

# 银行行长述职报告(汇总10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 银行行长述职报告篇一

在刚刚过去的20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，邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

### 一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的行长，我始终以“三个代表”重要思想和科学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，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。一方面，做到认真组织 and 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。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

### 二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展

20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万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。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，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元，二是信贷业务有所发展。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，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《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。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。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。20年，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。

### 三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、

法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：一是学习还不够深入，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，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。三是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。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确判断和应对各种形势，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，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 银行行长述职报告篇二

各位同事：

大家好！

我于20xx年x月被任命为x银行xx支行副行长；任职以来，在银行党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，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，扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，单位面貌发生显著变化，为促进业务稳健发展做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验，现将我在xx支行x年的工作汇报如下。

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性；任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。

一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养；深入

学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会。x年共完成x万多字读书笔记和x万余字心得体会。xx大期间，积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。

二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。

因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

为全面加强员工“以客户为中心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展。x年来，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。

四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。

五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。x年来，支部共发展了x名新党员，开展了xx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，

我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果。x年来，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量。20xx年xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感x篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。x年来，支行共开展各类培训x次，举办各类文娱活动x次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

（三）对于商业银行，抗风险能力是困扰发展的因素之一，而提高抗风险能力，改善客户环境，创新制度、加强人才建设尤为重要，如：

1. 建立金融创新的激励、约束制度，进一步提高员工的创新意识和实际创新能力。
2. 建立决策、执行和监督考评制衡互动的科学管理制度。
3. 加快新产品的开发，在包括名称、操作方式、功能、办理手续等方面进行金融产品的创新。

4. 加强银行间的合作；学习借鉴外资银行先进的金融工具、金融手段和经营管理技术，逐步提高竞争力；等等。自在蒲鞋市支行任职以来，我诚诚恳恳，兢兢业业地致力于银行创新工作。x年来，制定和修改各类规章制度x条，献言献策x条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了银行发展。

20xx年来，xx支行日均存款达x元，全部存款超过xx亿元，超出了20xx年十个百分点，取得了可喜的成绩。

此致

敬礼！

述职人：xx

xx年xx月xx日

## 银行行长述职报告篇三

分行考核组、同志们：

20xx年，无论是对xxx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

作为xxx支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益；在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说□20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如

一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，积极妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作积极性和能动性。

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道□xxx即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽□20xx年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88,780万元，居xxx当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一；全口径存款较年初新增18,038万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%（其他三家国有商业银行都是负增长），占到了xxx全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居xxx国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强

管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩的情况下，积极向xxx城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21,986万元，重点投放到了xxx市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在xxx城区各家银行中独占鳌头，受到了xxx市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为0.04%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的'经营观念，下拨给网点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班

子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与xxx银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距；在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

xxx建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让xxx建行的明天因为我们而更加美好！

谢谢各位！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 银行行长述职报告篇四

分行行长助理述职如下：

根据分行党委工作安排，9月份部门整合以前，我分管个人银行业务部、个人贷款业务部、电子银行部和国际业务部等部

门的工作,9月份后主要分管个人金融部、风险管理部等部门的工作。一年来,无论分管任何工作,我都能在省分行和分行党委的领导下,围绕全行中心工作,认真履行岗位职责,积极进取,开拓创新,扎实工作,较好地完成了各项工作任务。

作为分行行长助理,我时刻提醒自己摆正位置,找准角色,积极当好参谋助手,不越位、不缺位、不错位,积极为分行党委献言献策;同时,注意与其他班子成员的沟通协调,精诚团结,识大体、顾大局,自觉维护班子的整体形象,共同做好濮阳分行各项工作。

理论联系实际是我一贯的工作作风。在积极参加省分行组织的各项培训和党委中心组集中学习的基础上,我利用业余时间加强了对现代商业银行管理理论的学习。同时,坚持将科学发展观自觉地贯穿于各项工作中,在学习、实践的交替循环中不断提高领导水平和管理能力,尤其能够切实运用所学理论知识指导解决分管工作中的实际问题,有效促进了分管工作的稳步发展。

