# 精选银行行长述职述廉报告(推荐)(6篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-09

*精选银行行长述职述廉报告(推荐)一一、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全行思想。年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、...*

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)一**

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想。

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员;在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号。

在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的\_行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、\_行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上;\_行要背水一战、\_行人腰杆要硬、\_行这支队伍要强，\_行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

1、以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2、3亿多元，存贷比例高达\_\_%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的，赋于三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《\_\_金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称\_\_行为“储户心中的金字招牌”。《\_\_时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。\_年来，共增加存款\_亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省\_行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

2、以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

1、各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款\_亿元，占\_行恢复21年存款总额的\_\_%，余额达到\_\_亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款\_亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了\_多万元，负债结构得到了优化。

2、信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款\_亿多元，累计投放贷款\_亿多元，累计签发银行承兑汇票\_亿多元，全部投向了信用等级高的企业。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款\_亿元，贷款质量有了很大的提高。

3、新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到\_万美元，国际结算额达到\_多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到\_张，存款余额达到\_万元。

4、经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入\_万元，实现减亏\_万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入\_万元，比上年减亏\_万元。

5、精神文明建设大踏步前进。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号;\_\_储蓄所被省行授予青年文明号，\_\_办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位;等等。

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)二**

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着\"道虽通不行不至，事虽小不为不成\"的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐,围绕支行工作重点,出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己\_年工作进行总结:

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的利益视为自己的利益,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万,理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩,最令我欣慰的是客户也得到了双嬴,他们在满足自己需要的同时,也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)三**

业务计划安排充分考虑了外部经营环境变化、我行战略转型需要和自身资源条件，总体上积极稳妥，同时也具有一定的挑战性。做好年经营管理工作，出色完成各项计划安排，必须毫不动摇地坚持“三个第一、四个适应、五个坚定不移”的要求，并遵循以下四项原则：

第一，遵循战略转型、协调发展的原则。战略转型是商业银行实现可持续发展的必然要求，是我行坚定不移的目标与方向。深化股份制改革两年多来，战略转型的目标与要求已深入人心，但从执行结果看，转型的任务还相当艰巨。为此，必须在保持各项业务持续发展的前提下，进一步银行行长在工作会议上的讲话突出零售业务、中间业务、创新类业务的战略地位，在结构调整中进一步加快战略转型步伐。在推进战略转型的同时，还要处理好各条线之间、各分行之间协调均衡发展的问题。交通银行是一个整体，分支机构之间的发展差距过大，条线之间的发展过度失衡，都会影响到全行经营战略的全面实施，影响到整体经营功能和市场形象的提升，影响到和谐交行的建设。为此要努力实现公司与个金业务、境内与海外业务、重点优势行与困难行之间的协调发展。

第二，遵循区别对待、分类指导的原则。要真正把经营管理的各项目标和加快战略转型、实现协调发展等一系列要求落到实处，必须根据我行发展战略，深入分析各区域经济发展特点，深入分析各分行业务发展潜力，深入分析制约业务发展的关键环节和重要“瓶颈”，在发展重点、发展速度上做到区别对待，在资源配置、绩效考核上做到分类指导，使各条线、各分行业务都能得到持续健康发展。

第三，遵循创新驱动、精细管理的原则。要进一步强化创新意识，增强创新动力，通过创新提升发展能力、提高管理水平、巩固竞争优势。要进一步加大对业务和产品创新的投入力度，争取成为某些创新领域的领跑者。要进一步贯彻精细化管理要求，做到经营管理的每一个步骤都要精心，每一个环节都要精细，每一项成果都是精品，科学制定目标，合理配置资源，全程控制质量，不断改进缺欠，明确落实责任，奖惩透明有力。

第四，遵循发挥总分行两个积极性的原则。总行与分行在改革发展管理上的目标是一致的，但职责和作用有所不同。做好全行工作，必须坚持统一领导、分级管理、因地制宜、因事制宜。总行要进一步强化管理职能，通过统一规划、统一协调、统一组织，推进全行重大战略目标和重大改革项目的完成。要向分行适当授权，尊重基层首创精神，不片面追求整齐划一，鼓励分行形成自身经营特色，使各方面工作生气勃勃。基层分行要发挥贴近市场、了解客户的优势，在搞好优质服务的基础上，协助总行做好产品创新、内控等工作。省分行要切实发挥好协调、管理省辖行的功能，确保将总行的战略意图贯彻到全辖，解决好上热下冷的问题。

三、年经营管理工作主要措施

全行上下要围绕全年目标，努力消除发展能力、创新能力、服务质量、管理内控等方面的“短板”，做到发展协调、创新活跃、管理精细、风险可控，不断提高打造一流国际公众持股银行、建设和谐交行的能力。重点抓好四方面工作。

(一)实现各项业务均衡协调发展。

实现发展协调，就是要推进各项业务、各区域业务的持续健康、协调均衡、又好又快的发展。年，我们要不断完善管理体制和工作机制，解决好部分区域后续发展乏力、部分业务发展时快时慢的突出矛盾。

