

最新农商银行行长述职报告(模板9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。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

农商银行行长述职报告篇一

，同事们：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：

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

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。一是做到认真组织和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，切实在落实上下功夫，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

20xx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xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万

元，人民币各项贷款比年初下降xx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xx□

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，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20xx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，年末吸储金额达xxx元。

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xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx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、全年累计发放个人消费贷款xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx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。切实加强了对中间业务的

领导

，制定了《20xx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。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xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx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xx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xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高xxx%新增xx万元。

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xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

》，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8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《20xx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《

网

点水、电、电话费用管理暂行办法》，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

点及柜面员工考核分配办法》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《客户经理考核管理试行办法》，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□20xx年度

党

总支工作意见》，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，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。
员重温入

党

誓言、“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，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

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：

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。

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xx支行创建成区级“文明单位”作

出自

已应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

农商银行行长述职报告篇二

尊敬的领导、同志们：

大家好！

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元；实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元；资产利润率与收入成本率分别

为xx%和xx%□

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排行上升至xx位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度。

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合；权限上分、思想上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力；针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓；普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈；正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员

领导干部。

(一) 抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20xx年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行xx支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

xx支行务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展当前翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款x亿元，贷款业务增幅60%；另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款xx万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入xx

万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二) 擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20xx年x月x日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时驻扎企业，对库存物资进行监管□x大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年x月x日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三) 抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子

成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20xx年取得的来之不易的成绩。

述职人□xxx

20xx年x月x日

农商银行行长述职报告篇三

尊敬的各位领导，全体同仁：

大家好!我叫xx□来自xx镇支行，在未担任xx支行长以前，虽没有干出过惊天动地的光辉业绩，但却在平凡的工作岗位上刻苦钻研、开拓进取，甘于奉献，在平凡的工作历程上，留下了一串串闪亮的足迹□20xx年我获得了省行“百名服务明星”称号□20xx年获得了省行和市行“十佳营销能手”称号□20xx年2月份，带着领导的重托和同事们的信任，我担任了xx支行支行长，“麻雀虽小，但五脏俱全”要想真正管理好一个支行也不是件容易的事，我深知自己责任重大，一年来在县支行领导的关心和支持下，我和全体员工克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以提高报务质量和服务水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，下面我就自己一年来的工作情况作以汇报，请大家评议。

截止10月底，存款余额达7591万元，净增750万元，完成年计划的96%，发卡近1000余张，保险完成350余万元，汇兑完成近3万余元，各项业务除储蓄、汇兑、其余业务较去年有较多

的提升。

一、作为一名支行长，我深知全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础，我对存款工作早部署，早安排，强化员工竞争意识和拼抢意识，通过开展春节期间大力宣传等工作，我支行一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也吸引了不少新客户；二、结合市分行，县支行规范化服务要求，我狠抓柜面服务，服务水平显著提高，针对不同客户群体的要求，采取个性化服务措施，电话回访服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，及时掌控资金流向；三、经常召开员工座谈会，掌握员工思想动态，树立正确的人生观价值观，为了提高支行的内控和防范能力，确保安全营运，坚持预防为主，以人为本，成立了内保小组，建立健全了内部的各项工作制度，和友邻搞好关系，签定了联防协议；四、每天抽出时间在营业大厅深入储户，调查研究，掌握资金动态，细分客户群体，以便理顺经营思路，采取有效措施。

一年来尽管自己做了很多工作，但还有很多缺点和不足之处：

二、重经营，轻管理，一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结，融洽，协作具有团队精神的集体氛围，发扬团队精神，加强岗位间的协调，配合的整体联动，增强全体员工的协同作战能力、才能促进业务的全面发展。

20xx年，我将一如既往、带领支行全体员工，做好以下几方面工作：

三、针对我支行在合规经营，案件防范，员工管理等方面存在的问题和不足，加强员工队伍建设，激发员工爱岗敬业的工作热情，通过一系列合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保20xx年安全稳健经营。

衷心感谢各位领导对我支行的支持和厚爱，以及对我个人的

帮助我将认真总结经验、发扬成绩、克服不足，以百倍的信心，更清醒的头脑，更旺盛的斗志，更奋发的姿态，更勤奋敬业的精神和更充xx的干劲，带领我xx支行全体员工向我们的既定目标进发。

