

# 银行行长任职个人工作述职报告(优质6篇)

透过实践报告，我们能够发现自己在实际操作中的不足之处。报告范文可以为读者提供更多的思考和启示，有助于拓宽我们的视野。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇一

银行行长要对银行的工作进行述职。下面是本站小编为大家精心整理的精选银行行长个人工作述职报告□

尊敬的领导、同志们：

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗位职责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

### 一、主要成绩

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额亿元，较年初增加亿元；各项存款余额亿元，较年初新增亿元，日均余额增加亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元；实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收

入xx万元;资产利润率与收入成本率分别为%和%。

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排行上升至位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的xx届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

## 二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、思想上合;岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行

业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

### 三、工作开展

#### (一) 抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20xx年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%；另外

充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

## (二) 擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20xx年11月15日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，\*大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌

其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近20xx年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三) 抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这

是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20xx年取得的来之不易的成绩。

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉……把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就是成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资

难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结：

一是立足中小，小中见大；

二是创新为源，错位竞争；

三是因地制宜，有效风控。

## 二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源



体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

### 三、加强队伍建设，完善监管制度

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们

农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

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，认真履行自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。下面我就从德、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，能摆正自己同组织的关系，能顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失。虽然自己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，积极向上，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，发挥了自己应有的职责。我想，不管遇到什么挫折，只要心中信仰是坚定的、精神状态是积极向上的，在支行经营班子和全体职工的支持下，就一定能够克服困难，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，在这样的班子当中工作，使我始终保持着亢奋的精神状态，促使我理论上不断提高，思想上不断进步，工作上不断求成效。

## 二、加强学习，提高能力

一是围绕加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。深入学习贯彻保持共产党员先进性教育活动，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《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能力。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，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，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、改进作风，求真务实

勤奋敬业是对一名党员领导干部的起码要求。我能始终保持良好的精神状态，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，但我从不因此而敷衍塞责，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，始终保持着对工作的执著和热爱，无论做任何工作，都保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，重要的是尽自己的努力去做好它，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，都要坚持自己动手。不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、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、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现在落实上。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。

六是负责组织开展保持共产党员先进性教育活动。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能力；加强上门收款管理，对隐患及时进行整改。一年来未发生一起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，始终保持清正廉洁的作风，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，在支行领导班子特别是班长刘行长的帮助下，自己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，但是我也深知自己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：如面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助下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

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，通过率为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；

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。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——

汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我汇报一下我在这一一年中的工作情况。

## 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务

的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效率。

为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要

有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

20\_\_年，我认真回顾了自己一年来学习、工作方面的情况和存在的不足，在这里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

一、加强自身学习

今年以来，我积极适应角色转变，认真总结自己在思想和实践等方面的不足，认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作能力，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

## 二、工作方面情况

1、在工作中，我始终注意找准自己的位置，适应自己的角色，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。积极维护集体意志和决策，在思想上行动上与支行支部保持高度一致。

2、认真履职，加强管理。与员工一道加强对规章制度的学习和执行，增强员工的风险意识，加强与员工的业务沟通，规范操作合规，在防范风险的同时强化了学习培训，提升整个团队的综合素质。

3、把教育实践活动融入到日常业务发展的具体行动之中。在今年的旺季营销活动中，我积极配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争确保计划完成，确保占比提升的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务提供后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

## 三、自身存在的不足

1、角色转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销能力和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、当然，我的缺点和不足还远不止这些

在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

- 1、是继续加强学习，加强政策执行能力，提高业务能力和管理水平，不断提高政策理论水平和驾驭日常业务工作的能力，加强管理，加强服务。
- 2、是要承担更多的责任，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。
- 3、加强业务培训、学习，不断提高领导及全行员工的综合素质。为三综合建设和推行作出自己的努力。
- 4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

以上是我的述职报告，恳请各位领导和同志们评议。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇三

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限

的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

## 一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高服务水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，

加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结：

一是立足中小，小中见大；

二是创新为源，错位竞争；

三是因地制宜，有效风控。

## 二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让



他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

### 三、加强队伍建设，完善监管制度

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才

能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我汇报一下我在这一年中的工作情况。

## 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、

中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规

定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效率。

为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具

备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

我于20xx年6月担任农业银行支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至xx年末，各项存款增长创出了历史水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的x公司划给支行，仅这一户就带走对公款1，万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。

