

2023年银行离任行长经营述职报告 银行 行长离任述职报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行离任行长经营述职报告篇一

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x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，于选择21x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□xx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□xx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□21x年、20xx年及21x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□21x年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.x%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;21x年一季度，实现中间业务收入1x3x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xx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□21x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.x2%□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17.6%，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52%，外汇企业存款完成1444%;21x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31%。两年来□xx支行各项存款余额由21x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□21x年末□xx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6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;21x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1%。两年来□xx支行各项贷款余额由21x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.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xxx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xx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。

银行离任行长经营述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

20__年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，以__行长两个翻番为核心目标，以__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，内抓潜力建设和管理，促进了__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__县支行领导班子就一年来的履职状况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，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，各项经营指标完成状况良好。

（一）收入完成状况。

截止11月底我支行共完成收入__万元，完成市行下达的年收入目标的__%，同比增幅__%。个人业务完成收入__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__万元，完成目标89.48%。

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

（二）重点业务完成状况

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__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1__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。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

（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职责书、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__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小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。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职责认定、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《社会治安综合治理职责书》和《消防安全职责书》，

明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

（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，从网点选取业务潜力强，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）建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销潜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用心性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

（一）加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达潜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）加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，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，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为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。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在用心促进业务有效发展、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，透过行务会、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。透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、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况，__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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性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。

20__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，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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。

银行离任行长经营述职报告篇三

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x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，于选择21x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□xx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□xx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□21x年、20xx年及21x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□21x年，

实现中间业务总收入416x万元，同比增长1587x万元，完成分行任务88.x%;20xx年实现4346x万元，完成分行任务85%;21x年一季度，实现中间业务收入1x3xx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xx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□21x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.x2%□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17.6%，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52%，外汇企业存款完成1444%;21x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31%。两年来□xx支行各项存款余额由21x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□21x年末□xx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6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;21x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1%。两年来□xx支行各项贷款余额由21x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.5亿元。

3新增2428x万元增加到20xx年末新增4346x万元，增长了近1倍，成为xxx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xx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xx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《xx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。21x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。21x年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划11%，网银开户新增17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21x年初至21x年一季度，xx支行中间业务收入水平一直居全全辖七大行前列，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。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。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

银行离任行长经营述职报告篇四

我叫阳存元，现在xx环球科技农业发展有限公司和xx天之衡酒业有限公司工作，任两个单位的法人代表。20xx年，我有幸当选为xx省第十一届人大代表，喜悦之情，溢于言表。同时，也深感到作为一名省人大代表一定要为人民讲实话、传实情、办实事、谋实利。省人大代表不仅是一种荣誉和职务，更是一种责任和使命。两年来，我始终把履行人大代表职责、发挥人大代表作用与自己的工作紧密结合，兢兢业业、踏踏实实，努力做到想群众所想，急群众所急，谋群众所谋。积极反映问题，适时提交议案和建议，在平凡的岗位上做了一些工作，取得了一定成效。下面我将两年来的履职情况汇报如下：

1、强化自身学习，努力提高素质

一是认真学习有关法律法规和业务知识。两年来，我全面学习了《宪法》、《代表法》、《选举法》、《组织法》等法律法规，并且注意收集《中国人大》、《人民之友》、《xx政报》等刊物杂志中有关代表履职方面的信息，以及与代表工作密切相关的信息知识，使自己对履行人大代表职责有了明确认识，明确了有关法律程序，为当好人大代表起到了积极作用。

二是广泛学习科技、文化、市场经济等知识。面对不断推进的知识经济，我将学习掌握各种社会常识和科技知识作为代表的重要基础。平时注重阅读报纸、杂志、电视、互联网上的有关新闻报道，不懂就学，学则学精，较好地促进了各种工作的顺利开展。

三是虚心向其他人大代表学习。加入到省人大代表这个特殊群众之后，我发现其他人大代表有的工作年限较长、经验丰富，有的工作态度积极、方面新颖，这些都是我学习的'目标和工作的方向。

因此，在会议之余、工作之闲，遇到不明的问题，不明确的工作，虚心向他们请教、学习，以他人之长补自己之短，通过虚心请教、认真学习，使自己较快进入了代表角色，为反映民意、提好方案建议奠定了坚实基础。

2、积极参加活动，依法行使权利

作为一名人大代表，我积极参加人代会，认真审查人代会和“一府两院”的工作报告，投好每一张“神圣的票”。此外，还参加了闭会期间的一些代表活动。如：立法听证会一次、视察调研九次、执法检查四次、小组活动三次、学习培训二次、监督评议三次、列席本级人代会会议五次，还参加过评议公安执法、旁听法院案件审理等活动。在依法履职中，努力做到工作有能量、发言有质量、建议的份量。