进一步增强公司业务发展实力。

年，公司业务要继续完善重点区域、重点行业、重点客户营销策略，继续提高综合服务能力，实现全年人民币存款××亿元、人民币贷款××亿元的增长目标，实现经营结构的进一步好转。

一是继续做好重点区域营销拓展。加强重点区域的业务发展规划，跟进重点项目，寻求新的发展机遇。密切关注上海世博会进展情况、浦东新区综合改革、天津滨海新区改革进度以及曹妃甸项目建设情况，积极寻找合作切入点，努力扩大业务份额。在做好环渤海、长三角和珠三角等三大重点区域营销的同时，选择昆山、惠州、泰州、台州等个经济活跃、业务发展潜力大的二级城市适当增加投入，使个城市分行在当地市场份额提高×个百分点。

二是准确把握行业投向。贯彻落实中央宏观调控措施和监管部门要求，根据行业发展动态，做到行长年初工作会议上的讲话分类指导，进退有度。对交通运输、石油石化、电网电力、电信等行业中的优势企业，继续给予支持;对房地产、钢铁、市政建设、纺织、教育、有色金属冶炼等行业，重点选择其中竞争力强、资质较高的企业，适度发展信贷业务;根据国家政策导向和市场实际情况，重新审定并合理调整维持类、减持类行业名单。

三是切实加强客户管理和服务。以价值为导向，进一步做好客户细分，按照重要性、贡献度等主要指标，将重点客户分为特别重要、很重要、重要、比较重要等几类，明确总分行各个层面的维护职责和服务标准。继续扩大与重点客户的合作深度和广度，从客户行业链的上下游企业着手，以信息流、资金流、物流作为切入点，以点带面巩固发展基础。提升全方位服务，将一批关系密切、贡献度大的中型客户培育成我行核心客户。以“展业通”品牌为龙头，进一步强化我行在小企业信贷领域的发展实力和经营特色。通过抓结算促存款、带贷款，活跃银企关系，改变目前部分纯存款客户和非重点客户无人管理、自生自灭的状态。加强公司条线与个金、国际、托管等条线的业务合作，积极发挥联动优势，在做好为客户综合服务的同时，提升我行整体竞争力。

、进一步加快零售业务发展速度和转型步伐。

年是个金业务发展关键之年，要沿着既定战略转型方向，突出重点，落实措施，加快发展。

一是加强个金业务发展规划和组织推进。在认真分析我行个金业务发展现状、存在的优劣势和市场发展形势的基础上，制定个金业务—年发展规划。要根据三年规划提出的措施和目标，明确时间节点，明确分阶段的目标措施，积极稳妥推进。按照“面向市场、以客户为中心、以转型为导向”的思路，调整细化总行个金板块各部门职责，充实个金板块人员，并将个金风险部改组为个人信贷管理部，以加强对全行零售业务的组织推进。

二是加快重点业务发展速度。坚持“以个人消费类贷款为主，经营类贷款为辅”的个贷发展策略，运用有吸引力的差异化定价机制，研究开发循环贷款和个人综合授信业务，坚持发展与风控两手抓，实现个贷业务新增亿元、不良率控制在×%以下的目标。以银行卡为载体，不断丰富完善高端客户理财品牌——“沃德财富账户”和中端客户理财品牌——“交银理财账户”的功能，加强个人理财产品创新，强化综合产品服务功能。通过加强与汇丰的合作，建立直销队伍、充分发挥网点优势、迅速提高信用卡业务销售能力，维护信用卡系统稳定运行，并不断提高服务水平、加强风险控制和催收管理，确保信用卡新增××万张，全面增强信用卡业务的市场竞争力，提高市场占比。做精做细基金代销业务，大力发展保险代理业务，加快发展国债销售业务，争取三项业务带来的业务收入增幅分别达到××%、××%和××%。

三是优化客户和队伍结构。加快建设“沃德财富”品牌，全年新建沃德财富服务中心××家，新增客户××万户以上;以“交银理财综合帐户”和“交银理财卡”为载体，建设为中端客户服务的“交银理财”品牌，全年“交银理财”客户要新增××万户以上;对普通客户群，则通过加大机具投放、运用价格杠杆、加强宣传引导等方式，向非人工渠道进行分流，降低服务成本，提高服务效益。改善队伍结构，启动个金板块三年人员定编计划，建立个金业务骨干人才库，制订各类个金人才标准，重点补充理财策划、销售服务、产品研发、市场分析等紧缺人才，今年底销售队伍与柜面人员的比例要达到×比×。

四是提升销售能力和整体服务功能。利用重要节假日和居民传统消费旺季，组织开展“统一主题、统一策划、统一口号、统一时间、统一行动”的一体化营销活动，加大促销力度。用好客户分析系统，对各类客户实行交叉销售和重复销售，挖掘客户价值。以提升整体服务功能为目标，合理布局零售网点功能，规范高柜区、低柜区、理财区、等候区和自助区的面积分配与装修标准;按照“重点分行重点投放”的原则，组织自助机具的合理配置，压缩机具库存，提高投放效率，力争实现跨行交易收支平衡。