我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,3万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长2,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,72万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说□xx年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

## 二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款2,79万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以□xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5,445万元，维护了金融债权。

xx年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8,553万元，完成计划的637%；盘活不良贷款3,251万元，完成计划的222%；保全信贷资产6,948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31,449万元，按五级分类法控制在4,511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

### 三、优化信贷投向投量，不断调整信贷结构

xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主

线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向百货大楼集团股份有限公司投放贷款7万元，全年累计发放增量贷款722万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

#### 四、财务实现考核计划，完成利润计划

xx年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补1,2万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的7万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息5万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1,2万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1,749万元，各项费用支出1,877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到1%。一是千方百计扩大收入。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差



核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1,5万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。xx年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达51人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定5名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部

部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇四

尊敬的各位领导、同志们：

我叫\_，现年\_岁，大学文化程度，高级政工师。\_年2月调入\_支行任党委书记、行长。任职期间，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，不循私情，秉公办事，努力实践“三个代表”重要思想，认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办行。处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。下面，按照市纪委领导干部廉政述职工作要求，现从以下四个方面向大家进行述职报告，请评议。

### 一、关于履行党风廉政建设责任制情况加强党风廉政建设

一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以“三个代表”重要思想为指导，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

一是抓政治学习，思想认识到位结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻总行《员工违反规章制度处理暂行办法》和“四个一律”活动，严禁违规操作和越权办事。加强“两个务必”、“立党为公、

执政为民”及《新党章》等主题教育活动，领导班子成员分别作出了庄严的承诺，并在“两禁止”活动中处处以身作则，树立了党员干部的良好形象。加强警示教育，运用正反面事例，特别是近年来发生在农行系统的案例教育员工知法、懂法、依法办事。通过经常性的教育，使我行干部员工筑牢思想道德和党纪国法两道防线，树立了正确的世界观、人生观和价值观，养成良好的生活作风，保持奋发有为、昂扬向上的良好精神状态。

二是抓组织领导，责任分解到位为确保此项工作扎实有效开展，我们成立了领导组织，落实了各自的责任和分工，对责任范围内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，完善健全了三项制度。

一是目标管理制度。把党风廉政建设与业务工作紧密结合，同部署、同落实、同检查、同考核，同时根据市委《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施办法》的有关要求，制定了工作实施方案，明确了工作重点和整治措施，将目标责任制进行了分解，上报了党风廉政建设责任目标，落实“一岗双责”，形成一级抓一级，层层抓落实的网络体系。

二是廉政建设定期报告制度。在狠抓党风廉政建设责任制的落实上，年初，研究党风廉政建设责任制和全体员工廉洁自律承诺内容，建立和完善了领导干部的廉政档案，对其落实廉洁自律规定、重大事项报告、述职、述廉、评廉、考廉等情况一并装入档案，单独装订成卷，起到监督检查的作用。并分别与各单位第一责任人签订责任，注重检查考核，跟踪问效。坚持领导班子述职、述廉，坚持定期以书面报告廉洁从政工作的开展以及自身廉洁情况，确保领导干部的从政行为始终处于动态监管之下。三是民主监督制度。开展了党委班子党风廉政建设专题民主生活会，组织全行员工参加民主评议，接受干部群众的评议和监督。行领导都能够对照“四大纪律、八项要求”严格检查和反省自己，查摆问题，深入开展批评评

与自我批评，落实整改措施，从而统一了思想，凝聚了力量，促进了班子建设和各项工作的开展。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇五

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xx支行以xxx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。

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x月底我支行共完成收入xx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%□同比增幅xx%□个人业务完成收入xx万元，完成目标的xx%□公司业务完成收入xx万元，完成目标的xx%□信贷业务完成收入xx万元，完成目标xx%□

### （二）重点业务完成情况

储蓄业务、公司业务、信贷业务、资产保全

（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）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。