截至11月底,全行储蓄存款本外币余额为531749万元,比年初时点新增21174万元,完成省分行下达计划36000万元的58.82%;日均余额529513万元,较年初时点数新增18939万元,完成省行下达全年日均新增2万元的86.07%。预计12月底个人存款时点新增33900万元,完成省分行下达计划的72.22%;日均新增将达到0万元,完成省分行下达计划的90.91%。

截至11月底,全行实现个人类中间业务收入708.85万元,完成分行年度计划866万元的81.85%,占全行中间业务收入的49%。预计12月底实现中间业务收入820万元,完成全年计划的94.68%。

截至11月底,全行银行卡发卡量26.24万张,较年初新增40672张,完成计划的159.31%,其中贷记卡新增1284张,

完成年度计划1100万元的116.73%。全行共发行理财卡3197张，其中发放卡472张、卡1029张、卡1696张，分别完成计划的116%、156%、84.8%。预计12月底能够完成银卡发卡计划。

截止11月底，按五级分类口径，全行不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.54亿元，不良贷款率为16.38%（若剔除市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为558.45万元，较年初下降142.42万元，不良率为0.68%，完成全年压缩计划的138%）；预计12月底不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.53亿元，不良率为17.29%（若剔除市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为555.35万元，较年初下降145.52万元，不良率为0.72%，完成全年压缩计划的138.29%）；全行累计压缩非信贷不良资产3500余万元，不良率由年初的2.19%，下降到0.35%，圆满完成了省分行下达的压缩计划。

截止11月底，今年已累计审查审批个贷业务603笔，金额5463万元，未出现一笔失误。

作为具有战略地位的业务，分行党委高度重视，作为分管领导，感觉责任重大。为此，我组织个人金融部并协调其他相关部门先后采取了一系列有效措施，强力推进个人银行业务的持续发展。

早在底就组织召开专题会议，对首季开门红活动进行安排部署；逐季制定储蓄存款奖励办法，按照储蓄存款日均新增额按比例实施奖励，调动了各单位组织存款的积极性；在实行个人银行业务月通报制度的基础上，我先后组织召开了不同层次的专题会、经验交流会、座谈会20多次，对各单位个人银行业务进行督促、评比和经验交流，表扬先进，鞭策后进，对个人银行业务的发展起到了积极的推动作用。

组织制定了“柜面服务标准”和“柜面服务十不准”，在一线网点开展了“不向客户说不知道”和评选“优质服务单位”、“优质服务标兵”活动，并将全辖营业机构的服务质

量直接与当期绩效考核挂钩，以此调动全行员工创优争佳的积极性，对全行服务质量的提升起到了积极的促进作用。针对行风评议中排名靠后的情况，8月份我牵头成立了柜面服务整肃活动领导小组，多次带领优质服务检查组，以现场检查、查阅录像、现场录像、走访客户、向客户发放调查问卷等方式定期不定期对全辖的服务质量、营业环境、员工仪容仪表、劳动纪律等进行明查暗访，先后对支行、网点进行常规性检查8轮，下发检查通报5期，向客户发放调查问卷531份，填写检查底稿68份，下达整改通知57份，对3人进行了行政处分，对33人（次）进行了经济处罚，共罚款40550元。

分行党委高度重视省分行优质服务检查暗访中发现的一些问题，经过认真研究，在责令相关单位负责人公开做出检查的同时，对每人做出了高达元的经济处罚，并对因优质服务工作出现严重问题的一个支行和一个分理处的`班子成员予以免职，在全行引起了很大的震动。

省分行10月份会议期间，按照尚行长安排，我主持召开了一线网点服务专题会议，要求每位临柜员工必须做到“三声服务”、“站立服务”、“双手接递”，会后又专门下发通知对员工仪容仪表进一步做出了规范；同时在省分行专项费用的支持下，我组织个人金融部及相关部门对网点内外部环境和设施进行了全面、彻底的整治，全行服务形象得到较大改观。

为进一步提升全行服务工作的质量和品位，我与尚行长一起带领各支行行长、相关部门负责人，先后到湖南郴州和山西临汾，对支行、理财中心实地感受、参观学习，制定了支行副职到营业大厅办公、统一着装、统一发型、实行早训等制度，使我行服务形象得到提升，社会各界的评价明显好转。为建立服务工作长效机制，我们提出了夯实基础、规范服务、形成文化的三步走的工作计划，并首先在全行组织开展了“学习找差距，追赶比服务”大讨论活动，以此力促全行员工“以客户为中心”服务理念的不断确立，并制定整改提

