

# 2023年银行网点行长自我鉴定(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 银行网点行长自我鉴定篇一

身为银行行长，更要以身作则，才能更好的带领员工，因此对工作的自我鉴定是必要的。下面由本小编精心整理的银行行长自我鉴定，希望可以帮到你哦！

我于20xx年6月担任储蓄银行支行行长。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201x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。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

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x公司划给支行，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201x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□201x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。

二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

201x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□201x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。

201x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。

### 三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

201x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。

### 四、财务实现考核计划，完成利润计划

201x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。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。201x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。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

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。

共3页，当前第1页123

## 银行网点行长自我鉴定篇二

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将xx年xx支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

### 一、主要业务指标完成情况：

——业务收入完成xx万元，完成计划的xx%□比去年同期增加xx%□

——储蓄余额达到xxx万元，累计净增xxx万元，完成计划的xx%□全市排名第xxx□全省排名第x□

——活期比例x%□较年初增加x%□全市排名第xx□活期占比全省排名第xx□

——公司业务共开户xx户，余额达到xx元，完成计划的xx%□日均余额达到xx万元，全省排名第x□

——个人商务贷款累计发放x笔，金额x万元，完成全年计划的x%□全市排名第x□全省排名第x□

——小额信贷业务累计发放x笔，余额x万元，完成指导性计划x%□累计发放全市排名第x□全省排名第x□

——小额质押贷款完成x万元，完成计划的x%□

——绿卡累计完成x张，完成计划的x%□其中绿卡通完成x张，完成计划的x%□全市排名第x□

——商易通累计安装x部，完成二台阶计划的x%□全市排名第x□

——电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%□全市排名第x□

——保险完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

——代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

——代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

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、履职情况

### (一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识；另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

## (二) 以客户为中心，加快业务发展

xx年，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，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

### 负债业务：

储蓄存款增长迅速。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，年末吸储金额达xx万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“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，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，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，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是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，并最终使新成立的xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的xx占据了一席之地。

### 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，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷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，带头对本县的小额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、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，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。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习xx市分行出台的《xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》《xx银行xx市分行xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

中间业务：

强化管理，多途径拓展中间业务

- 1、促进商务通业务的快速发展□xx支行开展了邮政储蓄“商务通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度□xx市分行在全行范围内开展了“12345”竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商务通(华商联盟)是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场积极主动营销，取得了全市第一的好成绩。
- 2、电话银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过电话银行能够拓展服务渠道，有效缓解柜面压力，满足客户更新更高的需求。开办电话银行以来，我们高度重视95580电话银行的宣传推广工作，大力提高电话银行的交易量，逐步树立95580品牌形象和社会知名度，有力地促进了电话银行业务的发展。
- 3、发展交警罚没款的代收业务，在柜面代收的同时，还积极与客户进行了理财业务的营销工作，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。增加单位代发工资的开户，针对有意向的客户，一户一户地进行公关，至目前已有6个单位在我行开立了代发工资户。
- 4、确保保险任务的完成，由于能够积极与保险公司争取并联合制定季度竞赛方案，组织业务培训和合理安排柜员柜面营销，使代理保险业取得了较好的成绩。
- 5、稳推理财业务。今年各层上级行把理财业务作为提高xx银行经营效益的重要业务来抓。对此，我行也加大了宣传力度，制定了代销基金及理财产品的发展考核办法，今年三月份设立了理财经理，通过广大职工的共同努力取得了全市第一的好成绩，为下一步该项业务的发展做好了铺垫。

### (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能力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xx年我从自身做起，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，深入开展“12345工程”。采取审计人员蹲点式帮扶整改措施，使“桥西街二级支行”网点的内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，分别配上了包片风险经理和驻点风险经理，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。四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”的责任意识，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，6月份组织全体xx从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。二是深入开展部门自律监管执法监察，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，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，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xx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情况，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、中秋节为职工发放了白面、食油、大米、红枣、姜

米等。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省市分行的工作部署，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。在全行认真开展“合规管理年”和“制度执行年”活动，理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了xx支行平稳、健康、较快的发展局势。

## 工作中的不足

一是员工整体培训力度比较薄弱，以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是储蓄业务存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，储蓄存款增存的稳定性较差。三是自己在业务发展转型的步伐太小。四进一步加强自我素质的提高。五是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

## 三、xx年工作思路及工作措施

xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

xx年工作的指导思想：以党的xx届四中全会精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xx支行快速发展而努力奋斗。

## 经营目标：

——全年业务收入突破xx万元——全年实现利润xx万元

## 银行网点行长自我鉴定篇三

20xx年，无论是对×××支行还是对我个人来说，都是不平凡的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：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，不辱使命。

作为×××支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益；在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说□20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区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，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

### 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

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，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、驾驭全局能力和市

场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置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。

