

银行支行行长述职报告五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/210453.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助大家。

银行支行行长述职报告篇一

从20xx年1月到这天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，持续了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现.....

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等状况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，用心与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的状况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场状况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和推荐认真分析研究，对合理推荐及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作用心性和主动性，构成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体状况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等资料，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营潜力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地明白，一个支行的发展不仅仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能构成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想;自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的思想;大家在一齐工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：

- 1、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心;
- 2、要在工作上、管理上有自己的想法和思路;
- 3、要善于从习惯的工作模式中发现问题，并能提出改善推荐;
- 4、要言行一致、表里如一，言必行、行必果;
- 5、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系，正确处理好工作中的用心主动与被动应付之间的关系，力求在分工上人尽其才、才尽其用;
- 6、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系;
- 7、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度;
- 8、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人;
- 9、要能够客观真实地反映状况，为上级决策带给可靠依据;
- 10、要正确处理好开展工作与承担职责之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，期望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改善目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

4、抓礼貌规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户带给周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后用心研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的礼貌服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业礼貌规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标，某某支行的礼貌规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“礼貌规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定职责书，落实职责，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

透过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及好处的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量状况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，决定其是否为真正就应支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一向是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了状况沟通，同时要求制定了贴合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款职责人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款职责人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签

字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在必须程度上是能够防范的。同时也强调并不是贴合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都思考到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如xxx有限公司、xxx厂、xxx等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，用心主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

8、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套贴合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。

二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮忙解决他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、礼貌规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量十分严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，一是透过新增优质贷款来稀释原有不良。二是透过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用某某开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门

联系沟通，了解某某开发区入区企业状况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务潜力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的群众中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强。。。。。。

2、在今后的工作中，我要认真总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

银行支行行长述职报告篇二

尊敬的各位领导：大家好!

20xx年xx月以来，我担任xxxx支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的xxxx年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止xxx年xx月xx日，我行各项存款余额xxx万元。其中：对公存款余额xxx万元，储蓄存款余额xxx万元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止xxx年xx月xx日，我行各项贷款余额xxx万元，较年初增加xxx万元，其中：小企业贷款余额xxx万元;个人贷款余额xxx万元;公司类贷款余额xxx万元。

截止xx年xx月末。我行不良贷款余额xxx万元，较年初减少xxx万元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止xxx年xx月xx日，我行银行卡发卡量xxx张，较年初增加xxx张;卡存款余额xxx万元，较年初增加xxx万元。

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!

1.坚持党的理论知识和自学相结合，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。透过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己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。

2.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，坚持群众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，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

3.加强了工作作风和思想作风建设。经常深入网点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，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，用心妥善予以解决，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，不断激发员工工作用心性和能动性。

xxx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，用心调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优存款业务。

1.负债业务：

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，年末储蓄存款余额xxx万元。

xxx年我行坚持以“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，尽可能地为客户带来更多的方便。在营销过程中，立足区域经济环境，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，根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排，在xx分行大力协助下，我行与xxx财政局初步达成意向并签约，确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

2.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。贷款业务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，带头对支行辖区的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日期，在人口密集的商业区域散发传单、利用led屏播放广告等方式，进行多方位的营销，扩大我行贷款业务在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。透过全行的努力取得了较好的业绩。

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控潜力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xxx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，加大检查和整改力度，使网点的内控管理质量稳步提高。二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。三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”的职责意识，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，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。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。二是深入开展自律监管，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，加大案件防范力度和查处力度。

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各项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状况，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、中秋节深入网点走访慰问。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总、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。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。

2015年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有必须的距离。一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的资料不系统、不广泛。二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有必须差距。三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改善，有时存在急于求成的情绪。

存在问题的主要原因是主观因素造成的。一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和思想改造。二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

我作为xx支行行长，要当好行党委的参谋和助手，摆正位置，用心进取，虚心理解群众意见。

(一)要进一步改善工作作风，增强理论学习意识。提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，要以解决思想和工作中存在的实际问题为出发点，以改善自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，个性要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。

(二)要进一步加强安全管理，增强员工安全意识。一是要按月开展全员安全教育，做到警钟长鸣。二是要透过开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我必须会继续认真学习贯彻落实党的十八大精神，用心参与党的群众路线教育实践活动，进一步提高思想认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐败现象作斗争，带头树立高度的职责感和敬业精神，认真完成上级领导安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

银行支行行长述职报告篇三

大家好!

