# 2024年银行行长述职报告(4篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-10-08

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。银行行长述职报告篇一尊敬的领导、亲爱的同事们：大家...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**银行行长述职报告篇一**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

2024年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将2024年工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

2024年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

谢谢大家!

述职人：\_\_

2024年x月x日

**银行行长述职报告篇二**

尊敬的\_\_领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

一、立足平凡，踏实工作

在\_\_支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客的信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪!为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作，共同提高

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面，进取向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

五、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够.当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世.应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性.理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质.对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给农商行，农商行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农商行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

**银行行长述职报告篇三**

20\_\_年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进。

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点。

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。

一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20\_\_年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20\_\_年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20\_\_年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战!

**银行行长述职报告篇四**

回顾\_\_年，我在行领导的正确领导下，紧紧围绕全行的经营目标，按照科学发展观的要求，通过营造良好的信贷文化，建立风险控制长效机制，使我行的信贷管理水平进一步提高，风险防范能力不断增强，结构调整工作取得初步成效，信贷规模、质量与效益实现了同步增长。现将20\_\_年度的个人述职及述廉情况报告如下：

一、取得的主要成绩及工作措施

(一)信贷规模、质量和效益实现同步增长。在过去的一年中，我部坚持以发展为主题、以效益为核心、以质量为基础的经营管理思想，各项授信业务在更加合规和稳健的基础上保持了快速发展。

一是客户数量有明显增加。我部将新增客户数纳入考核体系，使全行的授信客户由年初的1701个增加到年末的1983个，客户群进一步扩大，表内外授信余额达到276.94亿元，比年初净增加了33.09亿元。自营贷款余额为156.1亿元，比年初净增加33.62亿元，增幅达到27%，增长速度是近几年来最快的一年。

二是信贷资产的质量明显提高。在转化了“洲际酒店”等存量不良贷款的基础上，严格控制新增不良贷款，使资产质量得到了明显改善，不良贷款比率和余额实现双降，不良贷款率已经降至1.53%，不良率是我行成立以来的最低点。

三是信贷资产效益有逐步改善。加强了利率和利息回收工作的业务管理，平均利率水平由年初的6.13%提高到年末的6.61%，较年初提高了0.48个百分点;年末的收息率为97.9%，较去年末的80.35%提高了17.55个百分点，盈利能力有所提高，信贷规模、质量和效益实现了同步增长。

(二)防范风险的能力进一步加强。为了有效控制新增不良贷款，提高我行的盈利能力和市场竞争能力，我部着眼于建立和完善风险监测、预警与防范的长效机制，狠抓贷款三查制度，从而使我行防范信贷风险的能力得到进一步提高。

1、在贷前调查方面。

一是加强贷前调查工作，统一调查报告格式。我部下发了《文秘部落商业银行关于加强公司类信贷业务贷前调查工作的指导意见》，要求客户经理要深入到客户中去，调查到详细情况。在此基础上，又在全行范围内推行了统一的公司类授信业务调查报告格式，规范了信贷调查报告的内容。

二是建立了客户进入与退出标准，优化客户结构。根据我行情况，结合市场实际，我部在年初就制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，指导支行进行客户选择，提高客户质量，更好地防范授信风险。

三是狠抓人员培训工作，提高信贷队伍素质。20\_\_年我部采取举办培训班、召开视频会和岗位互动等多种方式，开展了5期信贷业务的培训工作，使客户经理在客户选择、风险评估、贷后管理以及银行承兑、贸易融资等方面的业务知识和风险控制能力有所增强。

2、在授信审查方面。

一是清理和完善规章制度，理顺审查工作机制。20\_\_年，我部对信贷管理制度进行了全面清理，并制订和完善了《\_\_市商业银行20\_\_年授信投向指引》、《\_\_市商业银行法人客户公开授信管理办法》、《\_\_市商业银行关于进一步加强房地产贷款管理的通知》等11个办法制度。

二是严格执行政策法规，切实防范政策性风险。对不符合《贷款通则》规定的借款主体及贷款用途不予审批;对产能过剩、高污染、高能耗以及资源耗费型企业的授信业务实行严格控制。

