# 2024年银行支行长述职报告(优秀11篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-17

*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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行支行长述职报告篇一3.临时性述...*

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行支行长述职报告篇一**

3.临时性述职报告：是指担任某一项临时性的职务，写出其任职情况。比如，负责了一期的招生工作，或主持一项科学实验，或组织了一项体育竞赛，写出其履职情况。

从表达形式上分

1.口头述职报告：这是指需要向选区选民述职，或向本单位职工群众述职的，用口语化的语言写成的述职报告。

2.书面述职报告：是指向上级领导机关或人事部门报告的书面述职报告。

要注意将“工作总结”同述职报告区别开来。工作总结，可以是单位的、集体的、也可以是个人的，其写作角度是全方位的，即凡属重大的工作业绩，出现的问题，经验教训，今后工作设想等都可以写，而述职报告却不同，它要求侧重写个人执行职守方面的有关情况，往往不与本部门、本单位的总体业绩、问题相掺杂。

相关内容：

**银行支行长述职报告篇二**

通过参加此次学习，使我对合规管理有了更加深刻的认识，合规管理工作的第一步是要在全行范围内确立全员合规、合规从高层做起、主动合规、合规创造价值等的合规文化氛围，这次学习正是一个很好的机会。通过学习使我进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企业自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。因此，在经营管理工作中，必须做好以下几项工作，才能确保我行各项工作健康快速发展。

1、提高员工思想素质，增强员工依法合规经营的理念

自觉遵守各项规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自己的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

2、建立建全各项规章制度，加强内控管理

从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在一定的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们应该吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范责任制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们一线柜员工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的;其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交互检查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差。对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。此外，我行还要求收集、整理了一些基础管理工作的台帐内容，我们主要负责整理了职工花名、考勤登记、奖金分配等台帐，这是加强基础管理的一个很好的方法。

二、供应链金融的管理

在此次培训中我还学习了供应链金融的原理、方案与实务后，我认为随着我国金融体制改革的不断深化,商业银行业务导向越来越市场化,出于市场细分和安全性等考虑,会有不同的融资方案被创新出来。我国参与供应链企业扩大业务的需要。会伴随着兼并和重组而不断发展壮大,而有效的金融支持是企业发展必不可少的条件之一。因此,应进一步优化和完善现有供应链融资方案的设计,推动供应链融资的良性发展。提高商业银行的在供应链融资方案中的风险管理水平是目前殛待解决的问题。

1、加强行业研究,提高市场风险管理水平供应链融资中的市场风险是指大型国际企业购买中小企业商品后,由于市场价格剧烈波动,不能按计划销售货物后不能及时收回货款,导致的银行贷款无法及时收回或发生损失的风险。银行要围绕跨国公司及其供应链上的中小企业做好深入的调查、研究。要了解核心企业的资信能力、市场地位,履约情况和产业发展前景,同时也要仔细研究供应链上中小企业的产品质量、生产能力、市场竞争力等。对于从事大宗商品贸易融资的银行必须对各大类商品市场进行深入研究,既要分析国际市场行情、国家有关宏观政策,还要及早介入供应商的谈判,了解买卖双方的有关情况。

2、加强内部控制,提高操作风险管理水平，商业银行在供应链融资创新中可能存在贷前、贷中和贷后的管理与契约设计存在漏洞和法律的真空,发生操作风险的概率增大。对于从事供应链融资业务的银行来说,加强人员的培训,提高员工供应链金融业务素质与能力迫在眉睫,同时在现有操作风险的管理框架下,将供应链融资的操作风险管理嵌入其中并进行有关创新也势在必行。

通过此次培训活动，使我找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，进一步了解供应链金融的管理工作有着很好的帮助，也增强了维护邮政储蓄银行利益的责任心和使命感，真心希望此后还有更多这样的学习机会。

**银行支行长述职报告篇三**

大家好!

