

# 最新银行副行长工作业绩报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行副行长工作业绩报告篇一

回顾几年来和大家共同战斗、拼搏过的经历，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。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地进行法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同

提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，

实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的'品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

## 银行副行长工作业绩报告篇二

我叫xxx男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任xx支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领xx支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改善服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情景汇报如下：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为xxxxx万元，各项贷款余额为xxxxx万元。全年实现利息收入xxxxx万元，完成年度收息计划的xx%

(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，

重品行，始终坚持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自我，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、进取性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。

一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改善服务，提升效率。应对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。

一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不进取的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创立，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸请资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情景下，我行20xx年全体员工共营销贷款xxxxx万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为进取支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，经过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12

月末，累计发放小额贷款笔数xxxxxxx万元，当年新增xxxxxxx万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的'同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不一样信贷业务需求的同时，逐步构成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

### (三)清收不良贷款。

一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情景，我行及时制定了20xx年清收，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和职责人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

### (四)强化安全抓防范。

一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和职责感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班职责。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全职责。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表此刻：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。

存款是立行本，是兴社之源，仅有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，进取动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。

加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全体员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。

作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实职责，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。

继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，

鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。

积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；进取开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年来，自我虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这些都与总行领导的关心帮忙和同事们的鼎力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十八会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展供给有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

## 银行副行长工作业绩报告篇三

根据组织安排，20xx年10月，我由新蔡支行个人客户经理选拔为挂职副行长一职，主要负责个人条线的业务。在这三个月中，在各级领导的指导帮忙下，在全体员工的密切配合下，我能够做行长的助手，认真履行岗位职责，紧紧围绕存款、客户、中收，和kpi指标这条主线，模范带头，狠抓服务和营销，不断提高经营能力和管理水平，团结协作，较好的完成了各项工作目标。在过去的三个月里，取得了一定成绩，同时也存在一些不足，现述职如下，请予以评议：

一是身为党员，必须严格按照党员的标准要求自己，在日常工作生活中能够做到按时参加政治理论学习，努力提高政治思想素质。同时我还根据工作需要和自身实际，加强学习相

关业务理论知识，不断丰富自己的理论知识，开拓视野，提高自身的领导素质和水平。通过学习，不仅增强了我的理论水平和领导能力，也提高了我的党性修养。

二是注重业务技能学习，努力提高自身业务素质。之前作为客户经理，只需要熟悉自己所接触到的业务，柜台具体操作和规章制度并不熟悉，但自从挂职后，柜面服务效率是我工作中的一个重点事项，而这必须熟悉各个业务办理所需要的时间。

三是努力学习管理知识，提高管理水平。作为一个新人，在做业务的同时，必须定位好自己的角色，而管理是从未接触到的工作，也没有经验可谈。我利用工作之余，阅读了一些管理学方面的书籍，研究了一些管理方面的案例，结合工作所面临的的实际问题加以印证思考，不断提高自己的管理水平。

根据职责分工，我管理xx支行的个人条线、信用卡条线和财会部条线的工作。紧紧围绕客户、存款、中收三大指标进行布置工作。在支行党支部的正确领导下、在班子成员的配合指导下、在同事们的大力支持下，分管的工作也已经步入正轨，尤其是社保卡业务，虽然劳动量大，但业务逐渐趋于正常，各个业务环节已经配合畅通。

（一）找准自己的位置，做好行长的助手，严格管理，努力完成市行交给的各项工作任务。

认真贯彻落实市分行各项工作部署，巩固和提升“系统一流，区域领先”的基础和实力，围绕“稳增长，提份额，拓客户，调结构”的总体目标，全面提升经营能力和管理能力，强化市场意识和服务意识。突出“存款、中收和客户”三个工作重心，切实贯彻“盯市场、盯产品、盯客户”的工作方法，我能够充分发挥自己的主动性，围绕提高执行能力，增强经营能力，提升管理能力，增强风险防范能力，努力提高自身