以上报告如有不妥，请批评指正。

农商银行行长述职报告篇四

考核组领导、各位同事，大家好！

20xx年已经渐行渐远□20xx年已经迎面而来，过去的一年全行各项工作在保持连续性和稳定性的基础上稳步向前有力推进。一年来，我在上级党委的指导下，尽最大努力，勤奋工作，忠实履行了自己的工作职责。这一年，深知千斤重担、不懈怠、没松劲，身负全行上下三级机构千名员工的期望，有工作的成果，有上级党委的肯定，有总省行多个督导组、工作组、巡视组高度评价与认可，也有学习的收获，有实践的感慨，也有深刻反思和诸多遗憾。根据要求，现将20xx年主要工作情况述职如下：

一、维护发展大局，全力抓好经营目标

(一)经营成效显著。一是各项存款稳步增长，资金实力不断增强。全行人民币各项存款余额亿元，较上年末增长亿元，增幅%，对公存款时点、日均增量分别完成完成省行计划，分列全省二、三位。个人存款存量、增量，对公存款增量同业四大行排名第一，对公存款增量市场份额高达%。二是农贷投放速度加快，贷款质量持续改善。全行累计投放农户贷款**户，金额亿元，同比多增亿元，增幅%。其中农户小额贷款投放**万元，个人生产经营贷款投放**万元。三是中间业务拓展顺利，增收渠道有所拓宽。实现中间业务收入**万元，完成年度必保计划的%，同比多增**万元，代理保险手续费收入连续八年同业第一。

(二)工作亮点频现。一是我行成为新农保、城居保代理工作全省先进单位□20xx年，我行加快代理新农保、城居保推进工作，代理范围**个乡镇、**个村屯共**万人，有力推进全省新型农村和城镇居民社会保险工作全覆盖。被省人力资源和社会保障厅授予全省代理新农保、城居保工作先进单位。二是全省首例向专业合作社发放贷款。我行加大产品创新力度，推出了农民专业合作社法人贷款，支持农民专业合作社带领农户抱团闯市场，农机专业合作社发放法人贷款**万元，向专业合作社发放为全省首次。

(三)队伍建设科学。一是坚持人才强行战略，不断加强各层次人才队伍建设，为发展提供强有力组织保障。调整充实支行领导班子和机关中层干部队伍，加快推进干部队伍年轻化和专业化，去年共调整干部**人次，同时选拔和建立数量充足、素质优良、结构合理、梯次配备的后备队伍，全行上下形成团结和谐、心齐气顺的良好氛围。二是加强党建工作，紧紧围绕当前市场竞争、本行竞争中面临的新形势、新任务，加强基层组织建设和党员队伍建设，教育引导广大党员树立大局意识、责任意识，提高党性修养，加强基层党支部能力建设，提升凝聚力、创造力、战斗力，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用。

二、围绕履职能力，切实加强自身建设

一是坚持学习不放松。认真学习党的和讲话精神，不断加深对中央八条新规和总、省行转变工作作风有关规定的理解和把握。认真学习各阶段工作部署要求和重要领导讲话，增强对政策规定的理解能力，提高了政策执行水平。一年来，我努力注重在时事、政治、经济和各类知识的学习。注重三观，即世界观、人生观和价值观的深刻思索和认真改造，坚持学用结合，认真抓好自学。注重自身综合素质有所提高，力争职责名实相符，举轻若重，有所开拓，有所担当。在思想政治上，坚定了责任意识、履职意识，坚定了新理念、新发展、新成就的努力方向，做到了学习和工作两不误、两手抓、两

提高、两促进。体现在工作上，呈现出了坚定的决心和信心，有生气、有活力，推动工作有力度、有深度、有广度，成效明显。

二是坚持尽责不懈怠。在过去工作中，按照省行授权，认真负责积极主动，卓有成效地开展了各项工作，紧扣总省行要求，一抓学习领会，深度思考认真把握。二抓贯彻落实，讲执行、讲成效，抓过程、重结果。在具体工作中，找准工作定位，尽心尽职，尽力尽能，在各类问题纠结中不推诿、不扯皮，问题不上交，矛盾不下移，负责不揽权，推功、不推过。三抓深化推进，没有仅局限于开会部署，在重点抓好工作落实下功夫，在工作推进中换位思考，想基层、想一线、想困难，在工作中把主动意识放在首位，创新务实，讲主动、讲作为、讲担当、讲效果、讲贡献。

