

农商银行行长个人述职 银行行长述职报告 (模板8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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

农商银行行长个人述职篇一

我叫xxx，今年xx岁，大学毕业，党员，高级经济师，xx年12月参加农行工作，历任干事、业务员、股长、县支行行长、市分行副科长、科长、支行行长等职，现任中国农业银行分行党委委员、行长。

xx年任市分行行长后，我同时兼任支行党委书记，今年3月回到市分行机关，分管零售业务、市场开发、信用卡、财务会计、稽核等处室工作。xx年多来，在省、市分行党委的领导、市分行机关和县(市)支行同志们的支持配合下，自己尽职尽责，较好地完成了组织交给的各项工作任务。现将思想工作情况做一汇报，不妥之处请批评指正。

随着金融业的飞速发展，金融管理手段的不断更新，我感到仅凭过去的一些工作经验和自己学到的书本知识，远不能适应工作的需要。要成为一名合格的管理人员，必须虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。为此，一年多来，我较系统地学习了《商业银行法》、《票据法》、《担保法》等法律法规，认真学习了《市场营销学》、《银行新开业务》从而拓宽了知识面，开阔了视野，政策理论水平不断提高，为干好本职工作打下了基础。

作为一名党委委员、行长，要想干好本职工作，首要的问题

是加强自身修养，加强党性锻炼。一年多来，我积极参加了分行党委组织开展的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结，力求做到反映群众意见直言不讳，坚持正确意见直抒己见，提供决策依据真实可靠，处理棘手问题不徇情顾面，执行党委决定不折不扣。在工作和生活中，要求同志们做到的，自己首先做到。要求同志们不做的，自己坚决不做。

一年多来，我无论是在支行工作，还是回到机关，都尽最大努力做好份内的工作。我奉行的宗旨是：不图轰轰烈烈，只求扎扎实实。不为创造经验，而求卓有成效。不求尽如人意，但求无愧我心。

我原在的支行案件暴露后，成为全省闻名的烂摊子，市分行党委决定让我到该行兼任党委书记、行长，可以说是受命于危难之际。当时，我的思想压力比较大，员工也存在着观望心理。为了不辜负省、市分行领导的厚望，我与班子成员精诚团结、协调运作，在认真分析经验教训的基础上，带领支行广大员工采取6条措施创造性地开展工作。一是树形象纳净谏，各项存款稳步增长。xx年，面对支行社会信誉低下、网点形象差的状况，首先对城内储蓄网点进行档次化装潢，然后结合地分行开展的优质服务社会状况大调查，以广纳社会净谏为突破口，对全县客户进行了全面回访，多法并举使各项存款余额达到万元，当年净增万元，同比增加万元。各项存款净增市场占有率达到17.98%，可以讲。lxx年是农行的社会信誉得到恢复的`一年，业务经营走出低谷的一年，这一年也为该行步入规范化健康发展的轨道扫清了不少障碍。

今年3月，我分管全市资金组织工作后，面对全市存款波动大、稳定性差的局面，深入基层调查研究，认真倾听群众意见，集思广益，回行后，及时将了解的情况向地分行党委作了详细的汇报，集体研究制订了“抓优质服务、抓形象建设、抓名牌网点、抓公关营销、抓创新机制”的五大工作举措。作

为分管行长，我认真落实党委制订的每项措施：

一是继续推行《优质服务十项承诺》。查遗补缺、严格要求、严格检查、严格验收。从我行验收的结果显示：到1月初，全市农行168个网点已有164个达到省分行的规范化标准，达标率为97.6%。

二是组织开展了多形式、多层次、全方位、高品位的宣传活动。

三是实施名牌战略。采取了“五倾斜”政策，即：投资倾斜、人员倾斜、产品倾斜、费用倾斜、领导倾斜，加大力度建设名牌网点，提高了我行大所大柜的单产量。至9月末占全市网点总数2.4%的35个名牌网点存款净增达万元，占到全市当年净增储蓄存款总额的xx.3%□

