

最新银行行长年度考核总结 银行行长年度述职述廉报告(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行行长年度考核总结篇一

分行监察部：

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

我自20xx年9月被省分行聘为支行党委书记、行长，于选择201x年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配路的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值最大化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型；强化管理和内控，加快服务质量效率的提升；加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来，支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20xx年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

(一)聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来，支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

两年来，通过建立和完善以经济增加值为核心的激励考评体系，对重点业务产品、战略业务产品激励实行“谁营销谁得益”，加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强□201x年、20xx年及201x年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首□201x年，实现中间业务总收入4016万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.9%；20xx年实现4346万元，完成分行任务85%；201x年一季度，实现中间业务收入1939万元，完成率85.8%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款稳健增长□201x年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的6.77%，其中储蓄存款贡献了2.5亿元的新增，完成任务的62.92%□20xx年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务107.6%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成502%，外汇企业存款完成1444%；201x年一季度，人民币各项存款完成88.73%，外汇各项存款完成率高达310%。两年来，支行各项存款余额由201x年初的41.76亿元增加到46.86亿元，人民币储蓄存款实现增长4.6亿元，人民币企业存款增长1.8亿元。

(2)贷款业务稳步发展□201x年末，支行各项贷款余额58亿元，

比年初新增1.4亿元;20xx年末,各项贷款余额为60亿元,新增2亿元,增幅3.4%;201x年第一季度各项贷款余额65亿元,比年初新增近6亿元,增幅10%。两年来,支行各项贷款余额由201x年初的56.6亿元增加到65亿元,公司贷款增长8亿元,零售贷款实现增长0.5亿元。

3 新增2428万元增加到20xx年末新增4346万元,增长了近1倍,成为分行重要的效益增长点,获得分行“中间业务收入先进集体”荣誉称号。

3、采取的主要工作措施:

(1)严格成本管理,优化财务资源配路,助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督,实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度,坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制,促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理,规范全行营销费用的管理与核算。

(2)把存款、贷款和中间业务作为重中之重,深化结构调整,加快业务发展,全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面,认真抓好网点转型工作,加强客户关系维护和产品销售,全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理,加强柜面服务管理,进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量,切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面,调动全行员工主观能动性,深入挖掘存量客户潜力,加大对重要客户的维护,加强低成本资金营销力度,确保存款总量和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销,夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销,将账户营销与存、贷款营销结合起来,利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户,不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别产品发展不均衡，如受市场经济环境限制，储蓄存款业务、基金业务开展得不理想。

(二)内部控制水平及存在的缺陷和不足

1、内部控制水平：

(1)内部控制环境较好。按照省分行改革框架，组织结构合理，部门间职责明确；严格建立和执行职业准入条件，各岗位职责清晰，重要岗位坚持执行定期轮岗及强制休假制度；加强监督检查力度，全员风险及控制意识较强，经营作风稳健；科学合

理设定人力资源政策，为员工职业生涯打开晋升通道，以积极健康的企业文化的规范的规章制度约束员工职业道德行为；建立防范案件与风险的业务联合大检查机制，确保案件专项治理工作的连续性和有效性；组建横向衔接、纵向配合的反洗钱管理架构，明确关联交易日常管理部门和工作职责；建立有效的问责制和责任追究机制，使员工明晰在违反既定政策和程序时应该受到的处罚和程序；建立完整的再转授权机制，使全行各层级能够在职权范围内稳健经营。

(2) 风险识别与评估机制不断完善。实施积极主动的风险管理，实现风险管理和业务发展及效益提高三同步。加强信贷审批管理，对资产质量进行全面分析，及时掌握借款人经营和财务等状况，判断风险发生的可能性，及时采取相应措施，将风险消灭在萌芽状态；准确把握有关标准和政策底线，加强前后台沟通，正确处理好营销与风险防范的关系，在风险可控的前提下，大力提高审批效率。通过资产质量情况提足各项准备金，进一步提高抗风险能力。对于柜台业务、结算业务、授权授信业务，各相关部门通过制作业务流程及业务操作规章制度，严防操作风险的发生。

(3) 内部控制措施日益健全。强化员工执行力，狠抓制度落实。把治理“双十禁”工作作为全行效能监察的一项重要内容，认真做好自查自纠及清理等工作。加大对规章制度落实情况的监督、检查力度，强化以基础管理和基层机构网点及负责人管理的工作，严格执行对业务风险点和重要岗位员工行为的“双排查”制度。把积分管理工作与年初确定的无案件奖励考评结合起来，纳入到考核体系中。积极配合监管部门工作，对发现的问题积极整改，跟踪复查，查找薄弱环节，不断完善制度和操作流程。认真落实安全综合管理责任制，层层签订责任书，定期对员工进行安全防范教育。完善防火灾、防抢劫、防盗窃、防诈骗等突发事件处路预案。加强与押运公司的协调与合作，全行守押工作全部实现了社会化管理。建立健全消防、安防设备管理档案，对全区atm和营业场所的监控系统、信用卡柜台布局进行了改造，有效保证了各

