

# 最新银行高管个人述职报告简短四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/210389.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

### 银行高管个人述职报告简短篇一

（一）思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。

一年来，我能认真学习重新修订的《中国共产党党章》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十x大报告精神，参加整肃风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

（二）学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。

为更好地为xx行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《xx银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

（三）作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。

我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依

法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会（学习）、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。2004年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

（一）以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年最大增幅。

针对我行存款连年大幅增长，2004年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念。

一是认真做好20xx年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《xx支行绩效考核管理办法》、《xx支行业务经营综合考核办法》等7个办法；

二是积极落实《xx支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访xx、xxx、xxxx等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；

三是积极拓展市场，全力以赴做好xxxx、xxxx、xxxx、xxxx、xxxx的公关，发展了xx医疗基金、x有限公司等一批有发展潜力的客户。

四是认真抓好2004年xxxx竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好“xxxx”管理，在2004年度全省“xxxx”考核验收中，我行有9个网点

被评为“三星级”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

（二）以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。

我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象。一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入xxxx、xxxx、xxxx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

三是亲自撰写《关于xx支行不良贷款情况的报告》，并制订了《xx支行信贷客户不良贷款处置方案》。

四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。

五是积极落实xxxx、xxxx等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

（三）以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好xxxx、xxx企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元；发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。

二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

（一）放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。

作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

（二）刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

（三）严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。

目前全党正在深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

## 银行高管个人述职报告简短篇二

分行考核组各位领导、同志们：

\*\*\*\*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。

\*\*\*\*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1274万元。其中：信贷业务实现收入831万元；个人业务实现收入375万元；公司业务实现收入44万元；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\*\*\*\*年“xx银行xx分行\*\*\*\*年度个人业务综合发展奖第二名”；“xx银行xx分行\*\*\*\*年储蓄业务发展奋斗奖”；“xx银行xx分行\*\*\*\*年度风险合规管理先进单位二等奖”；“\*\*\*\*年xx银行审计管理工作先进单位”；“\*\*\*\*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：

认真学习党的路线、方针、政策，结合xx银行现状认真领会总行、区分行、州分行重大决策的深刻意义，从思想上接受改革、从行动上支持改革，培养了自己的政治意识、大局意识，提高了自身的思想素质、政治素质。

平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，努力把先进的知识转化到我行的生产力上。对于上级下发的各种文件、学习资料能够充分领会、融会贯通，学以致用，业务工作能力、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。

我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为自己负责、更要为全支行干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，时时刻刻和一线职工心连心，手拉手，以实事求是、率先垂范的态度发挥承上启下的作用，团结领导全行干部职工，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动支行各项工作的有效开展。

根据州分行的各项文件要求，让职工们充分了解目前的经营形势和面临的市场竞争，把各项任务分解并落实到我行的具体经营计划当中，增强职工的主人翁意识，激活每一位职工的潜能，使全体职工都能主动参与生产经营，上下一条心，拧成一股绳，形成了一个高效、团结、奋进的团队。

1、以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构。

我行将提升前台优质服务为切入点，通过前台人员及设备的全面到位，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。

通过积极推进网点转型和客户经理队伍建设工作，抓好重点产品的方案营销，开展形式多样的客户维系培育活动，实现了个金业务快速发展。储蓄余额：截至12月31日储蓄余额达2.02亿元，较年初增加3939万元。支行定活比例情况：12月31日活期比重达69.83%，较年初增加1.06个百分点。

2、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。

我行\*\*\*\*年在贷款规模受限的情况下，全行上下“抓重点、补短板、攻难点”，积极稳妥地推进

信贷业务发展、严控贷款风险、增加市场份额。我们坚持以控制风险为第一要务，大力开发市场为指导思想，严格规范业务流程，不断探索小额贷款业务发展模式，通过全行上下的共同努力，信款业务取得较好的发展。

在发展业务的同时信贷管理是重中之重。严格规范管理首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。一直以来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关，确保将风险控制在最低线。

4、建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。

我曾经多次提出大家要团结，劲往一处使，心往一处想的思想，这个思想的核心，就是以人为本。

首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。建立连带责任制度、严肃查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。

其次，着力抓了内部管理。规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。

还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理；信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度。

5、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。

\*\*\*\*年，为确保增收节支，实现利润最大化，我着重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用在营销、拓展业务方面。

6、内部控制水平不断提高，员工队伍建设进一步加强。

按照州分行的部署，认真开展了\*\*\*\*年业务风险合规评价活动，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。

从严律己，为单位职工发挥表率作用。作为一个单位一把手，我深知自己的言行举止，对广大职工都会有或大或小的影响。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，努力做到堂堂正正做人、勤勤恳恳做事。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。始终按照工作权限和工作程序履行职责，到位不越位，用权不越权，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使州分行赋予的权力，勤勤恳恳为职工服务。

在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。坚持大事汇报、小事通气。团结同事，互相帮助，共同促进。

回顾全年来的工作，我自身还存在许多不足之处，我认为我的最大差距在于思想，最大的敌人在于自我，在思想、理论功底、工作水平与上级领导要求有一定差距。主要表现在：

一是银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；

三是业务工作规范化管理力度还不够大，在严格执行规章制度上，力度不够，心太软等，以及知识的更新不够，经营思路不够宽，这些问题都是在我今后的工作学习中应该注意的问题。

