

# 2023年银行行长述职述廉报告(大全6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 银行行长述职述廉报告篇一

尊敬的领导、同事们：

大家好！

20xx年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作述职如下：

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。

作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时

间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方

法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行行长述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

在忙忙碌碌中，我们送走了20xx□迎来了20xx□今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

20xx年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的共同努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业

务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

### 1、存款业务完成情况

截止20xx年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%；日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%；超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%；在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款最多。

### 2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元；我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元；实现利润935万。

### 3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成任务的247%；签约个人网上银行521户，完成任务的252%；签约手机银行356户，完成任务的187%；开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队

伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和个人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视LED屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正！20xx年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行行长述职述廉报告篇三

各位领导，员工同志们：

我叫\*\*\*，现年\*\*岁，大学文化，中共党员，\*\*年\*月参加农行工作，先后从事出纳、主办会计、综合复核等工作，20\*\*年12月—2005年12月担任县支行副行长，20\*\*年1月至今担任县支行副行长，主要分管财务会计、客户信贷工作。这些年特别20\*\*年以来，在上级行和支行的正确领导下，我按照上级行和支行的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。我加强廉政建设，严格执行上级行和支行的廉洁从业规定，确保自身清正廉洁，无违纪违规现象，获得了上级行和支行领导的充分肯定与员工同志们一致赞誉。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己近年来的工作和廉政情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等党的理论和党的\*\*精神，树立正确的世界观、人生观、价值观和权力观、地位观、荣辱观，坚定自己的理想信念，坚信中国特色社会主义事业，拥护党的领导，永远跟党走有中国特色的社会主义道路。我以党的宗旨为宗旨，以祖国的利益为利益，以人民的事业为事业，站在党、祖国、人民的立场上，努力做好本职工作，促进金融事业又好又快发展，为加快地方经济社会建设，全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦，作出自己应有的努力和贡献。我认真学习中华民族优秀传统文化和社会主义核心价值体系，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，做到崇德修身，明礼诚信。崇德要崇尚文化，尊崇品德，重视教育，以学习为本，以知识为荣。修身要加强个人品行和职业道德

建设，不受世俗行为和腐朽风气的侵蚀，提高思想修养，成为一名完善的人。明礼要知书识礼，讲文明、懂礼貌、知礼节。诚信要做到忠诚老实、诚恳待人，以信用取信于人，对他人给予信任。通过认真学习，我有效提高自己的思想道德品质，为做好各项工作，奠定了思想伦理基础。

我是支行副行长，分管财务会计、客户信贷工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量，使支行在当前金融同业竞争激烈的情况下，能够得到健康、持续的发展。为此，我平时十分注重业务学习，除参加集体学习和上级行组织培训外，在晚上抽出时间，一个人静下心来，认真学习国家金融和财经方面的法律法规、政策性金融管理知识、农发行新业务管理制度、新会计准则和业务工作知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的专业知识和业务技能，具有从事本职工作的业务操作技能和综合管理能力，能够全面做好工作，促进支行经营业务和各项工作发展。

我分管财务会计、客户信贷工作，工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与支行的整体工作紧密相关。我增强工作责任心和工作紧迫感，忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进支行各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效。我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率

和工作进度，促进工作提速增效。在刻苦勤奋、认真努力工作的同时，我积极创新工作，不断解放思想、实事求是，与时俱进，勇于突破旧框框，重新思考，重新探索，大胆提出新思路、新举措，以实践不断推动创新。我把创新体现在平常实际工作中，善于从平常实际工作中发现问题，按照新思维、新观念分析问题，找出问题的原因和症结，提出解决问题的思路、方法和措施，实现工作突破，努力取得工作成绩。