高措施。

加强客户经理队伍建设，为新升格支行和单产高、业务量大的直管网点配备了个人专职客户经理，全行个人专职客户经理由年初的4名发展到目前的16名，在重点产品和重要客户直接营销方面充分发挥了积极作用；通过积极的探索，在全省二级分行中率先尝试建立了3个理财中心、并配备了4名专职理财经理，理财经理的作用得到初步显现；加强了vip俱乐部建设，截止11月底新发展14家合作单位为我行vip俱乐部成员，为拓展优质客户奠定了基础。

按照每月一个主题营销活动的工作计划，并结合省分行的统一安排，我先后牵头组织开展了主要包括吉祥存单、生肖储蓄卡、理财卡的专项营销活动、基金宣传月活动、金色年华“校园宣传活动”、社区营销活动等，以媒体宣传、网点宣传、社区宣传等方式对个人金融产品进行了全方位地宣传推介，提高了客户对银行个人金融产品的认知度。牵头组织开展了“清洁扫巷”和群体性客户营销活动，由客户经理组成营销工作小组，分别针对医院、律师、教师等行业开展了专项营销活动。此外，针对代表高端客户身份的理财卡营销工作，我组织举办了银行卡营销工作专题讲座，对理财卡营销工作进行了具体地安排部署，并亲自带领营销小组对一些重点企业高层进行营销，为理财卡发卡计划的顺利完成奠定了基础。

从9月份分管风险管理部门以来，我通过听取风险管理部门负责人汇报、组织风险管理部门及相关部门责任人座谈等方式了解了我行风险管理工作的现状及工作重点、难点，增强了自己对风险管理工作的全面认识，明确了工作思路和重点，先后采取了一些措施，并取得了一定的效果。

通过组织专题业务培训、下发风险分类信息录入参考标准、建立信贷资产风险分类类别迁徙台帐等措施，使全行风险分类的真实性和准确性得到了进一步提高。同时，进一步强化

贷款质量监测管理，及时发出预警信号，并督促相关部门采取有力措施，有效防范化解了贷款风险，先后收回了万元极有可能形成不良的未到期贷款，达到了最大限度地减少我行损失的目的。

按照总行非信贷资产风险分类的有关规定，将全行各项非信贷资产的管理按会计科目划分到各部门，明确到具体管理人员，将全部非信贷资产纳入监控体系；同时协调相关部门，针对重点非信贷不良项目“沈建信”项目，制定了详细的压缩方案，并最终成功压缩该笔不良资产万元。

针对组织机构整合后部分部门、支行及网点负责人的变更，我及时安排风险管理部门组织修改完善了场所文件，补充、完善了各项规章制度，并在全行范围内进行了覆盖面达100%的检查，确认了各部门、支行和网点的场所文件建立、完善和维护情况。同时，加强了授权管理，建立了授权执行台帐和授权执行后评价制度，较好地处理了发展业务与防范风险的关系，杜绝了各类超越授权现象的发生，使我行的各项业务能够在省分行的授权范围内顺利运行。

多次组织专职贷款审批人与经营前台沟通交流，特别对类似出租车更新贷款等较大项目，要求做到事前沟通，既有效控制了风险，又提高了审批效率。

无论是在工作中，还是在生活中，我思想上时刻绷紧了廉洁自律这根弦，要求自己做到自重、自省、自警、自励。尤其通过今年的保持共产党员先进行教育活动，进一步增强了自己的廉洁自律意识。在实际工作生活中时刻以共产党员的先进性标准来要求自己，坚持按原则办事，不以权谋私，不越权办事，为下属部门和工作人员树立了榜样。