四是抓公关营销。

五是抓激励机制。为了将年初地分行提出的名牌网点年薪制和一般储蓄所承包制落到实处，我组织零售业务处、办公室的同志制定了《中国农业银行分行名牌网点年薪制实施办法》、《储蓄所承包制实施办法》。先后在xxx□xxx等支行进行试点，在取得成功的基础上，7月份，我向市分行党委建议召开全市资金组织工作经验交流会议，选出先进支行7个，先进所(柜)1个，成功地召开了一次别开生面的流动现场会。17个单位介绍了他们推行年薪制、承包制的经验做法，还命名并表彰了全区涌现出的“十佳储蓄所”、“十佳储蓄员”，“双十佳”代表向全区广大储蓄员工发出了《建伟业、创一流，为农行储蓄事业再立新功》的倡议书。与会的同志边走边看边学习，开阔了视野，拓宽了思路，增长了知识，取到了真经。所到之处又肯定和促进了当地农行的工作，真正达到了学有经验、赶有目标、做有样板、干有信心，取得了“双赢”效果。

特别是各行明确了进行机制转换的意义，坚定了信心和决心，在年薪制、承包制的推行上达成了共识。机制一转，存款大增。到9月底，我行各项存款取得了超计划、超同期、超历史的“三超”好成绩，各项存款净增万元，占分行全年计划亿元的75.1%，其中：储蓄存款净增万元，占分行计划的95.7%。对公存款净增万元，占计划的59%。各项存款市场占有率为18.92%，较年初提高了1.35个百分点。当年净增市场占有率为23.6%，在同业中名列第一。仅流动现场会交流经验的7个支行，存款净增额就达万元，占全区存款净增额的45.5%，为全市完成各项存款任务起到了决定性作用。

今年6月，根据省分行安排，地分行党委决定由我具体主抓在xxx等6个支行开展的“双基”管理活动。我把开展这一活动作为强化管理、提高全行经营效益的契机。

首先提出了“分层次明确职责、落实责任”的工作思路，即：开展“活动”的支行营业部、营业所、储蓄所是“双基”活动的主战场，要求主任对支行行长负责，做到认真自查自纠，客观、全面地提供真实情况，不隐瞒问题。各支行是“双基”活动的责任主体，要求行长对督导组负责，在认真剖析问题的同时，要为督导组创造良好的工作生活条件，对基层存在的问题不回避、不遮掩、不擅自处理。督导组是“双基”活动的主力军，要求其在地分行党委负责，必须严格按“方案”要求开展工作，程序不能减，时间不能少，标准不能降。凡督导组检查过的单位，若省分行巡视组或以后审计中再查出问题的，检查人员一律下岗，为动员全体员工积极地投入到这一活动创造了条件。

第四是从严惩处，汲取教训，健全了各项规章制度。为依法从严治行，在全行上下树立正气，打击歪风，根据检查情况对有问题的责任人给予行政处分，其中：通报批评2人，警告3人，记过2人，记大过1人，开除留用两年1人，辞退1人，调整工作岗位3人。通过上述处理，全行认真汲取经验教训，有针对性地整章建制，健全各项规章制度。本着“深化、细化、量

化”的原则，重新制定了柜台《会计员岗位责任制》、《出纳员岗位责任制》、《储蓄员岗位责任制》等制度，使全行各项工作的每一个环节都做到了有规可依，有章可循。

截至6月末，“双基”活动的6个支行都超额完成了存款、收息任务，实现了时间、任务双过半。8月中旬，我行的“双基”活动成果得到了省分行的充分肯定，在省分行召开的总结会上以《把握契机打基础，强化管理促经营》为题进行了交流。

年初工作会议上党委书记、行长同志讲到近期，我们各项管理仍不规范，水平仍不够高，在这种情况下，稽核部门查出的问题越多，说明稽核工作做得越好。为此，在制定全年稽核工作目标时，我们确定实施以常规稽核、十项重点稽核、突击稽核为主的全方位立体稽核战略。

一是年内对全区各行所有网点进行常规现场稽核。（略）

二是重新修订了《十个重点稽核实施方案》，继续加大稽核力度，对1个容易发生案件的业务领域进行十查十看。（略）

三是组织对所辖支行营业网点案件易发环节进行了3次突击查，筑牢了第三道防线。

常规稽核，查出了具体操作中已经发生，而支行二线监管部门没有查出的问题，挖出了“地雷”和“定时炸弹”。“十个重点”稽核阻止了经济案件的发生和发展，尤其是发展。突击稽查阻止个人即时作案的发生，使有作案意图的悬崖勒马，有作案行为的回头是岸。支行的同志把我们的稽核队伍誉为“空降兵”。3个方面的稽核，互相动、互为补充，形成了一个立体全方位的稽查格局。值得欣喜的是到今年9月，我行的稽核队伍在全行规范管理、规范经营中已发挥了明显的作用，就拿稽核中查出的问题看，3月份稽核中查出的各类问题总量有867处之多，而且违法、违规的比例占到18.2%，违