（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。

（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。

（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xx%的参加了岗位资格认证考试，为xx%□

（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。

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；

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。

未来我们将发挥长处，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，以全新的姿态迎接新一年的到来。

## 银行行长任职个人工作述职报告篇六

在学习、工作生活中，我们都不可避免地要接触到报告，要有一定的方法，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理的2023最新银行行长个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20\_\_年，我支行按照总行和\_\_支行工作部署，认真贯彻全行“\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20\_\_年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

### 一、各项指标完成情况

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为\_\_x亿元，较年初新增\_\_\_\_亿元，增长幅度和实际增长量都排在\_\_x支行所辖网点前列。对公存款日均增加\_\_\_\_，列\_\_x支行区所有网点第x位，新开对公账户\_\_户。授信业务通过授信工作人

员努力，为避免风险，20\_\_年，我支行共收回个人贷款\_\_x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对\_\_x行了。四级不良贷款收回\_\_\_\_万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□\_\_x项超过\_\_分，5项得到满分。储蓄存款余额\_\_亿元，较年初增加\_\_\_\_万元，列\_\_支行所属网点第3名，代发工资客户新增数\_\_x□银行卡有效消费额\_\_x□新增特约商户数\_\_x□电子银行柜面替代率\_\_x□个人网银有效新增客户数小\_\_\_\_。

## 二、20\_\_年主要工作回顾

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立\_\_\_\_支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时□\_\_x支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万—500万，500万—1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在\_\_\_\_万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行



政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和\_x支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、20\_\_年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年20\_\_年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展20\_\_年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

20\_\_年，\_\_支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工  
作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如  
下：

### 一、主要业务指标完成情况：

——20\_\_年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万  
元，未能较好地完成任务，完成全年任务的50%——法人  
客户贷款新增28326万元（含小企业），完成全年任务的%，  
其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元。

——贸易融资全年累计发放2140万元。

——实现对公结算帐户开户28户，新开500万以上客户2户，  
完成全年任务的27.5%。

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——  
法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%——银行  
承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20\_\_万元，完成全  
的任务的50%。

### 二、全年主要工作

1、20\_\_年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步  
加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良  
好，针对\_\_地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，

维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使\_\_支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

### 三、支行工作存在的不足：

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

#### 四、工作思路及工作措施

20\_\_年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20\_\_年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现\_\_支行快速发展而努力奋斗。

\_\_年是我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

##### 一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工

队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

## 二、全方位拓展业务市场，促进银行发展

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(一)加大宣传力度，扩大影响。1. 充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传；2. 制作了宣传册及十多种业务宣传单，通过网点营业柜面、组织员工上街、客户经理进村入户发放宣传单等形式；3. 我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

## 三、坚持以身作则，履行党风廉政

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。

二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁；工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

#### 四、总结工作不足，确定今后工作

\_\_年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发​​展做出自己应有的贡献。

还记得离开校门时，老师就殷殷叮咛：参加工作后要做一个爱岗敬业的人；还记得参加工作的第一天，领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。带着老师的嘱托和领导的期望，我走上了储蓄专柜的前台，我暗下决心，一定要把自己的理想和挚爱献给这关系千家万户的三尺金融柜台，要以自己满腔的热忱为顾客送上一份温馨。为了提高自己的业务技能，我工余时间练，业余时间练，点钞、算盘两项都晋升为一级技能操作水平，被评为优秀柜员。高超的技能提高了办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎。

由于工作业绩突出，\_\_年被我行领导提拔任用为支行负责人，在这个集风险、责任、压力于一身的岗位上，为促使自己尽快进入工作角色，首先，要求自己在生活上，保持和发扬共产党员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己不断适

应新形势发展的需要，把工作之余的空闲时间全部用到学习上，做到不仅善学，还要苦于思，重于行，在实践中不断提高自身的履行职责能力；其次，在工作上倡导“人性化”管理和用“心”诠释服务的理念。在服务上，提出了“一切以客户为中心，用心服务，用爱经营”的理念，并从实践中总结出了“银行服务无小事，细节是关键”的工作内涵，为促进支行服务质量的提升发挥了导向作用。在管理上，提出了“创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心”的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

\_\_年1月因工作需要，被行领导调整到 支行任支行行长，在我们 银行的下属支行当中， 支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们 银行的前茅。“如何把 支行经营的更好？如何百尺竿头更进一步？”如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对 支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以 $100-1=0$ 的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让“头回客”变成“回头客”。实践证明，好服务是有价的。

