# 关于银行行长述职报告如何写(七篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-30

*关于银行行长述职报告如何写一根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分...*

**关于银行行长述职报告如何写一**

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。

我行x年的经营目标是:以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增x万元，中间业务收入xx万元，利润新增%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于××大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是××区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后x米范围内，聚集了x家商业银行，金融竞争异常激烈。

经过xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户x户，储蓄存款余额为多万元，但是户均存款仅x元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：

首先，要经营好客户。

经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。

网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户;对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

1、深入到各大市场，营销“速汇通”;

2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共多户的代扣费业务;

3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，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。作为网点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。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工,不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，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。

首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。

其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信,有省分行领导的正确指导,有支行领导的大力支持,有我行各位同事的齐心协力,有我本人倾心尽力的工作,桥东办一定能增创佳绩,再上新台阶,实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升!

**关于银行行长述职报告如何写二**

20\_\_年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长 。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作( )快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。20\_\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。

具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。

在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，创建有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的积极参与和拥护;在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、ji励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的积极性，很大程度地促进了业务的发展。

2 、探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。首先是严格执行《海沧农行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;其次是坚持加大监督检查力度。支行行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。三是建立中层干部警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示，直至免去职务。四是加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。

同时,重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。五是创新管理方法，严管和科学管理相结合，力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设，提高管理效率，向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络，实现内部管理网络化、绩效评估数据化，促进管理上档次。成功建设了支行外部网站，宣传我行业务，加强与客户的沟通，成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于20\_\_年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。年初以来，支行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。我行一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高;二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。

下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的积极性和创造力。今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划“，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。

前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。正是良好的机制，使全行员工形成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还特别设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。二是重视改善职工工作环境和工作条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。

**关于银行行长述职报告如何写三**

20\_\_\_\_年是不同寻常的一年，在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部室的大力支持下，我们班子成员通力配合，紧紧依靠支行全体员工，紧密围绕年初制定的各项目标任务，努力开拓、奋力拼搏，各项工作取得一定成绩，20\_\_\_\_年实现本外币帐面利润295万元，中间业务收入19.8万元，年末本外币存款余额16912万元，较上年新增2193万元，完成任务19.68%，其中人民币储蓄存款、企业存款分别新增1636万元和639万元，任务完成率分别为116.92%、16.52%，在市分行一季度储蓄竞赛和下半年零售贷款竞赛中均取得县支行第一名的好成绩。

一、主要工作和基本经验

1、一思想是基础，选人用人是关键。

人的行为受思想支配，有什么样的认识就有什么样的行为态度，在如何贯彻落实市分行党委的经营思路上，我积极配合班长充分沟通，搭成共识，并采取个别沟通、例会等方式，把支行全体员工的思想统一到市分行党委的总体部署上来，明确发展才是硬道理，不发展才是最大的风险，打牢做好各项工作的思相基础。

在人力资源改革的基础上，从政治素质、工作责任心、业务素质等方面搭配好支行的中层干部架构，用人所长，避其所短，把一批工作有激情，干事有办法的员工充实到中层干部队伍中，同时抓好员工队伍建设，注重多方面培养员工，建立干部退出机制和后备干部储备。

2、明确目标、强化措施、加强制度和机制建设

没有目标，就好象行般没有航标，早在去年年末，支行班子就自定了来年各项任务指标，并将指标按季，按月分解，相继出台了“\_\_\_\_支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”、“\_\_\_\_支行下半年零售贷款竞赛办法”等，争取做到工作有重点，季季有活动，极大地推动了业务发展，在考核上，不断完善修订考核办法，突出当季考核重点，实践证明、目标明确、措施得力是推动各项工作的重要保证。

3、推动各项业务全面发展，努力打造精品银行

储蓄存款突出“早”字，一季度储蓄竞赛，我行就做好了早宣传、早发动、早布置，并在例会上反复强调、督促，突出竞赛方案，布置营业大厅，制定竞赛排行榜，每周一讲评、每月一排名，营造氛围，支行储蓄存款整体营销放在了开发区土地补偿款上，全行上下紧紧抓住一季度社会资金宽裕的有利时机，实现了储蓄存款开门红。