章问题占到46.5%，一般性操作失误占到35.3%。而今年9月份稽核中查出的问题仅有228处，且98%属于一般性操作失误。在最后一次突击检查中，全市有12个营业网点查不出一笔问题，我们以罚款作为奖励基金，对这12个单位及支行会计主管部门、分管行长予以了重奖。今年末，总行稽核部肯定了我们的做法，并把我行“对案件易发环节的突击稽核”评为全国优秀稽核项目。

xx年多来，自己虽然做了一些工作，取得了一定成绩，但这主要靠省、市分行党委的正确领导，靠同志们的支持和帮助。在今后工作中，我将一如既往地加强学习，加强自身修养，严以律己、宽以待人、克己奉公、恪尽职守，与同志们同甘共苦，为农行的兴旺发达做出应有的贡献！

农商银行行长个人述职篇二

邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的党总支部书记、行长，我始终以科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，积极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，通过政治理论的学习，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，提高学知识的能力的用知识的水平，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。

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著。切实加强了对中间业务的领导，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，形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，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。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，对分行形成的决议坚决服从，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，主要表现在：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。二是工作经验、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。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、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的战略决策，准确判断和应对各种形势，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，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家！

农商银行行长个人述职篇三

我叫xx□19xx年xx月xx日出生，中共党员，大学本科学历，毕

业于北京xx金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市xx区xx参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于20xx年1月到北京农村商业银行xx支行，主持非管辖支行xx支行工作。

从20xx年1月到这天已在北京农村商业银行xx支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，持续了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

截止到20xx年末□xx支行考核利润实现.....

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等状况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、点，积极与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的状况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据xx地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解xx开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解xx地区的金融市场状况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和推荐认真分析研究，对合理推荐及时

采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性，构成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体状况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划xx支行未来几年发展方向

根据xx地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于xx支行发展的指导意见，规划出了xx支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等资料，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营潜力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地明白，一个支行的发展不仅仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能构成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路；

三、要善于从习惯的工作模式中发现问题，并能提出改善推荐；

四、要言行一致、表里如一，言必行、行必果；

六、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系；

七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度；

八、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人；

九、要能够客观真实地反映状况，为上级决策带给可靠依据；

十、要正确处理好开展工作与承担职责之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，期望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改善目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

4、抓礼貌规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户带给周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后积极研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的礼貌服务习惯。同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业礼貌规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，

初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标□xx支行的礼貌规范服务工作受到上级领导的好评，所辖xx分理处被总行授予“礼貌规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《□xx支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《□xx支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定责任书，落实职责，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量状况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，决定其是否为真正就应支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一向是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了状况沟通，同时要求制定了贴合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，

有严肃处理不良贷款职责人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款职责人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在必须程度上是能够防范的。同时也强调并不是贴合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都思考到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府□xx开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如xx有限公司□xx厂、xx等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，积极主动营销。我深切的感受到xx地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个xx市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使xx支行在较短的时间里取得较大发展。

7、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套贴合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。

坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。

二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个点建立大户档案，帮忙解决他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、礼貌规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量十分严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，

一是透过新增优质贷款来稀释原有不良。

二是透过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用xx开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解xx开发区入区企业状况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务潜力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的群众中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强.....

2、在今后的工作中，我要认真

总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

农商银行行长个人述职篇四

各位领导、同事们：

大家好！

我叫，男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为x万元，各项贷款余额为x万元。全年实现利息收入x万元，完成年度收息计划的xx%□

(1) 遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(2) 加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(3) 工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(4) 严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(1) 加大力度抓存款。

一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对

我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

（2）转变理念抓营销。

一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数万元，当年新增x万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

（3）清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。

年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

（4）强化安全抓防范。

一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

1、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型

案例分析：定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

2、拓展信贷渠道，防范信贷风险。做强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

3、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

4、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

农商银行行长个人述职篇五

各位领导、同志们：

我叫**，现年xx岁，大学文化程度，高级政工师□xx年xx月调入**支行任党委书记、行长。任职期间，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，不循私情，秉公办事，努力实践“三个代表”重要思想，认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办行；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

下面，按照市纪委领导干部廉政述职工作要求，现从以下四个方面向大家进行述职报告，请评议。

加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以“三个代表”重要思想为指导，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