、进一步提高资金业务收益水平。

在确保流动性安全的前提下，加强资金运作，优化投资结构，保持活跃银行形象，确保资金收益率达到×%的目标。一是加强流动性管理。建立头寸管理信息系统，实时掌握总行、各分行资金头寸。进一步完善大额资金进出预报制度，通过双向调度，确保总分行支付安全。继续降低备付金率，剔除ipo因素，分支行全年平均备付金率控制在%以下。二是优化投资结构。债券资产在总资产中的占比、国债在债券投资中的占比都要适当提高;质量较好、利率较高的短期融资券投资要适当增加。关注上海银行间同业拆放利率(shibor)变化趋势，在做好报价行工作的同时，扩大资金交易;争取央行支持，选择个别业务先行试点“shibor加点”的定价方法。把握市场利率波动，扩大现券交易，提高现券交易差价收入。在确保全行流动性安全基础上，管理运作好ipo冻结资金。借鉴汇丰银行等同业先进经验，理顺外汇资金运作体系，进一步提升外汇资金业务经营水平和风险防控能力。三是促进票据业务健康发展。继续发挥好票据业务的收益功能和调节功能。年中票据融资余额要视贷款投放和资金面情况适时调整，年末票据融资余额要比年初增长亿元左右。总行营业部要按一定比例收进直贴票据，为加速分行资金周转提供帮助。

、进一步加强国际业务发展。

一是加强国际业务营销力度和专业化服务建设。全行特别是沿海沿江口岸地区分行，要继续高度重视发展国际业务，外向型经济发达地区省辖行要将当地国际业务市场做深做透。争取国际业务中间业务收入增长××%，国际结算量达到××亿美元。扩展和优化“满金宝”产品功能，加大业务推广力度，充分发挥其行长年初工作会议讲话稿先发优势，全年交易量达到××亿美元。拓展对公外汇理财业务，积极运用衍生工具，满足客户规避利率、汇率风险的需求，使对公外汇理财业务成为新的收入增长点。二是完善贸易融资业务发展体制，理清发展思路，塑造“融资快线”品牌，切实提高我行贸易融资业务的市场竞争力。三是继续推进总分行联合营销机制，丰富离岸业务产品，争取年末离岸业务资产规模达到亿美元，实现利润万美元。四是加强境内外分行联动。适应全面开放后国际竞争新格局，以我行设有分支机构的海外金融中心为平台，以总行和境内分行为依托，以支持中国企业走出去为重点，推动境内外分行的业务联动。五是加快海外机构建设步伐，完善全球服务网络，提升海外经营实力。积极稳妥地推进澳门、法兰克福分行筹建工作，并以法兰克福分行的组建为契机，启动我行上海—法兰克福—纽约小时跨时区外汇资金业务运作体系建设。年末，海外分行资产总额争取达到××亿美元，实现税后利润人民币×亿元。

、进一步加快各类中间业务发展速度。

一是加强考核，突出重点，加快公司、个金、国际等条线中间业务发展。今年，总行首次以中间业务为主，设立了“战略性业务指标”，其中公司和国际条线各有项，个金条线有项。要以“战略性业务指标”为重点，落实发展措施，加大考核力度，努力实现公司、个金、国际条线中间业务××%、××%和××%的增长目标，为全行中间业务收入增长%打下坚实基础。

二是加强协调配合，加大展业力度，实现托管收入××亿元的目标。明确资产托管部门和个金销售部门的职责，托管基金的营销由资产托管部门牵头，个金销售部门要以代销支持托管业务发展，基金公司关系由双方共同维护。做好对社保基金的日常托管服务和增值服务，确保我行社保基金托管业务的领先地位。将国寿、泰康和太保等大客户作为营销和客户维护重点，不断扩大保险资产托管业务规模。大力发展qdii业务，促进qfii、qdii等国际托管业务良性互动发展。千方百计做大做强企业年金业务，充分发挥公司业务条线在企业年金业务营销中的作用，积极研究筹建养老金公司以争取企业年金受托资格。加强专业队伍建设，确保客户服务质量，恢复托管业务的品牌形象和市场地位。

三是增强业务功能，确保运营安全，实现电子银行业务扩大业务量、拓展客户群、提高收入三项目标。要尽快充实队伍，理顺职责，加大资源投入，大力发展电子银行业务，努力将“金融快线”打造成市场强势品牌。加快开发bb企业网上支付、个人跨行汇款、个人理财等产品，完善分行特色服务和银企通等产品平台，提高市场反应速度和个性化服务能力。紧盯市场热点和客户需求，继续提高整体营销水平，加快开发电子支付商户，推出电子机票等支付品种，实现业务规模和客户数量的快速增长。加强对网银业务的运行和风险监控，确保电子银行业务安全发展。要通过全行努力，力争网上银行交易量增长%以上，突破万亿元，企业网银客户数达到万户，个人网银注册客户数达到万户，网上银行业务手续费收入达到万元，提升在同业中的竞争优势。