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、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体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，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，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，积极妥善予以解决，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，不断激发员工工作积极性和能动性。

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

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道，×××即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20xx年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88,780万元，居×××当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一；全口径存款较年初新增18,038万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%（其他三家国有商业银行都是负增长），占到了×××全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居×××国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩的情况下，积极向×××城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21,986万元，重点投放到了×××市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在×××城区各家银行中独占鳌头，受到了×××市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为0.04%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

### 三、存在的不足

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与×××银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距；在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

×××建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让×××建行的明天因为我们而更加美好！

谢谢各位！

述职人：×××

20xx年1月12日

## 银行网点行长自我鉴定篇四

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将xx年支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

一、主要业务指标完成情况：

——业务收入完成xx万元，完成计划的%，比去年同期增加%。

——储蓄余额达到x万元，累计净增x万元，完成计划的%，全市排名第，全省排名第x

——活期比例x%较年初增加x%全市排名第，活期占比全省排名第。

——公司业务共开户xx户，余额达到xx元，完成计划的%，日均余额达到xx万元，全省排名第x□

——个人商务贷款累计发放x笔，金额x万元，完成全年计划的x%□全市排名第x□全省排名第x□

——小额信贷业务累计发放x笔，余额x万元，完成指导性计划x%□累计发放全市排名第x□全省排名第x□

——小额质押贷款完成x万元，完成计划的x%□

——绿卡累计完成x张，完成计划的x%□其中绿卡通完成x张，完成计划的x%□全市排名第x□

——商易通累计安装x部，完成二台阶计划的x%□全市排名第x□

——电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%□全市排名第x□

——保险完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

——代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

——代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%□全市排名第x□

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、履职情况

## (一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识；另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

## (二)以客户为中心，加快业务发展

xx年，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，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

### 负债业务：

储蓄存款增长迅速。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，年末吸储金额达xx万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“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，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，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，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是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，并最终使新成立的xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的占据了一席之地。

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，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷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，带头对本县的小额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、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，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。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习xx市分行出台的《xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》《xx银行xx市分行xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，

至年末无一笔逾期，无一笔不良。

中间业务：

强化管理，多途径拓展中间业务

1、促进商易通业务的快速发展，支行开展了邮政储蓄“商易通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度□xx市分行在全行范围内开展了“12345”竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商易通(华商联盟)是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场积极主动营销，取得了全市第一的好成绩。

2、电话银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过电话银行能够拓展服务渠道，有效缓解柜面压力，满足客户更新更高的需求。开办电话银行以来，我们高度重视95580电话银行的宣传推广工作，大力提高电话银行的交易量，逐步树立95580品牌形象和社会知名度，有力地促进了电话银行业务的发展。

3、发展交警罚没款的代收业务，在柜面代收的同时，还积极与客户进行了理财业务的营销工作，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。增加单位代发工资的开户，针对有意向的客户，一户一户地进行公关，至目前已有6个单位在我行开立了代发工资户。

4、确保保险任务的完成，由于能够积极与保险公司争取并联合制定季度竞赛方案，组织业务培训和合理安排柜员柜面营销，使代理保险业取得了较好的成绩。

5、稳推理财业务。今年各层上级行把理财业务作为提高xx银行经营效益的重要业务来抓。对此，我行也加大了宣传力度，制定了代销基金及理财产品的发展考核办法，今年三月份设立了理财经理，通过广大职工的共同努力取得了全市第一的

好成绩，为下一步该项业务的发展做好了铺垫。

### (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能力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xx年我从自身做起，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，深入开展“12345工程”。采取审计人员蹲点式帮扶整改措施，使“桥西街二级支行”网点的内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，分别配上了包片风险经理和驻点风险经理，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。四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”的责任意识，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，6月份组织全体从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。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。二是深入开展部门自律监管执法监察，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，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，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情况，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、中秋节为职工发放了白面、食油、大米、红枣、姜米等。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省市分行的工作部署，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。在全行认真开展“合规管理年”和“制度执行年”活动，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。

## 工作中的不足

一是员工整体培训力度比较薄弱，以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是储蓄业务存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，储蓄存款增存的稳定性较差。三是自己在业务发展转型的步伐太小。四进一步加强自我素质的提高。五是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

## 三、xx年工作思路及工作措施

xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

xx年工作的指导思想：以党的xx届四中全会精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现支行快速发展而努力奋斗。

经营目标：

——全年业务收入突破xx万元——全年实现利润xx万元

## 银行网点行长自我鉴定篇五

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、严于律己，积极改善工作作风。

(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。

(三)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。

(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。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务。

(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“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(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xxxxx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。

(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。

(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。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升。

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。

四、今后工作的安排 一、狠抓增存工作不放松。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。

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，落实责任，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；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□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。

共3页，当前第3页123