一是抓政治学习，思想认识到位

结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻总行《员工违反规章制度处理暂行办法》和“四个一律”活动，严禁违规操作和越权办事；加强“两个务必”、“立党为公、执政为民”及《新党章》等主题教育活动，领导班子成员分别作出了庄严的承诺，并在“两禁止”活动中处处以身作则，树立了党员干部的良好形象；加强警示教育，运用正反面事例，特别是近年来发生在农行系统的案例教育员工知法、懂法、依法办事。通过经常性的教育，使大秘书网我行干部员工筑牢思想道德和党纪国法两道防线，树立了正确的世界观、人生观和价值观，养成良好的生活作

风，保持奋发有为、昂扬向上的良好精神状态。

二是抓组织领导，责任分解到位

为确保此项工作扎实有效开展，我们成立了领导组织，落实了各自的责任和分工，对责任范围内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，完善健全了三项制度。一是目标管理制度。把党风廉政建设与业务工作紧密结合，同部署、同落实、同检查、同考核，同时根据市委《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施办法》的有关要求，制定了工作实施方案，明确了工作重点和整治措施，将目标责任制进行了分解，上报了党风廉政建设责任目标，落实“一岗双责”，形成一级抓一级，层层抓落实的网络体系。

二是廉政建设定期报告制度。在狠抓党风廉政建设责任制的落实上，年初，研究党风廉政建设责任制和全体员工廉洁自律承诺内容，建立和完善了领导干部的廉政档案，对其落实廉洁自律规定、重大事项报告、述职、述廉、评廉、考廉等情况一并装入档案，单独装订成卷，起到监督检查的作用。并分别与各单位第一责任人签订责任，注重检查考核，跟踪问效。坚持领导班子述职、述廉，坚持定期以书面报告廉洁从政工作的开展以及自身廉洁情况，确保领导干部的从政行为始终处于动态监管之下。三是民主监督制度。开展了党委班子党风廉政建设专题民主生活会，组织全行员工参加民主评议，接受干部群众的评议和监督。行领导都能够对照“四大纪律、八项要求”严格检查和反省自己，查摆问题，深入开展批评与自我批评，落实整改措施，从而统一了思想，凝聚了力量，促进了班子建设和各项工作的开展。

三是抓检查考核，监督追究到位

认真组织党风廉政建设责任制实施情况考核检查，在方法上，采取自查自评和社会监督两种方式，广开渠道，广拓言路，及时通报，进行反馈，并将其作为员工年终评先选优的重要

依据。

一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉管理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位

围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、贿赂贿赂等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。特别在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竞聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1. 带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持以邓小平理论、“三个代表”、“科学发展观”等重要思想为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求真务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2. 严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在**行班子第一次民主生活会上，我就反复表示：来**行工作决不允许吃喝风，决不利用职权为

自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。

作为一名基层行行长，我手中有一定的“权力”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲望，廉洁自律，特别是在人、财、物的管理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益去换取个人的私利，也不拿手中之权乱搞以权力谋私，自觉当好“一把手”、用好“一支笔”，努力把每一分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，不乱批乱支一分钱。一年中，自我回顾检查，没有任何违反省市行关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为，没有利用手中权力为亲属和子女调动工作岗位，没有向基层搞不正之风，没有安排亲朋好友接包任何建设工程，没有使用超标汽车，没有组织或参加公费旅游，更没有利用婚丧事宜借机敛财。本人家里有大事，能事前向市纪委作报告。

3. 在原则问题上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我注意团结带领一班人，按照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、协调各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划全行的建设和发展；另一方面十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事；做到善于放权放手于“班子”成员、乐于让名让利于上下左右，敢于讲真话讲实话敢于负责任；做到不争权利、不争高低、不搞“家长制”、“一言堂”，凡重大问题都是通过征求员工意见——科长讨论——班子集体研究程序决定的，对大额资金的管理和使用等重大问题，都召开行务会或行长办公会，集体研究，共同决策。用自己的行动来引导和创造一个纯洁良善、和睦相处、