三是坚持民主不动摇。与班子成员坦诚相见，密切配合。在勤政方面，坚持做到尽职尽责，合规创新和敬业。在工作作风方面，始终坚持公开、公平、公正原则，与干部员工共同进步成长。说短话、说实话、说直话，简单做事真诚为人。一年来，采取多种形式的开座谈、提意见、征民意，补我不足，强化提高。

农商银行行长述职报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度：在上级党委部门领导下，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平；保持以351规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革

和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作内容、做大做强零售业务和加快中间业务发展；继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

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，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯彻落实科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，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。

自xx年2月担任支行行长一职以来，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。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，始终保持着饱满的精神状态，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，做到严以律己、宽以待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。二是清醒认识，谋求发展。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。三是重视客户，强化服务；规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、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，时刻

牢记服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营；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。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改进。

xx年前半年，我坚持以客户为中心，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 。

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，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，上半年共实现新开户____户，新增存款____万元，其中存款达5万元以上的____户，占新增对公存款的____。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近 万元。

信贷业务取得突破性发展。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，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓

机遇，自己拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展“三农”业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。特别是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，形成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，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，半年实现中间业务收入____万元。二是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。二季度末，全行企业网银新开户____户、个人网银____户、电话银行____户。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，积极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。其次，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和主观性，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。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、职能部门工作对照会议制度、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。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干部队伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。

一是重视制度建设，科学分权，明确分工，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，形成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行共产党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部

门负责人分别为党风廉政责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人签订责任书。通过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三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《营业网点及柜面员工考核分配办法》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《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。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。

四是强调干部队伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水平的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。通过“三.八”妇女爱国主义教育活
动、“七.一”党员重温入党誓言，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。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，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与总行的要求、与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足，具体表现在：

第三，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。

xx年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，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，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

农商银行行长述职报告篇六

的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行

党

委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行

党

委的重视关心下，在各职能部门的指导帮助下，在同志们的大力支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、

廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗位职责回顾梳理一年来的履职情况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

通过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元；实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元；资产利润率与收入成本率分别为xx%和xx%□不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大责任事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排名上升至xx位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有一定的贡献度，在当地银行业金融机构中有一定的话语权，在地方政府部门中有一定的影响力，在县域百姓中有一定的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的十二届九次全会（扩大会）上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行集体领导

下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过集体讨论，做到职责上分、目标上合；权限上分、

思想

上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮助职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实

党

风廉政建设责任制。我始终把

党

风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实

党

风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力、感染力；针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓；普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈；正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及

领导

干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的

党

员

领导

干部。

（一）抓住重点。

一抓

思想

统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在

2009

年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的

思想

政治工作来统一员工的

思想

，把“家丑”

给大家

亮一亮，把困难

给大家

摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行xx支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。通过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要

精神

不滑坡，办法总比困难多”□xx支行当前必须坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就一定能达到赶超，就一定能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一

思想

，坚定发展信心的结果。
、分管

领导

、部门

领导

、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%；另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织 and 中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行

领导

的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的

领导

。凡是要求员工做到的，自己首先做到；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把

思想

说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行

党

员

领导

干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。支行投入一定额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位

提供

硬件支撑。四抓执行落实，

提供

发展保障。支行着力从制度、目标、责任、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行

党

风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚责任人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

（二）擅抓难点。

年11月15日到期，无法按期收回的紧急情况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，最大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关

领导

汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。通过扎实的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，后来支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

（三）抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈责任”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神

□

六是开展了

党

员“一带一”活动，每名共产

党

员至少帮带一名职工，从

思想

、工作、生活、学习全方位帮助。通过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和责任意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行

党

委正确

领导

的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人必须面对和亟待解决的困难和问题：一是支行发展压力大，我的急躁情绪

多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真

总结

工作中的经验教训，扬长避短，不断改进工作方法，提高

领导

艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争保持住20xx年取得的来之不易的成绩。

农商银行行长述职报告篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

在忙忙碌碌中，我们送走了20xx[]迎来了20xx[]今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

20xx年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的共同努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

1、存款业务完成情况

截止20xx年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%；日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%；超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%；在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款最多。

2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元；我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元；实现利润935万。

3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成任务的247%；签约个人网上银行521户，完成任务的252%；签约手机银行356户，完成任务的187%；开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一

种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视LED屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正！20xx年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

农商银行行长述职报告篇八

尊敬的领导、同志们：

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xxx支行以党的十九大精神统领全局，以xxx行长两个翻番为核心目标，以xx银行二次转型为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