综合素质。

## （二）加强团队建设，提高集体凝聚力

我自觉维护班子的团结协作，主动、虚心听取多方的意见，对支部的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任。在日常工作中以身作则，管好做好分管的工作，当好参谋和助手，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让领导放心，让同志们满意。我始终把业务发展放在首位，正确处理发展与内部管理的关系，对待发展中遇到的问题能够正面的积极采取措施加以解决。在日常工作中，我坚持按上级行的各项制度为准则，较好的起到了模范带头的作用，在工作中身先士卒、不顾劳累，了解了员工的思想动态、业务能力，拉近了与员工的距离，得到了员工的信任，为员工树立了榜样，更重要的是增强了员工的凝聚力。

## （三）开拓思路，紧跟上级行导向，因地制宜发展个人业务。

1、客户维护工作：经营中树立以客户为中心的理念，努力扩大市场份额和优质客户数量，加大对中高端客户的维护力度，不断巩固业务发展基础。

2、大厅致胜，守好阵地，外出营销，走出去引进来，向客户宣传建行、了解建行业务及产品，利用龙支付满减活动向客户营销、宣传，推销我行产品，有效的保证了个人业务的发展。

3、强化服务管理，提升服务品牌力。支行始终坚持“以客户为中心”的经营理念，把优质服务作为经营管理工作的支点，不断更新服务理念，健全服务机制，强化服务监督，严格服务奖惩，提升我行良好的服务形象。

通过这三个月的工作，对我的触动很大，我更加清醒地认识

到身作为一名基层管理人员自身还存在着诸多的问题。为此，我将从以下几个方面进行改进：

1、坚持理想信念和党性原则，在政治上始终保持先进性，树立正确的世界观、人生观、价值观。增强组织观念，严守纪律，用与时俱进的科学理论武装头脑。在思想上保持先进性，在工作中大胆探索、积极进取、勇于创新，同员工多交流，多沟通。

2、努力钻研业务，继续保持谦虚谨慎、不骄不躁的工作态度。除不断加强政治理论学习外，业务学习一定要紧跟发展、转型的步伐，时时督促自己“学习、学习、再学习，提高、提高、再提高”的要求，持之以恒、坚持不懈地学习各项业务，以提高自身的业务素质水平，努力做一个业务型的管理人员。

3、严格要求，自我加压，转变作风，积极工作。工作中我始终保持与时俱进、开拓创新的精神状态，时时处处严格约束自己，勤勤恳恳，兢兢业业做好本职工作。但工作的艺术性不够，存在工作不够细致，干工作有急躁心理，同时自身组织能力和管理能力需进一步提高。

以上述职，仅仅是我的粗浅认识，衷心希望领导和同志们给我提出宝贵意见和建议，我将虚心听取并努力改正。在今后的工作中，更加努力学习业务知识，提高自身素质，以丰富的业务知识、精湛的业务技能、严谨的态度、创新的思想、热情的服务，踏踏实实做人，勤勤恳恳工作，以一名优秀共产党员的标准严格要求自己，在本职岗位上争创一流的工作业绩，积极为建设银行的发展做出更大的贡献。

## **银行副行长工作业绩报告篇四**

20xx年7月，通过我行的管理人员竞聘，我被任命为贵阳市商业银行清镇支行行长助理，根据支行分工，由我协助行长分管网点及我行代理的社保业务、工会工作，并在20xx年7月

至20xx年2月兼管市场营销部工作。自任职以来，我坚持以党的十八大精神为指导，以服务经济、促进发展为目的，紧紧围绕支行中心工作，全力协助行长开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，勤奋学习，圆满完成了各项工作任务，较好地履行了行长助理的岗位职责。在此，我从以下几个方面对一年半以来的工作进行述职：

自己在副行长岗位工作时间不长，管理能力和管理水平有待进一步提高，因此，在学习上坚持集中学习和自学相结合，利用业余时间学习金融理论、管理理论、法律法规等知识，并积极参加总部组织的管理人员履职培训，学习了金融基础理论、财务分析、法律基础理论等知识，开阔了视野，丰富了知识，在工作中，虚心向领导和同事学习，学习工作方法和管理经验，同时，注重听取领导和同事的批评建议，纠正不足，充实和完善自我，使自己的管理水平得到了明显的提升。和不断提高自身履职能力，同时，坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

