

2023年银行行长述职汇报 银行行长述职报告(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行行长述职汇报篇一

认真负责，做好xx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xx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20xx年底，全县邮政金融业务累计实现业务收入533.61(一类网点xx1.70)万元，完成年计划收入640万元的83.38%，其中储蓄收入完成5xx.05()万元，(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xx4.76(97.04)万元，非利差收入占比达到34.64(63.99)%。

截止20xx年底，储蓄余额达到36070(5800)万元，累计净增4967(xx50)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70xx(xx45)万元，净增886(573)万元，完成年计划20xx万元的44.3%，活期比例达到xx.44()%；累计发放绿卡xx600()张，完成年奋斗目标计划xx300张的xx1%；账户类代发户数新增894户，完成年计划20xx户的47%，；代理保险完成358.5(45.2)万元，%；小额完成放贷xx83(234)笔4xx8.99(xxxx.70)万元，完成年计划2600万元的xx8.04%；国债销售xx240.1(8000)万元。短信业务发展3957户，撤

办xx37□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)、改革与管理工工作配套推进，企业保持了正常运转。

xx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xx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xx32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xx000余份，新建绿卡村xx个，发卡3230户；三季度重点抓高考学生金榜题名卡发卡工作。年累计发卡xx600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xx.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xx240.1万元。代理业务年累计实现收入xx1.31万元。

(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xx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xx月底,小额发放达到4xx8.99万元,实现收入达到59.8万元,完成任务和实现收入在全市领先.其中发放扶贫和下岗贴息贷款达到xx92.76万元,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□5xx.76万元;累计收回46笔、46户□xx0万元;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□xx.2万元;年末结余xx3笔、xx3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、小额业务xx县支行小额业务累计放贷xx66笔、4008.93万元,% ,贷款结余542户xx79.52万元,当月实现放贷xx1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第一位。

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xx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□3xx.1万元。

6、支持“一村一品”发展情况。

为了推进xx县支行小额贷款业务支持“一村一品”工作的开展□20xx年xx月xx日上午□xx县支行在xx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xx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□xx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□20xx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xx2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，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。

人是生产力诸要素中最活跃的因素，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[]20xx年邮政改革的关键之年[]xx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，我靠企业生存”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xx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。08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□20xx年xx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。

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。

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，都坚持民主集中制，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。

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工作，容易伤害同志们的感情。

以上是我20xx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xx邮政金融再创佳绩。

银行行长述职汇报篇二

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度：在上级党委部门领导下，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平；坚持以xx5xx规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作资料、做大做强零售业务和加快中间业务发展；继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

一、坚持勤政尽责，努力提升自身素养

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性。任职以来，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯彻落实科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，仅有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

自xx年2月担任支行行长一职以来，我努力进取，进取创新，进一步加强了班子建设力度。一是坚定信念，维护大局。从严要求自己，摆正自我同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，进取向上，始终坚持着饱满的精神状态，思想上求提高，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自我的主角位置，自觉维护团体领导、团体利益和团体荣誉，做到严以律己、宽以待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。二是清醒认识，谋求发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、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，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。三是重视客户，强化服务；规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责，时刻牢记服务宗旨，进取提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营；从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

二、以客户为中心，大力推进业务经营快速发展。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改善。

xx年前半年，我坚持以客户为中心，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。

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，明确攻关负责人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，上半年共实现新开户____户，新增存款____万元，其中存款达5万元以上的____户，占新增对公存款的____。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。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，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自我拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款xx.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展“三农”业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。异常是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了进取探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，构成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，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，半年实现中间业务收入____万元。二是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。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银户、电话银行

户。

三、坚持从严治行，努力强化内部管理。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

“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。其次，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和主观性，切实防范风险。

二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。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。

三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、职能部门工作对照会议制度、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。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部异常是党员领导干部的思想作风建设历来因与团体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干部队伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。

一是重视制度建设，科学分权，明确分工，构成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订职责状，实行反腐败职责目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，构成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行...员开展学习坚持...员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部门负责人分别为党风廉政建设责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人签订职责书。经过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三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。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。

四是强调干部队伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水品的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。经过“三.八”妇女爱国主义教育活动、“七.一”党员重温入党誓词，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。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。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，经过同事们的全力协助，我在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，具体表此刻：

第三，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。

xx年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，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，为实现支行的又好又快作出自我应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

文档为doc格式

银行行长述职汇报篇三

20xx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：

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工作。

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。

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。

银行行长述职汇报篇四

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想基础。

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。

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“xx支行二季度存款保险基金捆绑推动方案”“xx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。

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□20xx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园项目同时，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、审批、签约、开盘、竞拍、到单笔叙做，我与客户经理全程参与，顶烈日冒酷暑，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xx支行自身发展的需要，在现有的条件下□20xx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。

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□20xx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“xx支行差错管理办法”□“xx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，反映出基础管理的薄弱，，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□20xx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。

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“xx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。

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“xx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。

- 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20xx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。20xx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。

银行行长述职汇报篇五

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平；持续以351规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作资料、做大做强零售业务和加快中间业务发展；继续加快机制创新，强化风险管理。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性。任职以来，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发

展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

自担任支行行长一职以来，我努力进取，用心创新，进一步加强了班子建设力度。一是坚定信念，维护大局。从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，用心向上，始终持续着饱满的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的主角位置，自觉维护群众领导、群众利益和群众荣誉，做到严以律己、宽以待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。二是清醒认识，谋求发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好推荐。另一方面为激发职工工作的用心性、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，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。三是重视客户，强化服务；规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责，时刻牢记服务宗旨，用心提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营；从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现

良好上升劲头，存款效益明显改善。

上半年，我坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。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。

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，明确攻关负责人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，上半年共实现新开户____户，新增存款____万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。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，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展“三农”业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。个性是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了用心探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，构成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，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，半年实现中间业务收入____万元。二是用心宣传营销网上银行、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。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银户、电话银行户。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，用心开展形式多样的内控教育活动。透过开展“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，透过“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。其次，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和主观性，切实防范风险。

二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。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。

三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、职能部门工作对照会议制度、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、奖励及表彰等状况均记录在册。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，透过同事们的全力协助，我在工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与总行的要求、与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足，具体表此刻：

第三，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。

__年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，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潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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，调动员工用心性，提高队伍战斗力，增强整体凝聚力，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。