# 银行行长年度述职报告1000字

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-10

*银行行长年度述职报告1000字（精选7篇）银行述职报告怎么写？述职报告主题一般是明晰的，但是，比起一般的事务性公文写作来说主题要集中、新颖、深刻得多，要概括全文内容即对社会组织公务情况的深刻认识及办事意向。下面是小编为大家整理的关于银行行长...*

银行行长年度述职报告1000字（精选7篇）

银行述职报告怎么写？述职报告主题一般是明晰的，但是，比起一般的事务性公文写作来说主题要集中、新颖、深刻得多，要概括全文内容即对社会组织公务情况的深刻认识及办事意向。下面是小编为大家整理的关于银行行长年度述职报告1000字，欢迎大家来阅读。

**银行行长年度述职报告1000字精选篇1**

按照区分行绩效考核管理办法要求，现将本人在20\_\_年度担任\_\_市分行党委委员、\_\_区支行行长一职期间的履职情况报告如下。20\_\_年，在市分行党委的正确领导下，在各位同事的大力支持和帮助下，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，以业务发展和合规经营作为全行工作的出发点和落脚点，不断加强学习和思想观念更新，全面贯彻落实总分行20\_\_年工作会议的各项部署，坚持以客户为中心，以“创新发展，转型发展，跨境发展”为指引，坚持把开拓支行业务发展作为首要任务，紧密结合\_\_市经济、社会发展实际，紧密结合本行的实际情况，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，全力以赴，抢抓机遇，力拼市场，大力发展存款、贷款和中间业务，全面实施“12345”重点工作。截至20\_\_年11月末，各项人民币存款余额为\_\_X万元，较上年末增加了\_\_万元，其中，公司存款新增\_\_万元，储蓄存款下降\_\_万元（含理财后增长\_\_万元）。本外币授信资产余额为\_\_万元，较上年末增长\_\_万元。其中：公司贷款为\_\_万元，较上年末增加\_\_万元；

消费贷款为\_\_万元，较上年末增加\_\_万元；

银行承兑汇票贴现为\_\_万元，新开企业网银\_\_户，累计办理贴现\_\_笔，\_\_万元，利息收入\_\_万元，办理转贴现\_\_笔，\_\_万元，新开个人网银\_\_户。现将本人一年来的工作述职如下：

一、加强业务学习和思想观念更新。

当前，金融市场竞争日益加剧，为了能够进一步做好本职工作，胜任支行行长一职，我不断加强业务学习，随着工作的需要，我给自己安排学习了业务知识和与业务密切相关的法律知识，细化地跟踪掌握了相关的一线业务流程操作，做到管理心中有数。同时，为防止思想观念掉队，我时刻注重学习区分行和市分行的重大经营决策和工作思路，学习总行和区分行领导的讲话思想精神，以确保我对支行发展思路的理解不脱离区分行和市分行的轨迹，在充分理解的基础上，贯彻到员工的思想中，贯彻到工作落实中，确保整个队伍思想不掉队。

二、紧抓全行重点工作，扎实推进各项工作落实效果

一）、成功实现了支行新办公楼和\_\_支行的搬迁。今年我行举全行之力，在区行和市行的大力支持下，全行员工克服各种困难，全力以赴，顺利完成搬迁任务，并实现庆典圆满成功。

二）、突出业务发展主线，夯实业务发展基础

1、紧紧围绕“12345”重点工作作为支行全年工作主线，即：“突出一条主线—网点转型；

深挖两大领域客户群—公司金融客户群、个金金融客户群；

拓宽三项主业—负债业务、资产业务、中间业务；

抓好四个亮点--国际结算、信用卡、理财业务、投资银行；

实现五大提升—经营效益、市场份额、内控水平、员工素质、品牌形象”。我和支行班子成员一起树立信心、奋力拼搏，拓宽思路、拼抢市场，深入\_\_区各个厂矿企业一线，积极开展高层营销和“一把手”营销，千方百计大力拓展公司、个金优质客户，为支行业务发展夯实基础。

2、存款工作突出“早动手”，落实“全员营销”。结合市分行存款竞赛活动，支行都做了尽早安排，组织部门、员工召开存款动员大会，将目标任务层层分解，积极落实“全员营销”。