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的\"\"精神统领全局，以行长\"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，内抓能力建设和管理，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情况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

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，各项经营指标完成情况良好。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入x万元，完成市行下达的年收入目标的%，同比增幅%。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x万元，完成目标89.48%。

预计20xx年支行可完成收入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x万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成情况

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。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

(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小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反\"八不准\"的情况。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责任认定、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，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

(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，从网点选择业务能力强，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、营销能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积极性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能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)加强营销能力的培训，指定参加省行\"海师计划\"学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，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，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为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。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在积极促进业务有效发展、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，通过行务会、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。通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、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况，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，具体表现在：

1、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;

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，以全新的姿态迎按20xx年的到来。

**银行支行长述职报告篇四**

区分行考核组、同志们：

20xx年，在区建设银行分行党委和支行党总支的正确领导下，在我所分管的部门员工的共同努力下，我认真履行工作职责，爱岗敬业，不断进取，各项工作取得了一定成绩。现将我一年来的工作学习情况简要汇报如下，请予以评议。

首先，注重了政治理论学习，努力提高政治思想素质。

平时我能够认真参加党总支中心组理论学习;在保持共产党员先进性教育活动中严格遵守学习纪律，保证了学习效果;特别是从20xx年下半年，按照区分行的安排，我参加了×××党校第十二期领导干部进修班学习，在两个半月的时间里系统地学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，同时广泛了解了当代国际国内多个方面的发展现状。可以说，这是我参加工作以来，受政治理论教育时间最长，内容最多，收获最大的一次学习经历。这期进修班共有100名学员，分别来自17个省分行，学员均为一级分行处级领导干部和二级分行行级领导干部。在学习期间，我从端正自己的学习态度做起，以饱满的精神状态投入到了学习中，在进修班结束时，被评选为20位优秀学员之一，获得了×××长签发的优秀学员证书，圆满地完成了全部学习任务。

其次，加强业务知识学习，努力提高自身业务素质和工作能力。

对上级行下发的业务文件，我能够认真学习和掌握，在分管个贷中心工作后，亲自制定了个贷中心年度学习计划，与员工一道认真学习了总分行下发的个人贷款方面规章制度20多个。

根据组织安排，20xx年我具体分管风险管理部、信贷审批、个贷中心、科技以及宣传方面的工作。在工作中，我始终注意找准自己的位置，演好自己的角色，全力配合×××行长和其他行领导开展工作，积极维护集体意志和决策，在思想上、行动上与支行党总支保持高度一致。对自己分管的工作，努力当好主角。一年来，在支行党总支的领导下，在各位同事的大力支持下，我分管的各项工作健康发展。

(一)以防范风险和提高资产质量为目标，我行风险管理和贷款审批工作顺利进行。

首先，风险管理部认真做好了信贷资产和非信贷资产的五级分类工作，防止了低估、高估风险的情况发生，五级分类的真实性大大提高，为防范信贷资产风险工作打好了坚实的基础。同时认真做好了信贷资产的风险预警监测工作以及各种报表的上报工作。

其次，紧紧围绕资产质量、赢利能力、审批能力这三个目标，贷款审批工作加强了对申报材料的合规性审查工作，正确处理好了信贷营销与信贷审批工作的关系，贷款审批质量进一步提高。我行信贷业务审批授权等级已连续两年被区分行认定为a级。

(二)狠抓了个人类贷款管理工作。

个人贷款中心深入开展了“查存量贷款，补管理漏洞”的工作，加大了对个人类到逾期贷款的清收力度。个贷中心成立后，严格按照操作规程，设岗定责，强化对个人住房贷款和个人消费贷款业务的学习，用规章制度来规范、约束各个岗位的操作行为，使我行个贷工作逐步步入正规。20xx年，共发放个人类贷款344笔，金额1786万元;共回收536户，金额3325万元;个人类贷款，按五级分类口径划分，不良额为4万元，不良率为0.18%;按逾期及非应计口径划分，不良额为30万元，不良率为1.42%，比个贷中心组建之前最高时下降了25%。20xx年下半年，总分行开展了住房金融业务“比服务、比效率、比质量”营销活动，我行在区分行“三比营销活动”中位列前三名。

(三)加强了宣传信息工作。

20xx年支行共在区分行工作信息和区分行网站上登载信息25篇，其中我亲自动手写了16篇;在《×××银行报》、《×××日报》等报刊上发表稿件3篇。同时对支行信息网站进行了维护和优化，已经累计登载文章1800余篇，信息量日渐丰富，活跃程度日趋增强，累计访问量突破了70000人次，成为支行思想宣传的重要阵地，信息传递的主要渠道。另外，因支行无专职文书人员，我还担任了一些重要和紧急文件、资料的撰写工作，不包括工作信息，今年共完成30多篇，近15万字的各类材料，如工作总结、汇报材料、业务发展规划等。