企业存款突出“源”字，即抓企业存款的开户源头，我行始终与县工商局企业股，会计师事务所、县经济开发区、县招商局等保持密切联系，为新开办企业和招商引资企业办理验资开户、结算等一条龙服务，对财政存款的营销工作也没有放松，经多方努力，20\_\_\_\_年2月份终于使县财政局会计中心在我行落户。

资产业务力求“实”字，结合县城经济特点，我行把零售贷款作为资产业务的主打牌，在叙做已签约的东港花圆项目同时，年初积极介入文庙商城商铺按揭项目，从项目考察、组织材料上报、申批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷署，一丝不苟，把每户的按揭材料一一上门调查，核实清楚，确保上报材料的真实可靠。当年成功发放商铺贷款12笔292万元，住房贷款18笔49、4万元，堵截虚假按揭材料1笔。

中间业务力求“全”字，我行积极响应省市分行做大做强中间业务，同时也为了\_\_\_\_支行自身发展的需要，在现有的条件下，20\_\_\_\_年开办了代收联通、移动、固定电话、小灵通话费业务，今年代理保险，代售基金也取得较好业绩。

4、依法合规、内控优先，严格监督检查，切实提高执行力。

作为副职，在积极配合一把手的同时，时刻牢记依法合规、内控优先。我认为基层银行缺的不是规章制度，缺的是不折不扣的执行力。对上级安排布置的各项工作，要严格监督检查，不检查就等于不重视。20\_\_\_\_年4月，县支行事后监督工作上收到市分行后，由于各种原因，以行当月差错高达1笔，我连续给营业部相关人员开了三次会，逐笔分析差错原因，帮助寻求解决办法，对柜台业务有针对性的指导培训，同时出台“\_\_\_\_支行差错管理办法”，“\_\_\_\_支行每周学习制度”，逐步遏制了差错率心中有数高不下的势头。8月份省银监局的检查仍发现存在不少问题，反映出基础管理的簿弱，，这使我认识到提高员工业务素质规范操作化的紧迫性，但也不是一朝一夕所能解决的。有其长期性和艰巨性，集中整改月过后，我行将继续加强此项工作。20\_\_\_\_年我行按规定对部分员工实行了轮岗交流，通过录像回放，现场检查，也处理了一批违规违纪员工，处罚不是目的，目的是让大家知道什么能做，什么不能做，就是要严格执行规章制度。

5、服务为本，以文明优质服务水平的提升推动各项业务的发展。

文明优质服务是商业银行永恒的主题。如何进一步提升服务水平，我行首先从叫响“三有三声”做起，通过定期回收业务录像，及时总结讲评存在问题，把服务与绩效考核挂起钩，其次加强员工业务技能训练，把技能达标与评星评先挂起钩，第三，今年在营业大厅设置了大堂经理，出台了“\_\_\_\_中行大堂经理管理办法”，明确了大堂经理的职责，延伸了柜台服务。新班子成立后，又开展了营业部晨训，提高了管理的时效性，进一步提升了我行的业务水平。

6、积极协助一把手行长，抓好安全保卫工作。

安全保卫警钟常鸣，逢会必讲，我行认真落实各项安保制度，出台“\_\_\_\_支行24小时行政值班制度”，认真落实节假日行领导带班制，每季案件形势分析会制，开展了应急预案演练和消防演习，做好两节期间安全大检查工作，确保了安全生产。

二、存在不足及努力方向

1、自身的政治素质和业务素质有待提高，需进一步加强学习、

2、对员工的关心，帮助不够，思想政治工作不够深入细致。

3、有时埋头于具体工作而忽略了上下左右关系的沟通协调，这在以后的工作中我将逐步改正，努力使自己成为一名政治合格、业务精良的优秀管理者，不断提高自身的经营管理水平。

如果说自己在20\_\_\_\_年取得了一点成绩的话，那么离不开组织上的关心培养，离不开支行新老班子两位班长的帮助，更离不开支行全体员工的鼎力支持，在这里一并表示感谢。20\_\_\_\_年工作思路和措施也已出台，因时间关系就不展开了，我的报告完了，谢谢大家。

