

最新银行支行行长年终述职报告4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/210396.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

银行支行行长年终述职报告篇一

大家好！

我于xxxx年xx月被任命为xx银行xx支行行长；任职以来，在银行党委的正确领导下，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，扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，单位面貌发生显著变化，为促进业务稳健发展做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验，现将我在xx支行xx年的工作汇报如下。

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，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。

一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养；坚持以“三个代表”重要思想和十九大精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会；20xx年共完成xx万多字读书笔记和xx万余字心得体会；十九大期间，积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。

二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，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。

三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，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银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

为全面加强员工“以客户为中心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展，20xx年，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。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，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，始终保持着亢奋的精神状态，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，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。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。

四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、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等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。

五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，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。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。xx年年，支部共发展了xxx名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果；xx年年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量，xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感xxxx篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。xx年年，支行共开展各类培训xxxx次，举办各类文娱活动xxxx次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

(三)对于商业银行,抗风险能力是困扰发展的因素之一,而提高抗风险能力,改善客户环境,创新制度、加强人才建设尤为重要,如:1.建立金融创新的激励、约束制度,进一步提高员工的创新意识和实际创新能力。2.建立决策、执行和监督考评制衡互动的科学管理制度。3.加快新产品的开发,在包括名称、操作方式、功能、办理手续等方面进行金融产品的创新。4.加强银行间的合作;学习借鉴外资银行先进的金融工具、金融手段和经营管理技术,逐步提高竞争力;等等。自在蒲鞋市支行任职以来,我诚诚恳恳,兢兢业业地致力于银行创新工作,xx年年,制定和修改各类规章制度xxxx条,献言献策xxxx条,经民主研究决定后应用到实践中,有力地促进了银行发展。20xx年,xx支行日均存款达xxxx元,全部存款超过xxxx亿元,超出了xx年十个百分点,取得了可喜的成绩。

一年来,在上级部门的领导下,通过同事们的全力协助,我在分管的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:如面对繁忙的工作有时还存在急躁的情绪,在管理上有时还要求不够严格,业务学习不够深入,工作思路不够开拓,营销成绩不够突出等等。在新的一年里,我有信心在总行的领导和同事们的继续支持帮助下,发扬成绩,克服不足,为xx支行做出更大的贡献。

以上述职,敬请各位领导和同志们给予批评指正。

谢谢大家!

述职人:xx

2020年x月x日

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行支行行长年终述职报告篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们:

大家好!

在刚刚过去的20xx年里,我作为负责xx行全面工作的行长,在xx农村商业银行的领导下,认真履行工作职责,带领全行干部员工,努力做好各项工作,业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职状况汇报如下:

作为支行的支部书记、行长,我始终以“三个代表”重要思想、十九大精神和科学的发展观作为行动的指南,持续一个党员干部应有的品德和品格,思想过硬,作风正派,清正廉洁,用心发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职,得益于政治思想的牢固,日常打下了较好的基础。

一是用心学习掌握党和国家的方针、路线、政策,深刻领会上级党委的战略部署和要求,透过政治理论的学习,不断提高自身的思想素质。二是时刻以党员干部的标准严格要求自己,廉洁自律,把党和群众的利益放在首位,不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实,把党风廉政建设工作始终放在首位,切实在落实上下工夫,在实际行动中求成效。

20xx年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。

一是把存款与发卡、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20xx年末，xx行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。

二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。xx行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，20xx年末，xx行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，必须程度推动了区域经济的发展。

三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。xx行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动状况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成xx农商行下达的xx万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，20xx年我行全年各项收入xx万元。20xx年，因我行任务完成较好，被总部评为“xxxx先进单位”。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，xx行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实状况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。透过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期对各个网点的安全保卫状况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记状况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和潜力。

一、存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20xx年全年一向完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成xx行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有必须的差距。

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：一是做好以贷引存及黄金客户工作。透过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，用心开拓新的存款来源，稳定存款。二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是此刻房地产市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做

好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

二、传统业务依然占绝比较重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的状况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

三、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作。20xx年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，用心申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了必须的成绩，也存在着必须的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20xx年各项任务目标，努力开创xx农村商业银行xx行的新局面。

谢谢大家！

述职人：xx

2020年x月x日

银行支行行长年终述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

我自20xx年12月起担任xx支行行长至今，负责该行的全面工作，在这一年多的时间里，在上级行党委的正确领导下，我团结全行员工认真完成各项指标，取得了较好的成绩，下面我就任职以来的履职情况述职如下：

