# 有关银行行长个人述职报告简短(7篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-01

*有关银行行长个人述职报告简短一履岗情况积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\*\*支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习...*

**有关银行行长个人述职报告简短一**

履岗情况

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\*\*支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，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，圆满完成了各项工作。

2．贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元（含）以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了\*\*房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3．提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20\_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时,积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。 20\_年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元；完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、bbb级××笔；完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。 xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户

提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。 xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工

作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议与意见也为领导与同事认同和采纳。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

**有关银行行长个人述职报告简短二**

各位与会的同志们：

大家好!

今天我们召开青年员工代表座谈会，会上我们就相关问题做了很多的讨论，现在我就今天的开会讨论问题做一下最后总结：

(一)主要业务经营指标：今年以来，在全行员工共同努力下，我行各项业务得到了长足发展，有的走在全区各二级分行前列，截止11月30日，我行主要业务经营指标如下：

1、存款工作：各项存款余额达到万元，比年初增加万元，存款总量在全区11个二级分行中排在第位，存款增量在全区11个二级分行中排在第位。各项存款增量市场占比为%，排位在第。区分行许桂北到我行参加民主生活会时，对我行存款工作给予了充分肯定和评价，说今年河池分行和百色分行的存款支撑全区的存款工作。

2、贷款工作：各项贷款余额为万元，比年初仅增加万元。剔除处置的河化股份公司和德胜铝不良贷款万元，贷款增量实为万元。发放房地产贷款万元，实现了房地产贷款零的突破，完成了区分行下达的发放房地产贷款的全年考核任务。

3、中间业务收入：中间业务收入实现万元，超额完成区分行下达的年度考核目标。

4、信贷资产质量好：经过全行的不懈努力，成功处置了，有效处置了河化股份公司和德胜铝厂不良贷款，共收回不良贷款万元。按五级分类口径计算，11月，不良贷款余额万元，不良率为%，比年初下降个百分，不良率是全区下降幅度最大的行。

5、经营效益持续上升：我行扣除资产减值损失前利润(即拨备前利润)为万元，完成区分行下达年度考核任务。

(二)经营环境和谐：分行班子在注重抓好业务开拓的同时，坚持以人为本的经营理念，加强与员工思想沟通，对生活困难员工给予帮扶，对因病住院员工安排工会、人事进行看望，对调离和自谋职业的员工，在政策允许范围内，给予力所能及的帮助，全行员工队伍思想稳定，为我行经营管理营造和谐环境。

(三)员工收入情况：近两年来，各项业务得到全面发展，由此带来员工的收入也得到提高，全行员工平均收入比增加1万元，已知道区分行下达的工资总额，平均万元，比增加万元。只由于我行员工原来收入低，这两年虽然增加不小，与其他二级分行员工相比，仍有一定差距。

青年员工如何面对我行的改革。

现在是改革年代，我行为了适应经管管理和业务发展需要，近年来推出一系列改革举措，作为青年员工，如何看待和面对我行改革。

提高改革认识。工商银行虽然成功地实现境内外公开发行上市，站在了一个新的历史起点上，但由于员工数量庞大，人均效益水平不及中行、建行，更无法和中小股份制商业银行相比。股东的利益要求我们改革，提高股东投资回报。作为一名员工，我们要加强学习，认真吃透总行、区分行出台的改革的精神实质，提高对改革的思想认识。

主动参与改革。作为一员工，我们光理解透上级行出台的改革意义是远远不够的，还要顺应历史潮流，积极主动参与，在改革中，发挥自己的聪明才智，贡献自己的力量。 青年员工职业生涯发展机遇。

1、实施人力资源管理项目实施。总行实施人力资源管理项目提升，为全行员工建立“纵向可进退、横向可交流”的职业发展新机制。通过建立多通道职业发展路径，实行多种员工职业发展方式，员工可以随着管理职责的扩大而晋升管理职务和岗位等级，也可以随着业务能力的提高而晋升岗位层级和岗位等级，打破了官本位制度，为员工特别是青年员工发展提供良好平台。

2、我行员工队伍结构。我行员工总额为601人，平均年龄达到41岁，具有大学本科文化的有142人，且全日制大学本科只有36人，中层管理人员有一半人员年龄45超过岁，这样一个员工队伍结构为我们青年员工提供了一个展示自我是一个好机会。