**关于银行行长述职报告如何写四**

各位领导、同志们：

大家好!\_\_年工作已经结束，在省、市分行的正确领导和全体职工的积极配合下，顺利完成了\_\_年度各项工作任务。我能够认真履行自己的职责，较好地完成了自己分管的各项工作任务。现从以下几个方面将一年来的工作情况汇报如下，请领导和同志们评议。

一、履行本职工作职务情况：

认真负责，做好\_\_县支行邮政金融业务发展工作。年初依据省市工作会议精神，结合我行的实际情况，按照\_\_县邮政局的统一安排，对全局金融类业务发展按季度进行了安排部署，在全体职工的辛勤努力下，较好的完成了各项经营指标。

截至\_\_年底，全县邮政金融业务累计实现业务收入533.61(一类网点151.70)万元，完成年计划收入640万元的83.38%，其中储蓄收入完成512.05(144.13)万元，汇兑收入完成17.14(3.68)万元，贷款收入完成64.28(28.68)万元;实现储蓄利差收入348.75(54.63)万元,占总收入的54.5(36.01)%,非利差收入实现184.76(97.04)万元,非利差收入占比达到34.64(63.99)%。

截止\_\_年底,储蓄余额达到36070(5800)万元，累计净增4967(1550)万元，完成市局下达年净增5000万元计划的99.35%;活期余额达到7010(1345)万元，净增886(573)万元，完成年计划\_\_万元的44.3%，活期比例达到19.44(23.18)%;累计发放绿卡19600()张，完成年奋斗目标计划13300张的141%;账户类代发户数新增894户,完成年计划\_\_户的47%,;代理保险完成358.5(45.2)万元，完成年计划850万元的42.18%;小额质押贷款完成放贷1083(234)笔4108.99(1317.70)万元，完成年计划2600万元的158.04%;国债销售12240.1(8000)万元。短信业务发展3957户，撤办1737，净增2220户，完成年计划的71.61%，小额信用贷款放贷放贷50笔337.6万元。

(一)、改革与管理工作配套推进，企业保持了正常运转。

\_\_县支行按照市分行的统一安排部署，于4月完成县支行的组建和银行的挂牌工作，全县所有二级支行网点相关的牌、证、照办理完毕。5月第前完成所有支行的对外营业用的章的更换启用和银行网点的挂牌。

至9月，支行共计13人，全部到岗。为了强化责任，理顺上下通畅的指挥、协调、反馈体系，提高办事效率，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“t型排班法”、“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓，企业保持了正常运转。

(二)坚持做大业务规模，邮储余额稳步增长。

年初，我局下达了各网点储蓄发展目标计划，并根据业务发展需要，因地制宜地制定出台了储蓄业务考核办法，引导储蓄业务发展;在每季度适时开展了不同形式的劳动竞赛活动：如“大干一季度，实现首季开门红”、“奋战二季度，时间任务双过半”等劳动竞赛活动;针对今年资金市场低迷的局面，开展了在重要节假日开展回报老客户、存款送礼品等大客户揽收活动;加强了各网点的分类指导，县局营业厅、大坪、云镇、米粮等支局超额完成了计划任务;并通过通报树典型，开展电视广告、墙体广告、存款送礼品等储蓄宣传活动，促进了我局邮储余额的稳步增长。

(三)加快结构调整，大力发展中间业务。

今年以来，邮储新增资金收益率不断降低，加上人行老存款的逐步转出和国家储蓄存款利率的多次上调，我局金融业务收入完成面临巨大压力。因此，全局倡导大力发展活期、卡、基金、短信、代收付、代理保险等中间业务，弥补收入欠产。一是抓项目、揽收活期存款。安排储汇部及城区网点负责人对商店摸底，揽收店铺营业款;利用土特产上市之机，揽收农副产品销售款;抓住机遇，揽收售楼款及征地款。