四是拓宽发展领域，重视产品创新，进一步加快创新类业务发展。积极发展投行业务，继续做大短期融资券承销业务，加快发展财务顾问与咨询业务。发挥多条线、境内外联动优势，开发本外币一体化、面向大客户的金融服务新产品。通过与证券、期货、保险、信托公司密切合作，研究开发银期证转账系统。利用我行地缘优势、技术优势和期货市场服务经验优势，积极参与金融期货结算业务。加强北京分行等境内分行与香港分行、交通证券的合作，积极拓展境内企业赴港ipo的主承销业务。

(二)提升业务和产品创新能力。

做到创新活跃，就是要不断提升业务和产品创新能力，在市场树立起创新超越的形象。年，我们要进一步理顺创新管理体制，完善创新管理机制，在切实保证系统安全和稳定运行的基础上，积极推进创新工作，集中力量开发一批重点产品，充分发挥创新对经营管理和各项工作的驱动作用。

、完善创新体制。

一是要理顺前台部门与it部门以及金融产品管理办公室的关系。前台业务管理部门要成为产品创新的牵头、发起部门，承担条线产品创新的首要责任，在市场研究、需求提出、研发组织、资源运用、组织测试、业务培训、营销推广等环节发挥主导作用。it部门要进一步增强客户观念和行长任职表态发言服务意识，做好程序开发、技术测试、运行管理等工作，维护it系统和网络数据安全。总行金融产品管理办公室负责全行金融产品的规划和管理，以及全行性、跨条线重大产品的创新协调工作。二是充分调动总分行在产品研发中的积极性。总行主要负责对全行的产品服务创新进行整体规划和统一管理。分行要在配合、支持总行开展产品创新工作的同时，搞好自身特色产品的开发。分行开发的特色产品具有推广价值的，由总行进行整理发布，实现资源共享，并对提供产品的分行给予适当奖励和补偿。

、加强创新产品的营销推广、定价管理和后评估工作。

一是加大产品营销推广力度。根据产品的市场定位和功能特点，制定详细的营销宣传计划。全面培训产品经理和销售人员，提高销售组织能力。安排合适的销售渠道，开展针对性的营销宣传，同时加大销售考核力度，推动产品进入市场、推广应用。二是加大产品定价管理力度。产品研发部门和产品定价管理部门要密切配合，根据我行发展战略，分析同业竞争状况，兼顾竞争力和综合效益需要，进行合理定价。三是加强产品创新后评估工作。及时搜集信息，以市场评价和综合效益作为衡量创新成果的重要依据。市场反应良好、效益明显的产品，要不断优化，形成系列产品和品牌产品;不能满足客户需求、效益差的产品，要研究对策，努力改进;没有改进空间和发展潜力的，要适时退出。

、建立创新激励机制。

安排创新基金专项预算，激发研发和创新动力。经费主要用于加大对it建设的投入，加大对具体开发过程的支持，加强对产品创新人员的培训。有关部门要制定奖励措施和方案，鼓励全行员工积极参与产品服务创新活动，并对产品创新中做出突出贡献的分行、部门和个人给予奖励。

年，各业务管理部门要认真做好全年创新规划，明确各阶段开发重点。要对新兴市场和国际先进银行的产品创新情况进行前瞻性研究，瞄准先进目标，紧盯竞争对手，发挥数据大集中和海内外系统联动优势，加快现有产品功能整合，创新shibor加点、银期证转账、对私联名快汇、非保本型“得利宝”理财产品、银联手机芯片支付等一批能够引领市场的新产品，满足客户的多样化、个性化需求，树立“创新活跃银行”的形象。

(三)提高精细化管理水平。

达到管理精细，就是要继续提高精细化管理水平，把“精、准、细、严”的要求落实到经营管理的每一个细节。年，重点要在流程银行建设、机构网点管理、绩效考核、利润和费用管理、服务质量管理等方面，体现精细化管理要求。

、加快管理整合和流程银行建设。

围绕提高营运效率、强化风险控制两大目标，以优化管理流程、建设集中后台为抓手，争取年流程银行建设取得关键性突破。一是初步完成总行层面组织架构整合。按照细分客户的要求，整合企业与机构业务板块;按照统一指挥协调，统一规划部署，统一推进落实，统一检查考评的要求，整合零售业务板块;按照本外币一体化运作的要求，整合资金业务运营体系;按照既定方案要求，尽快启动资产负债管理条线的机构设立和管理运作。二是强化条线管理运作模式。加强营销部门条线垂直运作管理力度，推进条线风险管理职能建设;完善跨条线工作协调机制，主管部门要敢管敢抓，相关部门要积极配合。三是进一步完善区域授信审批中心和地区审计部职能。区域授信审批中心要进一步提升人员素质，完善工作流程，提高审批效率;地区审计部要加强对辖区所在地省辖行的审计监督，认真履行总行赋予的职责。各区域授信审批中心、各地区审计部要加强沟通，相互合作，形成合力。四是建立中央业务处理中心的营运模式。推进全行会计业务的集中处理;强化结算风险的集中控制;实现全行参数的集中化管理;加快全行集中式放款中心、单证处理中心、电话服务中心、客户信息管理中心、财务核算中心建设。

