# 最新银行行长转正述职报告 银行转正述职报告简短(三篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-10-11

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行行长转正述职报告 银行转正述职报告简短篇一...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行行长转正述职报告 银行转正述职报告简短篇一**

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，只有不断学习，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20xx年2月担任支行行长一职以来，我努力进取，积极创新，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，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着饱满的精神状态，思想上求进步，工作上求成效;在处理工作关系上，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，做到严以律己、宽以待人、公正办事;敢于讲真话讲实话，敢于负责任。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、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、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，积极提倡“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，存款效益明显改进。

20xx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。

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，明确攻关责任人，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，前半年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，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，自己拿出最大的精力，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1.5亿，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。特别是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，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，形成了由客户部牵头，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。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。

一是全面加强内控建设。首先，积极开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过“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责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。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。

二是抓好文明服务工作，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责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，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，改进服务工作检查方式，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、奖励及表彰等情况均记录在册。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集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，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。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，形成沟通交流平台，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，组织全行共产党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，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责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人鉴订责任书。通过上下联动，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》，形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、员工的积极性。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品的培训制度，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。通过“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，通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，但是我也深知自己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，具体表现在：

第一，业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心;

第二，面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

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。

20xx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能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，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;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己应有的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

**银行行长转正述职报告 银行转正述职报告简短篇二**

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一，加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的xx大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高;在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二，做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三，大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四，增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五，工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

**银行行长转正述职报告 银行转正述职报告简短篇三**

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

一、人管方面：

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找