# 精选银行行长个人述职述廉报告(精)(八篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-12-10

*精选银行行长个人述职述廉报告(精)一20xx年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人...*

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)一**

20xx年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止x年12月x日网点储蓄存款达xx万元，比年初新增xx万元，新增代发工资户xx户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

作为银行网点的行长，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上了新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与xx行共同成长。

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)二**

尊敬的领导：

您好!

由于一些个人的原因，我决定向您提出辞职申请，申请与××银行解除劳动合同。

离开银行并不是我的所愿，但是由于自身的条件已经达不到到银行的要求了，银行工作十分难得，我不得的放弃这样的机会呢。现实就是这样，能者上，弱者下，我不想被银行解聘，只能够提前看清自己的方向，向银行提出辞职申请。这也是我逼不得已的举动，也是一个体面的离开。

为了紧跟步伐，适应时代的潮流，我拟采取脱产学习的形式攻读研究生学位课程，需要提前解除劳动合同，故无法履行与××银行签订的三年期劳动合同。我自201x年参加工作以来就一直在××银行，经历了从筹备建设到××银行的种种变革，对她有着深厚的感情，我的领导和同事都成为了我的良师益友，从他们身上我学习到了很多做人做事的道理，请相信我绝不是在此说说套话。

××银行给予我的很多，包括极好的办公环境，融洽的上下级关系以及各项福利待遇。在决定离开她的过程中，我很犹豫。要舍弃这些已经拥有、珍贵的东西，去追逐未知，需要很大的决心和勇气，也相当痛苦。但我记得上小学老师就教过“逆水行舟，不进则退”的道理，并一直视此为做人做事原则。托尔斯泰也曾说过：小鸟不会因为第一次飞行遇到雷电就怀疑天空。我相信自己的决定。真心希望××银行能体谅一个年轻人要求上进，实现理想的真诚愿望，同意我提前解除劳动合同。我定会将自己负责的工作做细致、全面的交接。

当然我在离开之后还是会回忆起这里，回忆在这里我工作的日子。事情的发展总是超出人的想象，这就是我一直以来感叹世事无法洞晓。在以后的道路上，我想自己一定能够做的更好的，想象自己的实力，我能行，只要我去努力，我就能够做的更好!最后祝愿银行的领导和同事身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)三**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫xx，今年岁x，毕业于x，获xx学士学位，xx年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

一、年龄：我今年岁xx，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康、精力旺盛、思维敏捷、勇于创新；

二、管理能力：自年担任科技部副主任以来，我帮助主任协调了许多管理方面的工作，积累了宝贵的经验，我所分管的网络工作已处于全省领先位置。同时在同分行领导及各部门主任接触的时候，从他们身上学到了许多优秀的管理方法和理念；

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。

五、加强内控管理，防范风险：银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为支行负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家！

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)四**

今年以来，我们\_\_\_支行紧紧围绕上级分行“盈大利、争大行”的战略目标，聚精会神拓展三大基地，一心一意深挖创利资源，使我们的经营局面全面扭转，综合排队跻入全市先进行列。下面是我行今年几项主要指标的完成情况：

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元;对公存款净增700万元，余额为5000万元;同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元,考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务378万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元,达到分行年初下达105万元任务计划的80%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成80万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

6、卡市场逐步成熟。今年共计营销信用卡6000张，目前信用卡总量已突破一万张，达到11200张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计，我行卡存款已达到3100万元。利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段。取得以上经营成果，已实属不易。从今年面临的形势来看，是十分复杂的。归纳起来，主要有以下三个方面。

一是利息清收缺口较大。景华公司停产并被长城资产公司依法查封，导致我行今年少收利息至少100万元;生产资料(material)公司、鱼虾安等企业经营不善，今年归还利息基本无望，该项原因可减少利息收入30万元;原专项类企业田村油脂厂、临晋面粉厂等拖欠利息严重，预计年底将无法结清应予以归还利息约100万元。以上三项合计，今年我行利息收入预计将减少230万元。

二是贴现业务持续萎缩，不但导致增收利息的年初目标未能实现，同时由于去年贴现业务呆账准备金计提84万元，在去年利润中反映以后，今年由于贴现业务萎缩(目前主要原因是票源不足，利率不高)，分行将按比例要扣减同额利润50万元，因而将进一步加剧我行利润亏损缺口。三是模拟拨备对利润造成较大影响。按照分行下达模拟拨备计划基数(按信贷五级分类)，我行为12857万元，截止十一月底实际基数为13092万元，高于分行计划基数235万元，该项数字将直接从考核利润中减除。面对这个艰难的环境，我行员工开拓进取、积极拼搏、埋头工作、发展自己，使我行已经全面走出经营低谷，各项业务发展态势呈现良好局面。归纳一年来的工作，主要做法是：