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管财务会计方面，我一是统筹安排好每年工作。每年初按照省市分行会计工作安排意见，安排好支行全年的财务会计工作，理清工作思路，明确工作内容，确定努力目标。对年内各阶段性工作及时安排部署好，把工作落实到人到岗，加强对工作的检查监督，使每个财务会计能够增强责任心和使命感，按时高质量完成工作任务。二是抓好会计人员的学习培训工作。近年来支行会计人员变动频繁，新手多，为保证业务正常开展，我强化对会计人员的学习培训，坚持每天的晨会制度和每周一次的学习制度，反复详尽学习“操作手册”、“实施细则”等相关业务知识和操作技能，有效提高会计人员的业务技能，确保各项业务正常开展。同时做到理论联系实际，具体讲解实际操作办法，重点指导会计人员如何做好财务管理和资产核算等工作，全面提升会计人员的综合核算能力，确保会计人员能够做好工作，提高效率和质量，不出差错。三是强化内控管理，防范财会操作风险。我不断修订完善会计出纳人员的岗位工作考核办法，坚持不相容岗位分离，执行重要岗位强制休假制度，严格ic卡的使用和保管，对现金、重控等重要物品按制度入库保管，坚持坐班主任按旬，会计主管、分管行长、行长按月查库制度。在会计主管每月对会计业务全面核查的基础上，对于其形成的会计监督资料进行再核查、再监督。我按月亲自查阅凭证、登记簿，尤其是大额资金的汇划、大额现金的提取、贷款借据和合同、冲正业务等重要事项，确保各项工作合法合规，切实防范财会操作风险。四是加强财务管理，严格执行财务制度和财经纪律，确保财务开支的合规、合法、合理，当

好“内当家”。加强固定资产和低值易耗品的管理，确保账实、账簿、账卡相符。严格执行费用报账审批制度，认真执行大额费用集体讨论和大宗物品集体统一采购制度，努力节约支行经费开支。五是抓好优质服务，树立农发行良好形象。我要求会计人员提高思想认识和业务素质，树立服务意识，为客户提供优质、高效、文明的服务，展示农发行的一流服务形象。在分管客户信贷工作方面，我一是加强信贷员队伍建设，要求信贷员加强政治理论与业务知识学习，特别要努力学习新业务知识，全面提高政治思想觉悟和业务技能素质，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，热情服务好客户，努力取得客户满意，促进信贷业务发展。二是严格把关，坚持原则，保证信贷资产质量。要求信贷员掌握身份证等有关证件识别能力，做到认真细致核查，切实把好信贷资产质量关。要按照农发行制定的信贷管理制度，认真审查好信贷业务，严守“三个必须”，即贷款条件必须符合政策，贷款证件必须是合法原件，贷款人与保证人必须到场核实签字，确保支行信贷资产安全。三是强化内控管理，提升合规经营水平。认真执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一，加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。由于加强客户信贷管理，使得近年来各项贷款稳步增长，取得良好经济效益，截止2013年12月底，各项贷款余额122464.99万元，全年实现营业收入\*\*\*万元，营业利润\*\*\*万元。

我是支行副行长，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为支行服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守上级行和支行廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、

深受员工群众拥护的干部。由于自己加强廉政建设，做到防微杜渐，厉行勤俭节约，反对奢侈浪费，多年来没有发生违纪违规情况，做到了清正廉洁。

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群众的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照支行意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作成绩不够显著，工作特色和亮点不多，一定程度影响了支行的进一步发展。

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作，力争取得更大成绩，促进农发行健康、持续、快速发展。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握上级行的工作精神，按照上级行要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行上级行廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得上级行领导和员工群众的满意。

我的述职述廉报告完了，谢谢大家！

## 银行行长述职述廉报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

根据这次客户经理述职会议的安排，现结合我日常工作实际情况向大家进行述职，不足之处，请批评指正。我述职的题目是《服务好客户，履行好职责》。

我是xx卷烟营销部一名客户经理。在当前实行“按客户订单组织货源”工作，实行订单与预测分离新的运营模式下，对我们客户经理如何履行职责、如何服务客户、如何维护市场都提出了新的要求，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对形势的认识。并提升对客户的服务，积极做好客户经理本职工作。

作为一名客户经理，每天要与客户打交道，每天要服务客户并让客户满意是很不容易的。现在行业在飞速发展，随之我们也要不断的对自己进行充电，以适应行业发展。而客户现在所针对的不光是所谓订购到多少畅销卷烟得到多少赢利，客户更多的是希望得到行业的认可从单一的销售卷烟真正参与到营销中与公司成为一个整体。可是怎么才能让客户与公司成为一个整体，这就需要我们不断的学习行业政策并及时的与客户沟通让客户明白行业的最新动态。同时让我们的终端提出他们的看法与建议，从而制订出比较合理与完善的营销策略。真正使客户与公司凝聚在一起，及提升了客户的满意也调动了客户的积极性，使客户时时从整体利益入手，不在为个别的因数所干扰。为此，在日常走访服务中，做到以下几步：

