# 关于支行行长离任讲话演讲致辞模板【三篇】

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-22

*离职，中文单词，拼音为L&Iacuter&egraven、 意思是离开自己的岗位，离开自己的岗位。 以下是为大家整理的关于支行行长离任讲话演讲致辞模板的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇一】支行行长离任讲话演讲致辞模板　　XX支行长离任述职报告　　...*

离职，中文单词，拼音为L&Iacuter&egraven、 意思是离开自己的岗位，离开自己的岗位。 以下是为大家整理的关于支行行长离任讲话演讲致辞模板的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】支行行长离任讲话演讲致辞模板**

　　XX支行长离任述职报告

　　我叫\_\_，现年\_岁，中共党员，经济师，大学学历。于\_\_年\_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，余额达到万元，五年来共计增长万元，其中对公存款余额达万元，增长万元，储蓄存款余额万元，增长万元。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万元，比20xx年初增加万元，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，退出金额万元;清收不良贷款万元，盘活万元，保全万元;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：

　>　一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

　　本人能够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，依法合规经营，创造性开展工作，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的规定贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读邓小平同志的著作、江泽民同志以三个代表重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营不偏方向、不离轨道。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

　>　二、牢记第一要务，不断加速农行业务发展进程

　　在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

　　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，加强高产网点建设，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，组建攻关营销队伍，制定了符合发展实际的《万元含量工资考核办法》，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。六年来，临猗支行共计撤并16个营业网点，400余个存贷服务点，而该行存款仍然保持稳定增长的局面。

　　面对不良贷款面广量大的实际，结合实际组建了精悍的清收小分队，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。六年来，共计清收不良贷款三千余万元，保全盘活资产逾亿元。

　　以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。目前，依靠借记卡为载体，在促进果品流通和方便果商果农结算方面，平均每年以解付六亿余元、滞留四千万元的卡存资金，从而成为当地的一项颇具影响的品牌业务。

　　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。积极开展代理保险、发行基金等项业务，拓宽创收渠道，促使该行附营业务创收水平逐年提高。

　　>三、坚持严格管理，加强合规文化建设

　　只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

　　一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

　　二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，以采取例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对三项管理活动、三化三铁、三化三无一退出、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

　　三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等70余个文件进行了分类、整理，学习，落实，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。20xx-20xx年全行不良贷款实际下降率达到近10个百分点。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在处理老大难企业京华公司、威泰公司、特美公司等风险案中，其做法得到了市分行的充分肯定。

　　四是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，通过市分行组织的自验，全行会计工作三化三铁达标率为100。

　　五是切实加强了一反三防一保工作，使安全保卫工作达到六年安全无事故，为业务经营提供了良好的运行环境。

　　>四、通过改革创新，不断激发经营活力

　　以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变模糊考核为明码标价，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对中层干部推行了聘任、竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20xx-20xx年共撤并16个基层营业网点，400余个存贷业务点，同时，面向市场，突出经营职能，对机关内设机构进行了调整，促使提升了服务水平和社会形象。

　>　五、坚持民主集中制，不断改进工作作风

　　能以党的利益为重，按党的规矩办事，求同存异、合心合力。一是认真坚持民主集中制原则，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《党委议事规则、办事程序实施细则》办事，做到一切重大问题集体研究，不个人说了算。对原则问题、大是大非问题，能保持清醒的头脑，在充分民主的基础上进行正确的集中。特别在干部人事制度改革方面，能坚持公开、公平、公正的原则，在广泛征求职工意见的基础上，在班子成员意见一致的情况下，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，充分发挥党委成员的创造性和积极性。班子成员间能够互相尊重、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、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，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。

　　>六、坚持清正廉明，发挥表率作用

　　切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严的六项规定，严格执行总行党委提出的六个坚持、六个反对和廉洁自律的七条禁令，严格执行省分行党委提出的七个一律。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。

　　回顾几年来的工作，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，因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，为农业银行的工作奉献自己，再做贡献。

**【篇二】支行行长离任讲话演讲致辞模板**

　　光阴如水，忙碌而又充实的工作又将告一段落了，回顾这段时间，我们的工作能力、经验都有所成长，是时候认真地做好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编为大家收集的支行长离任述职报告，希望对大家有所帮助。

　　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：

　>　一、现状

　　我自20XX年x月被省分行聘为XX支行党委书记、行长，于选择20xx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臵的工作。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。

　>　二、任职期间内工作职责履行情况

　　(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。20xx年、20XX年及20xx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。20xx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%;20XX年实现4346万元，完成分行任务85%;20xx年一季度，实现中间业务收入xx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。20xx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%;20xx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20xx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。20xx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%;20xx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20xx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臵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，优化财务资源配臵，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，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臵预案。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)充分发挥资源配臵的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配臵，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。20xx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，20xx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20xx年初至20xx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。