(四)廉政从业，时刻紧抓廉洁自律不放松。

走上领导岗位以来，我努力树立正确的权力观，认真落实党风廉政建设责任制，始终保持清醒的头脑，以身作则，廉洁自律，管好自己，带好队伍。努力要求自己做一个诚实的人、正直的人，不贪心、不攀比，自觉接受群众监督。

回顾检查自身存在的问题和不足，我认为集中体现在以下几个方面：

1、学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

2、自己的工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

3、经常埋头于日常的事务性工作，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的党性修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、前瞻性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好自己作为班子副职的助手作用，为支行的整体发展多出主意，多想办法，做好配角，当好参谋。

以上述职报告中的不妥之处，请批评指正。

谢谢大家!

**银行支行长述职报告篇五**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

作为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外在形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品;二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的\'特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

**银行支行长述职报告篇六**

在刚刚过去的20\*\*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。现将履职情况汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十七届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持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，积极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。一是积极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，通过政治理论的学习，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责任制的落实，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。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

20\*\*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，各项经营指标完成情况良好。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。20\*\*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，20\*\*年末，xx行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定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情况，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，20\*\*年我行全年各项收入xx万元。20\*\*年，因我行任务完成较好，被总部评为“xxxx先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

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”的落实情况进行了排查，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。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

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。通过例会、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的对各个网点的安全保卫情况进行检查，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情况等等。

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能力。

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一定的差距。

下一步工作计划 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。通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，积极开拓新的存款来源，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。四是现在房地市场不明朗、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

绝对比重，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，有条件的情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。20\*\*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，积极申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。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20\*\*年各项任务目标，努力开创xx农村商业银行xx行的新局面。

述职人：xxx

年 月 日

**银行支行长述职报告篇七**

尊敬的省行领导、各位同事、大家好!根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务能力和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识,用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

近几年，我纂写了几十篇业务论文，《金在融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。

在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须要完成。一是按照总行的统一安排在6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持延边交行国际业务良好的发展态势;另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。

我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。

整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20xx年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入达到3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到0、21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的\'。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务;二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位;延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

**银行支行长述职报告篇八**

xx年x月以来，我担任xx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，依法管理的能力。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，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

支行开业xx个月以来，在xx部门的指导监管下，在分行领导正确领导下，各项业务健康快速有效发展，管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好的履行了岗位职责。截至xx6月末，xx支行各项存款余额xxx万元，较年初净增xx万元。其中，储蓄存款余额xx万元，较年初净增xx万元，完成分行序时指标的xxx％；对公存款余额xx万元，较年初净增xxx万元，完成分行序时指标的xx％；法人贷款推荐xx万元，个人贷款推荐xx万元。理财、保险销售累计xx万元。现将任职两年来的工作情况述职如下：

在加强理论学习中提高自身金融专业知识，不断提升政策理论水平

两年来始终把加强金融领域的法律、法规以及业务理论学习放在首位，不断提高自身业务素养以及理解、把握和执行政策的能力。首先加强国家的政策方针与政策法规学习，深入理解中央经济工作会议和国家宏观调控精神，努力把握宏观经济、金融政策，逐步把理论上的提高转化为驾驭全局的能力、综合协调的能力和执行的能力，以更好地履行岗位职责。其次不断加强现代商业银行理论学习，及时补充新的经济金融知识，拓宽理论和宏观视野，并将现代管理理念渗透到日常的领导工作中，力求从全行工作的大局出发审视问题、掌握规律、寻求解法，不断提高科学判断形势和科学决策的\'能力。再次根据xx支行实际工作需要，深入学习、研究他行的成功经验和做法，为我所用，避免在工作中走弯路。

通过两年来的不断学习，本人熟知了国家法律法规和银行监管部门的各项规定要求，严格执行银监部门对金融机构高管人员的各项工作要求，积极参加、组织银监部门开展的各种宣传活动；认真配合银监部门监督检查，并对提出的意见、建议及时研究改进措施，确保了各项监管措施贯彻落实。从业两年来，支行各项工作没有发生违反国家法律、银监部门及上级行规章制度的问题。没有发生损害本单位、员工和客户利益的问题。