一年来，自己在各方面都取得了一些新的进步，但与现代银行对管理人员新的要求相比，结合自己分管工作所面临的形势，自感在许多方面仍存在一些差距和不足，突出表现在两

个方面：

## 银行行长述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

20xx年我幸运的到了一个新的工作岗位，脱离了原来的会计岗位，成了一名专职的理财经理。更幸运的是，我们行长对个金非常重视，对理财的理解非常有前瞻性，所以理财经理的考核真的是以客户为导向，而不是以产品为导向。所以，在看到好多客户经理说产品任务指标的压力与以客户为中心的冲突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我很多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特别擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业知识，目前来说，理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所给予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来容易，要做好是非常不容易的，要靠长时间的知识积累。在20xx[]尽量做到了变压力为动力，不断思考工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx[]参加了周末版的学习班，聆听到知识渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深入，连续几个月周末的学习，挤掉了很多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最后过了四门，算是个不圆满的结局，当初最看轻的福利反而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我非常反感。态度决定行动，行动决定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了一定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得非常厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要渐渐啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量决定于最短的那块木板的高度，既然不能改变别人，只能改变自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的计划性，执行性，与人沟通的能力上，以及其他等等，还需要在来年继续努力。

此致

敬礼！

述职人[]xx

20xx年xx月xx日

## 银行行长述职报告篇六

各位领导、各位同事：大家晚上好！

是不同寻常的一年，在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部室的大力支持下，我们班子成员通力配合，紧紧依靠支行全体员工，紧密围绕年初制定的各项目标任务，努力开拓、奋力拼搏，各项工作取得一定成绩，实现本外币帐面利润295万元，中间业务收入19.8万元，年末本外币存款余额16912万元，较上年新增2193万元，完成任务19.68%，其中人民币储蓄存款、企业存款分别新增1636万元和639万元，任务完成率分别为116.92%、16.52%，在市分行一季度储蓄竞赛和下半年零售贷款竞赛中均取得县支行第一名的好成绩。

## 1、一思想是基础，选人用人是关键。

人的行为受思想支配，有什么样的认识就有什么样的行为态度，在如何贯彻落实市分行党委的经营思路上，我积极配合班长充分沟通，搭成共识，并采取个别沟通、例会等方式，把支行全体员工的思想统一到市分行党委的总体部署上来，明确发展才是硬道理，不发展才是最大的风险，打牢做好各项工作的思想基础。

在人力资源改革的基础上，从政治素质、工作责任心、业务素质等方面搭配好支行的中层干部架构，用人所长，避其所短，把一批工作有激情，干事有办法的员工充实到中层干部队伍中，同时抓好员工队伍建设，注重多方面培养员工，建立干部退出机制和后备干部储备。

## 2、明确目标、强化措施、加强制度和机制建设

没有目标，就好象行般没有航标，早在去年年末，支行班子就自定了来年各项任务指标，并将指标按季，按月分解，相继出台了“xx支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”“xx支行下半年零售贷款竞赛办法”等，争取做到工作有重点，季季有活动，极大地推动了业务发展，在考核上，不断完善修订考核办法，突出当季考核重点，实践证明、目标明确、措施得力是推动各项工作的重要保证。

## 3、推动各项业务全面发展，努力打造精品银行

储蓄存款突出“早”字，一季度储蓄竞赛，我行就做好了早宣传、早发动、早布置，并在例会上反复强调、督促，突出竞赛方案，布置营业大厅，制定竞赛排行榜，每周一讲评、每月一排名，营造氛围，支行储蓄存款整体营销放在了开发区土地补偿款上，全行上下紧紧抓住一季度社会资金宽裕的有利时机，实现了储蓄存款开门红。

企业存款突出“源”字，即抓企业存款的开户源头，我行始终与县工商局企业股，会计师事务所、县经济开发区、县招商局等保持密切联系，为新开办企业和招商引资企业办理验资开户、结算等一条龙服务，对财政存款的营销工作也没有放松，经多方努力，2月份终于使县财政局会计中心在我行落户。

资产业务力求“实”字，结合县城经济特点，我行把零售贷款作为资产业务的主打牌，在叙做已签约的东港花园项目同时，年初积极介入文庙商城商铺按揭项目，从项目考察、组织材料上报、审批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷暑，一丝不苟，把每户的按揭材料一一上门调查，核实清楚，确保上报材料的真实可靠。当年成功发放商铺贷款12笔292万元，住房贷款18笔49.4万元，堵截虚假按揭材料1笔。

