

# 2023年银行支行行长离任讲话(大全9篇)

致辞致谢不仅是一种社交礼仪，更是传递感激之情的表达方式。制作致辞致谢时，我们应该注意不要过分庸俗或千篇一律，要尽量表达出自己独特的思考与感激之情。以下是一些经典的致辞致谢样例，每一篇都是一个感动人心的故事。

## 银行支行行长离任讲话篇一

我们接受委托，对任职期间20xx年5月1日至20xx年12月31日的财务预算的'执行情况和决算上报情况；专项资金的管理和使用情况；国有资产的管理、使用及保值增值情况；财政收支、财务收支的内部控制制度及执行情况；财务收支是否符合民主决策程序等方面进行审计。审计工作所提供资料的真实性和完整性是管理当局的责任，我们的责任是在对该单位所提供资料实施审计工作的基础上发表审计意见。

(一) 中国注册会计师执业准则；

(二) 事业单位会计准则和《事业单位会计制度》；

(五)20xx年5月1日至20xx年12月31日财务报表财务账簿、凭证及相关资料。

(六) 其他相关文件。

20xx年12月27日，卫生局任期经济责任审计工作领导小组召开会议，下发《局直单位主要领导干部离任经济责任审计通知书》济卫审函[20x]第5号文件，正式开始尚衍寅院长任职期间经济责任审计工作。审计小组于20xx年3月4日进驻审计现场，通过了解核实情况、实地盘点实物资产、检查复核数据等各种审计程序和方法，对会计核算资料及其他相关资料进行了全面审计，于20xx年3月25日结束外勤工作。外勤工作

结束后，审计小组对现场审计取得的资料进行整理，向卫生局安排的协调人进行汇报后，出具审计报告。

（一）被审计人的情况

（二）所在单位的情况

（三）收入支出比例分析

（一）财务收支核算及管理方面

（二）专用基金的管理和使用方面

（四）内部控制及执行情况方面

通过审计，我们认为20xx年5月1日至20xx年末尚衍寅院长在任期间，除上述问题外，会计核算和财务管理符合《事业单位会计准则》和《事业单位会计制度》以及相关制度的规定。资产管理制度健全，执行情况较好，资产状况良好，无不良资产，国有资产处于保值增值状态。在财务管理、药品及物品采购和管理方面有一套设计合理的内部控制制度，并且基本能够按照内部控制制度要求执行。各项支出均有单位负责人、科室负责人、经手人签字。

## 银行支行行长离任讲话篇二

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，认真审查人大会议和“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、列席本级人大会会议五次，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度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！

## 银行支行行长离任讲话篇三

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。

## 银行支行行长离任讲话篇四

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支行持续稳健发展奋

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项工作。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

## 银行支行行长离任讲话篇五

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。

## 银行支行行长离任讲话篇六

在任期间，本人在不断加强自身学习、自我完善的同时，对支行各项工作不断加强管理，严格考核。坚持“以人为本”的管理理念，坚持经营、管理两手都要抓，两手都要硬，从调动职工积极性入手，切实开展工作，以鼓励为主，奖勤罚懒，鞭策后进，按实绩进行考核，积极构建和谐支行。

至本年年末，我行各项存款xx万元，完成必成数xx万元的xx%，完成力争数xx万元的xx%。存贷比xx%。各项贷款余额xx万元，全年实现贷款利息收入xx万元，年末实现账面利润xx万元。至本年年末，我行不良资产余额xx万元，不良贷款占比xx%。一年来，我行始终保持良好的运行状态。至目前止，本单位和个人均未因违规违纪受到相关部门的处罚和处分。不存在屡查屡犯问题。

## 银行支行行长离任讲话篇七

优秀作文推荐！我叫xx，现年x岁，中共党员，经济师，大学学历。于xx年x月担任支行党委书记、行长职务。六年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的全力配合下，本人在全面主持临猗支行工作中，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，基本完成了上级行下达的各项工作任务。

归纳起来，主要有两个方面。一方面是负债业务。从20xx年初至20xx年末，临猗支行在撤并16个营业网点、400余个代办站的情况下，各项存款仍然保持稳步增长的局面。到20xx年末，余额达到x万元，五年来共计增长x万元，其中对公存款

余额达x万元，增长x万元，储蓄存款余额x万元，增长x万元。在临猗县同类金融机构中，存款增幅市场份额占比名列第一。另一方面是负债业务。至20xx年末，全行低风险贷款余额达x万元，比20xx年初增加x万元，增幅为，占比上升了个百分点。其中，个人消费贷款余额比20xx年初增加x万元，增长了倍，在同业中存量市场份额达，增量市场份额达，在临猗县位居四大国有商业银行之首；个人住房消费贷款余额比20xx年初增加x万元，增长了倍，同业增量市场份额为，位居首位。全行共退出限制、淘汰类客户户，退出金额x万元；清收不良贷款x万元，盘活x万元，保全x万元；剔除剥离因素，不良贷款占比比20xx年初下降个百分点。现将近年来的工作述职如下：

## 银行支行行长离任讲话篇八

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。

## 银行支行行长离任讲话篇九

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?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。