# 银行行长个人述职报告2024最新范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-06

*日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又将告一段落了，回顾这段时间以来的工作，我们取得了不错的成绩，为此要写好述职报告了。下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的...*

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又将告一段落了，回顾这段时间以来的工作，我们取得了不错的成绩，为此要写好述职报告了。下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20xx年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上

，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行用电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。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，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我述职如下：

一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的党总支书记、行长，持续一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，用心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。一方面，做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时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，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的潜力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

二、坚持以客户为中心，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，各项经营指标完成状况良好。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显着。切实加强对中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，用心宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20xx年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的潜力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行构成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表此刻：一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习资料的选取上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理潜力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作思考比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已构成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互构成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确决定和应对各种形势，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；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显着的提高；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，调动员工用心性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

今天，我们召开20xx年第一次全行工作会议，主要任务是总结20xx年工作，重点部署20xx年任务，动员全行广大员工，认清经营形式，咬定经营发展目标不动摇，戮力同心，强力发展稳健扎实推进xx邮储银行快速健康发展。

一、20xx年工作回顾

20xx年，在省市行的正确领导下，围绕省行的可持续，重效益，防风险的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

（一）20xx年全行经营情况

20xx年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97。5%（计划为1595万元，实际收入中扣除xx月份总行计提减值准备金138万元）实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占xx全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0。5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显着。

（二）风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20xx年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20xx年的工作任务

（一）20xx年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

上述指标，现已经与市行签订在行长经营责任书中，按照今年计划，全行收入比照去年绝对值增加600万元，增幅为38。58%，（xx年，我行收入增加绝对值为257万元，增幅为20%）收入绝对值和增幅均为历年最高，完成今年的收入计划压力空前，但我们坚信：有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的精，气，神要带出各有所长的团队。

（二）20xx年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立xx财观念，加大VIP卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收，yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄，POS和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

同志们，20xx年将是全行奋力拼搏的一年，我们深知创业维艰，守成不易的道理，在新的一年里，让我们在省市行的正确领导下，以省市行的会议精神为指引，在新一届领导班子的带领下，上下同心，奋发进取，为全面完成今年的工作目标而努力奋斗！

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

\_\_\_\_\_\_\_\_年是不寻常的一年。由于国家紧缩银根，加之抢购挤兑风和社会集资风的影响，造成信货资金严重短缺的局面。面对这种情况，在生级行和市委、市政府的正确领导下，依靠全行干部、职工的共同努力，紧紧围绕“控制总量，调整结构”的金融方针，艰苦奋斗，克服困难，较好地完成了全年各项工作任务，有效地支持了我县国民经济持续、稳定地发展。回顾过去，我主要抓了以下几项工作：

(一)依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求\_\_\_\_\_\_\_\_年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行\_\_\_\_\_\_\_\_年“转变观念，锐意改革；改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理”的总的奋斗目标。经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信货资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强；又如，为了认真贯彻执行“控制总量，调整结构”的金融方针，我和计划科、信货科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新货款投向关，保证了全行不超信货规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业货款比重上升，三、四类企业货款比重下降，信货结构有明显改善。

进入\_\_\_\_\_\_\_\_年，为了使我行的改革迈出更大步伐，于3月份组织人员赴外地学习。结合我行情况，我主持制定了《\_\_\_\_\_\_\_\_年金融体制改革方案》、《目标承包实施细则》和《劳动人事制度改革方案》，经报市政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信货资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

(二)抓好资金调度，维护银行信誉

\_\_\_\_\_\_\_\_年，信货资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信货资金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

\_\_\_\_\_\_\_\_年我分管计划和信货工作。面对紧缩银根、信货资金供需矛质十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信货资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导千部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行千部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余榄储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓存款的可喜局面。在抢购挤兑风最严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的15。1%。存款自给率由上年的60%提高到64。5%。第四，抓好资金调度工作。由于今年信货资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信货差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规模、不占用联行汇差资金，又做到了“四保”，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的政治局面。最后抓了信货结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限劣。要求新增货款投向要保重点企业，二类企业货款保证平衡，三、四类企业货款只准下降，不准上升。经过职能部门和各所、社的共同努力，改善了信货结构。在信货资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项货款增加了3251万元，增长11。2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

(三)抓好领导班子建设，做好思想政治工作

\_\_\_\_\_\_\_\_年是我行任务最重，困难的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于进取的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件、中央领导同志的讲话和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同党中央在政治上保持高度一致。在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在\_\_\_\_\_\_\_\_困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。在任务最重、困难的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到\_\_\_\_银行的优势和有利条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加\_\_\_\_万元，超额\_\_\_\_\_\_\_\_万；各项货款增加\_\_\_\_万元，占总规模的98。7%；工业流动资金加速15。5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金\_\_\_\_万元，商业搞活资金\_\_\_\_万元，分别超额2%和81。6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向；二是下靠群众能立于不致之地；三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，\_\_\_\_\_\_\_\_年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

(四)今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾料，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