、加强机构网点管理和建设。

围绕全行改革发展和战略转型的需要，通过加强机构标准化建设，实施“整合一批、改造一批、新设一批”的网点调整策略，实现调整结构、增强功能、提升效益、加强内控的目标。确定网点评价标准、网点选址标准、网点分类标准和网点新建标准，各行要按照标准统一规划，严格管理，提高机构网点科学化管理水平和规范化建设程度。按照《交通银行新建分行筹建指引》的要求，高标准、高质量地筹建好银川、金华、泉州、马鞍山、盐城等家分行，并做好年度新建分行的规划和申报工作。采取行长就职发言稿撤并、搬迁、装修、改建自助银行、调剂人员相结合的方法，重点对存款余额低于万元、人员不足名、营业面积小于平米低产网点进行整合。在年上半年完成首批家分行个营业网点改造的基础上，结合网点建设标准试点，进一步扩大网点改造面。按照《交通银行新建支行筹建标准》，在重点优势行、新建分行以及经营管理好、经济效益高、营运资金成本低、现有网点相对较少的分行新设一批市内支行。实行新建机构后评估机制，凡开业已满两年的新建机构，要对照筹建方案和经营目标预测，评估新建机构的业务发展、目标达成和内部管理等情况。

、完善绩效考核机制。

今年的绩效考核办法要在强化经济资本激励和约束机制的基础上，突出五个变化：一是适当提高业务发展指标权重，增强持续发展能力。二是加大零售业务、中间业务和战略性业务的考核力度，把战略转型的要求落到实处。三是对分行考核的各项指标，全部纳入总行相应管理部门的平衡记分卡实施捆绑考核，引导各条线、各分行在发展中形成工作合力。四是在评价不同规模分行的业绩时，兼顾目标达成率和贡献度，更好地发挥正面激励作用。五是适当降低固定薪酬比例，改进绩效兑现方法，增强分行调控发展、实施激励的自主性。

、加强利润和费用管理。

年完成利润计划的压力很大，要通过精细的利润核算、有效的定价管理、严格的费用控制，增收节支，提升效益。各条线要紧紧抓住发展这条主线，加强组织、协调和推进，通过业务的增长带动收入的增加。完善定价管理，挖掘增收潜力。严格控制贷款利率下浮和负债成本上升;继续适度择优发展中长期贷款业务;适当提高“全国通”等业务费率水平;适时推出小企业授信安排费等新项目。要优化财务资源配置，科学合理地安排好全年营业费用;严格财务制度，实行财务主管委派制，严格执行财务分级授权、双线汇报和一支笔审批制度;进一步强化基建管理，加强集中采购监管;严肃财经纪律，坚决制止乱列、乱支、超支费用等现象。

、切实提升服务质量。

今年，要以制定并开始实施提升服务质量三年规划为契机，建立科学规范的服务质量管理体系，统一服务标准，统一服务形象，统一前台服务人员着装和礼仪规范。建立服务纠纷和投诉快速处理机制，在一季度研发推广服务评价系统，纳入考核体系。健全服务激励机制，在全行开展服务明星选拔活动。加快建立全行集中式客户服务体系，实现集约化运营，不断深化服务内涵，提高客户服务质量。

(四)推进风险管理和内控机制建设。

做到风险可控，就是要不断改进和完善风险管理和内控体制机制建设，营造良好发展环境，实现资产质量的稳中趋好，巩固全行改革发展成果。年，我们要进一步加强各类风险管理，加大审计监督力度，进一步加强案件专项治理和治理商业贿赂工作

、加强各类风险管理，提高全行资产质量。

一是进一步加强全面风险监控。继续落实好-年风险管理纲要，全面总结纲要实施情况，规划制定新三年纲要。贯彻银监会有关要求，力争率先实施巴塞尔新资本协议达标行动。充分发挥各种监控工具功能，降低风险监控的漏出率。加大对重点项目“一项一策”、重点分行“一行一策”的管理力度，落实行动计划，控制资产质量向下迁徙。以拨备考核促进风险管理，将信贷成本压力传导到各级经营者，把全行信贷成本率控制在.%以下。继续推进全面风险管理基础建设，强化风险管理双线汇报机制，提升省辖行、海外行、卡中心风险管理一体化程度。

二是严密防范信用风险。在全行推广应用公司内评法开发成果，开展零售内评法以及评分卡建模等工作。重视宏观调控下大企业、大集团的集中性、关联性风险，按照“分类管理、厘定职责、优化流程、加强监控”的原则加强集团客户的风险管理。加强企业资金用途监控，防止违规资金流入股市、期市、房市。加强对存量授信客户的风险排查，对潜在风险客户要主动减持退出。严格遵守《信贷手册》，强化贷前调查和贷后监控，切实发挥全流程管控作用。