全力创新服务模式，将客户细分为黄金客户、一般大户、基本客户、潜力客户、风险客户、零散客户等“六类”，不断补充和完善“客户档案”，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力；推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区；建立个人vip客户信息快

速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动……实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由 年不足 亿元增长到 年 亿元，存款新增份额连续 年、存款总额连续 年位居我们 银行前茅的佳绩，。分行先后被授予“先进单位”、“优秀单位”称号。我自己自1998年以来连年被我行授予“先进个人”、“青年岗位能手”、“优秀共产党员”等荣誉称号；20\_\_年被授予“我市五一劳动奖章”并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予“共产党员道德标兵”等荣誉。

同志们：

元旦刚过，我们召开这次20\_\_年度总结表彰大会，主要议题就是回顾总结过去一年的工作，肯定成绩，查找不足，总结经验，吸取教训；同时表彰过去一年在全行各项工作中做出突出贡献的先进集体和先进个人，安排部署今年的工作任务，动员全行员工进一步统一思想，振奋精神，乘势而上，抢抓机遇，转变作风，狠抓落实，努力开创今年工作的新局面。首先，在这里，我代表支行党总支向受到表彰的先进集体和先进个人表示热烈的祝贺！向20\_\_年辛勤奋战在各自工作岗位上的全行员工表示深深的敬意和衷心的感谢！

下面，我主要讲三个方面的问题。

我讲的第一个问题：认真总结工作，进一步增强发展的信心、决心和动力。

——刚刚过去的一年，是我们认真贯彻总分行各项工作会议精神，突出发展第一要务，干事创业，争先创优，全行业务发展取得新的成效的一年。过去的一年，我行业务发展遇到的困难要比预料中的大，取得的成绩要比预期的好，全行一



般性存款时点新增88888万元，完成区分行下达计划任务88888万元的99.99%，日均新增8888万元，完成区分行下达计划任务8888万元的99%；企业存款时点新增8888万元，完成区分行下达计划任务8888万元的88%，日均新增8888万元，完成区分行下达计划任务8888万元的99%；个人存款时点新增888万元，完成区分行下达计划任务的88%，日均新增999万元，完成区分行下达计划任务888万元的88%。实现帐面利润20\_\_万元，人均创利20万元。五级分类口径不良贷款余额降到了40万元，不良贷款率降至0.089%。

总结一年来的工作，我认为主要有以下几个方面特点：

一是紧抓机遇，企业存款增长势头强劲，对完成全年指标任务起到了支撑作用。今年年初\_\_×撤县设市以后，地方经济建设提速，以此为契机，我行加强了存款营销工作力度。通过立足一个“早”字，抓住了市上新设单位和升格单位的帐户开立工作；通过突出一个“抢”字，捕捉信息、拓展市场，使得高速公路施工企业铁16局、改制后的铁路医院等单位在我行开立了结算帐户；通过落实一个“优”字，充分发挥我行人力资源方面的优势，在积极发展新客户的同时，不忘维护和巩固老客户，坚持一手抓拓展，一手抓巩固，进一步加强了与美利纸业、明盛染化、明巨电石、创业工贸有限责任公司、香山酒业、烟草公司等优质客户的合作关系，同时打好了政府机构这张牌，通过各种渠道积极向政府客户渗透，加强了与政府部门的沟通和往来，尤其是巩固了财政局、农牧林业局这些重量级政府单位与我行的合作关系。通过这一系列卓有成效的工作，今年我行各营业网点新开立各类结算帐户125户，其中日均余额在100万元以上的帐户11户，10万元以上帐户38户。

二是发展的速度和质量同步提高，主要表现在不良资产大幅下降，经营效益不断攀升，发展后劲明显增强。首先，今年通过精心安排，周密布置，我行不良贷款清降工作成效显著。通过用足用活国家还本免息的政策，收回了银河冶炼厂逾期

