策提供依据。

开展信贷档案集中管理工作。各支行市分行的要求，积极推进信贷档案集中管理工作。目前，已基本完成了信贷档案集中到二级分行管理。

抓好信贷人员业务培训工作。组织全行\_\_\*名法人客户经理参加的《\_\_\*年法人客户经理培训班》，组织编写以新业务、新技能为主要内容的培训教材，聘请行内有经验的人员进行授课，通过一周的时间，对参加系统培训人员讲解了市场营销、客户评价、综合授信、贷前贷后管理、国际贸易融资、\_\_\_\_等法人客户经理必备知识。组织闭卷考试，实施合格上岗，达到了培训工作目的；同时针对各工作期间的需要，相继组织开展了“\_\_\*年授信业务培训班”、组织信贷人员学习“\_\_\*信贷管理手册”、总行“信贷管理业务讲座”多项业务知识，并根据市分行党委的要求，制定并落实了对全行公司业务法人客户经理业务测试工作要求，由此有力地推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

\_\_\_\_年是信贷管理专业工作取得明显成效的一年。面对复杂的形势和前所未有的压力，工作在信贷战线上的全体员工，凭着坚定的信念和对工行事业的执着追求，知难而进，奋力拼搏，为全行的经营扭亏做出了积极的贡献，在此，我代表市行党委向大家致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！

## 银行行长每天工作报告 银行行长的工作报告篇五

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总结如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务能力和管理水平

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，《\_报》和总行《\_》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。

## 二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展

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。

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\_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“\_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\_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。

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。

#### 四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展

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：20\_年\_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\_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\_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。

x月末，到我行个人贷款余额已达x亿元，占比高达x%□个贷



利息收入达到x万元，比去年同期增加x万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的x%□而个贷不良率按五级分类口径仅达到x%□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\_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x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领先地位；\_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行这个大家庭的一员，我愿为x行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。