三是进一步加快不良资产处置。总行有关部门要加强对重大不良资产项目的直接管理力度，组织债务人谈判，制定清收计划，解决疑难问题，监控清收进展。要积极稳妥地推动贷款重组工作，通过上收审批权限、限定重组条件、提高重组后贷款监控频率等方式，防范重组贷款风险。各分行要本着积极姿态，落实总行下达的清收计划，明确不良贷款和非信贷不良资产清收的具体项目、时间节点和责任人。总行核销管理工作要从事后的损失认定，向前延伸到不良资产清收流程中去，并加强已核销资产的管理和清收力度。

四是健全操作风险控制体系。以会计、it和信贷为重点，以放款中心、反洗钱、防欺诈为突破口，推进操作风险因素清单管理。制订各层面各类人员操作风险防范工作指引，明确各级责任人职责。加大现场检查、专项自查、录像监控等工作力度，强化操作风险监管机制。完善“会计操作风险管理系统”、“风险监督系统”等工具，改进操作风险管理技术手段。

五是提升市场风险管理水平。按照《商业银行市场风险管理指引》要求，进一步强化对人民币债券市场风险的计量、监测、控制，做到债券交易账户的市值每日、每月评估。上半年开始，按照《国际会计准则》对债券资产进行四分类及核算，使我行债券分类及会计核算能够适应市场风险管理的要求。以央行发布shibor为契机，对人民币利率衍生产品的市场风险实施计量、监测与控制，逐步探索运用衍生工具对市场风险进行主动对冲与管理。一季度完成市场风险管理信息系统开发，构建市场风险管理信息化平台。加强对市场风险管理专业人员的培养和引进，建立市场风险管理专业人员队伍。

、继续加大审计监督力度。

坚持风险导向审计，进一步完善审计体制，改进审计技术，提升审计效能，充分发挥审计监督的职能作用。一是继续加大审计监督力度。总行审计部除对经营管理部门及业务条线、业务单元审计外，对省直分行的审计，覆盖面要达到%以上;地区审计部对省直分行和省辖行的审计，除已列入总行当年审计计划外，覆盖面达到%以上;省直分行审计部对基层营业机构的审计，包括上级审计机构的审计项目在内，覆盖面达到%以上。二是切实抓好审计整改工作。要将内外审监管检查发现的所有问题纳入整改范围;改进和完善审计整改台账，加强内控检查信息管道建设。三是增强审计威摄力。拓展审计广度和深度，加大重大问题的移交处理力度;贯彻精细化管理要求，狠抓责任追究，从根本上遏制屡查屡犯的现象。

、进一步做好案件专项治理和治理商业贿赂工作。

当前，针对商业银行的违法犯罪行为时有发生，案件查防的形势仍然十分严峻。各级领导干部必须牢固树立案件专项治理长效机制长抓不懈的思想，扎实推进案件专项治理工作和治理商业贿赂工作，确保经营安全。一是要按照银监会《商业银行合规风险管理指引》的要求，强化依法合规意识，完善合规市分行行长年初工作会议讲话部门设置，加强合规建设，筑牢经营安全的第一道防线;自觉遵守法律法规和监管要求，加强与监管部门的沟通。二是进一步完善、优化、加固内控防范体系、制度、流程和系统。制定基层营业机构、一线临柜等案件多发部位案件防范措施，切实加强自助服务区的安全运行管理;完善内控巡视等一系列行之有效的内控管理制度，进一步加强案件查防，结合治理商业贿赂专项工作，开展纠错检查;建立成熟的案件应对和处置机制，遇到案件既不能瞒天过海，也不要惊慌失措，要冷静分析、沉着应对、妥善处置。三是增强案件防治执行力，真抓实干，做到制度细、措施实、信息准、行动快。四是加强员工教育和管理，加快反欺诈工作团队建设。五是落实案件风险防范责任制，完善考核机制，以激励约束机制的完善来防范风险和案件。六是严肃责任追究和问责制度。抓紧出台《交通银行经营管理人员问责办法》，明确向谁问、问什么、怎么问，对各类违纪违规行为形成高压态势;对一些苗头性问题做出快速反应，运用诫勉谈话、提醒谈话或打招呼等形式，防止一些苗头性问题演变成风险和案件;提高查处违法违纪违规行为工作力度，严格依纪依规进行责任追究，不能让制度在少数不想执行、执行不力的人面前网开一面。

做好全年经营管理工作，各级经营管理者一定要认真落实蒋超良董事长对今年工作的总体要求，坚决执行董事会提出的有关战略决策，自觉接受监事会监督、内审监督和外部监管;一定要加强政治理论、金融专业知识学习，适应新形势要求，跟上时代发展节奏;一定要按照有利于业务发展、有利于风险控制、有利于同业领先的要求，结合自身实际，向先进目标看齐，创造性开展工作;一定要勤政廉政，严于律己，以身作则，增强合规意识，在工作中尽职尽责，集中精力抓好经营管理工作，减少过度应酬;一定要真心实意地关心员工成长，充分调动各方面积极性，增强凝聚力和向心力。

同志们，年全行经营管理工作的任务和措施已经明确。让我们积极努力，勤奋工作，做好今年经营管理的各项工作，以优异的经营业绩向党的xx大和我行重新组建周年献上一份厚礼。谢谢大家!