3、主动出击抢抓\_\_区落户主项目：先后及时跟进成功营销了陆港经济开发区产业引导基金和目前\_\_区最大的开工项目，投资110亿元的\_\_有限公司、\_\_光伏电站等一批在当地有较大影响力的招商项目在我行开户。产业引导基金先后将引进的X家公司在我行开立了基本账户，\_\_特钢及其X家分公司先后在我行开户；

同时我们又紧盯了一些前期的开工项目，比如赛林硅业等，也要力争营销成功。

4、打通信息通道。由于历史原因，政府引进的项目都在建行和工行开立了账户，很少光顾X行。今年支行在加强与市行的互动和联动营销外，积极主动贴近地方政府主要经济管理部门，大力开展营销，终于取得了很好的效果。我们经常走访\_\_区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科、会计师事务所，并定期拜访区上相关领导，为我行第一时间获取信息资料开展营销创造了良好的条件。及时抓住\_\_区煤炭市场综合整治机遇，大力营销煤炭商户，为夯实我行存款打下一定基础。

5、狠抓资产业务，为支行经营效益和巩固客户关系打下坚实基础。今年支行加大营销力度，下大力气走访筛选一批企业，发挥我行强大的产品组合优势，由公司条线牵头，加强各条线之间的整体联动营销，扎实落实网点转型，实施公司业务的下沉，大力拓展我行目标授信客户，并将目标客户逐户分解至每位客户经理。截止到11月末，全年储备项目\_\_户，新上报授信客户\_\_户，现已批准的授信项目X个，预发放的授信项目X个。截止今年11月30日，本外币授信资产余额为\_\_万元，较上年末增长\_\_万元。其中：公司贷款为\_\_万元，较上年末增加\_\_万元；

消费贷款为\_\_万元，较上年末增加\_\_万元；

银行承兑汇票贴现为\_\_万元。

三、扎实做好文优服务工作

以企业文化建设为载体，抓好职工队伍建设，通过各种形式培训和的活动，外聘专业老师来行开展了礼仪授课，组织职工开展了业务技能训练、体能锻炼等活动；

抓好“文明示范窗口”、“青年文明号”、“精神文明”先进单位建设活动的同时，推动“两个文明”共同发展。

四、认真做好安全保卫工作

安保工作是全行各项工作中的重中之重，对全行的工作有一票否决权，全行坚持“安全第一、预防为主”的原则，把工作的重点放在安全教育和案件预防上，有效地杜绝了各类事故的发生。加强员工教育，就是提高防范意识和防范技能；

认真落实安全检查制度，加强安保、消防硬件设施的检查力度，对存在的安全隐患实施全面整改，及时反馈更换，把安全隐患压制在萌芽状态。我对总分行的安全规章制度和安全要求、提示文件总会在第一时间及时传达到每个部门，在规定的时间里做好安全检查工作；

每逢重要节假日，我都会组织召开专题会议，做好专项防范安排。确保了全年无“四类”案件的发生，全年安全生产运营无事故，保障了各项工作顺利进行。

五、工作中存在的问题

从整体来看，\_\_区支行的公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，\_\_区支行整体公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，造成今年的业务发展后劲不足，加上今年支行办公楼的搬迁和人员变动因素，部分业务指标推进不理想，存款起伏波动较大，对大户的依赖性非常强，稳定性较差。

在工作中，由于管理经验不足，还存在解决问题的思路放不开，处理一些不和谐因素办法不多，处理事务考虑不够全面等问题，注重业务发展多，关注成员及员工压力少，对员工的市场营销观念引导地还不够。有些事情沟通不足，交流沟通方式单一。在工作中与相关部门的协调不够到位，对工作抓落实的力度还不够。群众意识、服务意识和大局意识在实际工作中还有一定差距，这些都是我要在今后的工作中需要改进的地方。

五、20\_\_年工作思路

要积极大力推进公司业务发展，落实\_\_个授信储备项目，促进公司、个金板块业务的联动，交叉营销，在做好公司授信业务的同时，努力从企业中筛选中高收入群，大力拓展个人存款、理财、贷记卡等业务，重点扩大代发薪客户群，稳定客户来源；