二是加快绿卡业务发展。年初，抓住外出务工人员和学生返乡时机，根据市局安排在全县开展了“致外出打工者的一封信”的业务宣传活动，当期实现发卡1232张。二季度以来，开展金融业务入户调查活动，将绿卡发放重点放在外出打工户、经商户和绿卡村、镇建设上，到重点乡镇发放业务宣传单10000余份，新建绿卡村15个，发卡3230户;三季度重点抓高考学生金榜提名卡发卡工作。年累计发卡19600张。在绿卡业务发展的带动下，异地交易手续费收入快速增长，全年实现异地交易手续费收入31.55万元。三是加大代收付业务的发展。

在继续做好计划生育奖励扶助金和养老金的代发工作和石油款代收工作的基础上，不断提高服务质量，巩固市场份额。今年通过市场开发，烟草电子访销户逐步扩大，实现了县中、二中、联通公司、地税局、保险公司等单位工资奖金898户的代发。年累计代收付业务收入实现11.85万元。四是加大代理业务的发展力度。全年短信发展3957户，累计在网近万户;代办保险358.2万元，国债累计销售12240.1万元。

代理业务年累计实现收入131.31万元。

(四)做大做强资产类业务。

今年以来针对储蓄业务转型的形势,采取积极应对策略,要求在抓好余额规模发展的同时,重点抓好新业务和资产类业务的发展,以达到弥补收入欠产的目的,从而实现非利差收入占比的提高,截至12月底我局非利差收入和贷款收入占金融总收入34.64%,.在贷款业务发展上,我局作为今年业务发展的重点项目,制定详细的业务发展考核办法,充分调动网点发展业务的积极性,在抓好正常业务发展的同时,重点通过抓项目带动贷款量的提高,重点做好扶贫贷款和失业贴息贷款工作,加大项目的督促落实,指导网点发展,取得很好的效果。

到12月底,小额质押贷款发放达到4108.99万元,实现收入达到59.8万元,完成任务和实现收入在全市.其中发放扶贫和下岗贴息贷款达到1092.76万元,占放贷额24.5%以上,通过发放扶贫贷款和失业贴息贷款,有力的促进贷款业务的发展,提高邮政支持地方发展,服务三农的地位,得到政府的肯定,得到广大客户的好评,提高邮政贷款业务的知名度、和美誉度。

1、扶贫贴息年累计发放293笔293户、519.76万元;累计收回46笔、46户、110万元;年末结余247笔、247户、409.76万元。

2、下岗失业贴息年累计发放203笔、203户、573万元;累计收回50笔、50户、11.2万元;年末结余153笔、153户、461.8万元。

3、全县下辖25乡镇，204个行政村，64733户农户。评定信用村2个，信用户49户。

4、小额质押贷款业务\_\_县支行小额质押贷款业务累计放贷1066笔、4008.93万元，完成年计划任务2600万元的1154.19%，贷款结余542户1679.52万元，当月实现放贷111笔428.57万元，累计放贷量和贷款结余量均排全市邮政金融系统\_位。

5、小额信用贷款业务.自9月3日正式启动小额信用贷款业务，截至12月共发放小额贷款50笔，金额337.6万元，结存47笔、329.6万元。其中：农户贷款9笔、20.5万元，商户贷款41笔、317.1万元。

6、支持“一村一品”发展情况。为了推进\_\_县支行小额贷款业务支持“一村一品”工作的开展，\_\_年12月18日上午，\_\_县支行在\_\_县云盖寺镇云镇村召开农户贷款现场发放会。云盖寺镇党委书记邢光阳、云盖寺镇人大主席田峰、农技站站长胡海燕、云镇村村长胡应平等村干部以及\_\_支行信贷部全体人员和当地村民参加了贷款现场发放会，会上成功发放了三笔农户联保贷款4.5万元。\_\_县电视台也参加了现场会，对现场会进行了新闻报道。现场会后有对6户农户发放了20.5万元贷款。结子乡和回龙镇的信用村建设工作已作了前期调查准备工作，\_\_年可以进入实质性的放贷工作。

(五)实施降本增效，业务管理不断规范。

一是根据市场收益情况，及时调整业务发展的成本费用，严格审核业务费用支出。二是加强了对备付金的管理力度，控制备付金不超限。三是减少在途资金，提高资金使用效率。四是规范了网点、银行交协款工作流程，减少了人为的资金滞押，缩短了资金周转时间。