3、公开选聘管理人才。近几年来，我行加大公开选拔管理人员力度，打破了论资排辈的传统用人模式，为优秀员工脱颖而出提供平台，也是为青年员工职业生涯发展提供机遇。 全行今后几年发展思路

1、存款方面：争取用三年时间把我行存款总额发展到亿元以上，人均存款万元，达到总行提出人均存款目标。

2、贷款方面：依托河池水电、有色金融精加工企业发展，加快优质贷款项目营销，进一步加强个人住房贷款、房地产项目贷款营销，争取用三年时间贷款总额达到亿元。 、经营利润：到，争取人均利润达到万元。

对青年员工提出几点希望

青年员工是我们工作的骨干力量，更是我们事业的未来希望，

1、加强学习。现在是科学知识爆炸年代，先进管理经验和管理模式层出不穷，现在党中央也发出号召，提倡创建学习型社会、学习型行业、学习型员工。作为新时代工商银行的青年员工，我们要不断学习、充实自己，掌握现代企业经营管理经验，适应时代对人才需求。

2、树立正确人生观、价值观。经过改革开放，人民富裕、生活提高，这是好事。在我们生活中，不要攀比，要加强自身修养，树立正确人生观、价值观。作为一名特殊企业员工，整天与金钱打交道，容不得有任何私心杂念，否则会掉自己的前途。

3、做好职业生涯设计。人力资源部门根据每位员工的工作能力、知识水平、思想政治表现和性格情况设计员工职业生涯，但是，我们每个青年员工也要根据自己的兴趣爱好、志向制定自己的发展目标。有了目标，人生才有奋斗追求。

4、加强团队协作精神。在一个单位、集体里，每个同志都是其其中一个成员，我们要自觉处理好与其他同志之间的关系，加强协作，同心同德，共同完成团队的工作任务。

**有关银行行长个人述职报告简短三**

实习单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分。中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全。中国农业银行\_\_\_\_支行是坐落在\_\_\_\_商业区的一个支行，领导杨浦区的各个营业网点。

经过在农行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和后来的前台营销、接待工作。

实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与操作方式

(三)学习银行卡业务的操作流程与录入复合工作

(四)推广第三方存管业务

实习内容

在实习的前两个星期，我在\_\_\_\_支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。

除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被分配到\_\_\_\_所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到\_\_\_\_路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行按照法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作保持不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐心讲解外，还会根据他们的需要为他们提供各种便利帮助他们申请和使用。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简单的活拼凑在一起，比起在办公室里的电脑录入工作可是辛苦多了。不过这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的角色，更要时时以认真严谨的态度要求自己服务大众。

**有关银行行长个人述职报告简短四**

尊敬的省行领导、各位同事、大家好!根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和资料，现将一年来的工作状况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务潜力和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展状况，我同各部门负责人经常在一齐研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行状况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还透过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

近几年，我纂写了几十篇业务论文，《金在融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题带给了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报状况，并提出自己的意见和推荐。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调潜力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。

在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们务必要完成。一是按照总行的统一安排在6月11日务必完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前务必完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是务必按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的职责十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在那里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一齐探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是十分不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和职责之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委群众讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护群众和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场状况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续持续延边交行国际业务良好的发展态势;另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份透过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。

我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排行均排在前五位。

整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关持续密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和推荐，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范职责制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层状况了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理潜力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的资料，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20\_\_年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们务必坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所构成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也带给了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入到达3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅到达0、21%，虽然有拖欠本息状况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款务必优中选优，在思考各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户带给方便快捷的服务;二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，持续在同业的竞争优势和系统内的地位;延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**有关银行行长个人述职报告简短五**

各位领导、同事们：

大家好!