做好网点业务转型工作，加快全功能网点建设，把公司业务下沉做实、做强；

坚持以客户为中心，实施客户分层营销，扩大客户群体，筛选中高端优质客户实施重点营销；

要强化员工培训，全面提升员工素质，为业务的持续发展奠定坚实的人力资源基础；

切实提高柜台服务水平，使客户在我行能够享受到高水准、专业化的服务，提高客户的满意度和认可度。把消费信贷业务作为拉动个人金融业务的重要动力源，通过投资经营类、车贷、个人消费信贷筛选优质客户群，实施贷记卡、贵宾卡、个人网银、电话银行的捆绑营销和全面服务，提高客户的忠诚度和回报率。加大绩效考核力度，有效利用二次考核优势，充分调动全员工作的积极性；

加大对中层工作的督办力度，有效提升工作执行力；

继续加大对\_\_区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科等地方政府主要经济管理部门和会计师事务所的营销，做好当地招商项目落户我行。

以上是我的年度述职，不妥之处请大家批评指正。谢谢！

**银行行长年度述职报告1000字精选篇2**

区分行考核组、同志们：

20\_\_年，在区分行党委和支行党总支的正确领导下，在我所分管的部门员工的共同努力下，我认真履行工作职责，爱岗敬业，不断进取，各项工作取得了一定成绩。现将我一年来的工作学习情况简要汇报如下，请予以评议。

一、个人学习情况

首先，注重了政治理论学习，努力提高政治思想素质。平时我能够认真参加党总支中心组理论学习;在保持共产党员先进性教育活动中严格遵守学习纪律，保证了学习效果;特别是从20\_\_年下半年，按照区分行的安排，我参加了\_\_×党校第十二期领导干部进修班学习，在两个半月的时间里了解了当代国际国内多个方面的发展现状。可以说，这是我参加工作以来，受政治理论教育时间最长，内容最多，收获最大的一次学习经历。这期进修班共有100名学员，分别来自17个省分行，学员均为一级分行处级领导干部和二级分行行级领导干部。在学习期间，我从端正自己的学习态度做起，以饱满的精神状态投入到了学习中，在进修班结束时，被评选为20位优秀学员之一，获得了\_\_×长签发的优秀学员证书，圆满地完成了全部学习任务。

其次，加强业务知识学习，努力提高自身业务素质和工作能力。对上级行下发的业务文件，我能够认真学习和掌握，在分管个贷中心工作后，亲自制定了个贷中心年度学习计划，与员工一道认真学习了总分行下发的个人贷款方面规章制度20多个。

二、工作方面情况

根据组织安排，20\_\_年我具体分管风险管理部、信贷审批、个贷中心、科技以及宣传方面的工作。在工作中，我始终注意找准自己的位置，演好自己的角色，全力配合\_\_×行长和其他行领导开展工作，积极维护集体意志和决策，在思想上、行动上与支行党总支保持高度一致。对自己分管的工作，努力当好主角。一年来，在支行党总支的领导下，在各位同事的大力支持下，我分管的各项工作健康发展。

(一)以防范风险和提高资产质量为目标，我行风险管理和贷款审批工作顺利进行。

首先，风险管理部认真做好了信贷资产和非信贷资产的五级分类工作，防止了低估、高估风险的情况发生，五级分类的真实性大大提高，为防范信贷资产风险工作打好了坚实的基础。同时认真做好了信贷资产的风险预警监测工作以及各种报表的上报工作。

其次，紧紧围绕资产质量、赢利能力、审批能力这三个目标，贷款审批工作加强了对申报材料的合规性审查工作，正确处理好了信贷营销与信贷审批工作的关系，贷款审批质量进一步提高。我行信贷业务审批授权等级已连续两年被区分行认定为A级。

(二)狠抓了个人类贷款管理工作。

个人贷款中心深入开展了“查存量贷款，补管理漏洞”的工作，加大了对个人类到逾期贷款的清收力度。个贷中心成立后，严格按照操作规程，设岗定责，强化对个人住房贷款和个人消费贷款业务的学习，用规章制度来规范、约束各个岗位的操作行为，使我行个贷工作逐步步入正规。20\_\_年，共发放个人类贷款344笔，金额1786万元;共回收536户，金额3325万元;个人类贷款，按五级分类口径划分，不良额为4万元，不良率为0.18%;按逾期及非应计口径划分，不良额为30万元，不良率为1.42%，比个贷中心组建之前最高时下降了25%。20\_\_年下半年，总分行开展了住房金融业务“比服务、比效率、比质量”营销活动，我行在区分行“三比营销活动”中位列前三名。