永安市xx支行成立于20xx年12月25日，占地面积862平方米，现有atm机1台、存取款一体机2台，自助终端1台，网银体验机1台，是一个全功能的营业机构。

现有员工9人，其中女员工8人，占比88.89%，全部为大专以上学历，是一支高素质、高效率、优业绩的营销团队。

做为第一任支行长，我在感到压力重大的同时，也感受到行领导的信任与支持，因此我始终兢兢业业的工作，勤勤恳恳的努力，带领xx支行本着以“客户为中心”的服务理念，积极主动的发展各项业务

目前xx支行只开办了个人负债业务：

1、金融资产：20xx年12月至2014年5月31日，在一年多的时间里，支行金融资产累计净增达6120万元，其中储蓄余额净增4188万，理财类资产结余1932万，其中基金结余489万，

理财结余1257万，国债结余184万；在全区自营及代理网点中名列前茅；发展5万以上vip客户300户，金融资产达4599万。

2、信用卡：做为个金业务收入的有效补充，在开业之初就响应支行精神，将该类业务做为重中之重来抓，截止5月31日，信用卡累计进件1676张，发卡1479张，总授信额度4975万元。

3、中间业务：截止5月31日，xx支行累计销售理财业务7039.9万。

4、聚丰资产：在第三季“聚丰行动”活动中，xx支行金融资产净增全省排名第13名，并获得第四组营销奖励。

5、电子银行：累计发展网银2097户，手机银行1970户。

6、客户结构：xx支行目前有客户数3013户，其中5万以上客户数300户，资产达4599万，30万以上中高端客户30户，资产达1755万。

7、卡业务：从开办至5月，累计发放绿卡2249张，目前结存卡户2145户，卡均余额7330元，在永安辖内自营及代理网点中排名第一。

（二）在思想工作方面：我始终坚持勤政廉洁，努力提高自身素养。做为一名党员，时时以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律。不计个人得失，团结同事，尊重他人，能和同事打成一片，办事公道正派，责任不推诿，

遇难不回避。作风民主，善于在自己身边营造一种活泼、宽松、进取的工作氛围，调动各方面的积极因素，形成工作合力，推动工作顺利进展。在日常工作中，我认真学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级行的战略部署和要求，通过政治理论学习，不断提高自身的思想素质，并结合实际，将所学知识不断的应用到实际工作中。

我始终坚持经营与管理并重，管理是为了更健康发展的经营理念，不断强化内部管理：

1，在大力发展业务的同时，注重内部管理工作，坚持每周一次的学习制度，使员工牢固树立了安全就是效益的思想。

2，开展形式多样的内控教育活动，以制度为中心的管理教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。

3、开展了案件隐患学习制度，我行每月针对内控、案件隐患进行了学习和分析，进一步加强内部控制制度教育，建立健全内控管理体制和工作机制，促使我行内控管理水平有一个新的提高。

4、加强对问题的整改，针对自查或上级行检查发现的问题及时进行整改，并整理汇总，定期进行学习，杜绝屡查屡犯情况的发生。

我认真组织学习《高管人员防范合规风险履职监察要点》、《银行业金融机构从业人员职业操守指引》、《高管人员廉洁从业手册》及相关规章制度，充分认识到作为高管人员在合规经营、防范风险以及案件防控中的重要责任和关键作用，将防范合规风险履职工作与日常经营管理相结合，带头学习并贯彻执行各项规章制度。并要求员工在对待内部人员与客户上要一视同仁，共同守

规，营造合规氛围。按要点逐条对照，定期开展自查，将合规进行到底。

“卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工”，xx支行始终坚信服务的好坏决定了业绩的好坏。员工们始终坚持“以客户为中心”的服务理念，因为心中装着客户，才会为客户着想，才会有笑得自然、说得中听，做得开心。作为一家新成立的支行，只有让客户感受到我们的专业和热情，享受到宾至如归的感觉，才能够留住客户，才能够实现支行长期高效的发展。为了做好服务工作，支行对员工们提出以下要求：一是热情服务，时刻保持灿烂的微笑面对客户，让顾客一来到网点，就好像回到家一样的温馨，来到柜台，就好像见到友人一样的亲切。以此留住客户，和客户建立长期良好的关系。二是主动服务，客户一到网点，大堂经理就上前欢迎并引导客户，让客户有一种宾至如归的感觉。柜员叫号之后，都会主动迎接客户，请其入座，

