

分行行长助理 银行分行行长述职报告(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

分行行长助理篇一

尊敬的各位领导：

下午好！我是政企部的客户经理黄__，社会工作了3年后，于20__的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

一、对现岗位认识：

根据现在公司由服务转为营销为主的运营模式，我对客户经理的岗位认识，主要归纳为三点：

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

二、工作实绩：

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

2、对内：在20__年1月在学院参加“玩转三剑客-营销人员培养”荣获“优秀学员奖”

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

三、个人优势与不足

1、较强的学习领悟、执行能力

2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

四、对现岗位未来工作设想

2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更效率的完成kpi外呼指标。

3、营造快乐、融洽、上进、互助的团队，共同努力。既有单兵作战能力，又有团队协作能力。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

分行行长助理篇二

20xx年是我行发展史上浓墨重彩的一年，是分行党委决心锐意改革，快速发展的一年，我是200*年初担任支行行长的。一年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级行交给的年度的工作任务，回顾刚刚过去的一年，我深切地感受到这一年的不平凡。现按照分行的要求，将自己一年来的工作简要汇报如下：

（一）以旺盛的斗志、饱满的精神状态投入到工作中，鞭策自我，激励全行。

开发区支行是中心支行中规模较小、业务结构不够合理的支行，有一定的“先天不足”，加之两年来业务发展辗转徘徊，发展劲头明显不足。此时作为支行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，支行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多的问题。因此，“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了开发区行：每位员工都要深入贯彻分行党委的转型和发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为改善支行存借贷和客户结构，促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成分行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克分行下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

（二）实行“两手抓”，大力拓展负债业务。

走到2006年，开发区支行人已面临相当严峻的形势。一方面不可能立刻改变现状，一口也吃不成胖子，另一方面不能再讲客观条件，听之任之，那样业务将一落千丈，永无出头之日。所幸，我们得到分行领导及各部门的大力支持，确立了工作思路，突出重点：一是做到各项工作紧紧围绕分行的发展战略，围绕支行的全年目标任务，保证各项目标任务的顺利完成；二是根据支行的具体情况，实行“两手抓”，一手抓稳定老客户发展新客户，一手抓调整客户结构，争取多开户，多开基本户，改变我行小企业客户多，少有大企业客户的局面；三是充分调动员工积极性，发挥员工的潜力；四是强化内部管理，提高服务水平，大力发展对私业务。

刚到开发区支行最深的感觉是业务品种非常单一。多开户，多开基本户，多开有潜力的结算户，调整客户结构、努力发展存款规模、扩大市场份额、增强利润增长的持续后劲成了我行负债业务拓展的首要任务。没有不断增加的客户资源，支行的发展势必陷入困境。今年，支行成功发展了xxx等一批新的客户资源，全年我行有效新开户11户，新增存款5000万元，基本保证了支行利润增长的持续后劲。

（三）重视私金业务的发展，确保稳定的增长

对私业务一直是开发区支行的优势品种，我鼓励支行员工们要做好柜面服务，努力就会有成绩，一定要让对私成为支行发展的坚强后盾。

一方面，支行拿出多项费用全力支持，让储蓄存款得到较为稳定的增长；在信用卡推销、基金销售、个贷等均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，分行的奖金直接发放到个人，这有效地调动了全员的积极性，挖掘了员工的潜能。

另一方面，在人手紧张的情况设置一名兼职对私客户经理，专门负责个贷业务，以保证支行个贷业务的各项指标的完成。

第三，始终把柜面服务作为工作的重点，杜绝柜面投诉事件。我自己做到有事没事多到营业大厅看一看，到柜台前转一转，翻一翻客户的意见簿。

（四）强化内部管理，坚持安全合规经营，提高员工素质。

严格的内部管理、安全合规的经营是我行持续稳定发展的重要保障。为确保各项工作的有序开展，充分调动每位员工的积极性，实现以制度管人，以纪律约束人，今年先后制定了一系列规章制度，对会计、储蓄等进行定期和不定期的抽查，及时发现问题，圆满地接受了总分行一次次的检查。

同时我高度重视安防工作和规范服务，及时传达分行安防文件，组织员工分析案例，实行预案演练。一年来我行杜绝了投诉事件，确保了一方平安。

业务要持续健康发展，必须要有一支既讲业务又讲政治的高素质队伍。我特别注意加强思想政治工作，经常和员工交心，了解他们的思想动态，为他们解决思想上的疙瘩和生活中的困难。

到年末，我行人民币存款余额达万元，较年初新增万元，其中对公存款余额万元，较年初增加万元，完成年度计划的%；储蓄存款万元，较年初新增万元，外币存款万美元，较年初增长万美元，新开卡张；人民币借贷余额万元；新拓展对公客户近户，有效新开户户，新增存款万元。