(三)加强了宣传信息工作。

20\_\_年支行共在区分行工作信息和区分行网站上登载信息25篇，其中我亲自动手写了16篇;在《\_\_×银行报》、《\_\_×日报》等报刊上发表稿件3篇。同时对支行信息网站进行了维护和优化，已经累计登载文章1800余篇，信息量日渐丰富，活跃程度日趋增强，累计访问量突破了70000人次，成为支行思想宣传的重要阵地，信息传递的主要渠道。另外，因支行无专职文书人员，我还担任了一些重要和紧急文件、资料的撰写工作，不包括工作信息，今年共完成30多篇，近15万字的各类材料，如工作总结、汇报材料、业务发展规划等。

(四)廉政从业，时刻紧抓廉洁自律不放松。

走上领导岗位以来，我努力树立正确的权力观，认真落实党风廉政建设责任制，始终保持清醒的头脑，以身作则，廉洁自律，管好自己，带好队伍。努力要求自己做一个诚实的人、正直的人，不贪心、不攀比，自觉接受群众监督。

三、自身存在的不足及今后努力的方向

回顾检查自身存在的问题和不足，我认为集中体现在以下几个方面：

1、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。在学习内容的选择上，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，有实用主义、功利主义现象。

2、自己的工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

3、经常埋头于日常的事务性工作，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的党性修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、前瞻性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好自己作为班子副职的助手作用，为支行的整体发展多出主意，多想办法，做好配角，当好参谋。

以上述职报告中的不妥之处，请批评指正。

谢谢大家!

**银行行长年度述职报告1000字精选篇3**

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内容，现将一年来的工作情况述职如下：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，努力提高业务能力和管理水平

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，增强大局意识和责任意识,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情况，我同各部门负责人经常在一起研究、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对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通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，在《金融时报》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提供了有益借鉴。

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情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，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\_\_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必须要完成。一是按照总行的统一安排在6月11日必须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”前必须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必须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责任十分重大，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\_\_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。在这里，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、也经常在一起探讨业务问题，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，是非常不容易的。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责任之间砝码的份量。我始终没有忘记\_\_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集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面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情况，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，继续保持\_\_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月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币\_\_89万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。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\_\_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保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，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责任感，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，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助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能力，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内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20年\_\_分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，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\_\_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\_\_地区出国劳务收入所形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提供了一个展业舞台。到11月末，我行个人贷款余额已达6、6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入达到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达到0、21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，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\_\_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必须优中选优，在考虑各种因素后，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，为客户提供方便快捷的服务;二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位;

\_\_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\_\_交行这个大家庭的一员，我愿为\_\_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。

**银行行长年度述职报告1000字精选篇4**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好!

20\_\_年末，我开始担任\_\_支行副行长，分管结算、安全保卫、内控管理等工作，我的工作主要职责是抓好会计核算、柜台业务、后勤服务、综合管理、开展内控管理工作和安全保卫工作。20\_\_年度已经结束，对照来看，我本人认真履职，分管条线员工勤恳尽责，忘我奉献团结一心，圆满完成了年初确定的各项工作目标。下面我就20\_\_年个人思想、履职、尽职及廉洁自律方面作如下汇报。

一、加强自身修养，提高管理水平

一年来，我坚持分行和支行党支部的正确领导，加强政治理论学习，深入学习贯彻党的各种政策法规，主动从总、分行各种会议精神、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，提高学知识的能力和用知识的水平，用于指导业务工作。

由于我分管的工作涉及面广，综合性较强，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，保证了分管业务依法合规规范有序开展。

二、爱岗敬业、勤奋工作，当好行长的参谋和助手。

我深知，自己作为支行副行长，应摆正自已的位置，当好行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，从未因家在外地，交通不便而影响到工作，为保证完成每年的工作计划，已经连续两年放弃个人年休假。通过自己的努力、班子成员的支持和员工们的努力，我分管的各项工作质量得到进一步提高，取得了一定成绩。

三、勤恳敬业、全面履行职责，促使分管工作有效开展

(一)确定目标，统筹安排各项工作

随着\_\_支行的发展，在\_\_分行的大力支持下，支行业务快速发展、人员逐年增加，日常管理和基础核算工作任务繁重。在分管工作中如何统筹考虑，合理安排，这是我时刻考虑的问题。一方面我经常与中层干部交流工作，沟通想法，达成共识，把“心思”和“干劲”合到一起，把繁杂的工作整体化，把主要工作的常态化。另一方面理清思路，提前安排主要工作，规范内部事务流程，提供规范的后勤保障。20\_\_年以来，在会计经理的共同努力下，会计核算质量进一步提高，基础管理工作更加规范，保证了支行经营工作顺利开展。

