

2023年银行网点行长述职报告(精选7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

银行网点行长述职报告篇一

尊敬的中国银行领导:

您好!

首先,非常感谢您这段时间以来对我的信任和关照。

这段时间,我认真回顾了这短时间的工作情况,觉得来中国银行工作是我的幸运,我也很珍惜这份工作,这短时间以来中国银行领导对我的关心和教导,同事们对我的帮助让我感激不尽。在中国银行工作这段时间时间中,我学到很多东西,无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高,感谢中国银行领导对我的关心和培养,对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激中国银行给予了我这样的工作和锻炼机会。但同时,我发觉自己从事公司这个行业的兴趣也减退了,我不希望自己带着这种情绪工作,对不起您也对不起我自己。真得该改行了,刚好此时有个机会,我打算试试看,所以我决定辞职,请您支持。

请您谅解我做出的决定,也原谅我采取的暂别方式,我希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后1-2天后离开中国银行,以便完成工作交接。

在短短的时间里我们中国银行已经多次发生可喜的变化,我很遗憾不能为中国银行的明天贡献自己的力量。我只有衷心

祝愿中国银行的'业绩一路飙升!中国银行领导及各位同事工作顺利!

辞职人签名□xxx

xx年x月x日

银行网点行长述职报告篇二

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度：在上级党委部门领导下，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平；保持以_规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作内容、做大做强零售业务和加快中间业务发展；继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，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，我主要从四个方面进行述职：

一、坚持勤政尽责，努力提升自身素养

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性。任职以来，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以三个代表重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯彻科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注

重督促职工的政治理论和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

二、以客户为中心，大力推进业务经营快速发展。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改进。

20_年前半年，我坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。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。

公存款发展迅速。奋力抓好稳定型、拓展型及挖转型等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行一对一跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，前半年共实现新开户____户，新增存款____万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全

力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展三农业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。特别是在服务三农业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，形成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，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，半年实现中间业务收入____万元。二是积极宣传营销网上银行、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。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银户、电话银行户。

三、坚持从严治行，努力强化内部管理。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，积极开展形式多样的内控教育活动。通过开展以制度为中心的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了内控文化教育月以及集中整治案件隐患月活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订《执行业务规章制度承诺书》等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。其

次，切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性和主观性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造大服务格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到二线为一线，一线为客户的服务承诺。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能部门工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干部队伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。

一是重视制度建设，科学分权，明确分工，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，形成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行共产

党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部门负责人分别为党风廉政建设责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人签订责任书。通过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

四是强调干部队伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水平的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。通过三八妇女爱国主义教育活动、七一党员重温入党誓词，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

在我担任_支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与总行的要求、与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足，具体表现在：

第三，深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，

对员工的思想状况了解得还不够深入。

20_年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，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著的提高；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，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

银行网点行长述职报告篇三

敬爱的各位领导：

我很遗憾自己在这个时候向领导正式提出辞职申请。进入建行已经两年了，我非常地感谢各级领导两年来对我的关心与培养，同时也感谢在这里结交下深厚友谊的同事。正是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过收获。建行人的奉献精神及工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习，两年的风风雨雨让我倍感珍惜与留恋。

对于我此刻的离开，我只能表示深深的歉意。尤其对于领导给予了我很多锻炼的机会，更加让我感觉愧对领导的赏识与厚爱。由于个人原因我不得不离开曾经满怀激情工作过的地方，以及我亲密的同事。离开建行，离开这些曾经同甘共苦

的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

我很遗憾不能为建行辉煌的明天贡献自己的微薄力量，但我衷心祝愿建行的业绩蒸蒸日上，并为之鼓掌！希望领导能够给予支持！并且感谢领导的支持！祝各位领导及同事身体健康工作顺利！

辞职人□xxx

日期□xx年xx月xx日

银行网点行长述职报告篇四

尊敬的xx行长：

您好！

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去____银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是__银行的一员而感到荣幸。我确信在__银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝__银行领导和所有同事身体健康、工作顺利!

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼!

辞职人:

银行网点行长述职报告篇五

截至2016年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较2016年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至2016年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元;完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元;销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、商务通pos商户有新的发展

截至2016年月底，全用户户，其中银行自结存商务通营网点结存用户户;pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商

户的清理，设备开通率达%， 商易通□pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至2016年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率达到%。

6、财务运行情况较好

截至2016年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

二、主要采取的工作措施

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工

作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战

斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。在过去的一年里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全

面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

银行网点行长述职报告篇六

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末，资产总额为万元，其中：各项贷款万元，负债总额为万元，其中：各项存款万元，所有者权益为万元。

截至9月末，资产总额为万元，比我刚到支行时增长万元，其中：各项贷款万元，增长万元，增幅为66%，负债总额为万元，增长万元，其中：各项存款万元，下降万元，所有者权益为万元，增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止9月末，各项贷款万元，其中：正常贷款万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)万元，为贷款总额的%。

银行网点行长述职报告篇七

回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支

行党支部的各项决策,工作尽心尽责,取得了一定成绩,这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果,是和支行全体员工共同努力分不开的,自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时,我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足,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,有实用主义、功利主义现象。

(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。

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底,风险识别能力有待进一步提高。

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、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主观能动性,为农发行整体发展多出主意,多想办法,为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职,请同志们评议。

谢谢!

述职人:

20xx年xx月xx日

2015支行行长述职报告(三)