20xx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。

（一）收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%□同比增幅xx%□个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入xxx万元，完成目标89.48%。

预计20xx年xx支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元；公司业务完成xx万元，欠270万；信贷业务完成xxx万元，欠70万元。 预计完成利润1900万元，超计划101万元。

（二）重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增

幅(11.3%)高6.1个百分点,较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点,高于全县活期占比6.41个百分点,高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%,较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务:截止12月1日,公司开户336户,余额302万,较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理票据业务3笔,金额360万元;现金管理业务开办1户,目前余额60余万元。

3、信贷业务:截止11月30日,贷款结余3150万元,其中小额贷款结余116万元,较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元,较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元,较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元,较年初增长861万元。

4、资产保全:截止11月30日,逾期贷款28笔,金额14万元,逾期率1.24%。不良贷款21笔,金额7.28万,不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款,金额7.8万元,方可完成市行下达的100万的目标计划。

(一)全面加强内控建设,增强员工的风险防范意识,提高员工的职业道德水平。开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、定期召开风险管理分析会等活动,进一步加强了内控制度的教育,建立、健全了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。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求,杜绝了业务操作中的随意性,切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠,抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题,深入开展了自查自纠活动;下半年以省行合规大讨论活动为契机,进一步强化了自查整改的工作,并较好的使用了违规积分系统,对多次查出的问

题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。()长期以来沙xx支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作四达标要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了风正、气顺、心齐、劲足、绩优的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况□xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但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；

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。

20xx年我们将发扬成绩，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；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理。

农商银行行长述职报告篇九

各位领导、同事们：

大家好！

20xx年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的鼎力支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

按照分工□20xx年1至6月份，我主要承担东关支行的管理工作和协助分管不良资产清收处置，7至12月份，分管三农信贷业务、信贷制度落实和文明标准服务工作，继续分管不良资产清收处置，具体包片东关支行、四十里铺支行、过店街分理处、船舱街分理处和南门分理处5个网点，并协助李行长督导客户部工作。一年来，分管工作在行党委的正确领导和分管部室、支行的大力支持配合下，坚持多请示、多汇报、多协调、多沟通，分管部室作用发挥比较理想，分管工作进展比较顺利，所包网点业务发展提速。

xx年工作大事主要有：

元月份，主要是协调分行和支行之间委托资产档案移交后的后续工作；

三月份、五月份主要是带领东关支行相关人员深入行政企事业单位营销贷记卡；

四月份整月在花所营业所住所督导三农贷款发放工作；

六月份整月被抽调去临夏检查工作；

九、十一、十二月份主要是集中精力配合分行内培训师在我行进行网点文明标准服务导入；

十月份主要是带队进行委托资产清收上门核对。

具体工作情况如下：

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”（即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划）目标，认真贯彻落实省市分行20xx年资产处置工作会议精神，以科学发展观为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的 70.8%；累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的 80万元的198.75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、

提升核心竞争力的重要一环;作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166.4%，完成年度计划的93.6%;实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41%。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇;坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇;坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇;坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇;坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额贷款授信742户，授信率10.61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放xx.9万元，净投放1672.4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同

体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。

一年来，自己认真学习领会党的十八大和十八届五中、六中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题；在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

一年来，自己在学习、思想、工作方面的收获是多方面的，这些收获和成绩的取得，是王行长精心指导、各位班子成员关心帮助、在座的各位中层干部及同事支持的结果，在此一并表示感谢。一年来，虽然自己在各方面都有较大进步，但从严要求，还存在不少问题。一是学风不够端正。学习不

自觉、不经常、不联系思想工作实际，学习新理念，研究新情况，解决新问题能力不足。二是工作不够细致。对分管工作抓的不紧、不细，安排部署多，检查落实少。三是作风不够扎实。坐机关多，下基层少，纠缠具体事务多，深入调查研究少。

针对这些问题，在今后工作中，我将从以下几个方面努力改进和提高。

第一，持续加强学习，提高自身素养。通过不断学习，加油充电，切实提高政策理论水平和驾驭宏观复杂局面的能力。

第二，认真履行职责，抓好分管工作。通过抓好分管及所包网点工作带动和促进全行整体工作上台阶、上水平。

第三，转变思想观念，改进工作作风。坚持用新视觉观察新问题，用新观念研究新对策，用新思路筹划新发展，以新的精神状态和强烈的事业心、责任心，努力做好新年度各项工作。

以上报告，不妥之处，敬请批评指正。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日