长达5年之久的贷款本息202万元，利用分行可疑类贷款剥离前的特殊政策回收镇罗建筑公司贷款11万元。通过加大依法清收力度，突破清收难点。先后收回宣和建筑公司、城郊建筑公司、石林建材集团公司、昊都酒业有限责任公司等“钉子户”老大难不良贷款共计99万元。同时严格按照分行可疑类贷款的剥离要求，对确认无法收回的可疑类贷款进行了剥离。到年末，我行五级分类口径不良贷款余额仅剩43万元，比年初下降2976万元，不良贷款率仅为0.089%，比年初降低3.5个百分点。其次，是加强了财务管理，努力增收节支，经营效益大幅度提高。今年，我行共实现利润20\_\_万元，人均创利20万元，我行今年实现的利润比\_\_×当地包括信用联社、银川商行在内的其他6家金融机构利润总和还要多。可以说，今年我行的资产质量、盈利能力都达到了历史上的最好水平，发展的后劲明显增强。

三是网点建设得到进一步优化，干部队伍建设得到进一步加强。在网点建设方面，今年以来我行按照网点紧跟市场、服务紧跟客户的原则，加大了对精品网点的建设力度。克服了费用紧张等诸多困难，继4月初对东关分理处进行装修改造之后，5月份南街分理处又喜迁新址。至此，我行原储蓄所建制的网点都已升格为分理处，鼓楼分理处还被升格为网点型支行，从而使营业网点布局更为合理，功能更为齐全，大大提高了网点的辐射扩张功能，全面增强了网点的综合竞争力。在干部队伍建设方面，今年8月份，我们用了一个月时间圆满完成了全行岗位职务竞聘工作。在竞聘过程中，支行党总支坚持高标准，严要求。正确处理好了竞聘演讲与业绩测评、组织考察的关系，既注重综合得分情况，又注重平时表现和群众基础，不唯学历、不唯职称、不唯资历，更不搞领导内定。在岗位竞聘的程序、标准上严格把关，注重群众公认，努力把大多数群众满意的人员选拔到部室、网点负责人的岗位上来。

四是顺利完成了dcc上线工作，同时认真扎实地做好了重组改制工作。股份制改造和dcc上线是今年全行的两项中心工作，

是重中之重的工作。通过我行员工上下团结一心，艰苦细致的工作，确保了在时间紧、任务急、困难大的情况下高质量地完成了这两项工作。

我讲的第二个问题：认真吸取案件教训，切实抓好风险防范工作。

正如前面总结的那样，20\_\_年，我们取得的成绩来之不易，令人鼓舞。但是在肯定成绩的同时，也必须清醒地看到工作中存在的严重不足，主要就是发生了景兆斌案件。这起案件的发生，暴露了我行在组织领导、员工思想教育、行为动态管理、监督检查、风险防范等方面都程度不同的存在着不足和缺陷。

景兆斌铤而走险，挪用公款，一害自己，二害家庭，三害同事，四害建行。总结此案件，对我们来说，教训是十分沉痛和深刻的，案件所暴露出来的问题值得我们深刻反思。

（一）必须正确处理好业务发展与风险防范的关系。

多年来，我行在业务发展、安全运营等方面在\_\_×当地和系统内都比较好，但就是在这样的大好形势下，由于没有正确处理好业务发展与风险防范的关系，发生了案件。应该承认，领导很大一部分精力是放在了业务的开拓发展上，对风险防范工作重视不够，平时的检查不够深入。今后，我们一定要始终遵循“控制住风险就是效益”的原则，要不折不扣地合规办事，按章办事，履行好自己的职责。

（二）每一位员工都必须具有法律意识、风险意识、制度意识和自我保护意识。

景兆斌案件的发生，充分暴露了我行个别员工业务素质不高，工作责任心不强，防范风险和案件的意识不高，自我保护意识严重缺失。导致这些同志产生麻痹大意思想的原因主要是

个别员工认为案件和风险离自己很远，盲目认为案件和风险不会在自己身边发生，在遵守规章制度和同事间的相互信任这一问题上存在认识上的误区。这种现象在案件发生前存在，在案件发生后，是不是就完全消失了呢，我看还没有。我们常讲，要用制度来保护自己，一个遵章守纪的员工，既是在保护自己，同时客观上也是保护了同事。

