

# 2023年银行网点副主任述职报告 银行行长述职报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 银行网点副主任述职报告篇一

各位领导、同事们：

大家好！

在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。下面，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，我始终以“三个代表”重要思想，保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，积极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，通过政治理论的学习，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“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，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责任制的落实，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况良好。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。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“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，特别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，大力组织攻关营销。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，明确攻关责任人，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。特别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，为其提供优质、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。

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，调动员工积极性，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\_\_\_\_支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

## 银行网点副主任述职报告篇二

我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，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，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人努力进取积极创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作和思想汇报如下：

## 一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示，在政治上同党中央保持高度一致。紧紧围绕全行工作重点，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，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规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

## 二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

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

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，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，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，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。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，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。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，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。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

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。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务这点点滴滴都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句文明用语从着装、

仪容仪表、物品摆放晨会的每一项内容服务的每一个环节晚上的自评等等都能认真对待农行的网点文明标准，服务导入工作受到了省分行内培训师的高度赞赏。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

#### 四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

本人能以农行的利益为重，按农行的规矩办事，求同存异、合心合力。

一是坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照农行章程办事，做到一切重大问题集体研究，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，充分发挥员工的创造性和积极性。员工间能够互相尊重、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。

#### 五、坚持清正廉明，发挥表率作用

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设责任制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我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。

## 六、强化综合营销突出优势业务发展。

贷款增长完成计划的 ， 中间业务收入完成计划的 。 拨备前利润完成计划的 。 班子成员获得了 万元的综合绩效奖励。

## 七、强化创新提高效果。我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

一是创新时间，安排每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

三是创新营销方法。每天走访10个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

八、强化协作营造奉献氛围。我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有农行辉煌的业绩。今年上半年农行在市分行综合绩效考核中荣获第 名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

回顾 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，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强。

## 银行网点副主任述职报告篇三

尊敬的领导：

一年来，在行长的领导和全体员工的大力协助下，认真履行自我的工作职责，较好地完成了各项工作任务。下头我就从德、能、勤、绩、廉五方面作如下述职：

### 一、坚定信念，维护大局

自从担任支行副行长以来，我能从严要求自己，能摆正自我同组织的关系，能顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失。虽然自我分管的工作同银行主业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，进取向上，把加快支行发展，为职工服务作为头等大事，自觉维护大局，团结全体员工干事创业，发挥了自我应有的职责。我想，不管遇到什么挫折，只要心中信仰是坚定的、精神状态是进取向上的，在支行经营班子和全体职工的支持下，就必须能够克服困难，去实现既定的奋斗目标。值得欣慰和高兴的是，支行有一个团结务实的好班子和好班长，在他们身上我学到了很多的东西，在这样的班子当中工作，使我始终坚持着亢奋的精神状态，促使我理论上不断提高，思想上不断提高，工作上不断求成效。

### 二、加强学习，提高本事

一是围绕加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。深入学习贯彻坚持...员先进性教育活动，坚持边学习边做读书笔记，边写心得体会。共完成3万字读书笔记和2万字心得体会，并联系实际进行深入思考。认真学习党的十九大精神，

深刻领会《十一五纲要》的重要意义。学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实。坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，组织开展培训等，为把我行建设成为学习型组织不懈努力。

二是围绕分管的工作提高业务本事。我分管的工作涉及面广、综合性较强，既有文秘、宣传、培训，又有党务、工会、团支部、安全等等。每一项工作都有特定的要求和程序，仅有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。所以，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中。

### 三、改善作风，求真务实

勤奋敬业是对一名党员领导干部的起码要求。我能始终坚持良好的精神状态，把行长对我的重托，广大职工对我的厚望，化作工作的动力，满腔热忱地投入到繁忙的工作中。一是做事有耐心，我分管的工作繁杂而琐碎，毫不起眼，但我从不敷衍塞责，而是把小事当作大事抓，认真做好每一项工作；二是做事专心，对既定的工作目标能专心一意地努力，对繁杂的事务性工作，能够及时总结规律，提炼经验，做到计划周到，井然有序；三是做事有恒心，始终坚持着对工作的执著和热爱，无论做任何工作，都坚持着良好的工作状态，力争做到干一件，成一件，为领导分忧，为职工解难。

### 四、认真履职，注重效果

我认为做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自我的努力去做好它，完成它，我以为支行领导当好参谋，为全行事务当好主管，为一、二线员工当好后盾为出发点，集中精力，脚踏实地地抓了以下几个方面工作：

一是认真抓了办公室的文秘工作。在工作中，我坚持做到嘴

勤、眼勤、手勤。嘴勤就是对文秘工作中容易出现误差的环节，我都事先做出明确交待，并随时督促检查。眼勤就是对于向外印发的所有文件及材料，都要坚持亲自起草或校对把关。手勤就是对于比较重要的工作，都要坚持自我动手。不仅仅主动承担了秘书工作，在抓好宣传工作的同时，还经常利用业余时间写材料、写信息，共向总行信息投稿近10篇，决策参考1篇，行报3篇，总行一楼文化广场1版。

二是认真抓好后勤工作，确保运转。坚持按制度规定采购办公用品，定期做好设备的维护和保养，营业环境的美化、亮化工程；完成了atm机搬移和安装及装修工作；协助搞好财务工作。

三是强化服务，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对企业发展具有前瞻性、决策性的好提议。另一方面为激发职工工作的进取性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，解决职工的实际困难。

四是搞好落实，务求实效。办公室工作最终都要体此刻落实上。对总行和行长交办的工作，不折不扣地抓好督办和落实。

五是规范支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、党务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等。

六是负责组织开展坚持...员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好支部的先进性教育活动的组织实施。

七是认真抓好安全保卫工作。狠抓了安全保卫制度建设、加强监督检查，组织开展案件专项治理工作，举办安全保卫知识培训，学习金融案例通报和防抢、防盗、防火预案，提高员工风险防范意识以及处理突发事件的应变本事；加强上门收款管理，对隐患及时进行整改。一年来未发生一齐差错事故和刑事案件。

## 五、廉洁自律，严格要求

我能够自觉遵守总行的廉洁自律规定，始终坚持清正廉洁的作风，从没有利用职权获取私利和从事经营活动，坚持艰苦奋斗，不搞铺张浪费。

一年来，在支行领导班子异常是班长刘行长的帮忙下，自我在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，可是我也深知自我取得的成绩与总行的党委的要求，与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足：如应对繁忙的工作有时还存在急躁的情绪，在管理上有时还要求不够严格，业务学习不够深入，工作思路不够开拓，营销成绩不够突出等等。在新的一年里，我有信心在刘行长的领导和同事们的支持帮忙下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 银行网点副主任述职报告篇四

大家好！

今年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层领导的关心指导下，在网点全体同志的帮助下，我在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

## 1. 学习方面

自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

## 2. 工作方面

认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的'储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的

相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

### 3. 生活方面

与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结积极的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行网点副主任述职报告篇五

尊敬的领导：

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务□xx银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自我实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日