中间业务力求“全”字，我行积极响应省市分行做大做强中间业务，同时也为了xx支行自身发展的需要，在现有的条件下，开办了代收联通、移动、固定电话、小灵通话费业务，今年代理保险，代售基金也取得较好业绩。

4、依法合规、内控优先，严格监督检查，切实提高执行力。

作为副职，在积极配合一把手的同时，时刻牢记依法合规、内控优先。我认为基层银行缺的'不是规章制度，缺的是不折不扣的执行力。对上级安排布置的各项工作，要严格监督检查，不检查就等于不重视。4月，县支行事后监督工作上收到市分行后，由于各种原因，以行当月差错高达1笔，我连续给营业部相关人员开了三次会，逐笔分析差错原因，帮助寻求解决办法，对柜台业务有针对性的指导培训，同时出台“xx支行差错管理办法”[]“xx支行每周学习制度”，逐步遏制了差错率心中有数高不下的势头。8月份省银监局的检查仍发现存在不少问题，反映出基础管理的薄弱，，这使我认识到提高员工业务素质规范操作化的紧迫性，但也不是一朝一夕所能解

决的。有其长期性和艰巨性，集中整改月过后，我行将继续加强此项工作。我行按规定对部分员工实行了轮岗交流，通过录像回放，现场检查，也处理了一批违规违纪员工，处罚不是目的，目的是让大家知道什么能做，什么不能做，就是要严格执行规章制度。

5、服务为本，以文明优质服务水平的提升推动各项业务的发展。

文明优质服务是商业银行永恒的主题。如何进一步提升服务水平，我行首先从叫响“三有三声”做起，通过定期回收业务录像，及时总结讲评存在问题，把服务与绩效考核挂起钩，其次加强员工业务技能训练，把技能达标与评星评先挂起钩，第三，今年在营业大厅设置了大堂经理，出台了“xx中行大堂经理管理办法”，明确了大堂经理的职责，延伸了柜台服务。新班子成立后，又开展了营业部晨训，提高了管理的时效性，进一步提升了 my 行的业务水平。

6、积极协助一把手行长，抓好安全保卫工作。

安全保卫警钟常鸣，逢会必讲，我行认真落实各项安保制度，出台“xx支行24小时行政值班制度”，认真落实节假日行领导带班制，每季案件形势分析会制，开展了应急预案演练和消防演习，做好两节期间安全大检查工作，确保了安全生产。

1、自身的政治素质和业务素质有待提高，需进一步加强学习。

2、对员工的关心，帮助不够，思想政治工作不够深入细致。

3、有时埋头于具体工作而忽略了上下左右关系的沟通协调，这在以后的工作中我将逐步改正，努力使自己成为一名政治合格、业务精良的优秀管理者，不断提高自身的经营管理水平。

如果说自己在取得了一点成绩的话，那么离不开组织上的关心培养，离不开支行新老班子两位班长的帮助，更离不开支行全体员工的鼎力支持，在这里一并表示感谢。工作思路和措施也已出台，因时间关系就不展开了，我的报告完了，谢谢大家。

## 银行行长述职报告篇七

尊敬的各位领导：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月以来，我担任\_\_\_\_\_支行书记副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的能力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，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。

支行开业\_\_\_\_\_个月以来，在\_\_\_\_\_部门的指导监管下，在分行领导正确领导下，各项业务健康快速有效发展，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，较好的履行了岗位职责。截至\_\_\_\_\_6月末，\_\_\_\_\_支行各项存款余额\_\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_\_万元。其中，储蓄存款余额\_\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_\_万元，完成分行序时指标的\_\_\_\_\_%;对公存款余额\_\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_\_万元，完成分行序时指标的\_\_\_\_\_%;法人贷款推荐\_\_\_\_\_万元，个人贷款推荐\_\_\_\_\_万元。理财、保险销售累计\_\_\_\_\_万元。现将任职两年来的工作情况述职如下：