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)四**

支行为贯彻、落实总行、省分行人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。

我行x年的经营目标是:以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增x万元，中间业务收入xx万元，利润新增%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于××大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是××区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后x米范围内，聚集了x家商业银行，金融竞争异常激烈。

经过xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户x户，储蓄存款余额为多万元，但是户均存款仅x元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：

首先，要经营好客户。

经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。

网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户;对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

1、深入到各大市场，营销“速汇通”;

2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共多户的代扣费业务;

3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，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。作为网点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。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工,不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，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。

首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。

其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信,有省分行领导的正确指导,有支行领导的大力支持,有我行各位同事的齐心协力,有我本人倾心尽力的工作,桥东办一定能增创佳绩,再上新台阶,实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升!

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)五**

\_\_银行党委下设9个党支部，其中基层支部8个、总部机关支部1个，共有党员183人，其中正式党员179人。20\_年，在县委、县政府和省市业务主管部门的精心指导下，我结合工作实际，认真履行党建直接责任人职责，团结党委一班人，紧紧围绕县委全年工作部署和全行中心工作，坚持“围绕中心抓党建，抓好党建促发展”的工作思路，抓班子、带队伍，强素质、谋发展，充分发挥“班长”的引领作用，带领干部员工圆满完成了各项目标任务，实现了党建工作和业务经营的相互促进和同步发展，为我行顺利创建全市首家农村商业银行奠定了坚实基础。现将自己一年来的履职情况汇报如下。

一、牢固树立“带头抓”意识

企业党委书记既是单位的“一把手”，又是党建工作的第一责任人，身挑两副重担，既要履行好抓业务经营的工作职责，又要履行好党建工作职责。基于这种认识，我自觉树立“带头抓”意识，不断强化“抓好党建是本职，不抓党建是失职，抓不好党建是不称职”的观念，在全行形成了党委书记带头抓、党委成员分工抓、基层支部具体抓的党建工作格局。

我们始终把党建工作列入党委的重要议事日程，与业务工作一起部署、一起检查、一起考核、一起总结，促使基层党建工作与业务工作相互促进、协调发展。

此外，我对合行党建工作的重大问题，都要亲自过问，具体指导，常抓落实。亲自过问、指导的目的，并不是代替分管领导直接抓，而是加大领导力度，使班子成员时时感到“一把手”的关心、重视和支持，从而鞭策他们把全行党建工作抓得更紧、更实、更好。

二、建立健全“抓党建”工作制度

提出了制度管理、纪律约束、道德培育的党建工作新思路。

一是规定基层各党支部每月组织党员开展集体学习最少1次以上，机关支部每周1次。要求每名党员在集体学习之外，还要充分利用报刊、网络、手机终端等平台，认真开展自学。自己除认真组织并积极参加支部党员学习外，带头讲党课、写心得，争做思想政治工作领头人。

二是规定每季度召开一次党委会，专题研究全行党建工作，明确工作具体责任人并解决存在问题。

三是在年初，按照县委全年工作部署，结合本行实际，及时研究制定了20\_\_年全行党建工作要点，完善修订了支部党建目标考核细则，下发各支部贯彻执行，做到了工作早安排早落实。

四是实行党委成员联系包抓支部制度，建立了党建工作联系点，明确了各自职责，要求每名领导每月深入联系支部最少一次以上，检查指导，督促任务完成，并列入支部当季考核内容，形成了齐抓共管的党建工作格局。

三、认真履行“责任人”职责

一是抓班子，带队伍。

作为班子的“一把手”，带头自觉维护班子团结，服从大局、沟通协调、凝聚力量，着力营造和谐、奋进的工作环境。紧紧围绕全行工作中心，每月组织4次政治法纪学习，先后组织总部机关全体管理人员认真学习了十x届x中全会《决定》、《党的群众路线教育实践活动文件选编》和系列重要讲话。严格遵守党委工作制度，坚持民主集中制，认真组织了党委的民主生活会。

今年，先后在全行开展了三次民主生活会，班子及班子成员均按要求写出了对照检查剖析材料，尤其是通过开展批评与自我批评，使我自身的“四风”问题亮了相，为进一步抓好党建工作奠定了基础。

为进一步优化支部班子，今年以来，针对支行领导调整、人员变动情况，及时对5个支部的书记、支委进行了调整，将部分年轻、有能力的同志充实到支部班子，进一步优化了支部班子结构，增强了支部班子的整体工作能力。

二是抓培训，提素质。

首先，年初制定了全行党员干部学习培训规划，共分14批对全体党员开展了十x大报告、党建基础知识等培训，截止目前，累计培训数量达到895人次。

其次，认真落实“一课三会”制度。4月22日，我带头开展了以“深刻领会党的群众路线教育实践活动内容，进一步提升\_\_合行为民服务新理念”为主题的专题党课辅导，在自己的带领和要求下，全行9个党支部均积极开展了“党日活动”、“支部书记讲党课”等活动，支部工作达到了经常化、制度化、规范化。