2、及时对每位客户的实际经营情况进行了解，分析他们的销

售、资金和周边情况；

3、针对问题制订出经营指导建议书；

4、使客户明白，公司是为了客户得到更大利益而做出的建议。

在这几步中重点是使客户与公司站在一个战线上，从而卷烟销售指导，适时销售引导等等就都比较好执行了。

作为一名客户经理，干好本职工作，履行工作职责是对客户经理最基本的要求，在日常工作中，我时刻牢记自己的职责，尽自己最大努力扎扎实实做好每一项工作。

1、端正态度，提升执行力

在日常工作中，时刻提醒自己，工作干的质量有差异，是能力问题，但如果不好好干工作那就是态度问题，所以我要时刻要求自己提高认识，认清形势，端正态度。无论是什么样的工作，都要及时的进行完成，并以良好的心态全身心地投入到工作中，全力完成安排的工作任务。

2、提高素质，虚心请教

工作中，我总是虚心向大家进行请教，不耻下问，及时学习业务知识和做人道理，来弥补我自身的缺陷，提高自身素质，与此同时，大家也能给我及时指正工作中的不足，也在各位同事身上学到了很多我不具备的知识，在工作方法方式上，在为人处事上都学到了人生真谛。无疑对我今后的生活和工作打下坚实的基础。

3、不违规违纪，警钟常鸣

作为客户经理掌管这最为重要的销售终端，权利较大但是诱惑也不小。一不小心就容易犯错误，但是“红线不能碰，成

本大得多”，这句话时常在脑中进行回荡，教育自己时刻保持清醒的头脑，不能违规，也不敢违规是非常必要的，特别是在今年全行业开展的自律活动中，使我更加深刻认识到了自律从我做起的真正含义。所以在工作中，从不利用工作之便，向客户借钱，借烟或是以烟谋私，吃、拿、卡、要，以各种方式刁难客户，从担任客户经理至今，没有一起因为客户对我的’工作行为不满而引起的客户投诉。

作为一名客户经理，自己虽然做了一些工作，但我深知是非常的微不足道，离领导的要求还是比较远的。在工作中的问题还是很多的，如：

- 1、在工作中领导交代的任务进行扯皮条，没有很好的执行力；
- 2、在市场的走访中投机倒把，对客户的制导工作进行糊弄；
- 3、自身素质不够高，经常在工作中带情绪。

结合自身的问题，在下步工作中时刻提醒自己做到：

- 1、今日工作今日毕，甩掉老毛病，提高自己的执行力；
- 3、提升自身素质与修养，控制好自身的情绪。

以上就是我结合日常工作进行的述职，我将会把这次述职作为促进我自身工作和鞭策我上进的一次机会，恳请大家对我多提宝贵意见。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日

## 银行行长述职述廉报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年xx月以来，我担任xx支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的xx年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止xxxx月xx日，我行各项存款余额xx元。其中：对公存款余额xx元，储蓄存款余额xx元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止xxxx月xx日，我行各项贷款余额xx元，较年初增加xx元，其中：小企业贷款余额xx元；个人贷款余额xx元；公司类贷款余额xx元。

截止xx年xx月末。我行不良贷款余额xx元，较年初减少xx元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止xxxx月xx日，我行银行卡发卡量xx□较年初增加xx□卡存款余额xx元，较年初增加xx元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

## 二、履职状况

(一)认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

1. 坚持党的理论知识和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

2. 加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持群众领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子

成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

3. 加强了工作作风和思想作风建设。经常深入网点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，用心妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作用心性和能动性。

(二) 正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展

xx□我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，用心调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优存款业务。

### 1. 负债业务：

我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末储蓄存款余额xx元。

xx我行坚持以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户带来更多的方便。在营销过程中，立足区域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排，在xx分行大力协助

下，我行与xx政局初步达成意向并签约，确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

## 2. 资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，将其作为重点对象来抓。贷款业务作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对支行辖区的信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用led屏播放广告等方式，进行多方位的营销，扩大我行贷款业务在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。通过全行的努力取得了较好的业绩。