项业务安全运营。

(4) 信息交流与反馈渠道比较顺畅。我行信息系统基本能够保证信息的适用、可靠、及时、完整及连续。经营及管理信息能够做到真实、完整、准确、安全，信息处理灵活有效，能够及时传递到领导决策层，信息传递渠道快捷畅通，信息管理系统安全可靠，提高了全行对经营风险的控制能力和对经营管理工作的决策能力。我行与外部监管机构、同业、客户、媒体和大众的信息交流与反馈能够及时准确、充分，严格遵照授权管理及新闻宣传管理办法等规定，对外信息披露符合规定。

(5) 监督纠正与评价机制较为完整。实行监督检查常态化机制

加强对各项业务开展情况进行监督和评价，将纠正违规、违章操作行为切实纳入日常工作中。通过检查监督和远程监控，及时获取和知悉内部控制缺陷，对内部控制报告中提出的问题进行有效整改。独立性检查坚持日常检查、定期检查和不定期检查相结合，做到检查之前有方案，检查之中有记录，检查之后有整改。做好内、外部审计对内控缺陷的检查报告，明确职责，整改措施切实可行。理顺服务流程，增强主动服务意识，全面提升行务运转效率，真正建立起“二线服务一线，一线服务客户”的大服务格局。深入推进“平安中行”创建活动，做好安全保卫工作，有效防范各类案件和生产责任事故。

2、存在的缺陷和不足：

(1) 精细化管理水平还有待于进一步提升。

(2) 个别员工违规操作时有发生，操作风险防控工作需要进一步加强。

(三) 持续经营能力的强弱及存在的问题和不足

1、持续经营能力不断增强。

多年来，我非常注重自身素质的提升，努力加强学习，适应新形势和新知识的变化，使自己能够准确把握国家经济金融政策和上级行的战略部署安排，不断增强自己的执政水平和能力。我始终牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，坚持“为中国银行创造更大利润，为客户提供更好服务，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的企业责任”的使命，致力于打造当地最好的银行。能够客观地分析同业市场经营形势的变化，基于对市场变化和客户需求，以及竞争对手的了解，有的放矢地开展工作。同时，坚持民主集中制原则，广泛听取各方面意见，有力地保证了各项经营决策的科学性和有效性，带领支行干部员工在资产负债规模、经营效益、赢利能力、当地市场占比方面取得了较好的业绩，持续经营能力较强，进入了可持续良性发展阶段。

(1)充分发挥资源配路的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配路，促进经营能力持续发展。制订了《支行员工激励方案》，在省分行激励的基础上，加大重点产品的激励力度。实行“费用定额管理”，高了全行成本效益意识和财务管理水平。深入推行全面成本管理，加强集中采购管理工作，细化各项成本管理措施。

(2)深入推进战略转型，扎实推动我行特色业务和战略转型业务快速健康发展。以全面推广“金融社保卡”金融服务方案为契机，加强与相关行业主管部门的联系和沟通，以行政事业单位合作作为基础，加深与行政事业单位的合作深度，重点拓展“金融社保卡”带来的商机。201x年初，通过开展对公账户攻坚战活动，在账户数量上取得了初步成果。201x年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划110%，网银开户新增107户，完成计划51%，结算账户新增56户，完成计划47%。以负债业务为基础，以产品和账户为抓手，强化源头客户作用，加大中间业务拓展力度。巩固代理业务优势，加大产品

创新力度，努力增加中间业务收入。从201x年初至201x年一季度，支行中间业务收入水平一直居全辖七大行前列，直融贷款、保理、代理保险、基金、外汇黄金交易等产品成为中间业务收入的重要来源。电子银行业务充分发挥全行优势，开展联动营销，提升电子银行产品覆盖率。

(3)建立了覆盖全员的人力资源培训机制。根据业务发展需要和员工成长需求，组织不同层级、不同形式的培训学习，侧重于对网点业务经理、客户经理、一线网点人员进行经常化和多样式的业务适应培训。

(4)加快网点转型工作步伐。加强自助设备维护与管理，对网点功能实行统一管理，实施一站式服务，推行首问负责制、服务承诺制、责任追究制，深入开展不定期突击检查，加大监督检查力度，促进网点由核算交易型向营销服务型的根本转变。

(5)深化人力资源管理，加强党的建设、企业员工队伍建设和企业文化的建设。进一步加强基层党组织建设和各级领导班子建设，努力提高班子成员的领导能力和驾驭能力。充分发挥企业文化引领作用，宣传、培育“追求卓越”的核心价值观。开展心理知识辅导，提高员工心理素质和抗压能力。鼓励员工立足平凡岗位，创造非凡业绩，为百年中行事业培养人才。

2、存在的不足：

(1)电子银行账务性交易还有很大的提升空间。

(2)对私、公客户基础还比较薄弱，基本结算客户数量和质量都亟需进一步改善。

(一)重大经营管理决策和审批事项及其结果

1、严格按照授权管理权限，在省分行转授权范围内按照业务相关规定进行纵向和横向再转授权。我本人严格按照省分行转授权范围依法合规开展工作，没有越权审批现象。

2、严格执行重大事项报告制度。对于工作中的重大事件，我按照权限分别组织召开行长办公会、党委会解决；对于超出职权范围需请示的事项，及时以文件形式上报省分行和地方相关部门。