总之在过去的半年里，在州分行领导的关心指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到xx银行各项事业的重要性和艰巨性，在今后的工作中，我将会坚定信心，加倍努力，刻苦工作，通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断丰富自身的工作经验，提高管理水平，戒骄戒躁，团结在州分行领导班子周围，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造xx县邮政金融品牌，促进xx县邮政金融持续、快速、协调发展，为xx县邮政金融事业再创辉煌尽自己的全力！

以上述职，如有不妥之处，请大家指正。

谢谢各位！

### 银行高管个人述职报告简短篇三

根据二级分行党委工作安排，20xx年我分管办公室（党委办公室、党委宣传部、机关党总支、系统团委）、人力资源部（党委组织部）、后勤服务中心和本级财务。

一年来，围绕全行中心工作，认真履行岗位职责，积极进取，开拓创新，扎实工作，紧紧围绕全行工作重点，以饱满的热情、昂扬的工作斗志、高涨的工作干劲、务实的工作作风，正确行使职权，严格履行工作职责，努力协调好各方面关系，作到团结共事、维护大局、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋兢业、实事求是的开展工作，较好的完成了各项任务。现述职如下，请领导和同志们评议。

（一）加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。

坚持集中学习与自学相结合，积极参加党委中心组理论学习，坚持边学习边做读书笔记，边写心得体会，同时，我还利用业余时间自学了领导艺术、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等方面的内容。

（二）围绕分管的工作提高业务能力。我分管的工作涉及面广、综合性较强，既有文秘、宣传、培训，又有党务、团支部等等。每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。

因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到主要业务中。

（三）坚持做到以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。

作为分行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

（一）组织全行党员深入开展世界观、人生观、价值观的教育和理想信念教育。

认真总结先进性教育活动中好的做法和经验，建立健全保持共产党员先进性长效机制。在全行范围内开展先进基层党组织、优秀共产党员和优秀党务工作者创建活动。共有62人次和4个基层党组织分别受到总行、省分行和二级分行党委的表彰奖励。

组织召开分行和全辖分支机构的党员领导干部民主生活会，55名领导干部全部参加，相互间开展谈心活动187次，针对征求到的意见和建议，制定72条整改措施，目前已全部落实到位。

各级领导干部通过学习、征求群众意见和建议、开展批评和自我批评查找自身存在的差距和不足，思想认识进一步提高，凝聚力和战斗力进一步增强。做好组织发展工作，注重培养先进分子加入党组织，全年来发展党员14名，其中8名为业务岗位或基层工作的一线员工。

（二）在人事管理上，积极当好一把手的参谋助手，坚持严格考核，量材使用，搞活机制，任人唯贤的原则。

紧紧围绕业务经营这一工作中心，狠抓人事管理，不断强化改革，加强民主监督。推行了领导人员kpi关键业绩指标和主要任务目标年度考核，配合监管部门，对全辖基层机构负责人进行了年度考核，进一步激发了各级领导人员的责任意识。建立和完善了后备人才档案，加强了后备人才的跟踪管理，为xx分行的改革和发展储备了人才资源。平稳有序实施了非主业短期用工岗位社会化管理改革，没有发生劳动争议和突发情况，进一步规范短期用工管理，降低了人力成本。

按照好中选优的原则，组建了13人的兼职教师人才库，为全行培训项目集中管理和师资队伍建设打下了良好基础。分3期对全行133名领导人员和后备人才进行了为期两天的拓展训练，提升了管理人员队伍的整体素质。

（三）加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实党中央、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。

行里举行重大活动，请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习党的十x大届x中全会精神，学习建行系统的相关文件规定，为配合加深，纪念长征胜利xx周年有奖答题活动等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。丰富离退休人员的文化体育生活，为老干部提供陶冶情操、强身健体的机会，组织老干部参加门球、钓鱼、书画等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

我行办公室集文秘、党委办公室、党委宣传部、机关党总支、系统团委、法律法规、后勤服务等为一体的职能科室。是服务性、协调性很强的工作，比较零乱，还不易总结出耀眼的成绩。如何

从实际出发，抓住主要矛盾，充分发挥办公室参谋助手，综合协调、督促检查、信息反馈等职能作用，是我一直考虑的主要问题。我在抓好思想工作的同时，引导他们干一行爱一行，热爱本职工作，注重业务岗位的学习，努力提高后勤服务本领。同志们拧成一股绳，工作有声有色。

一年来，我和办公室的同志们积极筹备精心组织了全行性的综合性会议，把分行党委确定的战略目标和不同时期的工作重点及时准确地传导给本部各部门和基层单位，并及时进行督查督办，保证了会议精神的贯彻落实。根据部门经理和基层单位负责人目标责任管理考核办法，按季对分行本部部门经理进行目标责任考核，为领导全面掌握和评价中层干部的经营业绩和履职表现提供了依据。