(二)坚持不懈开展业务培训，努力提高人员素质和业务质量

在20\_\_年全行技能比赛中，\_\_支行取得了良好的成绩。我今年坚持每季度技能训练和测试，以提高员工的业务技能。注重对新员工的培训，新员工见面会上就要求踏好职业生涯的第一步，同时制定明确的技能标准要求，并指定每个网点由一名技能很强的主管负责培训工作。在新员工培训工作中，从各个方面给予关心，提供舒心的工作环境，促使新员工按期上岗。定期开展业务知识教育培训，结合实际操作开展学考结合的培训工作，员工业务素质得到不同程度的提高。

(三)加强日常管理，提高会计核算工作质量20\_\_年，总行对会计操作和内控管理工作提出的新要求。

一方面我及时根据新要求，及早安排指导，制定了《\_\_支行员工业务差错奖罚实施办法》、《\_\_支行20\_\_年度会计结算业务检查方案》、《\_\_支行20\_\_年度员工业务技能提升方案》、《\_\_支行屡查屡犯专项整治活动考核办法》等一系列制度，完善了《\_\_支行业务质量提升方案》，另一方面加强日常业务监督。加强日常授权、印章、库款、重要凭证管理，加大对重点业务、重点环节的检查频次，尤其关注对公账户开户等业务的核算管理。一有空闲，就主动进柜台沟通交流工作，发现和解决问题。通过晨会、会议点评督促，提高整体办理业务的速度，注重利用内外部自查、检查的结果整改和提高业务操作水平，组织人员集中解决业务操作漏洞，经过检查、学习、整改，提高了基础核算工作质量。

(四)勤督促，抓好三防一保工作

为使我行安全保卫工作落到实处，年初即按照分行要求，与各网点签订《安全防范责任书》，将全年的安全目标进行细化、层层分解。制定了《\_\_支行20\_\_年安全保卫工作计划暨安全防范意识提升方案》，对年初上级行下发的各项绩效考核办法传达落实的同时，对我行内部保安员的考核办法进行了完善，在日常管理上加强对网点的检查频次，对安防设施的保管、使用落实到人，坚持做好各项应急预案的演练，网点人员基本上掌握了各项应急预案。在对保安员的管理上，加强对保安员的学习培训和思想教育工作，年初即清退不合格的外聘保安员一人，对内部保安员，也依照我行的考核办法进行管理，每周都安排专职保卫人员对保安员执勤情况进行远程监控，及时发现问题，及时整改。安全保卫工作在总行等各级检察、评价中得到肯定。

四、清正廉洁，恪尽职守，努力做一名合格的管理人员干部的品德是根本素质。

作为一名\_\_银行基层普通管理人员，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;尽自己的最大能力做好每一项工作。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，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让支行放心，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，对支行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

五、存在的问题与不足

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，主要表现在：

(一)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。在学习内容的选择上，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)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)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考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

六、今后工作思路

作为\_\_支行的一员，\_\_银行的发展趋势、支行已形成的发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，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，按照支行的安排，准确判断和应对各种形势，落实业务规范化核算要求，进一步提升核算工作效率和质量;落实规范化服务要求，深化服务客户内涵，全面提升客户满意度;健全工作责任机制，加强流程管理，促进内部管理上台阶;加强内控管理，切实防范操作风险和道德风险，确保稳健安全经营，努力为支行的发展无怨无悔付出和奉献。

**银行行长年度述职报告1000字精选篇5**

我于今年调到支行担任副行长近一年来的时间里，分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能应对不断变化的新形势、新状况，能够始终持续必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争潜力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人人努力进取用心创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作汇报如下:

一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示，在政治上同党中央持续高度一致。紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能透过反复多次算用心的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新状况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求透过各种有效途径，确保各项业务发展始终持续良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力透过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