3、深入调查研究，积极提出建议

在履行代表职务中，我坚持做到勤写建议。每次参加人代会前，我都会花上一段时间把平时调研、视察、深入社区征询群众意见所收集掌握到的各种资料、信息进行认真思考，梳理归纳，分门别类，去虚留实，然后动手撰写成有价值的建议。每一份建议，都是我作为人大代表履职的真实记录。每次在提建议时，我总是既指出问题，并将所提问题的依据进行剖析，做到言之有理，使人信服，但更重视提出对策，而且对策具有一定的高度和深度，让有关部门可操作，增加议政的准确性、实效性。我在xx省第十一届人大第一、二次会议上与其他代表先后共同提交了《关于强化我省农村基础设施建设的建议》、《关于完善我省生猪生产的长效机制的建议》、《关于加强农村建房土地规划审批的建议》、《关于加大农产品安全检测设施的投入的建议》等四项建议。相关领导高度重视，四项建议先后得到了圆满解决。我始终认为，在人代会上的真实地反映人民群众的愿望，是体现我人生价值的一个难得机遇。

4、做强自身产业，真情回报社会

作为一名人大代表，我自认为，为企业争效益，为员工谋福利，为国家创税收，也是履行代表职责的具体要求。xx环球科技农业发展有限公司通过不懈努力，已发展成为我市生产规模最大、产销量移居第一、示范带头作用最强的饲料生产骨干企业。xx天之衡酒业年产一万吨白酒生态工业园项目一期工程已顺利完工，采用现代化酿造技术和科学的管理模式，生产销售倍受广大饮用者青睐的天之衡系列白酒，经济效益和社会效益十分显著。xx环球花卉园艺有限公司利用得天独厚的区位优势，培植、销售罗汉松、桂花树、杨树、紫玉兰、红豆杉等珍稀植物，既美化了环境，又造成了效益。上述三家公司都是我自己的产业。20xx年末，企业总资产达3.8亿元，年销售收入达3.7亿元，共安置了四百多人就业，今年的销售收入、创利税、安置劳动力等指标还将有所攀升。我将带领我的团队立足当前、放眼未来、秩序渐进、超越发展，为我市社会稳定、发展作出自己应有的贡献。

5、关心民众疾苦，争做道德典范

我常情感恩之心，感恩于党、感恩于政府、感恩于民众。我尽力帮助那些需要得到帮助的人。

1、去年初，我市遭遇百年不遇的冰冻灾害时，饲料原料价格暴涨，道路交通运输受阻，电力供应紧张，我与公司全体同仁克服重重困难，坚持满负荷生产，坚持产品不涨价，给广大养殖户直接让利逾500万元，为维护灾害期间我市养殖业的稳定作出了较大贡献。

2、汶川地震灾害发生后，我率领公司员工共向灾区捐款20多万元。

3、近三年来，衡南、珠晖的部分村组因修路、搭桥有资金缺口，我先后共捐助了22万元。

4、目前，我仍在资助2名贫困大学生学业。

5、我照顾性的将五位体弱、特困人员安置到公司就业。

今后，我将进一步弘扬中华民族的助人为乐的传统美德，关心民众疾苦，争当道德典范。

两年来，我虽然在省人大代表岗位上做了一些工作，也取得了一定成效，但我清醒地看到，与省人大代表神圣的职责相比，我还有一些不足。主要是：视野不够开阔，诸多问题是站在企业自身、行业本身的角度看问题、想问题，缺乏大局意识，思想不够解放；反映群众呼声、传递社情民意就事论事，有简单化、表现化的倾向；因本职工作繁忙在一定程序上影响了履职的时间和精力，导致参加视察活动不够多，深入选区联系民众少，参与履职活动的积极性未全部调动起来。

通过两年的实际，我进一步认清了自己所肩负的重大责任和神圣使命，我将在今后的工作中，进一步解放思想，加强学习，深入基层，联系群众，既要当好群众呼声的会话筒又要当好群众利益的维护者、和谐社会的实践者，还要善于为政府和社会的长远发展，建言献策。正确认识到：无论是参加人代会、视察活动、专项调研，还是执法检查、小组活动都是依法履职。今后，我一定努力做到：加强学习，进一步提高自身综合素质。只有不断提高自身综合素质，才能较好地分析把握社会热点、难点、焦点，紧扣发展大局，表民意、谈大事、献良策，更好地履职议政；进一步深入实际，倾听群众呼声，反映社情民意，做人民群众的代言人，争做一名优秀的人大代表，为我市经济发展作出应有的贡献！

银行离任行长经营述职报告篇五

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x月被省分行聘为支行党委书记、行长，于选

择21x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□21x年、20xx年及21x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□21x年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88.x%；20xx年实现4346万元，完成分行任务85%；21x年一季度，实现中间业务收入1x3x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□21x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.x2%□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17.6%，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52%，外汇企业存款完成1444%;21x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31%。两年来，支行各项存款余额由21x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□21x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6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;21x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1%。两年来，支行各项贷款余额由21x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.5亿元。

(3)中间业务收入大幅提升。两年来，我致力于强化资源配路的内在约束和政策导向作用，大力营销重点业务和新产品，中间业务收入逐年创新高，中间业务收入占全部收入的比重有了大幅度提高。两年来，中间业务收入逐年攀升，由20xx年末的新增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。