

# 2023年银行行长辞职报告(模板5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?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。

## 银行行长辞职报告篇一

尊敬的xx□

经慎重考虑,我非常遗憾地向单位提出辞职。我带着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任,使我得以加入xx银行,并且获得了许多的`机遇和挑战。经过这些年在xx银行从事的xx工作,使我在xx领域学到了很多知识、积累了一定的经验。

我1965年1月出生于湖北,1980年参加高考,进入中等师范学校。1982年参加工作,开始在孝感的一所农村中学里当教师。在那里一干就是10年。1992年,参加公开招聘,进xx银行,分配在xx行xx支行从事办公室文秘及法律顾问工作。一年后,被选派到新成立的xx行xx支行,先后担任支行办公室主任、存款科长、银行卡部主任、分理处主任等职。后来,因机构改革□xx行整体退出,我于2000年底返回xx□已经担任了7年股级干部的我,又开始到基层营业网点当储蓄员、信贷员。2002年,调xx行xx分行办公室工作,并明确为副科级秘书;2004年,调xx行xx分行办公室工作,通过竞聘担任秘书科副经理;2009年8月,到省分行网点建设办公室工作,任综合负责人。

我一直勤奋努力地工作,并获得过众多的荣誉。特别是在xx分行工作期间,每年的年度考核,我几乎都是优秀(只有2008

年为良好)，连续四年被xx银行业协会授予通讯工作一等奖，多次被省分行评为优秀信息员。在做好工作的同时，我一直坚持业余自学，努力提高自身素质。通过自修，先后获得汉语言文学、法学、国际金融等专业4个大学文凭，并被武汉大学授予法学学士学位。参加全国律师资格统考，取得了《中华人民共和国律师资格证书》。

在职场打拼中，因为自己坎坷的人生经历，使我错过了很多机会，也耽误了不少时间，如今年龄偏大，已经不能从事重要的工作岗位，更无升职的机会和空间，但自己又不愿意得过且过，浑浑噩噩地混下去，如果那样，只能成为xx行的累赘。想来想去，还是决定辞职，另谋生路。

谢谢！

申请人：

时间：

## 银行行长辞职报告篇二

尊敬的xx□

塞浦路斯中央银行行长季米特里亚季斯10日向总统递交辞呈，辞去央行行长一职。

据塞浦路斯总统府发布的一份声明说：“塞浦路斯央行行长季米特里亚季斯向总统阿纳斯塔夏季斯递交了辞呈，总统已经接受这一请求。”

目前没有官方消息说明季米特里亚季斯辞职的原因，但央行消息人士说，季米特里亚季斯在辞职信中说他与央行董事局的合作有困难，同时他还提到因个人和家庭原因而辞职。

在声明中，阿纳斯塔夏季斯表扬季米特里亚季斯为拯救塞经济以及稳定银行业所做出的贡献。

因遭遇严重经济危机，塞浦路斯去年3月与欧元集团和国际货币基金组织达成100亿欧元救助协议。按照协议规定，塞浦路斯第二大银行大众银行被迫关闭，第一大银行塞浦路斯银行要使用大额储户的存款完成资产重组，因此塞浦路斯银行10万欧元以上存款有47.5%被转为银行股份。

按照合同规定，季米特里亚季斯如果辞职需要提前一个月通知，因此他的央行行长职务保留至4月10日。

此致

敬礼！

辞职人□x

20x年x月x日

## 银行行长辞职报告篇三

尊敬的\_\_\_\_领导：

首先感谢您对我的帮助和培养，感谢银行里所有给予我帮助和理解的人。

在银行不到2年的时间里让我学到了很多很多知识和道理，在我缓慢成长的道路上给予我极大的鼓舞和推动，令我的成长速度有所快活到老学到老，真诚的希望在以后的生活中还会继续接受大家的帮助和批评，那将是我一生都受只不尽的财富。

离开银行的原因很简单：想更好的发展和尽快的实现自己的

追求!应该说银行给员工提供了一个好的发展平台，但是这个平台不属于我. 一个好的平台对于一个想成功的人而言作用显而易见，我会努力的，一定会. 但是经过努力，学习，耐心，还是原地踏步只有选择放弃了!工商管理专业的我热衷于：经济，管理，营销，培训，但目前的工作性质和机制的限制使我无从发挥，这是我如何努力也改变不了的!

学习是一生中很重要的事情，活到老学到老. 相信在以后的日子我会体会从银行学习到的东西，同样也希望银行越来越好.

请批准我的辞职!

此致

敬礼!

辞职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 银行行长辞职报告篇四

尊敬的xx银行领导：

您好！

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为

此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去\*银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是\*银行的一员而感到荣幸。我确信在\*银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝xx银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

辞职人签名□xxx

申请日期:20xx年xx月xx日

## 银行行长辞职报告篇五

我叫，男，40岁，中共党员，现任邮储银行古县支行负责人，现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年，在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下，在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下，我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

### 20xx年工作回顾

#### 一、支行的基本情况

我支行于10月份成立，今年3月份正式迁入新址办公，营业办公面积共400平米。现有员工18人，目前开办的业务有个人信

贷、对公结算、个人储蓄理财等。

## 二、业务发展情况

### (一)大力开展信贷业务，支持地方经济发展与建设

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户，农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点，同时信贷人员少，且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力，我行信贷人员不气馁、不退缩迎难而上，辛勤工作。全年放款1665.7万元，其中小额贷款放款1301.7万元，共299户，其中农户166户，商户133户，农户放款占比41.35；个人商务贷款放款342万元，二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下，保证了贷款质量，年末无一笔不良贷款。为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助，为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。

### (二)个人负债业务优质高效健康快速发展

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元；发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

### (三)对公业务刚刚起步，市场拓展任重道远

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全县城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时

在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

### 三、队伍建设及业务支撑情况

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专以上学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到目前的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

### 四、创优质服务，树邮储品牌

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广

大客户的普遍好评。

## 明年工作思路及目标措施

一、工作思路：以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

二、经营目标：实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80；储蓄余额净增20xx万元，增幅30；对公存款新增1亿元。

### 三、经营措施：

#### (一)跨越式发展信贷业务，奠定业务收入基础

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

#### (二)突破性发展对公业务，实现收入新的增长点

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

#### (三)循序渐进,发展个人负债业务



明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通□pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的效益最大化。

#### 四、几点意见

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意进取是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行)目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

##### (一)人员配备方面

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

##### (二)网点建设方面

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注，明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓进取，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大

的贡献。

## 五、个人工作体会

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻难克坚、勤奋工作的一年。我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血。在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况。针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。