一、塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有似毫懈怠。在增强自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

一是抓形象工程，展农行风采。年初，积极响应上级行“迎新春优质服务银行员工年终工作总结竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与两会代表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的社会关系，为农业银行在\_\_\_县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

二是抓规范管理，促作风转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

三是抓机制改革，激内部活力。按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在

提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

二、抓经营，勤算账，努力加快发展步伐一年来，我们道密切配合，广纳良言，精心核算，仔细经营，进一步强化“笔笔算成本，事事讲价钱，件件有收益，人人出效益”的经营思路，使我行财务状况得到较大改善。

一是想方设法调动机关部(室)直接参与经营创效的积极性。将存款、收贷、收息、保险等各项任务按部(室)分解到人头，并拿出部分效益工资挂钩考核，收到了明显效果。

二是进一步完善各经营单位的考核办法。一方面加大对城区四所一柜的考核力度，并认真对各网点的业务结构进行分析预测，制定了相对合理的任务基数，并按季严格考核兑现。一方面加大对基层三个营业所的考核力度，将各项经营指标按分值纳入工资及费用中进行考核，促使各营业所在突出优势指标的同时，又使各项

经营目标得到了较好平衡。另一方面针对营业部的特殊情况，亦制定了比较切合实际的考核办法，进一步加大考核力度。

三是充分发挥专业清贷队的突击作用。在对近年来专业清贷力量进行分析研究中，经过认真总结经验教训，在党委会上提出成立专业收贷小分队，然后分割承包，划块清收，使今年的清贷工作整体上较往年有所进步。为了学习他行的收贷经验，于八月份，我们与收贷工作相对突出的平陆支行取得联系，组

织专业收贷力量及各所(部)主要骨干力量赴平陆等地参观学习，取长补短，寻找差距，发扬优势，并组织召开了平陆收贷经验研讨会，进而迅速将平陆经验转化为我行的清贷动力，收到了良好效果。

四是重点从招待费用中节省支出。在强化机关食堂生活标准的同时，严格控制客饭在外就餐次数。据办公室统计，全年招待各类正规检查团体等来客吃饭至少二十次以上，就此还不含一些零客就餐。如果每一次检查团平均按居留五天计算，全年至少有一百天在招待吃饭。因而，强化机关食堂，加强机关食堂管理，对节省费用支出十分重要。今年在接待来客吃饭方面，原则上一律在机关食堂，如特殊需要在外就餐时，一般需请示行长或分管副行长同意方可。今年就招待费一项，就可为我行节省开支约十万余元。五是处理固定资产坚持公开、公正、透明。今年在处理机关闲置车辆、营业所房屋等方面，我们坚持要求必须面向社会公开公告，公开评估，公开竞标，公开交易。同时在出售过程中，均通过集体研究，集体决策，确保出售价格合情合理。六是紧紧围绕利润做文章。

利润始终是商业银行的核心经营目标。实事求是地讲，今年我行在实现利润指标方面，差距很大，困难很多。按照分行的考核办法，利润分值所占比重也很大。如果利润指标完成得差，员工的工资就会受到影响，应该得到的实惠就会被别人争去。因而在力促利润指标的实现中，经常观察各项财务报表的变化情况、及时寻找影响财务经营的各种因素、认真研究、抓住核心、采取对策，进而使今年的利润指标在模拟拨备、贴现萎缩、收息减少等实实在在的“硬数字”的影响下，同口径比较仍然取得了良好业绩。进而推动我行又向前迈出了坚实的一步。

三、调结构，促发展，培植优良客户基地首先，对客户严格进行普查，确

立信贷投放的重点客户群体。结合当地实际经济发展情况，针对民营企业发展势头良好，医院、学校等新型实体潜力巨大。我们从中选择了一些符合自身利益的好项目、好客户，大力营销，优化投向，把好增量，从严治贷，逐步优化我行的信贷创利空间。此方面，主要向银星学校投放贷款532万元，同时加强了与彩印厂、恒兴果汁厂、中联公司等优势企业的业务关系，在支持他们得到发展的同时，也进一步拓宽了我们的服务领域。其次，利用我行的资源优势，积极开办银行承兑汇票贴现贷款。