(六)积极推进分级负责制，努力提高管理服务水平。

一是对储汇部人员就每项业务、每个网点进行了包抓分工，做到每项业务、每个单位事事有人管，业务发展有人督促;二是加强对支局长的管理。定期不定期与支局长讨论业务发展，查看支局会议记录、基础资料及帐务情况，要求支局长带头，从劳动纪律、业务技能、服务质量、资产、低耗品、资金安全、利益分配等方面管理好支局;三是加强网点队伍建设，提高人员素质，增强凝聚力。

通过多次召开网点业务发展点评会、业务技能培训会、技术比武活动与选先进树典型活动，不断提高人员思想素质和业务素质。四是落实形象工程建设，服务能力与水平明显提升。在城区网点新安装二台自动取款机，窗口硬件环境得到了改善;开展了各种形式的服务教育活动，推行了服务质量责任连带追究制，使广大职工为用户着想，靠服务创造商机的意识增强，促进了窗口服务质量不断改善。

(七)加强了资金安全管理工作。

一是不定期召集支局长召开资金安全会议，指出支局存在的安全问题，限期整改;二是定期召开资金安全联系会议，分析资金安全隐患，落实整改责任人。三是开展了多次专项整治活动。全年开展现场检查162次，非现场检查42次，突击检查20次;开展了代收付业务、代理基金、“金雁六个一”、“无折取款、无折转帐、假挂失”、特殊业务处理、三级权限落实等专项稽查活动。四是开展了岗位轮岗工作。

通过每月人员思想变动情况，对长期未轮岗及可能出现资金安全隐患的人员进行了轮岗。五是充分发挥电子稽查功能。稽查人员对预警信息及时分析，对重大风险预警能及时到达现场检查，有效的提高了资金风险控制的及时性。六是不定期开展从业人员警示教育活动，听取检察机关专家“预防职务犯罪”知识讲座，提高从业人员的职业道德意识。七是为网点配备了存单鉴别仪及身份证鉴别仪，有效防范了假冒、诈骗案件的发生，确保了资金安全。

二、以人为本，抓思想归位，进一步夯实企业发展的基础。

人是生产力诸要素中\_活跃的因素，企业发展的根本在于依靠全体职工。基于对这一点的认识，我支行在以人为本，尊重知识、尊重劳动的基础上，把调动人的积极性当作一项重要的工作来抓，全面调动职工的积极性、主动性，为发展奠定基础。

一是以人为本，抓思想归位，增强企业的凝聚力。\_\_年邮政改革的关键之年，\_\_县支行于今年四月刚刚组建。为了把职工的思想与邮政金融发展相统一，针对职工中存在的迷茫情绪，开展了形式任务教育和解放思想观念的教育以及支行的行情教育，把支行的收支、经营等一系列情况摆在职工面前，亮家底，让大家算账，让大家进一步认识当前邮政储蓄银行所面临的困难和机遇，明确发展是硬道理，不发展就没有饭吃，激发了职工的责任感和紧迫感，教育职工树立“企业靠我发展，\_企业生存”的主人翁意识，从而形成了上下一心，群策群力共谋发展的良好氛围。

二是努力提高职工的执行力。为了明确职工的职责，根据改革的需要，县支行组建了行委会，设立了综合管理部、综合业务部和综合会计部，下设了信贷营业部和营业部，按照“弹性工作制”，结合现实情况，重新调整了人员，实行了合理兼职，各个部门各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓。每一周召开一次例会，对上一周工作进行回顾，对本周工作进行安排;实行经营分析制度，每月出一期经营分析，对本月的经营状况、存在的问题及下一步举措进行分析;在业务的发展上，实行职工任务10日通报制，从而增强了工作的针对性。

三是政策引导正向激励。\_\_年，在经营考核办法、单项业务奖励办法等考核奖励办法的制定上度体现了以正向激励为主，以考核为辅助，反面鞭策的指导思想。职工发展业务的积极性得到进一步提高。