(三)全行员工特别是领导人员，必须进一步加强学习，提高素质。

在今年柜面业务实行了dcc系统以及个贷系统上线后，由于新系统的业务流程与我行原有系统有较大的差异，尽管上线后大半年时间过去了，但相应的业务管理部门仍然没有充分了解和掌握dcc及个贷系统运行中的风险点，一部分员工对系统仍不十分熟悉，工作中存在凭老经验、老习惯操作的情况，核算质量不高，同时带来业务管理方面的风险。所以说，学习如同逆水行舟，不进则退。今后，随着建设银行的股份制改造的重大变革和新业务的迅猛发展，学习对我们全体员工，特别各级领导人员就显得更加重要了。一定要学习、学习、再学习，用建设银行新的业务知识来丰富和武装自己的头脑，提高自己的素质。尤其是作为一名领导人员，如果不注重学习，不注重武装自己的头脑，不注重思考，不注重总结，不能努力去精通你所管理的部门的业务，不了解你所管理的部门的风险点，那么你的素质、能力、水平什么时候也提高不上去，长期下去，就会造成不懂装懂，瞎指挥，就会贻误事业。

(四)必须不断增强部室、网点负责人的履职意识和履职能力。

通过景兆斌案件看，各部室、网点负责人必须有“时时关注操作风险，处处防范操作风险，常常观察道德风险迹象，事事留意道德风险动向”的风险防范意识。说到这里，还得强调一个在干中学、在学中干，各部室、网点负责人必须通过

这种方式来着力梳理业务流程，切实重视基础管理，强化风险防范理念，加强对关键业务风险点的控制和监督检查。当前，尤其要针对dcc上线、个贷系统上线后暴露出来和可能存在的风险隐患，及时采取措施，堵塞漏洞，强化内部监督控制，特别要抓好管理结合部、业务交叉点的风险防范工作，做到责任明晰、措施有力、不留盲区。

总之，景兆斌案件是损失，是耻辱，同时也是警钟、是镜子，如果我们真正能够做到“以案为鉴找根源，总结教训查不足，遵章守纪共防范，严格内控抓管理”，通过认真总结教训，能够给每一位员工带来心灵的震撼，认识的提高，使大家受到触动，引起反思，从今以后，真正增强遵纪守法、按章办事的自律意识，树立敬业爱岗、奋发向上的观念，牢牢绷紧风险防范这根弦的话，这起案件就未必不能坏事变好事。

我讲的第三个问题：再鼓干劲，全力以赴做好今年的各项工作。

\_\_×案件的发生，的确使我们\_\_×行元气大伤，但我们绝对不能因此就一蹶不振。必须看到，虽然发生了案件，但我们\_\_×行发展的基础是好的，员工队伍的整体素质是高的，目前所处的发展机遇是难得的。在案件发生后，正是由于全行上下顶住压力，团结一心，尽最大的努力，实现了区分行党委在听取案情汇报后提出的三个目标：稳定职工队伍、业务发展不滑坡、将损失降到最低限度。能够取得这样的效果，也很好地说明我们\_\_×行的干部、我们\_\_×行的员工不是一盘散沙。我们要想做好今年的工作，要想打一个翻身仗，要想重塑我们\_\_×行的形象，我们就必须尽快从案件的阴影中走出来。既要从案件中吸取教训，又不能背负着案件的包袱不放。轻装前进，才是我们的出路。

首先，在思想认识上，要牢固树立强烈的发展意识和危机意识。为此，统一全行员工的思想认识是当前的首要工作。要通过“三个认清”，来实现“三个增强”，即：认清\_\_×市

支行目前所处的地位，增强危机感；认清\_\_×市支行所处的市场环境，增强责任感；认清今后努力的方向，增强使命感。我们每一位员工都要认识到，我们\_\_×市支行外部经营环境优良，内部经营基础较好，只有加快发展才能使\_\_×市支行摆脱困境，只有提高市场竞争能力才能重振辉煌；我们每一位员工都要认识到不严格管理，\_\_×市支行就没有前途，没有希望，从而清醒认识从严治行、规范管理的必要性和紧迫性。区分行包括魏兴富行长在内的行领导，多次对\_\_×市支行的工作明确指示，要求我们切实整肃行风行纪，下大力气抓好内部基础管理，区分行领导的指示一针见血，切中了我们工作的要害，是我们统一全行员工思想、做好各项工作的行动指南。我们每一位员工都必须认识到，不从严治行、规范管理，\_\_×市支行在全区建行系统就没有形象、没有地位，员工的切身利益就没有依靠、没有保障。我们要通过统一思想，尽快在全行上下营造人人关心管理、人人服从管理、人人支持管理、人人监督管理的风尚。

