# 银行行长述职报告书范文通用(6篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-01-22

*银行行长述职报告书范文通用一业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。如果我是业务发...*

**银行行长述职报告书范文通用一**

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

（一）、首先以一个合格的客户经理来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。谢谢！

**银行行长述职报告书范文通用二**

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员;在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号;在全体党员大会上，发出了“员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上;农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

(一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%银行行长20xx年度工作总结。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋于三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复20xx年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款 1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款 1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入202\_万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号;孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位;等等。

**银行行长述职报告书范文通用三**

20\_\_\_\_年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**银行行长述职报告书范文通用四**

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

一、履职情况

我于2月份来县任职,4月邮储银行县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。

四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二)力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%,规模与效益同步提升。

、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。

三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。

全年县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿,规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额质押贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额质押贷款全年发放质押贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额质押贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。

小额信贷业务县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。

人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四)加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。

四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额质押贷款业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造县邮政金融品牌，促进县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

**银行行长述职报告书范文通用五**

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，支行以党的十x大精神统领全局，以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。

一、全力践行客户至上理念，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。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入x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x万元，完成目标89.48%。

预计20xx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x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。

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。

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)建立完善了综合客户经理队伍，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。

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，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;

2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;

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。

**银行行长述职报告书范文通用六**

在刚刚过去的20\_年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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。

下头，我从两个方面进行述职：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终坚持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，进取发挥好支行领导作用。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，经过政治理论的学习，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“\_\_”，以党员干部的标准严格要求自我，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职责制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，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

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，各项经营指标完成情景良好。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\_\_\_。

储蓄存款市场得到开拓。

进取推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步构成了全行“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20\_\_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，异常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，大力组织功关营销。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\_\_\_\_\_\_\_\_元。

对公存款发展迅速。

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，明确攻关职责人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。异常是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”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、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户\_\_\_\_户，新增存款\_\_\_\_万元，其中存款达50万元以上的\_\_\_户，占新增对公存款的\_\_\_%。抢抓时机，奋力攻关，利用当前\_\_\_拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近\_\_\_万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其供给优质、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\_\_\_万元，开办低风险贷款业务\_\_\_万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的\_\_\_厂成功退出流动资金贷款\_\_\_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、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款\_\_\_笔，累计发放额达\_\_\_万元，贷款余额比年初新增\_\_\_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。

切实加强对中间业务的领导，制定了《20\_\_年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构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\_\_\_万元，代理发行国债\_\_\_万元，代理保险\_\_\_万元。充公利用中间业务平台，进取拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用\_\_\_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\_\_\_户。全年实现中间业务收入\_\_\_万元，比上年提高\_\_\_%，新增\_\_\_万元。

新业务发展迅猛。

加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，进取宣传营销网上银行、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。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、\_\_\_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\_\_\_万美元，外汇资金交易量\_\_\_万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理全面加强内控建设。

一是开展形式多样的内控教育活动。经过开展“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，经过内控谈话、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。

二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20\_\_年\_\_及案件防范工作方案》，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，全行内控达标总分到达80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“\_\_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职责制，与各网点负责人签订了案防工作职责状。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。

四是抓好礼貌服务工作，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职责状，与员工签订了优质礼貌服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20\_\_年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。进取开展“迎行庆、抓旺季”优质礼貌服务百日竞赛活动以及“礼貌服务推进月”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，改善服务工作检查方式，加大奖惩力度。

五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、奖励及表彰等情景均记录在册。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，节俭费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工进取性

一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》，构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、员工的进取性。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《20\_\_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进取性。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“\_\_”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，营造进取向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。经过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“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。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情景，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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，异常是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心;

2、应对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

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\_年是全行改革发展的重要一年，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，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划本事、科学管理本事、组织推动本事和统筹协调本事，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，调动员工进取性，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\_\_支行创立成区级“礼貌单位”作出自我应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

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！