3、对于大宗物品采购等事项，我严格按照集中采购管理办法进行管理，固定资产购建均控制在省分行下达的购建指标之内，没有违规或越权经营事项。

4、任职期间，我能够及时向省分行汇报和请示工作中的重要经营管理事项，没有发生投资、担保、重大财务会计事项调整等隐瞒实际情况的现象。

(二) 重大经济案件和责任事故

无。

(三) 直接责任

无。

(四) 间接责任

无。

(一) 述职日所在单位未决诉讼

无。

(二) 述职日未了事项

无。

(一)本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

(二)本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

银行行长年度考核总结篇二

在刚刚过去的**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：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终以重要思想、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 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。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

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。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了，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**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，大力组织攻关营销。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*金额达*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“5000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**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。抢抓时机，奋力攻关，利用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。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**万元，开办低风险贷款业务**万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的**厂成功退出流动资金贷款**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、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款笔，累计发放额达**万元，贷款余额比年初新增**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。切实加强中间业务的领导，制定了，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**万元，代理发行国债**万元，代理保险**万元。充分利用中间业务平台，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**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**户。全年实现中间业务收入**万元，比上年提高，新增**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万美元，外汇资金交易量万美元。

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，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80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《**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，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，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，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和战斗力，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*大可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

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：

- 1、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。
- 2、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。
- 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。

**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。

银行行长年度考核总结篇三

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对一年来的工作和如下：

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、指示。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，依法依规经营，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，自觉做到以发展为己任，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。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同时增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，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。

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培训师的高度赞赏。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、典型引路等方式，做好思想工作，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。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长万元完成计划的全市排名第 名。个人存款增长 万元完成四季度计划的贷款增长完成计划的 ，中间业务收入完成计划的 。拨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一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 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。

银行行长年度述职报告2

银行行长年度考核总结篇四

20__年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导

的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客

户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三,有些工作做的不够过细,一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入,针对以上突出的问题,我将争取最大努力做到以下几点:第一,加强学习,提升技能,只有具备完善的业务技能水平,开展业务才可以得心应手,游刃有余。第二,在做好本职工作的同时,积极营销,更新观念,争取以良好的心态和责任心,做出较好的业绩回报招行。

第三,细节决定成败,今后我将努力完善工作细节,增强部门、同事、银企之间等合作意识,加强团结,不断改进,力争做好银行工作。

银行行长年度述职报告4

银行行长年度考核总结篇五

我叫____, 现年41岁, 大学文化程度, 高级政工师。20____年2月调入____支行任党委书记、行长。任职期间, 能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针, 不循私情, 秉公办事, 认真执行有关财务管理规定, 履行节约、勤俭办行;处处率先垂范, 廉洁勤政, 务实开拓, 团结、带领一班人, 艰苦创业, 锐意开拓, 取得了经济效益和社会效益的双丰收。

下面, 按照市纪委领导干部廉政述职工作要求, 现从以下四个方面向大家进行述职报告, 请评议。

一、关于履行党风廉政建设责任制情况

加强党风廉政建设, 一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面, 我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中以落

实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。

一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉管理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。

三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位。围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是

着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、行贿、受贿等焦点问题，制订了《规范农行业务行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。特别在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竞聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

二、关于本人廉洁自律情况

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

- 1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、

深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求真务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在___行班子第一次，我就反复表示：来___行工作决不允许吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。

在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆！

银行行长年度述职报告3

银行行长年度考核总结篇六

今天，我们召开20___年第一次全行工作会议，主要任务是总结20___年工作，重点部署20___年任务，动员全行广大员工，认清经营形式，咬定经营发展目标不动摇，戮力同心，强力发展稳健扎实推进___邮储银行快速健康发展。

一、20___年工作回顾

20___年，在省市行的正确领导下，围绕省行的可持续，重效益，防风险的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

(一) 20____年全行经营情况

20____年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97.5%(计划为1595万元，实际收入中扣除____月份总行计提减值准备金138万元)实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占____全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0.5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显著。

(二) 风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20____年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20____年的工作任务

(一) 20____年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

上述指标，现已经与市行签订在行长经营责任书中，按照今年计划，全行收入比照去年绝对值增加600万元，增幅为38.58%，(____年，我行收入增加绝对值为257万元，增幅为20%)收入绝对值和增幅均为历年最高，完成今年的收入计划压力空前，但我们坚信：有市行班子的强有力的支持，有

我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的精，气，神要带出各有所长的团队。

(二)20____年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立____财观念，加大vip卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范

网点总行验收□yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄□pos和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

同志们，20____年将是全行奋力拼搏的一年，我们深知创业维艰，守成不易的道理，在新的一年里，让我们在省市行的正确领导下，以省市行的会议精神为指引，在新一届领导班子的带领下，上下同心，奋发进取，为全面完成今年的工作目标而努力奋斗！

银行行长年度述职报告5