### 一、业务学习方面

在加强理论学习中提高自身金融专业知识，不断提升政策理

## 论水平

两年来始终把加强金融领域的法律、法规以及业务理论学习放在首位，不断提高自身业务素养以及理解、把握和执行政策的能力。首先加强国家的政策方针与政策法规学习，深入理解中央经济工作会议和国家宏观调控精神，努力把握宏观经济、金融政策，逐步把理论上的提高转化为驾驭全局的能力、综合协调的能力和执行的能力，以更好地履行岗位职责。其次不断加强现代商业银行理论学习，及时补充新的经济金融知识，拓宽理论和宏观视野，并将现代管理理念渗透到日常的领导工作中，力求从全行工作的大局出发审视问题、掌握规律、寻求解法，不断提高科学判断形势和科学决策的能力。再次根据\_\_\_\_\_支行实际工作需要，深入学习、研究他行的成功经验和做法，为我所用，避免在工作中走弯路。

通过两年来的不断学习，本人熟知了国家法律法规和银行监管部门的各项规定要求，严格执行银监部门对金融机构高管人员的各项工作要求，积极参加、组织银监部门开展的各种宣传活动；认真配合银监部门监督检查，并对提出的意见、建议及时研究改进措施，确保了各项监管措施贯彻落实。从业两年来，支行各项工作没有发生违反国家法律、银监部门及上级行规章制度的问题。没有发生损害本单位、员工和客户利益的问题。

总结一年来的工作，虽然本人兢兢业业，刻苦努力带领大家取得了一定的成绩，但在看到成绩的同时，也还有许多的不足。一是满足现状，缺乏干事创业激情。没有做到创造性的工作，干啥样算啥样思想时有发生。处理问题较为呆板，思路不够灵活，给上级行添了不少麻烦；二是开拓进取、求实创新的后劲不足，解决新形势下新困难的招数不多。对待工作存在先松后紧现象，导致很多工作上的被动。三是抓落实不够，说的多，做的少，部署的多，检查的少。对班子和自己做出一些决策，没有搞好必要的跟踪检查，信息反馈不够，到底执行的怎么样了，心里没有数。对执行党委或行长办公

会决定不力的部门和个人，没有采取必要的告诫或处理措施。机关作风建设抓得也不够，不同程度地存在工作拖拉、反应迟缓等问题。这些，有待于在今后的工作中进一步改正提高。

## 银行行长述职报告篇八

我于20xx年6月担任xx支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，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。至20xx年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一户就带走对公款10,000万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，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。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：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，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动

方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，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。

经过全行上下的艰苦努力，我行20xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长20,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说□20xx年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

20xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20,709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以□20xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

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。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5,445万元，维护了金融债权。

20xx年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8,553万元，完成计划的637%；盘活不良贷款3,251万元，完成计划的222%；保全信贷资产6,948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31,449万元，按五级分类法控制在40,511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

20xx年，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。去年，我们通过公关放贷，向xx百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，

对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

20xx年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补1,200万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的700万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1,200万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1,749万元，各项费用支出1,877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到100%。一是千方百计扩大收入来源。首先是狠抓收息工作，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，实现中间业务收入52万元。

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。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1,500万元，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。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则□20xx年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还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，在省行营业部核定费用指

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。

四是灵活调度调剂资金、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。

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达51人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定50名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部素质、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。

20xx年，我们坚持从严治行求效、务本求实创新的原则、加强队伍建设、坚持两个文明一起抓。我行去年召开了第三届职工代表大会，选举产生了新一届工会委员会，完善了工会组织。并坚持在党员干部中深化“三个代表”的学习，开

展“三个把握住自己”的学习活动，要求各级领导要结合“三个把握住自己”的学习活动，写出心得体会。作为党委书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《xx城乡金融》上发表了关于贯彻“三个把握住自己”的论文一篇，带领全行员工增强廉洁自律意识，取得了一定成效。由于强化内控制度，有效防范和化解了经营风险；切实加强了“三防一保”，全年未发生一起案件；另外，积极开展对外宣传报道，提高了我行的知名度和信誉度，树立了我行良好的社会形象。

总之，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。特别是进入第四季度，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。我本人注重务实，个人的一些事迹曾经在《中国城乡金融报》和《xx农村金融》上报道过。但是，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。在班子内形成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一