在致力发展此项业务方面，我们进一步发挥了贴现中心的积极作用，促使此项业务得到了迅猛发展。一年来共办理贴现贷款1.1亿元，实现收益100余万元。其三，谨慎办理银行承兑汇票。鉴于今年信贷规模零突破的政策限制，我们在为企业客户办理银行承兑汇票中，本着“严格考察，谨慎运作”的原则，既不因为无规模发放贷款而过量签发“承兑”，又不因为怕担风险而消极对待客户请求。一年来，累计签发承兑汇票6000万元，在支持企业良性发展的同时，使我行获得了较大收益，而且所办承兑无一笔形成风险。其四，认真遵循信贷投放原则，严格监督信贷资金的良性使用。在与企业客户建立相互信赖的信贷关系中，我们严格执行贷审会操作流程，每一笔手续从调查、考察、审查、检查等，均严格按制度、按程序进行，特别针对企业客户在使用我们的信贷产品中，我们还加大监督力度，确保对口使用。通过以上作法，不但减少了信贷风险，而且在取得良好的社会效益和经济效益的同时，为我行培植了一批新的黄金优良客户基地。

四、激活力，鼓干劲，关心职工生活关心职工生活，调节工作气氛，对消解紧张的工作情绪亦很重要。首先，组织全行员工进行旅游，并通过这项时尚活动使员工身心得到放松的同时，也让长期生活在\_\_\_这片小天地农行人开了眼

界，见了世面。今年这次旅游活动规模较大，档次较高，虽然花销也比较多，却也进一步体现出我行经营效益在不断好转，实力不断增强。实事求是来讲，我们可谓是勒紧腰带来组织这次活动的。从我行的效益来讲，经营局面还未根本扭转，扭亏增盈压力仍然很大，但是鉴于其他行几乎都组织了类似活动，考虑到我们自己的员工也眼热羡慕，经与班子成员商议研究，还是想方设法从十分拮据的费用中挤出一笔经费，圆了职工的旅游梦。其次，在关心职工生活方面，努力体现农行大家庭的温暖，力求做到令职工满意。在春节、中秋节来临之际，为了能够为职工发放一份实用实惠的福利品，并在物品的采购上，都经过认真研究，精心挑选，利用关系，压低价格，尽量利用有限的福利，为职工多发一些物品。同时，为了将职工打扮得更靓亮，更时髦，三月份，又为职工发放了高档洗涤化妆用品，职工对此举反映良好。

三是为离退休老干部真心服务，关爱有加。在传统节日来临之际，时刻不忘这些曾经为农行做出贡献的老领导、老同志、老职工，组织专人真心慰问他们，向他们传递农行大家庭的温暖和关爱。五、抓党建，搞教育，切实加强从严治行一方面，将“三个代表?重要思想以及xx大精神的学习继续引向深入，促使党建工作进一步得到加强。首先，按照系统党委与地方学教办的安排，在全行掀起学习xx大精神热潮的同时，重点对存在的突出问题加以整改，得到了系统以及地方党委的高度评价。其次，在不断摸索总结党建工作特点的同时，较好完成了各项党建工作任务。在上级行对我行党委班子进行调整以后，我行进一步加强对基层支部的建设，健全完善了党的各项规章制度，进一步加强了党组织的战斗力和凝聚力。特别在旺季“三收”中，我行上下又掀起了学习xx大热潮，党员干部充分展现出的不同于一般群众的先进性与先锋模范作用，

对促进各项任务的快速推进，发挥的表率作用十分明显。另一方面，积极掀起思想道德教育热潮，切实加强从严治行。在职工中开展思想道德教育活动是总行在面临新形势下的一个重大战略决策，是全面贯彻落实“三个代表”“以德为政”的重要举措。我行联系业务实际，认真组织发动、剖析问 题根源、全面展开讨论、促进作风转变，收到了良好的教育成果。

〈一〉办好商业银行思想进一步得到加强。我行在积极引导思想道德教育活动中，由于侧重点准、针对性强，并通过加强教育达到促进业务工作实现根本好转，又通过转变作风掀起了活动高潮。通过此次活动，不但使员工受到了教育，业务得了到发展，思想得到了净化，作风得到了转变。而且使员工更加坚定了办好商业银行信心与决心，从而积极迎接挑战、努力工作、坚定信念、建设农行。

〈二〉纪检监察工作开展得卓有成效。通过组织全体员工对对各级行通报的典型案例进行剖析，并以此为反面教材，结合我行近年来发生的几起经济案件的特点，举一反三，在员工中开展了一场深刻的思想教育，从而在加强机关规章制度建设、加大违规违纪的查处力度，促使纪检监察工作切实为业务经营起到了保驾护航作用。〈三〉机关作风切实得到转变。首先是纪律作风明显好转。支行各部(室)及各所部均实行了晨会点名制，并将员工考勤与日常表现纳入工作目标进行考核，使我行呈现出严谨的工作作风。其次是“三防一保”工作得到加强。不定期组织学习有关案例，确保各种防范器材能够发挥应有作用的同时，通过加大安全保卫工作的检查力度，对北街储蓄所违犯制度发生的单人临柜事件进行了严肃处理，全行通报，对加强安全经营起到了较好的促进作用。