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xxx支行以党的xx大精神统领全局，以xxx行长两个翻番为核心目标，以xx银行二次转型为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓潜力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职状况报告如下，请评议。

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。

(一)收入完成状况。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%，同比增幅xx%。个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入xxx万元，完成目标89.48%。

预计20xx年xx支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元;公司业务完成xx万元，欠270万;信贷业务完成xxx万元，欠70万元。预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成状况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理票据业务3笔，金额360万元;现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%。不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了制度执行梳理、整改回头看和层层签订案防责任书、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了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。

规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动;下半年以省行合规大讨论活动为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。()长期以来沙xx支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作四达标要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的职责认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照谁主管，谁负责的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，确保无案件和安全事故发生。

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选取业务潜力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销潜力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的用心性。

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达潜力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

在用心促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，透过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。透过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了风正、气顺、心齐、劲足、绩优的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况，xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表此刻：

- 1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性是新业务的学习很不够;
- 2、应对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心和信心，有时工作方法也有所欠佳或欠妥;
- 3、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年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强职责感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划潜力、科学管理潜力、组织推动潜力和统筹协调潜力，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;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理。

银行支行行长述职报告篇四

xx年，按照xx支行行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2~8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，10~12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职状况述职

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元;

公司类贷款新增8.7亿元;

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106%;

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元;累计发放个人住房贷款53165万元。

1.加强自身修养，提高管理水平。

用心参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，用心参加省分行和xx支行组织的各类集中培训，学习资料主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，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。作为支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，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，用心拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业等行业客户，网点大客户、重点客户等，带给“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，透过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，用心拓展新的业务领域，对贴合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，用心开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控潜力，促进业务健康发展奠定了基础。

银行支行行长述职报告篇五

尊敬的领导、同志们：

大家好，此刻我对一年的工作述职如下：

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍持续较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，用心营销批发业务。

20xx年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展市场，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将职责主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关潜力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选取适宜的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户带揽一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。透过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后

两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户带给标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户带给一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点用心参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣

传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。透过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，用心争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。透过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。

针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。

今年来，我行透过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，用心拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实此刻德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计到达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。

今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不贴合条件的不良贷款不盘;另一方面只要贴合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是贴合分行盘活原则的企业，要有负职责的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待

，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。

这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是用心清收大户欠息和表外应收未收利息。透过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将到达97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。

从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，透过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选取，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的用心参与和拥护;在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合思考难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的用心性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。透过用心推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选取摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的用心性，很大程度地促进了业务的发展。

2、探索严格管理和科学管理相。

结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。首先是严格执行《海沧农行业员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;其次是坚持加大监督检查力度。支行行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。三是建立中层干部警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示，直至免去职务。四是加强财务核算管理工作，推行职责会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。五是创新管理方法，严管和科学管理相结合，力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设，提高管理效率，向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络，实现内部管理网络化、绩效评估数据化，促进管理上档次。成功建设了支行外部网站，宣传我行业务，加强与客户的沟通，成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的用心倡导下，经过行长办公会的群众慎重讨论和研究，我行于20xx年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们透过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改善程序等一系列全新的管理和服务措施，力争透过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。年初以来，支行十分重视加强和改善服务工作，多次研究和部署改善服务的有效措施，透过形式多样的活动，加强了全行礼貌优质服务观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；

二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的礼貌优质服务主题活动。尤其是开展“红五月礼貌优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。

下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴业务费的“走进千家万户活动”，透过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象；三是服务创新。今年以来，支行营业部透过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。

下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的用心性和创造力。今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。透过推动“成才计划”，我行不仅仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作用心性不高而一门心思调动离开海沧。此刻这些人不仅仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。

正是良好的机制，使全行员工构成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还个性设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。

二是重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等状况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工群众宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的群众活动等。透过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了超多细致认真的工作，建立了有效的职责制管理，透过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清

非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我们的网点间发展十分不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工个性是普通员工的用心性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

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