班人能够高标准、严格要求自己，对工作认真负责，密切联系群众，工作作风踏实。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前绿园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。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是，早日使绿园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，我们绿园支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。以上述职，请领导和同志们评议。

## 银行行长述职报告篇九

尊敬的领导：

对公存款时点新增xx亿元，日均新增xx亿元；

公司类贷款新增xx亿元；

中间业务收入实现xx万元，完成省分行计划的xx%；

累计发放公司类房地产贷款xx亿元，累计回收xx亿元；累计发放个人住房贷款xx万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

用心参加中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，用心参加省分行和xx支行组织的各类集中培训，学习资料主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提

升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让领导放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对领导的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，圆满完成了各项工作。

## 2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，用心拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达xx万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，带给“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，透过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采纳调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化

信贷资源配置。根据客户信用等级不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，用心拓展新的业务领域，对贴合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

### 3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，用心开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件xx份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控潜力，促进业务健康发展奠定了基础。

述职人□xxx

20xx年x月x日

# 银行行长述职报告篇十

尊敬的各位领导：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月以来，我担任\_\_\_\_支行书记副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的能力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，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。

支行开业\_\_\_\_个月以来，在\_\_\_\_部门的指导监管下，在分行领导正确领导下，各项业务健康快速有效发展，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，较好的履行了岗位职责。截至\_\_\_\_6月末，\_\_\_\_支行各项存款余额\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_万元。其中，储蓄存款余额\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_万元，完成分行序时指标的\_\_\_\_%；对公存款余额\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_万元，完成分行序时指标的\_\_\_\_%；法人贷款推荐\_\_\_\_万元，个人贷款推荐\_\_\_\_万元。理财、保险销售累计\_\_\_\_万元。现将任职两年来的工作情况述职如下：

## 一、业务学习方面

在加强理论学习中提高自身金融专业知识，不断提升政策理论水平

两年来始终把加强金融领域的法律、法规以及业务理论学习放在首位，不断提高自身业务素养以及理解、把握和执行政策的能力。首先加强国家的政策方针与政策法规学习，深入理解中央经济工作会议和国家宏观调控精神，努力把握宏观

经济、金融政策，逐步把理论上的提高转化为驾驭全局的能力、综合协调的能力和执行的能力，以更好地履行岗位职责。其次不断加强现代商业银行理论学习，及时补充新的经济金融知识，拓宽理论和宏观视野，并将现代管理理念渗透到日常的领导工作中，力求从全行工作的大局出发审视问题、掌握规律、寻求解法，不断提高科学判断形势和科学决策的能力。再次根据\_\_\_\_\_支行实际工作需要，深入学习、研究他行的成功经验和做法，为我所用，避免在工作中走弯路。

通过两年来的不断学习，本人熟知了国家法律法规和银行监管部门的各项规定要求，严格执行银监部门对金融机构高管人员的各项工作要求，积极参加、组织银监部门开展的各种宣传活动；认真配合银监部门监督检查，并对提出的意见、建议及时研究改进措施，确保了各项监管措施贯彻落实。从业两年来，支行各项工作没有发生违反国家法律、银监部门及上级行规章制度的问题。没有发生损害本单位、员工和客户利益的问题。

总结一年来的工作，虽然本人兢兢业业，刻苦努力带领大家取得了一定的成绩，但在看到成绩的同时，也还有许多的不足。一是满足现状，缺乏干事创业激情。没有做到创造性的工作，干啥样算啥样思想时有发生。处理问题较为呆板，思路不够灵活，给上级行添了不少麻烦；二是开拓进取、求实创新的后劲不足，解决新形势下新困难的招数不多。对待工作存在先松后紧现象，导致很多工作上的被动。三是抓落实不够，说的多，做的少，部署的多，检查的少。对班子和自己做出一些决策，没有搞好必要的跟踪检查，信息反馈不够，到底执行的怎么样了，心里没有数。对执行党委或行长办公会决定不力的部门和个人，没有采取必要的告诫或处理措施。机关作风建设抓得也不够，不同程度地存在工作拖拉、反应迟缓等问题。这些，有待于在今后的工作中进一步改正提高。