我叫，男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任支行行长职务。

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，改进服务，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况汇报如下：

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

一、严于律己，积极改善工作作风。

(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，始终保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)工作中严格要求自己，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、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务。

(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。三是改进服务，提升效率。面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“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，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，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，健全手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极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，通过提高授信额度、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x万元，当年新增x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，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形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况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，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责任人。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，增强忧患意识和责任感、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章制度规范操作流程，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，落实值班责任。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，落实了安全责任。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。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升。

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，主要表现在：

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。

四、今后工作的安排

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只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，积极动员种殖大户、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，落实责任，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;积极开发代理业务，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，crs机增加结算手费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的大力支持是分不开的，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xx大会议精神，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提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**有关银行行长个人述职报告简短六**

20\_年，按照建设银行支行行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2～8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，1～12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：

一、主要业务指标完成情况

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元;

公司类贷款新增8.7亿元;

中间业务收入实现564万元，完成省分行计划的16%;

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元;累计发放个人住房贷款53165万元。

二、履岗情况

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和建设银行支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，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，圆满完成了各项工作。

2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基础。

在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达1万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。

在房地产金融业务发展方面，采取“调查细分市场、研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了建设银行房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模小、经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。

同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20\_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良 防案件 抓管理 促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。

工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。

同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件12份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

4.转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议精神，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议精神，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自觉评定标准和行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达20\_年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。

**有关银行行长个人述职报告简短七**

加快转型步伐， 努力抢占市场 夯实管理基础， 又好又快发展 20xx年，支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念,在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

----风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

----经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

----负责业务稳步增长。一般性存款余额37.14亿元，市场占比28.71%，在当地四大行中排名第二，比年初新增5.98亿元。其中：企业存款15.58亿元，比年新增3.31亿元，在当地四大行排名第一，完成确保任务的165.30%，力争任务的147.22%;个人存款余额21.56亿元，，比年初基数新增2.67亿元，完成确保任务的153.07%，力争任务的104.05%;

----信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二;其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%;公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

----战略性业务跳跃发展。

中间业务：实现中间业务收入2931.68万元，同比增长1963.62万元，增幅202.84%，完成计划的207.48%。其中，国际结算收入19

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元;代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%;储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%;理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%;电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25% ;cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

二、主要工作情况

20xx年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范,加强员工的风险防范意识育，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进上步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中，支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

根据市分行“zzzzz”的工作要求，支行在不同时期适时推出方案，包括：《首季“开门红”营销方案》、《“zzz行动”》、《“争客户、增账户、创新高”对公业务营销活动》、《“银行行长年终工作总结a》、《“zzzzz”四季度营销活动》、《公积金营销活动》等。在方案的推动下，加大营销，成功争取了等重点结算账户。对存量客户进行重新分类，实行差别化管理，提升服务效率，进一步提高vip客户对建行的忠诚度和

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了mmm有限公司在我行的结算业务;成功争取了增资业务;争取了等一批新公司的资本金帐户。在国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

今年以来，证券市场迎来了历史性的火爆行情，个人存款不断流失，资金大量流入股市。面对泄洪般的巨大冲击，支行在年初推出《首季创优争佳开门红实施方案》、年末开展“”营销活动，通过组织阶段性的吸存营销活动，全行上下迎难而上，一方面稳住储户，加强保证金的控制和调拨，有效防止存款的不断流失。另一方面加大营

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

1、抓住契机，大力营销基金业务。上半年股市火爆，客户认购基金热情高涨，各网点抓住此契机，设立基金销售专窗，柜员加班加点销售基金;支行设立产品经理岗，并及时将基金销售信息以短信等形式发送给目标客户，加深客户对基金的认识，全行员工利用基金赚钱效应引导客户转变投资理财观念。下半年在证券市场调整期间,大力推出“，利用四季度黄金发展时期，全员出动，全力以赴，将基金销售推向历史高峰。同时，根据客户需求，适时举办各种类型的讲座。请来客户，举办多期《投资理财分析讲座》;走进企业，到大型企业员工中开办“mmm”讲座，通过专家的讲解，提高了客户的投资理财水平，加强了客户在风云变幻的资本市场中的风险意识，增加

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点; 全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡;多次到讲解信用卡业务知识并营销卡，并组织“卡杯”篮球赛，提高卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所则重，重塑网点功能。以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所则重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初，,通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的xx大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

(八)

三、经营管理主要存在问题

1、经营管理工作仍需持之而恒。今年虽然实施了《支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如个人存款，企业存款，基金销售，保险销售，贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

6服务水平有待提高。服务的硬件设施有待完善，员工的服务水平仍虽提高，“以客户为中心”的服务文化建设仍要花大力气抓好。 四、20xx年主要工作设想

(一)继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格惯彻执行《支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三)抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四)大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五)建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六)加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

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！