其次，在拼抢市场份额上，我们今年的工作思想是：“自加压力，争气拼搏，迎难而上，奋发有为”；我们的考核原则是：“淡化存量、突出增量，淡化总量、突出份额”，以市场份额和增量为主要内容对各部室、网点进行考核。结合区分行开展的两节旺季营销活动，为确保实现一季度“开门红”，各部室、网点必须按分解下达的存款增量目标任务，做到从各级领导到一般员工，人人肩上有担子，绩效、责任与报酬直接挂钩。全行上下盯住存款，主动拼抢市场，积极创新营销方式，使潜在的竞争优势尽快转化为现实竞争能力。

第三，在拓展优质客户上，一是加强市场细分，明确“保、抢、挖”目标。“保”就是巩固优质存量客户；“抢”就是争夺新增优质客户；“挖”就是拼抢他行优质客户。二是进一步理顺信贷管理模式，提高业务运作效率，增强我行对优质客户的竞争能力。同时，建立积极主动的退出机制，自觉调整信贷结构和客户结构。

同志们，春光明媚无限好，更须扬鞭策马行。新的一年充满机遇，也充满挑战，时不我待，不进则退。要完成今年的工作任务，保持业务发展的良好势头，确保安全运营，需要我们大家的共同努力。我们一定要在区分行党委的坚强领导下，坚定信心，抢抓机遇，务实苦干，奋勇前进，以更加昂扬的精神状态，更加饱满的工作热情，为全面完成今年的各项工作目标而努力奋斗！

谢谢大家！

20\_\_年，我支行按照总行和\_\_支行工作部署，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20\_\_年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

## 一、各项指标完成情况

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为\_\_亿元，较年初新增x亿元，增长幅度和实际增长量都排在\_\_支行所辖网点前列。对公存款日均增加\_\_列\_\_支行区所有网点第x位，新开对公账户x户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，20\_\_年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对x行了。四级不良贷款收回\_\_万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，\_\_项超过x分，x项得到满分。储蓄存款余额x亿元，较年初增加\_\_万元，列x支行所属网点第3名，代发工资客户新增数x□银行卡有效消费额x□新增特约商户数x□电子银行柜面替代率x□个人网银有效新增客户数x□

## 二、20\_\_年主要工作回顾

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立x支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时□x支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万—500万，500万—x万，x万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在\_\_万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和\_\_支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、20\_\_年工作中的一些问题



一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

#### 四、下半年的工作方法

今年20\_\_年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展20\_\_年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

x年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。现就

一年来的工作小结如下：

## 一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1. 率先垂范，正人先正己。主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

## 二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，\_\_行网讯和\_\_日报》已作了相关报道。

1. 抓好员工职业道德教育。主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《服务行为规范》、《服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2. 抓好考核激励机制。一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工

忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3. 抓好为相关部门的服务工作。营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务x万，取得了x万经济效益。二是服务好基层网点。

### 三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1. 全面理顺营业部开户单位状况。建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2. 拼服务、情胜一筹□x公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知x商人\_\_等14名老板筹集资金准备x集团产权时，马上多打听并与x等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得x人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资

金x万。

3. 群策群力，挖掘存款源。安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工x利用爱人在部队的关系，积极揽存x万。

4. 积极配合客户经理做好服务工作。今年8月，\_\_集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的x有限公司首次打入注册资金x万。

#### 四、结合“扫雷工程”、强化内控管理

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行党委、行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1. 思想重视加强管理。主任室一班人以身作则，身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度，学操作流程。做执行制度的模范，为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎，总是认真核实授权。

2. 加强对员工的思想教育。首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3. 检查监督到位。认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤主任按制度检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4. 重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行党委、行长室的关心和支持下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进！