

银行汇报报告 银行竞聘行长汇报材料(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行汇报报告篇一

各位领导、评审员：

大家好！

我是xx□xxx党员，我此次竞聘的岗位是xx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：

其次，我认为竞聘xx支行行长有以下几点优势：

一是我从xx年加入xx行以来，有着xx年银行从业和xx年的管理工作经验，尤其是xx年到xx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热

情和动力。

四是注重实效管理，自今年x月份任xx支行临时负责人以来，短短xx月时间，努力完成各项指标，该支行涉及xx项考核中只有x项指标完成率超过70%，到季末考核前这短短几十天，透过带领团队进行全方位营销，共有x项指标完成率超过100%□x项指标完成率超过90%。在全辖考核中排行第x□较去年有大幅提升。

五是在多年的工作中，我与上级支行部门都建立了良好的协作关系，沟通和协调潜力也得到了不断加强。

这次竞聘，如果我能得到领导和职工的信任和支持，我将采取以下设想和措施开展工作：

紧紧围绕支行的经营发展目标，坚持以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以风险控制为主线的经营思路，充分借助我行服务资源和金融产品，狠抓新客户的拓展，强化存量客户维护，结合我支行20xx年任务目标，以及未来市场导向，用心开拓我行开展的各项业务，认真完成上级行交办的其他工作。具体工作措施如下：

有关调查资料显示，吸引新顾客的成本是持续现有顾客满意成本的5倍。因此在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。

一是加强存量客户精细化的分类管理，对能给我行带来丰厚回报的优质客户进行重点维护，逐步培植为我行的忠诚客户。

二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在100万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略。

三是加强与上级支行业务部门联动营销机制，加强信息沟通，密切配合。根据我支行地理位置、存款结构等特点，利用金

融产品进行深入挖掘和营销客户，稳定存款。

四是提高服务意识，运用硬件维护、软件维护、功能维护、心理维护、特色维护等方式、方法提高服务水平，吸引一大批忠诚的客户群，取得市场上的竞争优势。

支行所在地区办事处位于北京东长安街延长线上，距天安门仅8公里，素有“长安街东第一乡”的美誉，向西紧邻cbd核心区，向东与中国传媒大学相邻，关于以加快城市化进程和加强社会主义新农村建设的要求为指导，大力发展传统、传媒、时尚“三大文化产业”。我行就应紧跟国家政策和地区发展规划。

一是抓住该地区新农村建设中基础工程存款、贷款需求，加强资产负债业务营销。

二是针对目前xxx旅游资源，努力拓展pos和自助机具建设。

三是根据目前该地区大力发展文化创意产业布局，以及通惠河南岸金融资源稀缺的有利条件，多与当地政府沟通，努力争取新入住客户资源。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

银行汇报报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公*竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。

我现年××岁，（……介绍）。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过××、××……等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，*过×年的××，干过×年的××，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我还主动为自己“充电”，较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务

中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公*、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、*者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，

提高自己专业知识水*，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

银行汇报报告篇三

xx县党建及相关工作汇报材料

中国xxxxx县委xx县人民政府

(205月8日)尊敬的*部长及各位领导：

在全县上下深入贯彻省委八届六次全会和全省农村基层党建工作xx现场会议精神、扎实推进第三批保持xxx员先进性教育活动、加快建设社会主义新农村步伐之际，你们不辞辛劳，莅临xx视察工作，使我们倍受关怀和鼓舞。在此，我谨代表中国xxxxx县委□xx县xxx会、xx县人民政府、政协xx县委员会及68万xx人民，向各位领导表示热烈的欢迎和崇高的敬意！

去年11月19日全省农村基层党建工作xx现场会以来，我们按照省委“举旗帜、抓班子、带队伍、促发展”的总体思路，紧紧围绕市委“一手抓产业培育促发展，一手抓解决群众疾苦促和谐”的总体要求，牢记魏宏部长“必须始终把群众满

意作为基层党建工作的根本价值取向”的指示精神，真抓实干，攻坚克难，促进各项工作取得了新的进展。

一、突出“一把手”这个关键，抓好班子带好队伍，在树好形象上让群众满意

3个多月来，我们牢记魏部长“做好农村基层党建工作，在任何时候都必须把选好配强党组织书记作为重中之重”这一教导，把抓“一把手”工程作为重点，进一步选好班长，配强班子，增强了基层党组织及党员干部执政为民的能力。

(一)以选好村支部书记为重点，扎实推进第三批先进性教育活动。在全省农村基层党建工作现场会精神指引下，我们对全县598个行政村、11个社区基层组织进行深入调研，提出了以选好村支部书记为重中之重的“四个注重”思路，稳步推进先进性教育活动。我们特别注重选好配强村支部“一把手”。全面推进“中坝经验”全覆盖，大力开展“百村十居示范行动”，果断调整了33个后进村支部书记，下派了110名年轻科级后备干部到村担任支部书记，公开选拔了20名优秀大学生到村任职，充分吸引优秀外出务工人员、优秀退伍军人回村任职，逐步实现村(社区)支部书记“知识化”和“脱产”化。我们特别注重培育农业特色产业。在广泛征求群众意见的基础上，确立了生猪、葛薯、水果、蚕桑四大农业特色产业，支持四川巨农、重庆钰峰、四川七环等龙头企业进行规模扩张，创新企业和农户“双赢”的利益联结机制，组建农业发展投资担保公司，扩大农业保险试点范围，带动农民增收。我们特别注重解决群众疾苦。坚持把农民群众最关心的生活难、行路难、致富难、群众子女入学难等问题作为农村先进性教育活动见实效的重点，3个多月来，农民群众普遍得到了实惠。我们特别注重建立长效机制。在边学边查边改的过程中，及时建立健全了党员干部示范、联系群众、服务群众、造福群众等机制，确保群众长期满意。