### (三) 坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控潜力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xx我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。

一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，加大检查和整改力度，使网点的内控管理质量稳步提高。

二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。

三是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。

一是牢固树立“安全就是效益”的职责意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。真正做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。

二是深入开展自律监管，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加大案件防范力度和查处力度。

#### (四) 廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读各项业务章程和各类业务处理规则等知识；在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活状况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节深入网点走访慰问。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则；在执行上认真贯彻落实总、分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了支行平稳、健康、较快的发展局势。

20xx年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有必须的距离。

一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的资料不系统、不广泛。

二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有必须差距。

三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改善，有时存在急于求成的情绪。

存在问题的主要原因是主观因素造成的。

一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和思想改造。

二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。

三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

我作为xx支行行长，要当好行党委的参谋和助手，摆正位置，用心积极，虚心理解群众意见。

(一)要进一步改善工作作风，增强理论学习意识。提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，要以解决思想和工作中存在的实际问题为出发点，以改善自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，个性要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。

(二)要进一步加强安全管理，增强员工安全意识。一是要按月开展全员安全教育，做到警钟长鸣。二是要通过开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我必须会继续认真贯彻落实党的十八大精神，用心参与党的群众路线教育实践活动，进一步提高思想认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐败现象作斗争，带头树立高度的职责感和敬业精神，认真完成上

级领导安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

## 银行行长述职述廉报告篇六

尊敬的各位领导，全体同仁：

大家好！我叫xx来自xx镇支行，在未担任xx支行长以前，虽然没有干出过惊天动地的光辉业绩，但却在平凡的工作岗位上刻苦钻研、开拓进取，甘于奉献，在平凡的工作历程上，留下了一串串闪亮的足迹。20xx年我获得了省行“百名服务明星”称号。20xx年获得了省行和市行“十佳营销能手”称号。20xx年2月份，带着领导的重托和同事们的信任，我担任了xx支行支行长，“麻雀虽小，但五脏俱全”要想真正管理好一个支行也不是件容易的事，我深知自己责任重大，一年来在县支行领导的关心和支持下，我和全体员工克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以提高报务质量和服务水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，下面我就自己一年来的工作情况作以汇报，请大家评议。

截止10月底，存款余额达7591万元，净增750万元，完成年计划的96%，发卡近1000余张，保险完成350余万元，汇兑完成近3万余元，各项业务除储蓄、汇兑、其余业务较去年有较多的提升。

一、作为一名支行长，我深知全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础，我对存款工作早部署，早安排，强化员工竞争意识和拼抢意识，通过开展春节期间大力宣传等工作，我支行一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也吸引了不少新客户；二、结合市分行，县支行规范化服务要求，我狠抓柜面服务，服务水平显著提高，针对不同客户群体的要

求，采取个性化服务措施，电话回访服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，及时掌控资金流向；三、经常召开员工座谈会，掌握员工思想动态，树立正确的人生观价值观，为了提高支行的内控和防范能力，确保安全营运，坚持预防为主，以人为本，成立了内保小组，建立健全了内部的各项工作制度，和友邻搞好关系，签定了联防协议；四、每天抽出时间在营业大厅深入储户，调查研究，掌握资金动态，细分客户群体，以便理顺经营思路，采取有效措施。

一年来尽管自己做了很多工作，但还有很多缺点和不足之处：

二、重经营，轻管理，一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结，融洽，协作具有团队精神的集体氛围，发扬团队精神，加强岗位间的协调，配合的整体联动，增强全体员工的协同作战能力、才能促进业务的全面发展。

20xx年，我将一如既往、带领支行全体员工，做好以下几方面工作：

三、针对我支行在合规经营，案件防范，员工管理等方面存在的问题和不足，加强员工队伍建设，激发员工爱岗敬业的工作热情，通过一系列合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保20xx年安全稳健经营。

衷心感谢各位领导对我支行的支持和厚爱，以及对我个人的帮助我将认真总结经验、发扬成绩、克服不足，以百倍的信心，更清醒的头脑，更旺盛的斗志，更奋发的姿态，更勤奋敬业的精神和更充xx的干劲，带领我xx支行全体员工向我们的既定目标进发。

以上报告如有不妥，请批评指正。