四是加强清产核资工作。\_\_年\_\_支行刚刚组建，银行与邮政之间的资产关系不明确，为了明晰资产，建立了支行的资产财务账务，明确了负责人和保管使用人，原则上“谁使用谁保管谁负责”，确保了银行资产的完整。

三、加强学习，不断提高自身素质。

一是加强理论学习，努力提高思想素质和管理能力。我始终把学习作为一种政治任务，每天都要坚持看新闻、读报纸，及时掌握当地及市局的有关精神和工作动态，以提高自己的理论水平，提高从实际出发分析问题、解决问题的能力;还坚持学习邮政新业务知识，注重学以致用。二是根据实际工作需要，学习《中国邮政》、《金融研究》、《西安金融》等方面书籍，扩大知识面，开拓视野。三是加强金融业务知识学习，完成了省局与西安交大联合举办的金融管理研究生培训班学习任务，通过了金融从业人员从业资格考试，努力学习金融业务，提升自身的金融知识水平与管理水平。

四、廉洁自律方面。

作为一个青年干部，顺利成长是我首先考虑的问题。在廉洁自律方面，我非常坚决。一年来，我能自觉遵守各级党委有关领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按手则自律、用制度自律，上级规定不做的我绝对不做，时刻对照检查自己的言行，做到自重、自省、自警、自励。在工作上能够严格要求自己，正确处理好企业利益与个人利益的关系;在涉及人事及职工经济利益等重大问题时，都坚持明主集中制，从不私下胡做主张;在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到，始终表里如一;在生活上严格要求自己保持勤俭节约的生活作风，反对铺张浪费。

五、工作中存在的问题和不足：

一年来，在领导的教育培养和全体干部职工的支持下，自己较好地履行了岗位职责，也取得了一些进步。但由于自己的水平有限，工作中还存在很多缺点和问题：

1、解决问题能力有待提高。在日常工作中，能坚持从实际出发，发现工作中存在的问题，但由于自己的实际能力及经验有限，对部分问题不能很好的解决。例如：能发现今年储蓄业务发展不平衡的原因，但不能很好解决。

2、工作方法还需进一步完善。坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。例如：在审核业务费时，坚持原则，不允许任何过帐行为发生，又没有耐心作好解释工作，致使个别职工不满。

3、对工作要求有些过高，对同志批评的多，表扬少，缺乏深入细致的思想教育工作，容易伤害同志们的感情。

以上是我\_\_年工作的回顾和总结，欢迎大家对我的工作提出宝贵的意见。在新的一年里，我将会以感激之心，以更大的热情，更饱满的精神状态，脚踏实地的做好各项工作，为领导当好参谋，为职工作好表率。我坚信在市局、市分行的正确领导下，全局上下齐心协力，共同拼搏，一定会为\_\_邮政金融再创佳绩。

谢谢大家!

**关于银行行长述职报告如何写五**

我叫，19xx年\*年\*日出生，中共党员，大学本科学历，毕业于北京金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市某某区参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于20xx年1月到北京农村商业银行某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到这天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，持续了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

一、主要经营考核指标完成状况汇报

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现......

二、主要工作状况汇报

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等状况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，用心与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的状况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场状况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和推荐认真分析研究，对合理推荐及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作用心性和主动性，构成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体状况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等资料，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营潜力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地明白，一个支行的发展不仅仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能构成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想;自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的思想;大家在一齐工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：一、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心;二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路;三、要善于从习惯的工作模式中发现问题，并能提出改善推荐;四、要言行一致、表里如一，言必行、行必果;五、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系，正确处理好工作中的用心主动与被动应付之间的关系，力求在分工上人尽其才、才尽其用;六、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系;七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度;八、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人;九、要能够客观真实地反映状况，为上级决策带给可靠依据;十、要正确处理好开展工作与承担职责之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，期望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改善目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

4、抓礼貌规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户带给周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后用心研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的礼貌服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业礼貌规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标，某某支行的礼貌规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“礼貌规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定职责书，落实职责，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

透过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及好处的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量状况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，决定其是否为真正就应支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一向是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了状况沟通，同时要求制定了贴合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款职责人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款职责人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在必须程度上是能够防范的。同时也强调并不是贴合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都思考到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如\*有限公司、\*厂、等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，用心主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