我决心团结大家，同心协力，抓住中心，突出重点，务实、创新、求活、高效地开展工作，为振兴我县的农村金融事业做出贡献。

领导下，在市委、市政府和各个部门的积极协助下，在全行452名干部职工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级行交给的各年度的工作任务，为20世纪的农行划上了一个比较圆满的句号。两个文明建设取得了累累硕果，出现了齐头并进、大步发展的可喜局面：

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复xxxx年存款总额的42。9%，余额达到11。65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2。3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款

1、1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。

同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款

1、36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，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20xx年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代保险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3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，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。19xx年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。20xx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2024万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。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；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山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。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

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

1997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。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。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；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。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，做一名合格的农行员工”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。要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农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

(一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997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100%。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，对名牌的内涵，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。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的先进，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的。

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。4年来，共增加存款5亿多元，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，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)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60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

其次，积极推行“双优发展战略”，把有生命力的优质产业、优良客户作为支持的重点。按照高标准、高起点、高效益的原则，选择和发展新客户。重点支持了贸工农、产供销一体化的农业产业化龙头企业，支持高科技产业和实力雄厚、效益良好的大型企业或集团。

第三，狠抓收息和盘活，促进了业务经营形势的逐步好转。通过落实各项责任制、加强考核等一系列措施，圆满地完成了各年度的收息、盘活目标。

三、强化内部管理，严格规章制度

加强队伍建设，树立良好形象

建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。我曾经多次提出“领导要有正气、职工要有士气、队伍要有志气、农行要有名气”的口号，这个口号的核心，就是以人为本。

首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。通过制定自律卡、建立连带责任制度、严肃查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。

其次，着力抓了内部管理。健全了领导班子议事制度，规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理；对资金交易、信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度，等等。

第三，加强了党建工作，发挥先锋模范作用。通过召开党员大会、健全各种党建制度等措施，教育全体党员发挥先锋模范作用。绝大多数党员都能在本职岗位上发挥模范作用，涌现出很多受省、市行和市委表彰的优秀党员和党务工作者。

总之，在上级行的正确领导下，在全行干部职工的共同努力下，我们比较圆满地完成了上级行部署的各项工作任务。回顾几年来走过的路程，我有三点深刻的：

一是不断加强自身的思想作风建设，才能带好队伍。做为一名共产党员，特别是党委成员，一举一动、一言一行，直接影响着整个党员队伍和职工队伍。因此，在言行举止上，我都尽量高标准、严要求，力求为党员和职工做出表率。在党内，能坚持参加支部和小组会，不以“特殊”党员自居，按中纪委“双五条”规范自己的行为，严格执行各项廉政规定。

二是在重大决策上，要坚持党的民主集中制原则，认真听取意见，发扬民主，才能保证决策的正确性和科学性。比如任免干部、重大经营决策、推行全员劳动合同制等，都细心听取班子其他同志的意见，经常沟通并经过党委集体讨论决定。对同志们提出的合理化意见或不同看法，只要有道理，我都虚心接受和采纳，保证了决策的正确性和科学性。

三是不断提高知识水平、更新知识结构，才能做出正确的决策。几年来，不管工作怎么忙，我始终没有扔了学习，总、省、市行的每期金融杂志，都要览阅一下，然后选重要文章认真学习。这样，在思想和行动上，都始终与党和政府及上级行保持高度的一致。对兄弟单位和其他部门在两个文明建设中的先进经验、做法，更是认真学习，并结合本行实际，进行科学的嫁接。

几年来，自己在党委书记和行长的双重岗位上尽职尽责，为党和农行的事业做出了一定的贡献。但是，与中央金融工委和上级行的要求比，仍然存在很多不足与问题：

表现在自身方面主要有三点：

一是与中层干部、职工的沟通不够。领导干部，说到底，就是领导人的干部，就是做人的工作。只有充分了解职工群众的实情，摸清他们的思想脉搏，知道他们时刻在想什么，才能有的放矢地做工作。否则，就容易产生官僚主义。在这方面，我做的还不够。平时与中层干部交谈少，与基层职工的交谈更少。无形中，与职工之间的距离拉远了。

二是抓落实不够，说的多，做的少，部署的多，检查的少。特别是近两年，对班子或自己做出的一些决策，没有搞好必要的跟踪检查，信息反馈不够，到底执行的怎么样了，心里没有数，对一些工作拖拉、执行党委或行长办公会决定不利的部门和个人没有采取必要的告诫或处理措施。机关作风建设抓得也不够，工作拖拉、反应迟缓等问题程度不同地存在。

三是开拓进取、求实创新的后劲不足，解决新形势下新困难的招数不多。

以上不足和问题，是我在新的一年里解决的重点。今年，我将把全行的作风建设做为重点，贯穿于全年的始终。通过建立必要的督查、督办机制，抓住不落实的事，查处不落实的人，使各项决策、决定、任务、措施都要件件有着落，事事有回声，项项有结果，雷厉风行，不打诓语。

【银行行长个人述职报告2024最新范文】相关推荐文章：

2024国企领导个人述职报告范文

公司党支部2024年度述职报告范文5篇

2024经理层向董事会述职报告范文

2024运输企业个人述职报告范文5篇

2024国企基层党建工作述职报告 国有企业党建工作述职报告范文

2024企业基层党建述职报告最新五篇

支部书记党建述职报告2024最新

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找