我深知，自己作为支行副行长，应摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，在兼管市场营销部期间，有几次因白天工作烦忙没有时间，为了审查和修改客户经理上报的贷款客户资料和调查报告，利用晚上时间在办公室加班到深夜；还有一次，自己重感冒较为严重，为了不影响工作，早上坚持上班，实在支撑不住，下午4点才请假到医院看病输液，次日稍好后又坚持上班，利用三天晚上时间才到医院输液；在拓展清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户时为增强竞争实力，支行为该两项业务的管理单位购买了管理系统，为了了解该管理系统操作流程，便于今后对该项工作的管理及指导，就多次专程到已代理该两项业务的兄弟行进行学习，待专管人员到位后，又带领专管人员到兄弟单位进行学习。

并结合清镇市的实际调整代理方式，该项工作得到了管理单位的好评；在20xx年初遭遇百年不遇的凝冻期间，与全行干部员工一起坚守工作岗位，10多天未回家，为“抗凝冻、保支付”作出了贡献，支行也获得了当地政府授予的“抗凝冻、保民生”工作先进集体称号。通过自己的努力，我分管的各项工作圆满的完成了总质量得到进一步提高，取得了一定成绩。

在兼管市场营销部期间，协助行长找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极稳定存量客户，拓展增量客户，对存、贷款余额达100万元（含）以上的客户进行梳理与细分，掌握了这批大客户在我支行存、贷款中所占的份额，并专门进行了走访，了解客户需求，根据客户不同需求在进行营销，以此增强客户对我支行满意度及依存度；同时，经过不断宣传我支银行承兑汇票办理、银行承兑汇票质换对企业的收益，吸引客户，激活了在我行开户办理业务较少的贵州美丰化工股份有限公司在我行开展了该业务，保证金存款最高时达到了3500万元，为我支行存款的增长奠定了一定的基础。稳定存量优质客户的同时，大力拓展新增客户，在行长的带领下重点是拓展了清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户，并与该两户资金的管理单位签订了时间较长的合作协议，使该两个成为我支行长期稳定的的存款客户，截止20xx年12月，该两户帐户余额已达到4800余万元。为我支行存款的增长奠定了一定的基础。

在进行业务拓展的同时，着力加强内部管理。一是对市场部员工进行思想教育，要求市场部员工改变服务意识，树立营销理念，二是加强内部管理，建立了承兑汇票出票及承兑汇票贴现台帐，并要求内勤对承兑汇票及贷款档案按季进行整理装订，规范了抵押人领取抵押物手续，要求内勤人员对中长期贷款利率是否按合同约定一年一定进行清理。通过清理，对未按规定执行一年一定的贷款利率进行了调整，仅20xx年就为支行增加收入20余万元。

一是加强职工业务素质和服务质量的提高。要求网点负责人定期组织职工进行业务学习，针对一周内业务工作中出现的差错及柜面服务中出现的问题进行总结整改；二是加强会计出纳内控制度管理，按照总部要求定期进行现场检查及调阅监控，对检查出的问题采取个别谈话及通报批评的方式对职工进行批评教育，并落实整改情况，通过加强监督管理使职工的思想意识有了很大的转变，会计出纳内控制度的执行情况基本符合总部的相关要求，全年无事故或案件发生；三是加强网点存款的稳定增长及业务营销，特别是储蓄存款的揽存工作，要求网点负责人对日均存款30万元以上的客户进行统计，建立优质客户档案，并加强与客户的联系，了解客户需求，进一步稳定存量客户。同时，针对公司客户及个人客户的不同需求分别拟定宣传单，要求各网点负责人组织人员对本网点区域内的商户进行营销，通过对存量客户的稳定及增量客户的营销，两年来，各网点存款均稳步大幅增长，特别是储蓄存款□20xx年、20xx年均超额完成总部下达的日均及时点存款任务□20xx年日均储蓄存款达35412万元，较上年增长11364万元，完成增长计划的315%，年末储蓄存款达到38215万元，较上年增长13303万元，完成增长计划的333%。