紧密围绕业务的发展，加强了信息宣传工作。对全面落实“以客户为中心”的经营理念，加强“以人为本”的企业文化建设，构建和谐建行，控制资产质量，营业网点视觉形象建设，员工新风貌等重点工作进行了宣传报道，对于宣传我行产品，树立良好企业形象，促进业务发展发挥了积极作用。

全年在列入考评范围的新闻媒体刊发各类宣传稿件108篇，其中，xx新闻媒体6篇，xx新闻媒体13篇，xx新闻媒体89篇。同时，还注意与新闻媒体保持了良好的合作关系，避免了负面报道和炒作。通过媒体宣传市场营销活动，进一步密切银企关系，充分展示我行良好的企业形象。

充分发挥信息工作在沟通情况、交流经验、提供决策参考的作用。全年《xx信息》出刊36期，刊发信息130条；在省分行《xx快报》刊稿16条，尤其是在总行《xx动态》刊稿2条，实现了我行在总行信息刊物上零的突破。

同时，创办了《xx快递》专刊，广泛搜集地方政府、上级行有关政策、兄弟行好的做法、同业机构的竞争动向，为领导决策、业务发展提供有较好价值的参考依据。

自9月份创办以来，共出刊6期，刊发信息50余条抓好法律法规工作，降低经营风险。加大了法律法规工作的培训，强化依法治行，加强法律文化建设。教育全行员工树立“法律工作创造价值”的理念，将法律工作贯穿于我行各项业务工作中，真正做到：

“事前风险防范，事中风险管理，事后诉讼维权”。全年，共审查法律性文件36件，提出意见建议300多条，接受法律咨询300多次，参与诉讼案件5件。针对企业财务顾问业务发展中存在的问题，提出了注意防范财务顾问法律风险的建议，被总行每日动态采用。

通过各种法律的手段的运用，全面加强了案件管理，有效维护了我行的合法权益，保证了各项业务工作的合规合法正常开展。

（一）教育后勤人员树立全局观念，紧紧围绕行里的中心工作搞好后勤保障和服务，为全行各项工作的开展提供全面及时的后勤保障。

牢固树立艰苦奋斗勤俭持行的思想，勤俭持家，精打细算，教育大家从节约一滴水、一度电、一张纸做起，避免一切不必要、不合理的浪费开支，当好家理好财。使有限的费用向一线倾斜，向业务倾斜。

（二）凡是大宗物品的采购都坚持了招投标，凡是日常购物都坚持了双人购买制度，凡是群众关心的热点问题，都是按照规定的程序，通过行务会、财务委员会决策，公开透明，并由相关部门

去办理。在本级财务审批中严格审批制度，不报不明白的糊涂账，报账时都要问清楚弄明白，严格把好审批关。

(三)对车辆管理实行定点加油，定点修理，后勤服务中心统一结帐，实行严格的派车制，并让司机登明出车的事由、里程、路线、车公里耗油量；经常教育职工认清国情、行情，不在待遇、福利上攀高低，要在经营中比贡献。

(四)严格财经纪律，管好用活费用。严格按章办事，不超权越权，在自己签字的权限内，一切支出做到凭证合法、用途合理、手续完备、据实列支、不徇私情。

(五)完成了办公楼、家属院的正常维护维修。参与了直管网点的改造装修等项工作。完成了日常车辆、食堂、招待所、保洁等项后勤保障和服务工作。完成了地方政府及有关部门安排的如城建、扶贫、亮化等项工作任务。

以上这些工作任务的完成，靠的是分行党委的领导，各部门的支持配合和同志们的帮助。自己只是做了一些组织、协调的工作。

在各项工作中能够严格要求自己，以身作则，起模范带头作用。在廉洁自律问题上，能够带头执行廉政建设的各项规定、总行党委廉洁自律六条要求和行里的各项规章制度。时刻警醒自己，做到廉洁从政，不贪不沾。

一是学习方面有待进一步加强。今年通过党委中心组的安排集中学习了一些理论知识，但由于日常工作较忙，制订的自学计划有时候得不到落实，尤其对现代股份制商业银行先进管理理念、管理手段、管理艺术等方面的知识理解得不够透彻，对具体工作的指导作用尚未得到充分发挥。

二是忙于机关的事务比较多，深入基层调查研究不够等问题。

今后，我要进一步加强学习，不断提高自身思想素质和经营管理水平，同时将围绕省分行和分行的各项工作部署，进一步加强对分管部门工作的指导，圆满完成各项工作任务。

最后，欢迎同志们对我的工作监督批评多提宝贵意见。

## 银行高管个人述职报告简短篇四

各位同事：

xx年x月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严于律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

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范流程。

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、网络来寻求这些信息。

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。

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

#### （一）发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

#### 二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

xx县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省唯一一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

#### （二）以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多

的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在x行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的x总通过多次反复地沟通，终于拿下了xx项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与xx全面合作的项目，这个项目我们x总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于x行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了xx亿元，位于全省第四的好成绩。

### （三）加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

### （四）追求卓越，全力打造营销队伍。

早在x年，x行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好x行长这一战略部署。

也为了使我分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在x年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险pk赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景

，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在x行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀共产党员，为xx银行的发展做出新的贡献。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发