以对待贵宾的礼仪方式对待每一位客户。三是规范服务。女员工上淡妆，着正装，优雅大方，让客户来到xx支行都有眼前一亮的感觉。同时坚持做到服务“四声”，即来有迎声、问有答声、访有回声、去有送声。

正因为她们的优质服务，xx支行在省行开展的网点转型、服务检查、神秘人检查中，都获得了优异的成绩，并在服务会议中得到了上级表扬。

在做好业务发展的同时，支行还注重社会责任的履行，部分员工开始自发的履行一些自己力所能及的社会责任，涌现出了不少感人事迹。客户经理xx从20xx年开始，先后资助了四名困难儿童，帮助他们完成学业，但她从未在工作当中提到她为失学儿童提供帮助的点滴，而是默默地付出，直到一次同妇联的业务往来中我们才知晓其这一善举，她的表现深深触动着我们这个集体的每一位成员。相信有了这份正能量，xx支行必将承担起更多的社会责任，为社会做出更多的贡献，也相信在团队中有这种关爱之心，必将使这个集体越发的强大，这种“关爱精神”的聚集必将引领我们取得更辉煌的成绩。

谢谢大家！

述职人：xx

2020年x月x日

银行支行行长年终述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

我于20xx年6月担任xx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20xx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。

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在xx街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一

户就带走对公款xx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20xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,959.5万元，较年初净增48,422.42万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158.15万元，较年初净增17,003.17万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742.939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720.14720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695.695万元，完成计划的194%，可以说，20xx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。

20xx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20,709.709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，20xx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5,445.445万元，维护了金融债权。

20xx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。

20xx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xx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。

20xx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来源。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。20xx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。

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。机关干部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。基于这种想法，我责成人事、综合办公室开展了以提高机关干部素质、完善岗位职能、规范办公秩序，真正发挥机关中枢作用为内容的机关整顿活动，从而进一步提高了机关干部的素质，提高了工作效率，解决了机关干部在思想、作风、纪律等方面存在的问题，为实现经营目标提供了组织保证。

20xx年，我们坚持从严治行求效、务本求实创新的原则、加强队伍建设、坚持两个文明一起抓。我行去年召开了第三届职工代表大会，选举产生了新一届工会委员会，完善了工会组织。并坚持在党员干部中深化“三个代表”的学习，开展“三个把握住自己”的学习活动，要求各级领导要结合“三个把握住自己”的学习活动，写出心得体会。作为党总支书记，我率先垂范，写出学习心得，并在《xx城乡金融》上发表了关于贯彻“三个把握住自己”的论文一篇，带领全行员工增强廉洁自律意识，取得了一定成效。由于强化内控制度，有效防范和化解了经营风险；切实加强了“三防一保”，全年未发生一起案件；另外，积极开展对外宣传报道，提高了我行的知名度和信誉度，树立了我行良好的社会形象。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设取得了一定成绩，精神文明建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

作为支行的一把手，任职以来，我深感肩上责任重大。在平时工作中，班上要处理方方面面的复杂问题，几乎没有一点闲暇时间，下班后甚至晚上睡不着觉时也要想一想明天的工作。在全局工作上，干上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。特别是进入第四季度，我带领班子及有关业务部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。尤其是在在接近年终岁尾的冲刺阶段，我会同有关人员对于情况复杂、左右全行形势的几个大户企业，采取一企一策的办法，亲自到企业周旋，研究偿还保全的措施。我本人注重务实，个人的一些事迹曾经在《中国城乡金融报》和《xx农村金融》上报道过。但是，成绩只能代表着过去，我觉得作为一名年轻的领导干部，应该具有与时俱进、开拓创新的精神，继续努力，在成长的路途上谱写新的篇章。在班子建设上，我十分注重发挥集体的智慧，充分调动班子成员的积极性，严于律己，宽以待人，使班子能够形成一个团结的，具有凝聚力的核心。在班子内形成了团结、紧张、严肃、活泼的局面，党总支一班人能够高标准、严格要求自己，对工作认真负责，密切联系群众，工作作风踏实。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前绿园支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，急于求成，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是，早日使绿园支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们绿园支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。以上述职，请领导和同志们评议。

谢谢大家！

述职人：xx

2020年x月x日

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