(二)以配强县级部门和乡镇“一把手”为目标，积极筹划换

届选举工作。全省农村基层党建工作现场会后，我们分四种类型成功进行了党组织负责人公推直选试点，得到了群众普遍好评。同时我们组织10个层面769人对县委、县政府领导班子6个方面的工作及班子成员8个方面的表现进行社会评价，满意度达90%以上。在总结推进党内基层民主建设试点经验的基础上，我们以选好配强“一把手”为目标，着手策划县、乡两级换届工作。目前正对县级部门和乡镇班子尤其是“一把手”进行社会评价、任期目标考核和换届考核，力争把那些对群众感情深厚、实绩突出、作风务实、清正廉洁、群众满意的优秀干部选拔到“一把手”岗位上来。6月底前，新一届县级部门和乡镇班子“一把手”将全部到岗履职。

(三)以强化激励保障为手段，进一步加强干部队伍建设。从今年起，县委将每年开展“优秀公务员”、“优秀村(社区)支部书记”、“优秀乡镇党委书记”评选活动，规定新提拔的乡镇副职原则上在优秀村(社区)“三职”干部中选拔，新提拔的县级部门领导干部原则上要有乡镇、村任职经历，推荐提拔的副县级领导干部原则上要有乡镇党政正职任职经历，切实解决了基层干部的前途问题。县财政每年新增支出300多万元，将在职村支部书记的误工报酬由每月120—150元提高到300元/1500人以下的村、350元/1500人以上的村(村主任、村文书依次递减20元/月)，从今年1月1日起按月打卡直发，切实解决了基层干部报酬偏低的问题。县财政一次性投入166万元，帮助241个村(社区)修建标准党员活动室、344个村(社区)购置电教设备，切实解决了基层党组织活动无阵地的问题。

二、紧扣发展第一要务，强化产业培育和项目支撑，在为民谋利上让群众满意

我们按照全省基层党建工作xx现场会提出的“发展增收是根本”的要求，突出产业培育，强化项目支撑，用发展的实效让群众得到实实在在的利益。

一月一公布;村支部设立建言箱，目前共收到“良言”100多

条，民主管理取得了新进展。去年底开展“十星级农户”评选活动，群众参与热情高涨；组建文艺宣传队，精神文明建设迈上了新台阶。我们以中坝村为样板，在每个乡镇制定了1—5个文明新村建设规划，这些村以发展增收为根本，走一村一品、一村一业、一村一景的发展道路，已经取得了初步成效，如河舒镇桃花村、龙蚕镇尖坡村等。

银行汇报报告篇四

各位领导、同志们：

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将__年__支行工作履职情景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景：

——业务收入完成__万元，完成计划的__%，比去年同期增加__%。

——储蓄余额到达__万元，累计净增__万元，完成计划的__%，全市排行第__，全省排行第__。

——活期比例__%，较年初增加__%，全市排行第__，活期占比全省排行第__。

——公司业务共开户__户，余额到达__元，完成计划的__%，日均余额到达__万元，全省排行第__。

——个人商务贷款累计发放__笔，金额__万元，完成全年计划的__%，全市排行第__，全省排行第__。

——小额信贷业务累计发放__笔，余额__万元，完成指导性计划__%，累计发放全市排行第__，全省排行第__。

——小额质押贷款完成_万元，完成计划的_%。

——绿卡累计完成_张，完成计划的_%，其中绿卡通完成_张，完成计划的_%。全市排行第_。

——商易通累计安装_部，完成二台阶计划的_%，全市排行第_。

——电话银行业务累计完成_笔，完成计划的_%，全市排行第_。

——保险完成_万元，完成一台阶计划的_%，全市排行第_。

——代销基金完成_万元，完成一台阶计划的_%，全市排行第_。

——代销理财完成_万元，完成一台阶计划的_%，全市排行第_。

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、履职情景

(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，所以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，进取参与每周全行员工的团体学习，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本事。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

__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__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，尽可能地为客户供给更多的方便。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，进取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__银行在四大国有商业银行竞争激烈的__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日期，在人口密集的商业区域散发传单、利用

手机群发信息的平台、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，异常是三季度以来，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。把贴合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。经过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、信息、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。同时认真学市分行出台的《__年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《__银行__市分行__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进取性。经过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，经过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的情景下，仍然坚持资产质量的高效，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，__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，__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进取主动营销，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，经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，还进取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，由于能够进取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__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，经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。

银行汇报报告篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

此刻，很激动，这是一个充满竞争的*台，是实力与能力较量的*台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞职方案的要求，我参与竞职的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞职优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞职倍感自信，参加工作以来，先后担任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。提升了我多方位的工作能力，工作中，我一直把”爱岗敬业、开拓进取“作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

二是对任何一份工作我都有自己的”闯劲“，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是在业务知识的学习方面有股”钻劲“。学习是我每天必修的工作课程，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识，全面提升自己的专业业务知识，我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如有幸今天得到大家的支持，给我走马上任就职的机会，我将从以下几个方面带领大家开展我行的运营工作：

行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生着非常重要的影响，因此，走上行长的工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好“一行之长”的角色转变，以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

在工作的开展过程当中，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；另外，还将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予*等的晋升机会。

只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

谢谢大家！