三是规范授信审查审批，切实防范信用风险和操作风险。重点是严格控制借新还旧、贷款展期和重组，同时，加强对股东背景的审查，严禁对信用等级在bbb以下的客户进行授信。四是修订合同文本，规避授信业务的法律风险。在法律部的配合下，我部牵头完成了《贷款合同》、《额抵押借款总合同》、《抵押合同》等16个格式合同文本的修订工作，更好地控制和规避了合同文本中的法律风险。

3、在贷后管理方面。

一是建立分片联系制度，完善风险预警机制。总行贷后管理中心按支行分片，实行定点联系制度，在总行与各分支机构之间搭建起贷后管理信息沟通的双向互动桥梁。同时，还建立了授信业务60日到期监控制度，先后下发整改通知和加强授信后管理通知39份，向总行领导和相关部门报送重要风险预警信息5条。

二是现场检查和非现场检查相结合，加强贷后跟踪管理。贷后管理中心在加强非现场检查的同时，加大了现场检查的力度，并针对贷后管理工作的薄弱环节和存量授信业务出现的风险苗头，适时策划和启动了风险敞口300万元以上公司授信业务调查、银行承兑汇票签发业务调查、房地产专项调查、年内到期授信业务调查、楼宇按揭业务调查等9项重点调查和现场检查工作。全年共查出各类授信业务风险问题73个、管理问题11个，涉及问题授信金额7.49亿元。

三是编制贷后管理手册，规范贷后管理行为。20\_\_年，为了解决贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱等问题，我部贷后管理中心编写了《贷后管理手册》，全面规范了贷后管理的制度、流程和标准，对提高我行的贷后管理水平必将起到积极作用。

4、在信息系统管理方面。我行信贷管理的电子化水平明显改善，具体表现在以下几个方面：

一是信贷管理系统进一步优化，数据质量得到提高。我行信贷管理信息系统通过一年的使用，在各部室、支行提出的相关需求基础上，我部与科技部反复磋商，初步确定了信贷管理信息系统优化方案，使该系统得到不断优化，系统的统计、查询和监测功能开始发挥。

二是企业征信系统正式上线，信息查询更加快捷方便。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息已按时提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

三是个人征信系统全面启用，信用查询实现全覆盖。我行对私业务在个人征信系统中的查询率达到100%，该系统拓宽了我行个人客户信用信息的查询渠道，提高了个人贷款业务的审批效率，同时，在宏观调控背景下，为预防假按揭提供了有效的防范工具。四是在线审批开始推行，电子化管理水平有所提高。在科技部的大力支持之下，借鉴其它先进银行的经验，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务向电子化审批迈出了重要的一步。

(三)信贷结构调整工作取得初步成效。截止20\_\_年12月31日，我行贷款余额为167.07亿元(不含贴现38.24亿元)，存贷比为56.7%(含贴现的存贷比为69.7%)。其中，我行十户贷款余额为32.26亿元，占我行资本净额的135.75%，比去年末下降了62.67个百分点;余期一年以上的中长期贷款余额为47.18亿元，中长期贷款比例为766.27%，较年初增加了470个百分点;关联交易授信余额为36.84亿元，较年初的38.52亿元下降了1.68亿元，各项信贷结构调整指标均圆满完成了董事会下达的目标任务，进一步推动了我行的结构调整工作，大额授信、集中度风险和行业风险有所释放。

(四)反商业贿赂及案件防范工作扎实推进。为了弘扬诚信、敬业、创新、清廉的企业精神，防范商业贿赂，我在不断加强思想建设，抵制拜金主义、享乐主义的同时，与部室员工一起认真学习了《银监会关于进一步加强案件风险防范工作的通知》及银行业案件专项治理工作第九次、第十次工作会议精神，输理和查找了近两年来本部室及业务管理条线内控管理中的薄弱环节和案件风险防范工作中存在的问题，并针对问题进行了整改，拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》，签订了《信贷管理部治理商业贿赂承诺书》，进一步规范了授信行为，做到了警钟常鸣，营造了一个反腐倡廉、人人自律的工作氛围。