　>　三、重大经营管理事项和案件事故及应承担的经济责任

　　(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。

>　　四、其他需要说明的问题

　　(一)述职日所在单位未决诉讼

　　无。

　　(二)述职日未了事项

　　无。

　　五、述职人声明

　　(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。

**【篇三】支行行长离任讲话演讲致辞模板**

　　同志们：

　　今天，我们在这里隆重举行离任仪式暨欢送晚宴，共同送别我们的好朋友、好同事、好伙伴，（职务xx）xxx先生。自xxx先生xxxx年来到我行，以高度负责的态度和一丝不苟的精神，克服了远在他乡异地的重重困难，将国际化运作经验和xxxx的实际情况完美结合，为推动xxxx的高速发展和各项战略的实现做出了巨大贡献。如今，他远赴瑞士履新，我代表董事会、经营班子，对xxxx先生为xxxx做出的巨大贡献表示真心的感谢，对他再攀事业高峰表示由衷的祝贺！

　　刚才，xxx行长身边的几位同事回顾了xxx在xxxx工作的往事，xxx先生本人也向我们发表了真挚的离别告白。此时此刻，我的心情很不平静，思绪中有太多的感慨和留恋，与xxx行长共事的点点滴滴一一浮现心间。

　　作为xxx派驻我行董事，xxx先生着眼大局，建言献策，有效提升了董事会决策质量。记得在xxxx年股东大会上，xxx先生作为最大股东，境外战略投资者xxxxx推荐的董事候选人，以高票获得全体股东通过，成为我行董事会中的一员。在董事会的各项重大决策中，xxx从大局出发，从xxxx的长远利益出发，借助自己丰富的从业经验和国际化视野，仔细审核每一项议案、推敲每一个数字。对于心存疑惑的问题，他总是会找来相关部门人员仔细问询，力求甚解，保证决策的科学性；对于不太赞同的议案，他绝不盲从，既认真倾听，又据理力争，保证决策的正确性；即使对于非常赞同的议案，他也会把自己良好的建议加进去，保证议案实施达到更好的效果。

　　作为技术援助委员会成员，xxx先生以诚待人，有效协调，推动xxxx与xxxx的深化合作。自xxxx年xxxx月xxxx与xxxxx合作以来，技术援助即成为双方合作中最重要的内容，受到包括上级监管部门、同业、专家学者、媒体等在内的社会广泛关注。xxx在职期间，始终以高度负责的态度，从双方合作的长远利益出发，积极推动xxx履行入资协议，有效协调中外双方关系，累计完成技术援助项目xxxx类xxxx项，仅出国培训人员就达到xxxx人次，援助范围覆盖到xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx等各个方面，取得了丰硕的合作成果，双方的合作也受到社会各界的广泛赞誉。

　　作为副行长，xxx先生恪尽职守，勤勉尽职，推动xxxxxxxxxx业务的跨越发展。作为xxxx派驻我行的高管，xxx从来不把自己摆在特殊位置，而是和其他领导班子成员一样遵守国内、行内的各项制度规范，兢兢业业，率先垂范。对于他分管的个人业务，更是倾注了巨大精力与心血。在他的协助下，xxxx首推社区银行项目，让业界刮目相看；优化个贷流程，设立个人贷款价值链项目，极大地提升了管理效率；大力发展理财业务，多次派出相关人员出国学习，提高理财产品开发创新能力；探索适合我行情况的私人银行模式，力争把握竞争先机。如今，社区银行成为业界争相效仿的经营模式，理财产品树立了良好口碑，xxxx更是获得了“亚洲最佳城市商业零售”的殊荣。

　　作为关联交易委员会委员，xxx大公无私，严控风险，充分做好风险预警与管理工作。在历次关联交易委员会上，xxx通过自己丰富的阅历，积极参与讨论，充分发表意见，提出了很多宝贵的\'建议，有效我行遏制了关联交易风险的产生。

　　此外，作为xxx与xxxx合作的见证者和推动者，xxx以一己之力，多方协调帮助我行在国外举办高层战略研讨会、邀请荷兰大使、首相和阿姆斯特丹市市长来访，协助拍摄《对话》访谈节目，积极推动xxxx走向国际的步伐。

　　可以说，xxx在xxxx的四年，是把自己丰富的国际现代化银行运作经验和xxxx具体实际相完美结合的四年；是勤勉尽职兢兢业业、为了xxxx的发展无私奉献的四年；是着眼于xxxxx与xxxx合作的长远利益，积极发挥作用的四年；也是融入集体善待他人，与我们每一个人建立起深厚友谊的四年。于公于私，我都不愿意他离开我们！

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！