再次，加强党员干部管理。对全行党员登记造册，积极抓好学习教育专项活动，认真落实各项管理制度，定期开展党员民主评议，加强党员的考核考评。通过教育培训，使我行党员干部整体素质得到明显提高。

一年来，全行先后有6名同志获得省、市业务能手、优秀党员称号，本人也被省联社\_\_办事处授予“十佳优秀党员”。

三是抓规范，强基础。

为履行好“第一责任人”职责，我始终把全面加强党组织建设作为全行党建工作的一项长期工作任务来抓，从强班子、建制度、促规范等方面入手，将全行基层组织建设与业务经营管理工作同抓共管。

今年，修订完善了支部党建目标考核办法，从定量、定性两方面对支部进行全面考核评价，并对支部班子成员开展述职述廉“双评议”，使其既接受全体党员评议，也接受服务对象和一般群众评议，增强了其履职意识。

通过坚持不懈的努力，全行基层组织建设逐步探索出了一条党工互促、实现“双赢”的新路子，受到上级组织充分肯定。省联社党委副书记鲁怡然一行今年3月专程前来本行，对我行党建工作进行了专题调研。

四是抓服务，重创新。

按照县委创建服务型党组织的工作安排，制定了服务型党组织创建方案，确定了\_\_两个支部为创建示范点，积极开展创建工作。先后投资6万余元购置了投影仪、平板电视等，为两个支部更新了电教设备。在打造示范点的基础上，还根据业务发展和改革要求，责成各部门修订完善了全行管理类、业务类各项制度66个，为全行科学发展、科学决策提供了制度保证。

五是抓载体，求实效。

在深入开展“为民务实清廉”党的群众路线教育实践活动中，全行党员和客户经理积极开展了以送资金、送信息、送技术和进村组、进农户、进企业为内容的“三送三进”活动，在每个机构网点醒目位置悬挂了办事流程、工作人员公示牌和联系电话，把“支持三农，为民服务”工作真正落实到了每名党员的实际行动中。

1—9月，我行累计向县域内小微企业和“三农”投放各类贷款21.74亿元，占全县金融机构贷款投放额的82%。

针对本行联系的帮扶村存在实际困难，今年先后捐助1万元帮助\_\_村修建了村委会门前道路排水管道，解决了群众雨天出行困难，真正为群众办了好事、实事。

除此之外，还号召并行党员干部献爱心，先后向帮扶联系村、困难群众、慈善协会共捐款11.71万元。并与县委组织部共同开展了“合行圆梦行动”，由全行党员个人捐款3万元，对30名困难党员子女进行资助，帮助他们实现了“大学梦”。

四、认真抓好党风廉政建设

在履行党建责任人具体工作中，按照一岗双责要求，我认真落实党风廉政建设工作党委主体责任，带头严格遵守中央八项规定和《企业领导干部廉洁从业若干规定》的各项要求，以身作则，率先垂范，严格落实党风廉政建设责任制。

年初在全行工作会议上专题安排反腐倡廉工作，并在总部机关设置了《党风廉政建设宣传栏》，在全行统一悬挂了廉政警示牌，加强了廉政文化宣传。按照干部交流轮岗规定，对重要岗位人员工作岗位进行了调整，今年共调整54人，并与县检察院开展了“检企共建”活动，开展了预防职务犯罪专题讲座，组织全行有关人员到汉中监狱接受了警示教育，增强了全行党员干部廉洁自律意识和合法守规意识，全行已连续15年没有发生经济案件。

五、存在的问题及今后努力方向

审视自我，20\_年虽然做了一些工作，取得了一定成绩，但由于自身党建工作经验、能力尚有不足，因此在履行党建直接责任人职责方面还有不到位之处，全行总体工作与县委和上级领导的要求、干部员工的期望也仍有一定差距。

一是理论学习的深度以及指导党建工作、学以致用的力度还不够;二是深入基层解决深层次问题做得不够，调研工作有待加强;三是创新意识不够强，党建工作创新成果较少。

针对上述问题，在今后的工作中，我将从以下几个方面切实加以改进和提高。

一要对照“三严三实”要求，不断提高自己的领导能力和决策水平，除了认真组织并积极参加单位学习之外，还要不断向书本学习，向实践学习，向同事学习，力求多读点书、多听些课，增强抓好党建工作的本领。

二要自觉履行党建直接责任人职责。按照落实从严治党责任的要求，把抓好党建作为的政绩，坚持党建工作与中心工作一起谋划，一起部署。

三要树立创新意识，在企业党建工作中不断了解新情况、总结新经验、探索新规律，逐步实现总体思路、工作机制、领导方式、工作方法、活动内容和组织形式的创新，做到以创新的思路谋全局、以创新的举措求突破、以创新的方法抓落实，努力推进我行党建工作迈上新台阶，为县域经济发展和本行改革做出自己应有贡献。

**精选银行行长述职述廉报告(推荐)六**

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。

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。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。

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。

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！