二、当前信贷管理工作中存在的问题

(一)关联交易授信余额居高不下。由于历史的原因，我行关联交易授信余额一直较高，20\_\_年末为33.3亿元，是我行资本净额的185%，大大超过银监局关于“关联交易总额不得超过资本净额50%”的规定。实行结构调整以来，虽然加大了关联交易的控制力度，但因资产重组的需要，20\_\_年地产集团被列为我行的关联方，关联贷款余额增至38.5亿元。今年，高发司又向我行申请了1.7亿元中长期贷款，\_\_国际信托投资公司拆借资金4.5亿元(目前归还了3亿元)，致使关联交易余额居高不下，目前仍高达36.84亿元，占资本净额的155.05%，超出监管指标105个百分点。

(二)中长期贷款比例呈增长趋势。12月末，我行余期1年以上的中长期贷款余额为47.18亿元，余期1年以上的中长期存款余额为6.16亿元，中长期贷款比例为766.27%，超出\_\_银监局年初给我行下达的监管指标(120%)646.35个百分点。主要原因是：①余期一年以上的中长期存款降至6.16亿元，比年初下降了6.74亿元;②\_\_特钢系列增加中长期贷款5亿元;③\_\_国开行联合贷款增加中长期贷款4.66亿元;④为转化\_\_酒店贷款，\_\_公司增加中长期贷款8000万元，\_\_公司新增中长期贷款1.9亿元。

(三)集中度风险仍很突出。主要表现在以下几个方面：①截止20\_\_年末，单户贷款1亿元以上的客户共有32户，占我行客户总量的1.6%，贷款余额61.9亿元，占全部贷款总额的37.06%，即37%的贷款资源集中在不足2%的客户中;②十户贷款余额之和高达32.26亿元，占资本净额的135.75%;③全行单户超比例的企业共有6户，授信总额为43.59亿元，占全部授信总额的15.5%，集中度风险比较突出。

三、明年的工作打算

为了充分发挥地方性商业银行的优势，提高我行的核心竞争力，促进我行业务又快又稳地发展，我在20\_\_年的工作思路是：优化管理，提高效率;控制风险，促进发展。

(一)优化管理，提高效率

1、进一步明确信贷投向和客户目标，使全行的营销工作做到有有的放矢。为了明确业务方向，有效提高工作效率，我们的基本思路是围绕“扶优扶强，以质量和效益为核心，稳步推进信贷结构的调整”这个指导思想，逐步将信贷资源向综合回报高的优强企业集中;逐步降低市政及酒店贷款占比，提高优强的工业企业、优强的商贸流通企业、良好的小企业贷款和个人贷款占比;逐步退出现有回报低、风险高的贷款。

2、改进和完善信贷流程，建立与业务发展相适应的信贷管理模式。按照总行关于事业部制构想和流程银行的要求，改进信贷流程，对授权和业务流程进行必要的调整，确保我行的审批流程能适应我行的业务发展的要求。

3、提高贷款审批的效率，适应市场竞争和拓展客户的需要。在有效控制风险的前提下，为了提高审贷效率，重点要做好以下几项工作：一是充实信贷审查人员，确保适当的人力资源;二是全面推行在线审批，通过提高电子化管理水平的方式提高业务审批效率。

4、加强贷款的后评价工作，为优质的合作项目及客户开启绿色通道。通过加强贷后管理，对存量客户的合作情况实施后评价工作，从中筛选出合作回报高、业务风险低的优质客户，并在贷款金额、期限、利率、合作方式等方面向优质客户开启绿色通道，实行差异化管理，进一步提高对优强企业授信项目的审批速度。

(二)控制风险，促进发展

1、继续完善授信管理制度，为信贷业务的发展及风险控制提供制度保证。通过完善信贷管理的相关制度，防范授信业务的合规性及操作风险，修订房地产贷款及按揭贷款管理办法等一系列信贷管理制度。

2、严守信贷审查的第二道防线，防范信贷业务可能产生的风险。一是要进一步完善统一的调查报告格式，使支行上报的信贷调查报告更加完整和规范;二是总行要针对各个行业的不同特点，分别制订行业审查要点，逐步形成一套符合商业银行实际、又能有效控制风险的信贷审查标准和方法。

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