人心思进、气顺心齐的小环境。

年初以来，虽然在党风廉政建设方面强化了一些有效措施，取得了一定实际效果，但是，由于受方方面面因素的影响，也存在着一些问题。

就工作而言，由于抓得不细、不够具体，导致一些工作抓的不到位，全局性工作进展还没有达到预期目的。之所以出现上述问题，经过反思剖析和自纠，我认为，一是主观意识存在一定问题。主要是从事领导岗位时间比较长，有一贯性和经常性，凭工作经历、经验和习惯做事。二是工作抓的不够紧，有过得去的思想。三是监督检查工作做的比较少。主要是深入基层单位开展调研工作没有坚持经常化，致使解决一些实际问题缺乏相应整治措施，工作力度还有待于进一步加强。针对上述问题，我将在今后的工作中努力克服和加以解决。

20xx年，尽管我行党风廉政建设工作取得了一些成绩，但与市委要求还有一定差距，在今后的工作中，我行要继续坚持从严治党、从严治行，以“三个代表”重要思想为指导，以这次述廉评议为动力，不断探索做好新形势下党风廉政建设工作的新路子，着重在抓巩固、抓深入、抓完善、抓提高上下功夫，进一步把党风廉政建设工作抓紧抓好、抓出成效，以党风廉政建设和反腐败工作的实际成果，为全市经济社会发展创造良好环境。

(一)加强领导干部作风建设。要与支行部门经理、各处所的负责人，主要责任者进一步明确党风廉政建设责任和任务，把主要精力放在整顿工作作风、加强管理、改善经营、提高效益上来，发挥领导干部攻坚克难的表率作用，树立“脚踏实地、埋头苦干”的工作作风，身先士卒，深入基层，深入客户，靠前指挥，现场办公，高度负责地带领大家把工作做好，尽快把工作抓好、抓实、抓出成效。

(二)加强员工队伍建设。随着农行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。从农行生存与发展的战略高度看，牢固树立“人力资源是第一资源”的经营理念，把员工当成发展的根本而不是发展的成本，采取多种形式为员工提供学习的机会，采取各种有效式，组织引导广大员工学习市场经济、现代金融、法律法规等新知识、新业务。特别是重点加大对财会管理人员、监管人员、重要岗位人员的培训力度，切实提高员工素质。

(三)加强党风廉政建设。在加强党风廉政建设工作上，坚持高标准，严要求，作为工作的出发点和落脚点，使我行的党风廉政建设达到一个新水平。进一步强化治理措施，加强党性修养和世界观改造，牢固树立公仆意识和宗旨意识。同时把廉洁自律作为领导班子、干部队伍建设的一项根本措施，经常抓、反复抓，使党风廉政建设取得明显实效。

(四)加大纪检监察工作力度。对重点部位、重点窗口，加强检查，规范员工工作行为。坚决杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生。

各位领导，同志们，我将把这次述职评议作为对我个人及农业银行的支持、监督、指导和帮助的一次极好机会，认真总结经验，发扬成绩，克服不足，为农业银行改革发展做出更大贡献！

谢谢大家！

农商银行行长个人述职篇六

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；坚持以xx5xx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资料、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。下头，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，深入学习贯彻落实科学发展观，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，仅有不断学习，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。

自xx年2月担任支行行长一职以来，我努力进取，进取创新，进一步加强了班子建设力度。一是坚定信念，维护大局。从严要求自己，摆正自我同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，进取向上，始终坚持着饱满的精神状态，思想上求提高，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自我的主角位置，自觉维护团体领导、团体利益和团体荣誉，做到严以律己、宽以待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。二是清醒认识，谋求发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好提议。另一方面为激发职工工作的进取性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，

切实使员工感受到单位大家庭的温暖。三是重视客户，强化服务；规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责，时刻牢记服务宗旨，进取提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营；从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

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，存款效益明显改善。

xx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景良好。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，明确攻关职责人，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，上半年共实现新开户____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，自我拿出最大的精力，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xx.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。异常是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了进取探索，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，构成了由客户部牵头，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。二是进取宣传营销网上银行、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。

“集中整治案件隐患月”活动，经过“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职责制，与各网点负责人签订了案防工作职责状。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。

二是抓好礼貌服务工作，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职责状，与员工签订了优质礼貌服务承诺书，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，改善服务工作检查方式，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、奖励及表彰等情景均记录在册。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部异常是党员领导干部的思想作风建设历来因与团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，构成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订职责状，实行反腐败职责目标值。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，构成沟通交流平台，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...员开展学习坚持...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职责书。经过上下联动，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》，构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、员工的进取性。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。经过“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。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，经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，可是我也深知自我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，具体表此刻：