- 1、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。
- 2、业务发展的思路狭窄，业务能力不强，创新举措不多。
- 3、各方面的学习抓得不够紧，自身的素质与分行的要求有一定的'差距。
- 4、管理还不够大胆不够严格，瞻前顾后。

根据目前支行现状，作为支行的主要负责人，我要树立信心，努力拼搏，为20xx年的工作做好充分准备。

（一）提高员工素质，带出一支能战斗、会战斗的合格的员工队伍，为各项业务的稳步发展增加后劲。

（二）加强内部管理，狠抓安防工作和规范化服务，确保一方平安。

（三）加强学习，努力提高自身素质，争取在各方面有长足进步。

分行行长助理篇三

各位领导，各位同事：

大家好！

我是xxx□现年xx岁，大学毕业，中共党员□xx年进入招远建行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过□xx年11月，在建行芝罘区支行挂职副行长□xx年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理，此次参加竞聘，我选择的岗位是芝罘区支行副行长。做出这样的选择，我认为自己具有以下几方面的优势：

能够自觉做到讲政治、讲正气、讲学习，加强党性修养，保持政治上清醒和坚定，自觉与上级行和市行党委保持一致。在工作中，注重学习、及时掌握中央和各级党委的方针政策，认清形势，了解大局，增强工作的主动性、自觉性。

工作中我的原则是少说空话，多做实事，坚持讲党性、讲原则、讲风格，廉洁自律。在加强政治理论学习的同时，还加强了对与我们银行业务相关经济知识的学习，参加了中国人民大学的国民经济管理研究生班的学习，使业务理论素质、业务理论不断提高，基本适应了现代化商业银行业务发展的高标准要求。在工作中，能配合部门经理，团结同志，围绕改革、创新、发展的思路，努力做好自己分管的个人银行业务检查辅导和个人理财等工作。

如果这次能够竞聘成功，在新的岗位上我将配合部门正职，努力做好自己的本职工作，如果竞聘不成功，说明我离市行党委的要求还有差距，今后无论在什么岗位上，将进一步加强政治和业务方面的学习，不断提高业务能力和管理水平。

分行行长助理篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，现年xx岁，在工行运营部作业，大专文化，助理管帐师。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，咱们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对咱们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，咱们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是咱们每一位热血青年，

因而，我选择来参与这次竞聘，展现自己。

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自我实质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《xx日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气银行作业xx年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军xx年经过xx省英语、核算机等等级考试xx年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错xx年被评为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在咱们肩上，咱们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自己。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行领导、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自己的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行领导、行长室交办

的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要保证方针使命完毕，我以为首要要做好以下几方面作业：

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行领导、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，

让客户实在感遭到咱们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始至终为工行表现自个的光和热。

谢谢大家！

分行行长助理篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，请允许我介绍一下我的主要工作简历。

我叫****，男，汉族，现年**岁，中国共产党党员，大专文化，经济师，****年*月参加银行工作，现任盘县支行党委书记、行长。在**年的工作历程中，我先后在营业所干了*年的会计员、出纳员，在支行工作**余年曾担任过会计股长、稽核股长、人事股长、办公室主任、信贷科长等职务，在二级分行x年多时间担任过稽核处副处长、人秘处副处长主持工作、党办、行政办副主任主持工作，****年*月至今任盘县支行党委委员、副书记、书记、副行长、行长。

实行竞争上岗，是省分行党委认真贯彻落实党的十六大关于加快干部人事制度改革步伐，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具

有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子；二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力；三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的'职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

一、履职设想和责任措施

我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

x[]抓住机遇。西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂[]xxx国道改造等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

x□更新观念。根据现代商业银行的发展要求和贵州经济发展特点，用前瞻性的眼光，找准优势，敢为人先，积极拓展新业务，提高业务创新能力。建立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的机构组织体系和营销机制，一是以创新和一体化营销为手段，公司业务突出抓“大”。贷款投向重点支持电力、交通、煤炭、城市基础设施、教育卫生等行业。支持好有竞争实力和发展前景好的非公有制项目，大力发展低风险的票据业务。个人金融业务重点抓“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。二是全面实施“三年规划”工程，向存款要效益，向贷款要效益，向资金营运要效益，向中间业务要效益，向节约财务支出要效益。

x□深化改革。一是继续深化扁平化管理改革，尽快适应工作职能和管理方式的调整，完善扁平化管理配套机制，以内部机制创新促进发展。二是改革收入分配制度，加大绩效挂钩考核的分配制度，通过效益工资为主的绩效考核来调动广大员工的积极性。绩效挂钩要明码标价，落实到人。据实按期公布考核结果和分配兑现。