一年来，虽然我行各项工作均取得了不俗业绩，经营效益已实现根本好转。但是，还必须清醒地看到，由于不良贷款占比居高不下，客户整体质量较差，

经济案件接连不断，一些新的业务品种得不到很好开展，导致工作中存在的不足还很多，在日后工作中，稍有不慎，将会再次滑向经营低谷。虽然面临的形势十分严峻，前进中的困难仍然很多，只要我们全行上下团结奋斗、励精图治，抓住新机遇，迎接新挑战，就一定能够实现新突破，创出新效益，将\_\_\_农行导入一条快速发展的良性轨道。

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)五**

按照\_\_支\_行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2～8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，10～12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：一、主要业务指标完成情况

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元;

公司类贷款新增8.7亿元;

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106;

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元;累计发放个人住房贷款53165万元。

二、履岗情况

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\_\_支\_组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基础。在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采“调查细分市场、研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了\_\_房\_产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模小、经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20\_\_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时,积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

4.转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议精神，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议精神，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、

经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自评定标准和行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达20\_\_年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。优先保证营业网点刚性费用的前提下，大力压缩车辆使用费、维修费、水电费等营业网点的非人力费用。

四是加大闲置资产处置力度，减少不合理资本性占用。全面贯彻价值管理的经营理念，最大限度压缩闲置资产。成立闲置资产处理小组，抽调专门人员，专职进行闲置资产清理、压缩，优化资本性占用结构，提高经营绩效。根据实际情况制定了详细的资产处置方案，对符合处置条件的房产、车辆，已按程序处置完毕。成功拍卖4处闲置房产，压缩净值300多万元;完成5台闲置运钞车的处置工作，压缩净值近14万元。

5.加强信贷审批质量管理，提高审批效率。

信贷审批工作是控制信贷风险、提高资产质量的总闸门，在各项工作中显得尤为重要。我行从严把信贷审批质量入手，不断提高信贷审批质量。根据业务要求和审批流程，对各网点上报的审批项目做出了承诺，对一般额度授信项下采取会议审批方式单笔信贷业务，保证1个工作日内审批完毕;对低风险信贷业务，各网点到指定的审批点进行审批，保证随到随批;信用等级认定采取与授信项下项目同时上会审批，保证2个工作日内出具认定结论;对于个人类信贷业务，1-7笔在4个工

作时内完成，8-15笔在1个工作日内完成，15笔以上在2个工作日内完成审批;对于上报省行审批的项目，单笔上报项目3个工作时内审查完毕。同时，做好项目回访及调研工作，多次组织审批人到贷款企业进行项目调研，现场交流，使理论和实际相结合，同时，按照省分行的要求完成了关于开发区信贷业务调查、棉纺织行业、房地产、个贷业务等专项调研活动，通过对贷款项目的分析、调研，进一步提高贷款质量，防范信贷风险，对贷款决策的客观性起到了较好的作用。

6.加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。行里举行重大活动，召开工作会议、职工代表大会等都请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习的组织他们到洛阳参观学习等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。鼓励离退休干部上老年大学，通过报名参加的绘画、电脑班的学习，进一步充实丰富了他们的晚年生活。积极组织老干部参加门球、台球、钓鱼、书画比赛等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

三、履职期间廉洁自律，严格要求自己，无重大工作失误。

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)六**

银行支行行长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫，今年岁，毕业于，获学士学位，年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

一、年龄：我今年岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康、精力旺盛、思维敏捷、勇于创新;

二、管理能力：自年担任科技部副主任以来，我帮助主任协调了许多管理方面的工作，积累了宝贵的经验，我所分管的网络工作已处于全省领先位置。同时在同分行领导及各部门主任接触的时候，从他们身上学到了许多优秀的管理方法和理念;

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈;另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况;另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源,加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。

五、加强内控管理，防范风险：银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为支行负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家!

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)七**

各位领导、各位同事：

大家好!

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。我现年\*\*岁，(……介绍)。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过、……等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过×年的，干过×年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我还主动为自己“充电”，较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民;要正直诚实，吃苦耐劳;要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点;“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心;对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的;对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派;选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

五、加强学习。学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家;二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢!

**精选银行行长个人述职述廉报告(精)八**

一、在“德”方面

团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在“能”方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了窗口指导作用。

年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，\_\_执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

三、在“勤”方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在“绩”方面

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，上半年本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。

本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

五、在“廉”方面

1.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。

2.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3.严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4.密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！