8、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套贴合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。

二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮忙解决他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

三、明年工作设想和经营思路

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、礼貌规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量十分严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，一是透过新增优质贷款来稀释原有不良。二是透过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用某某开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解某某开发区入区企业状况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

四、存在的不足和需要改善的地方

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务潜力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的群众中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强。。。。。。。

2、在今后的工作中，我要认真总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

述职人：

20xx年xx月xx日

**关于银行行长述职报告如何写六**

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍持续较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，用心营销批发业务。

20xx年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将职责主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关潜力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选取适宜的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户带给一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。透过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户带给标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户带给一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点用心参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。透过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，用心争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。透过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。

针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行透过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，用心拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实此刻德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计到达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。

今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不贴合条件的不良贷款不盘;另一方面只要贴合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是贴合分行盘活原则的企业，要有负职责的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是用心清收大户欠息和表外应收未收利息。透过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将到达97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取限度地实现利润。

从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，建立有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。

在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，透过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选取，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的用心参与和拥护;

在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合思考难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的用心性。

在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。透过用心推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选取摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的用心性，很大程度地促进了业务的发展。

2、探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。

在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。

首先是严格执行《海沧农行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;

其次是坚持加大监督检查力度。支行行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。

三是建立中层干部警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示，直至免去职务。

四是加强财务核算管理工作，推行职责会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。

五是创新管理方法，严管和科学管理相结合，力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设，提高管理效率，向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络，实现内部管理网络化、绩效评估数据化，促进管理上档次。成功建设了支行外部网站，宣传我行业务，加强与客户的沟通，成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的用心倡导下，经过行长办公会的群众慎重讨论和研究，我行于20xx年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。

作为厦门银行同业中第一例，我们透过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改善程序等一系列全新的管理和服务措施，力争透过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。

年初以来，支行十分重视加强和改善服务工作，多次研究和部署改善服务的有效措施，透过形式多样的活动，加强了全行礼貌优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高;

二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的礼貌优质服务主题活动。尤其是开展“红五月礼貌优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，透过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;

三是服务创新。今年以来，支行营业部透过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的用心性和创造力。

今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。透过推动“成才计划”，我行不仅仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作用心性不高而一门心思想调动离开海沧。此刻这些人不仅仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。正是良好的机制，使全行员工构成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还个性设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。二是重视改善职工工作环境和工作条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等状况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工群众宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的群众活动等。透过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。

此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了超多细致认真的工作，建立了有效的职责制管理，透过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、正确决定形势，充分认识工作中存在的不足

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下;二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我们的网点间发展十分不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工个性是普通员工的用心性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

**关于银行行长述职报告如何写七**

一、基本情况

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至\_月末，所在的县支行有职工\_人，其中行领导\_人，中层干部\_人，内部机构设置有办公室、客户业务部、财务会计部等\_个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。资产、负债及所有者权益。截至\_年年末，资产总额为\_万元，其中：各项贷款\_万元，负债总额为\_万元，其中：各项存款\_万元，所有者权益为\_万元。截至\_年年末，资产总额为\_万元，比我刚到支行时增长\_万元，其中：各项贷款\_万元，增长\_万元，增幅为\_，负债总额为\_万元，增长\_万元，其中：各项存款\_万元，下降\_万元，所有者权益为\_万元，增长\_万元。\_月经营利润\_万元(全年为\_万元)，全年经营利润\_万元，\_月末已实现经营利润\_万元，比\_月末增长\_%。据测算实现利润将在上年基础上翻\_。在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止\_月末，各项贷款\_万元，其中：正常贷款\_万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)\_万元，为贷款总额的\_%。

二、履行职责情况

(一)加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学\*\*\*\*在建党\_\_周年上的讲话，(自行完善补充)积极参加市分行按季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级行文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

(二)团结协作，当好行长的参谋和助手。作为支行班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好“一把手”的参谋和助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照支行工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向支行行长汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带来客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三)以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查和总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间，以科学发展观为指导，创新工作思路，工作实绩突出。一是二是三是四是三、工作中存在的不足和改进措施回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力;二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理;三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职，请同志们评议。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn