# 关于行长班子述职报告范本(4篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2023-12-28

*关于行长班子述职报告范本一大家好!我是xxx，中共党员，我此次竞聘的岗位是支行行长一职。首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的优秀管理体系。我行分...*

**关于行长班子述职报告范本一**

大家好!

我是xxx，中共党员，我此次竞聘的岗位是支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的优秀管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。

此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx，能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xx支行行长有以下几点优势：

一是我从xx年加入xx行以来，有着xx年银行从业和xx年的管理工作经验，尤其是xx年到xx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

四是注重实效管理，自今年x月份任xx支行临时负责人以来，短短xx月时间，努力完成各项指标，该支行涉及xx项考核中只有x项指标完成率超过70%，到季末考核前这短短几十天，透过带领团队进行全方位营销，共有x项指标完成率超过100%，x项指标完成率超过90%。在全辖考核中排行第x。较去年有大幅提升。

五是在多年的工作中，我与上级支行部门都建立了良好的协作关系，沟通和协调潜力也得到了不断加强。

这次竞聘，如果我能得到领导和职工的信任和支持，我将采取以下设想和措施开展工作：

紧紧围绕支行的经营发展目标，坚持以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以风险控制为主线的经营思路，充分借助我行服务资源和金融产品，狠抓新客户的拓展，强化存量客户维护，结合我支行xx年任务目标，以及未来市场导向，用心开拓我行开展的各项业务，认真完成上级行交办的其他工作。具体工作措施如下：

1、以大户目标管理为核心，以抓大不放小为原则，做好客户维护工作。

有关调查资料显示，吸引新顾客的成本是持续现有顾客满意成本的5倍。因此在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。

一是加强存量客户精细化的分类管理，对能给我行带来丰厚回报的优质客户进行重点维护，逐步培植为我行的忠诚客户。

二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在100万元以上存款客户，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。

三是加强与上级支行业务部门联动营销机制，加强信息沟通，密切配合。根据我支行地理位置、存款结构等特点，利用金融产品进行深入挖掘和营销客户，稳定存款。

四是提高服务意识，运用硬件维护、软件维护、功能维护、心理维护、特色维护等方式、方法提高服务水平，吸引一大批忠诚的客户群，取得市场上的竞争优势。

2、抓住地区发展机遇、更新营销观念，做好新市场拓展工作。

支行所在地区办事处位于xx街延长线上，向西紧邻cbd核心区，向东与xx大学相邻，关于以加快城市化进程和加强社会主义新农村建设的要求为指导，大力发展传统、传媒、时尚“三大文化产业”。我行就应紧跟国家政策和地区发展规划。一是抓住该地区新农村建设中基础工程存款、贷款需求，加强资产负债业务营销，二是针对目前xx旅游资源，努力拓展pos和自助机具建设。三是根据目前该地区大力发展文化创意产业布局，以及通惠河南岸金融资源稀缺的有利条件，多与当地政府沟通，努力争取新入住客户资源。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

**关于行长班子述职报告范本二**

在刚刚过去的xx年里，我作为负责xx行全面工作的行长，在市行党委正确领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。

一、履职情况汇报

（一）坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、xx届x中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，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。在日常工作中积极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。同时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。抓好党风廉政建设工作责任制的落实，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。

二、坚持以客户为中心，以业务为重心

全力推动业务经营快速发展xx年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

首先把存款与营销、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。截止年末，我行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。

其次以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，截止年末，我行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定程度推动了区域经济的发展。

再次大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成下达的xx万元的盘活任务。

最后加大收息力度，各项收入应收尽收，xx年我行全年各项收入xx万元。xx年，因我行任务完成较好，被总部评为“xxxx先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，xx行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，安全保卫工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节。

例如支行负责人定期或不定期的对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

五、加强技能培训，促使员工尽快适应岗位需求

新员工多，技能不熟，业务不专是我行现阶段各条线普遍存在的问题，这没有更好的办法，就是员工个人要勤学苦练，边干边学；单位要以老带新，强化监督，加压加担，科学考量。在员工培训，技能训练方面我行主要采取了以下措施：

一方面制定周密的的学习计划和培训方案，对员工应知应会的知识加强学习，让员工牢固掌握基础知识，熟练各种业务技能；同时制定周考制度，采用闭卷式考试和实际操作相结合，考试成绩计入个人绩效考核，以激励员工学习的积极性。

另一方面强化员工主动学习的思想意识，不断向员工强调我行的发展形势和上岗要求，增强员工学习进步的紧迫感，让员工能够自觉、自愿去学习，从而达到提高员工素质和能力，培养人才目的。

目前，在工作并未满负荷的情况下，有计划有组织地开展员工技能训练，现在员工练习技能的热情非常高涨，有的同志早上上班前能主动早到1小时，加快自身提高的信心和决心很足。

二、在日常工作中也存在不足之处

一是存款不稳定，我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款xx年全年一直完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二是一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成xx行分配的存款任务、发卡任务，同时部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

三是传统业务依然占绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

一是做好以贷引存及黄金客户工作。通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。

二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。

三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

四是加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作。xx年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“xx标准基层社”。

三、明年工作设想和经营思路

（一）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、文明规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

（二）努力改善贷款质量

目前支行各项贷款质量非常严峻，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：一是通过新增优质贷款来稀释原有不良。二是通过各种手段化解、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。

（三）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情况，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。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成xx年各项任务目标，努力开创xx银行xx支行的新局面。

**关于行长班子述职报告范本三**

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。

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xx亿元，较年初增加xx亿元;各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx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xx%和xx%。

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xx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。

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。

(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20\_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xx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”。

xx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x亿元，贷款业务增幅xx%;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x户，组织存款xx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xx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20\_年x月x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，xx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。

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x年，历经了多界班子，多人之手。在市分行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。

一是开展了以“开阔眼界，拓展思维”为主题的向外学习活动，加强与兄弟行的工作交流，走出云阳向江北支行学习借鉴;

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;

四是开展了“学业务，练技能，提素质”的信贷业务、会出业务学习月，及计算机技能练兵竞赛活动;

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神;

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20\_年取得的来之不易的成绩。

述职人：xxx

20\_年x月x日

**关于行长班子述职报告范本四**

银行支行行长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫，今年岁，毕业于，获学士学位，年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

一、年龄：我今年岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康、精力旺盛、思维敏捷、勇于创新;

二、管理能力：自年担任科技部副主任以来，我帮助主任协调了许多管理方面的工作，积累了宝贵的经验，我所分管的网络工作已处于全省领先位置。同时在同分行领导及各部门主任接触的时候，从他们身上学到了许多优秀的管理方法和理念;

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈;另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况;另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源,加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，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。

五、加强内控管理，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。作为支行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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！