应对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，透过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、职责人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。透过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。透过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金持续较低的占用水平。用心开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务这点点滴滴都是网点礼貌标准服务导入所取得的成果。员工每一天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻持续一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句礼貌用语从着装、仪容仪表、物品摆放晨会的每一项资料服务的每一个环节晚上的自评等等都能认真对待农行的网点礼貌标准，服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏。透过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

四、坚持民主集中制，不断改善工作作风

本人能以农行的利益为重，按农行的规矩办事，求同存异、合心合力。

一是坚持“群众领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照农行章程办事，做到一切重大问题群众研究，选贤任能，慎重决策。

二是坚持群众领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥员工的创造性和用心性。员工间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。

三是注重领导方式，努力改善工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能透过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

五、坚持清正廉明，发挥表率作用

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设职责制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设职责制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

六、强化综合营销突出优势业务发展。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长万元完成计划的全市排行第名。个人存款增长万元完成四季度计划的

贷款增长完成计划的，中间业务收入完成计划的。拔备前利润完成计划的。班子成员获得了万元的综合绩效奖励。

七、强化创新提高效果。我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

一是创新时间，安排每一天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

三是创新营销方法。每一天走访10个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

八、强化协作营造奉献氛围。

我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每一天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有农行辉煌的业绩。今年上半年农行在市分行综合绩效考核中荣获第名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

**银行行长年度述职报告1000字精选篇6**

我于\_\_年6月担任\_\_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\_\_年末，各项存款增长创出了历史最好水平，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\_\_公司划给\_\_支行，仅这一户就带走对公款10，000万元，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\_\_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\_\_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17，003万元，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20，939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14，720万元，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，\_\_年的各项存款再次涮新历史、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

\_\_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20，709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，\_\_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。

\_\_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40，511万元，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

\_\_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7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，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

\_\_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，需要给平安分理处祢补1，200万元的纯利润，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700万元祢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500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1，200万元。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100%。

一是千方百计扩大收入来源。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1，500万元，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。\_\_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50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 。基于这种想法，我责成人事、综合办公室开展了以提高机关干部素质、完善岗位职能、规范办公秩序，真正发挥机关中枢作用为内容的机关整顿活动，从而进一步提高了机关干部的素质，提高了工作效率，解决了机关干部在思想、作风、纪律等方面存在的问题，为实现经营目标提供了组织保证。

六、加强班子建设，坚持从严治行，内部综合治理取得明显成效

\_\_年，我们坚持从严治行求效、务本求实创新的原则、加强队伍建设、坚持两个文明一起抓。我行去年召开了第三届职工代表大会，选举产生了新一届工会委员会，完善了工会组织。并坚持在党员干部中深化“\_\_”的学习，开展“三个把握住自己”的学习活动，要求各级领导要结合“三个把握住自己”的学习活动，写出心得体会。作为党总支书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《\_\_城乡金融》上发表了关于贯彻“三个把握住自己”的论文一篇，带领全行员工增强廉洁自律意识，取得了一定成效。由于强化内控制度，有效防范和化解了经营风险；切实加强了“三防一保”，全年未发生一起案件；另外，积极开展对外宣传报道，提高了我行的知名度和信誉度，树立了我行良好的社会形象。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设取得了一定成绩，精神文明建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上责任重大。在平时工作中，班上要处理方方面面的复杂问题，几乎没有一点闲暇时间，下班后甚至晚上睡不着觉时也要想一想明天的工作。在全局工作上，干上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。特别是进入第四季度，我带领班子及有关业务部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。尤其是在在接近年终岁尾的冲刺阶段，我会同有关人员对于情况复杂、左右全行形势的几个大户企业，采取一企一策的办法，亲自到企业周旋，研究偿还保全的措施。我本人注重务实，个人的一些事迹曾经在《中国城乡金融报》和《\_\_农村金融》上报道过。但是，成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应该具有与时俱进、开拓创新的精神，继续努力，在成长的路途上谱写新的篇章。在班子建设上，我十分注重发挥集体的智慧，充分调动班子成员的积极性，严于律己，宽以待人，使班子能够形成一个团结的，具有凝聚力的核心。在班子内形成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一班人能够高标准、严格要求自己，对工作认真负责，密切联系群众，工作作风踏实。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前绿园支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，急于求成，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是，早日使绿园支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们绿园支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

以上述职，请领导和同志们评议。

**银行行长年度述职报告1000字精选篇7**

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长 。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如PTA、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。

20\_\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建 设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行VIP服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找