

银行领导述职报告(汇总9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行领导述职报告篇一

各位领导、同志们：

我叫××，现年41岁，大学文化程度，高级政工师。20xx年2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。

一、关于履行党风廉政建设责任制情况

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贪腐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。

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，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、行x受x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。

二、关于本人廉洁自律情况

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。

银行领导述职报告篇二

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，股市上甚至传唱着《死了都不卖》和改了歌词的《国歌》“钱进，钱进……”资本市场对银行负债业务的冲击可见一斑。再加上平湖分理处与xxx分理处业务的合并，原先平湖分理处的客户几乎把到期的定期存款都取到了就近的信用社，对我们今年的存款冲击真是雪上加霜。但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了700多万，银行卡存款上涨了1000多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了11个百分点。

银行领导述职报告篇三

大家好！告别20xx年，我们迎来新的开端。现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年x月x日，营销pos机x台，办理三方存管x户，上交信用卡x张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年x月通过了银行业从业资格考试□20xx年x月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年x月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款x多万□x月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历

宣传营销活动。截止今天，新增x多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！

作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行领导述职报告篇四

针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专

业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

银行领导述职报告篇五

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习的要求上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《xx》以及《xx银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习；利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章制度。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习；主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩

大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜求这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

银行领导述职报告篇六

分行考核组各位领导、同志们：

XXXX年，无论是对XX县支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，勇往直前。

一年来，我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，加快发展，不断提高经营效益。

XXXX年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了一定成绩，绝大部分指标超额完成了州分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强。

全年实现业务收入1274x万元。其中：信贷业务实现收入831x万元；个人业务实现收入375x万元；公司业务实现收入44x万元；中间业务收入11.4万；信用卡业务收入完成8.4万。通过努力我行荣获了XXXX年“XX银行XX分行XXXX年度个人业务综合发展奖第二名”；“XX银行XX分行XXXX年储蓄业务发展奋

斗奖”；“XX银行XX分行XXXX年度风险合规管理先进单位二等奖”；“XXXX年XX银行审计管理工作先进单位”；“XXXX年XX银行XX分行全州财务会计管理工作先进单位”；现就我本人工作向在座的各位领导、各位同事做以下述职：

银行领导述职报告篇七

一年来，自己认真学习领会党的十七大和十七届三中、四中全会、中央经济工作会议精神，深入贯彻落实科学发展观，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题；在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

银行领导述职报告篇八

各位领导、同志们：

20xx年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的大力

支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

银行领导述职报告篇九

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”（即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划）目标，认真贯彻落实省市分行20xx年资产处置工作会议精神，以科学发展观为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的70.8%；累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的80万元的198.75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、提升核心竞争力的重要一环；作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166.4%，完成年度计划的93.6%；实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41%。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇；坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇；坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇；坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇；坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额贷款授信742户，授信率10.61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放xx.9万元，净投放1672.4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。