此外，为充分调动加强对支行员工的管理，我在20xx年到任之初就向行长提出建议，征得行长同意后拟定了考核办法，实施后效果良好。同时，结合支行实际，所分管的工会工作开展地有声有色。

新农保即新型农村社会养老保险，是国家对农民的一项惠民政策，为了做好全面代理业务，保证新农保资金及时归集、及时发放，让参保人员充分享受国家惠民政策，在代理业务开展之前，我支行行领导带队分别到百花湖乡、红枫湖镇等十一个乡镇向乡镇领导、乡镇劳保所人员进行充分沟通，了解具体情况，根据各乡镇所处的地理位置、具体情况拟定详细的代理方案，为开展此项工作我支行从各农民只要按月或按年缴纳一定的保费，政府在补贴一部分，到60岁即可每月

领取养老金。因我行系地方性政府银行，政府指定由我行代理此项业务的代收、代发，但由于在辖区的11个乡、镇中，我支行有9个没有固定网点，因此，需要每周定时到乡镇进行收款。在该项工作启动之前，我就与当地社保局、乡镇劳保所进行多次沟通，了解该项工作的具体情况，并不辞辛劳带领支行相关人员分别到站持9个乡、镇实地调查了解，期间，袁行长拟定了代理方案上报总部，得到了总部的批准。目前，该项工作已步入正轨，在顺利开展的同时，我们还加强了风险防范的管理，截止20xx年12月1日共代收xxxx人次□xxxx万元，开立存折代发xxxx人xxxx元，支付xxxx元，得到了政府部门和广大农民群众的认可。

在看到成绩的同时，我也清楚地认识到自身存在的问题与不足，概括起来，主要有三点：一是学习能力不足，在理论知识的系统性学习和深入性学习上还有待于进一步加强；二是协调能力不足，把握整体工作的能力仍有待于进一步提高；三是创新能力不足，对新形势下提升银行工作的创新能力，实现科学发展上仍有待于进一步探索。

针对本人在工作中存在的问题，今后工作中，我将正视现实，按照支行发展目标，内强素质，外树形象，努力做到以下几点。

### （一）勤于学习。

在学习上，决不能有“做一天和尚撞一天钟”的“懒惰”思想。要多积累，要多向书本、向有经验的人、向基层群众学习，通过深入学习党的各种理论政策、法规制度和业务知识，“博采众人之长”，提高业务和工作水平；要多感悟，正所谓“学而不思则罔”，勤于思考、善于质疑，力求甚解、掌握真谛，是“消化”知识的有效途径。要做到知识更新，就要学会多感悟，只有多感悟，才能为决策提供独到的思想见解；要多实践，不闭门造车、凭空捏造，要坚定不移地走群众路线，多深入一线“补氧”、“充血”，通过在实践中锻炼，

增长自身的才干。

## （二）乐于服务。

服务是银行从业人员的职责，要全心全意为经济主体，为人民群众服务，乐于真诚热心地为他们排忧解难。

对我来说，重点要做好“四个转变”，即由只满足于办好具体事务向善于抓大事、谋全局转变；由只注意做好当前工作向善于从实际出发转变；由只疲于被动地完成上级领导交办的任务向自觉开动脑筋、主动服务、创造性工作转变；由只注意较好对内服务向增强开放意识、强化对外公关职能转变。

## （三）勇于创新。

“创新是一个民族进步的灵魂”。银行工作要创新，就决不能“老调子弹新曲”或“新鞋子走旧路”，要少在口头上喊创新，多在实际中求创新。着重要在科学发展观的指导下，适应市场经济特点，建立信息灵敏、反映快捷、优质高效的工作机制，增强工作的预见性、针对性和时效性，面对纷繁艰巨的工作和瞬息万变的市场，做到耳聪目明，驾驭全局，运筹帷幄，稳操胜券。

各位领导、各位同事，以上是我的述职报告，请予审议，并对我和我所分管的工作提出意见和建议，我将认真总结和吸纳，不断充实和完善自己。

## 银行副行长工作业绩报告篇五

我叫xxx□来自xx□我于20xx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工□20xx年9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的

素质修养，我今天竞聘的岗位一是支行长。

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！