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。

xx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本事、科学管理本事、组织推动本事和统筹协调本事，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，调动员工进取性，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我应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

文档为doc格式

农商银行行长个人述职篇七

各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任xx支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕

年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领xx支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改善服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情景汇报如下：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为xxxxxx万元，各项贷款余额为xxxxxx万元。全年实现利息收入xxxxxx万元，完成年度收息计划的xx%□

(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终坚持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的`发生。

(三)工作中严格要求自我，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心境舒畅、生动活泼、进取性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改善服务，提升效率。应对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二)转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不进取的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创立，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情景下，我行20xx年全体员工共营销贷款xxxxx万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为进取支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，经过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数xxxxxx万元，当年新增xxxxxx万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不一样信贷业务需求的同时，逐步构成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情景，我行及时制定了20xx年清收，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和职责人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和职责感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。

三是严格值班纪律，落实值班职责。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全职责。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表此刻：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，仅有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，进取动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落

实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实职责，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；进取开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年来，自我虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这些都与总行领导的关心帮忙和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十八会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展供给有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

xx支行

xxx

20xx年x月xx日

农商银行行长个人述职篇八

作用作为分行行长助理，我时刻提醒自己摆正位置，找准角色，积极当好参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为分行党委献言献策；同时，注意与其他班子成员的沟通协调，精诚团结，识大体、顾大局，自觉维护班子的整体形象，共同做好濮阳分行各项工作。

稳步发展理论联系实际是我一贯的工作作风。在积极参加省分行组织的各项培训和党委中心组集中学习的基础上，我利用业余时间加强了对现代商业银行管理理论的学习。同时，坚持将科学发展观自觉地贯穿于各项工作中，在学习、实践的交替循环中不断提高领导水平和管理能力，尤其能够切实运用所学理论知识指导解决分管工作中的实际问题，有效促进了分管工作的稳步发展。

1、主要分管业务指标完成情况及年底预测

(1) 个人银行业务截至11月底，全行储蓄存款本外币余额为531749万元，比年初时点新增21174万元，完成省分行下达计划36000万元的`58.82；日均余额529513万元，较年初时点数新增18939万元，完成省行下达全年日均新增22000万元的86.07。预计12月底个人存款时点新增33900万元，完成省分行下达计划的72.22；日均新增将达到20000万元，完成省分行下达计划的90.91。截至11月底，全行实现个人类中间业务收入708.85万元，完成分行年度计划866万元的81.85，占全行中间业务收入的49。预计12月底实现中间业务收入820万元，完成全年计划的94.68。截至11月底，全行银行卡发卡量26.24万张，较年初新增40672张，完成计划的159.31，其中贷记卡新增1284张，完成年度计划1100万元的116.73。全行共发行理财卡3197张，其中发放xx卡472张□xx卡1029张□xx卡1696张，分别完成计划的116、156、84.8。预计12月底能够完成银卡发卡计划。

(2) 不良资产情况截止11月底，按五级分类口径，全行不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.54亿元，不良贷款率为16.38（若剔除xx市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为558.45万元，较年初下降142.42万元，不良率为0.68，完成全年压缩计划的138）；预计12月底不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.53亿元，不良率为17.29（若剔除xx市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为555.35万元，较年初下降145.52万元，不良率为0.72，完成全年压缩计划的138.29）；全行累计压缩非信贷不良资产3500余万元，不良率由年初的2.19，下降到0.35，圆满完成了省分行下达的压缩计划。

(3) 个人贷款业务审批情况截止11月底，今年已累计审查审批个贷业务603笔，金额5463万元，未出现一笔失误。

2、采取的主要措施

个人银行业务方面作为具有战略地位的业务，分行党委高度重视，作为分管领导，感觉责任重大。为此，我组织个人金融部并协调其他相关部门先后采取了一系列有效措施，强力推进个人银行业务的持续发展。

一是及早部署，强化激励约束机制，掌握了工作主动权。早在20xx年底就组织召开专题会议，对20xx年首季开门红活动进行安排部署；逐季制定储蓄存款奖励办法，按照储蓄存款日均新增额按比例实施奖励，调动了各单位组织存款的积极性；在实行个人银行业务月通报制度的基础上，我先后组织召开了不同层次的专题会、经验交流会、座谈会20多次，对各单位个人银行业务进行督促、评比和经验交流，表扬先进，鞭策后进，对个人银行业务的发展起到了积极的推动作用。