

2023年银行行长党建述职报告 党建工作 银行述职报告(实用6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行行长党建述职报告篇一

我作为党组书记，能够扎实履行党建工作第一责任人职责，加强支行党的建设，为全面高效地履行基层央行职能提供了坚强的思想、政治和组织保障。现将有关情况汇报如下，请各位领导和同志们评议。

今年3月以来，支行党组按照上级行统一部署开展第二批党的群众路线教育实践活动。在年初中支开完动员会后，我就分别召开了党组会和行办公会，对支行今年党建工作进行了全面部署。一是明确重点。是要认真、积极、深入开展教育实践活动，进一步提高全行上下勤政廉政和作风效能，确保以党组领导班子为重点的全体党员干部能够深刻接受一次思想上的洗礼，促进行为上的改进。二是统筹开展。有效结合教育实践活动全面加强基层党组织的思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建立了全省首家金融系统志愿者分会，九月份成立了全国首个金融系统精神文明建设联席会议，同时举办金融系统道德讲堂，在全行党员干部乃至全市银行中积极倡导社会主义核心价值观。

我始终把队伍建好、管理好作为落实党要管党、从严治党的题中应有之义，作为党组最大的责任。在干部队伍建设方面，我在去年年底今年年初时对部分股室负责人、员工进行了一次调整，提拔1名副股长主持工作，3名正股长进行了轮岗。从今年的履职情况来看，这次调整总体情况还是比较好的，中层干部的工作热情得到有效激发，履职效能显著提高。在

干部管理方面，一是通过教育实践中认真组织召开专题民主生活会和各党小组专题组织生活会，进一步严格了党内的政治生活和党员组织生活制度。二是针对支行作风建设中的一些不良问题和人员，我坚守“从严治行”理念，落实从严管理要求，通过点名通报、降低岗位系数津贴和责成相关责任人进行书面检讨反思的形式进行了严肃处理，使得全体党员的组织纪律意识得到了显著增强。

一是夯实基础。认真、扎实组织开展教育实践活动，发挥示范带动作用，带头接受学习教育、带头查摆问题开展批评、带头落实整改，支行党组班子和全体党员干部都接受了一次群众路线的教育。支行在教育实践中的一些做法也受到了中支工作组肯定。10月召开全行大会，我就从深刻认识“抓纪律 强作风”的重要性、纪律是什么、当前纪律松散问题反应了什么、怎么认识上述问题和怎么办5个方面对支行今后一段时期的作风建设提出了想法和要求。支行的整体工作作风也有了明显改进。二是立足履职。将教育实践活动的最终落脚点着眼于“普惠金融、民生金融”上，并结合基层服务型党组织建设，切实解决金融联系服务群众“最后一公里”问题。多次听取国库会计股汇报并进行实地调研，推动农村金融综合服务站提前完成全覆盖。借鉴**中支成功经验，联合市财政局开展全国首例县级财政存款资金招投标工作。创新建立与市场接轨的工业用地抵押融资评估机制，探索化解联保、互保链难题新途径，有效缓释担保风险的传导。

一是作为党组书记，我能够按照要求，及时同班子成员和分管股室主要负责人签订党风廉政建设责任书，并抓好落实和分解。11月，我要求各部门负责人结合如何履行好“一岗双责”谈体会、谈感悟、做表率。将有能力、肯奉献、敢担当、懂感恩、知敬畏作为新时期基层央行优秀员工的标准，在全行传递爱岗敬业的正能量。二是加强反腐倡廉的宣传教育。5月，组织全体干部职工参观了**市沙家浜廉政教育馆。5月和9月，组织全体中层干部和部分员工分两批到位于**市看守所内的**市反腐倡廉警示教育基地参观，接受生动形象的反

腐倡廉警示教育。7月1日，向支行中层以上干部每人赠送了一本《作风新规口袋书》。9月11日，开展了金融系统预防职务犯罪讲座，邀请**市预防职务犯罪工作指导委员会办公室**主任主讲，增强筑牢预防职务犯罪的思想道德防线。

银行行长党建述职报告篇二

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xxxxxx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。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大会议精神，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

银行行长党建述职报告篇三

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的，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，逐级签定职责书，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

银行行长党建述职报告篇四

我于20xx年6月担任xx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20xx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。

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xxx公司划给xx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xx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20xx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□20xx年的各项存款再次刷新历史、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。

20xx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□20xx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。

20xx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。

20xx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xx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。

20xx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，需要给平安分理处弥补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700万元弥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。20xx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。

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。

20xx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“三个代表”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。作为党委书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《xx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《xx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股激情，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。

银行行长党建述职报告篇五

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1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》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1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。

1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1998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1998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，要求其地对分行党委负责，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！

银行行长党建述职报告篇六

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!