在努力工作中不断提高自身执行能力，抓好支行全面工作

（一）尽职尽责，努力做好网点筹建工作

xxx月以来根据xxx分行的工作统一部署，xxx支行网点的选址、筹建工作陆续地展开。我作为xx支行筹备组的负责人带领筹备人员对筹建工作进行周密地规划，在充分收集有关市场信息的前提下，对网点进行合理的布局规划和选址。

筹建人员在完成了选址、签订施工合同以及协调办理报批手续，完善业内资料等大量基础性工作后于20xx年元月2日正式进入工程施工阶段。我们克服了时间紧、任务重、人员少等困难，统一思想、坚定信心，杜绝等、靠、要思想，以市场和客户的需求为出发点，从整体和大局着眼，科学规划，加速建设符合现代商业银行标准的新网点，全面提升网点形象和xxx品牌。在筹建过程中我们严格执行《xxx分行网点装修改造施工现场管理规定》，切实履行网点筹建人员职责，加强施工管理，每天召开施工现场总结汇报会，每周召开一次监理例会。提高网点装修工程质量，做到安全生产，文明施工，避免施工事故发生，为客户打造一份安全舒适高效的服务环境，为提高服务质量，提高服务效率，提升我们的社会形象打好基础工作。

经过6个多月的日夜奋斗，xxx支行网点装修基本完成，同时筹建人员在工程建设达到营业要求标准后立即投入到支行营业证照的办理工作，仅用20个工作日将支行各种经营相关证照全部办理完毕，为支行有序合法经营铺平道路。

（二）全力以赴，切实做好支行全面业务经营工作

我行自xxxx日正式营业以来，通过电子液晶显示屏的滚

动播报，举办与周边居民金融知识互动活动，xx网站广告投放等一系列活动加大了我行的宣传力度，提高了我行在周边企事业单位及居民的认知度。

1、大力发展个人结算业务，提供方便快捷结算服务。

在支行开业不到半个月的情况下，我们克服了人员少，时间紧，队伍年轻等多方面的困难，全行上下统一思想，所有前台人员发扬了“白加黑”、“5+2”的工作敬业精神，完成了xx万名员工银行工资卡的发放和改密的繁重任务，为我行与xx公司开展代发工资打下了基础。

我行充分发挥网上银行优势，加快推广网上银行代发工资业务。我带领客户经理及前台运营人员多次到小xx公司财务处进行营销，在营销的过程中遇到了金融同业的竞争、遇到了关键技术问题的障碍，始终以身作则奋战一线，面对新出现的各种问题及时与财务处领导及分行相关部门进行沟通，最终在总行电子银行部、信息科技部相关人员的大力支持下，在分行领导及运管部帮助下克服重重困难完成了xxxxx网上银行代发工资业务。

的客户等待时间，正是由于自助设备的投放和全体员工的努力使得我行代发工资后能够保证xx职工、家属各种支付结算业务顺利进行，提高了客户的满意度和忠诚度。

2、深入xx企业产业链客户调研，鼎力支持中小企业发展。为了落实服务中小企业各项政策，解决企业贷款难等问题，我行先后走访xx园区内企业，深入调研xxx了解xx企业产业链客户的结算方式、周期等基本经营情况，充分发挥我行自身特色业务优势，突出灵活快捷机制，利用xx业务解决部分中小企业担保难的问题，同时更多注重企业的管理水平、成长性、实际信用状况和现金流，帮助解决小企业规模受限制、财务不规范、信息不对称的难题，并且利用资金管理行业务上线优势为xx企业产业链客户提供了方便快捷的结算业务，大大缩短了结算资金在途时间，使更多的中小产业链客户享受到全方位的金融服务。

3、组织开展宣传活动，普及矿区个人金融知识。

为普及广xxx职工金融产品知识，提高我行业务水平、发展产融结合特色金融业务、促进服务水平、服务效率的全面提升，我行在xx多次举办业务宣讲以及节假日宣传活动。

活动的主题从个人贷款、安全用卡常识、个人信用报告、防范金融诈骗到淘宝购物网上支付等，涉及范围宽广，内容丰富。即有解答又有提问，通过图文并茂的生动讲解以及与客户零距离的沟通互动，使广大xx员工充分认识和了解我行的产品和服务，为企业人员解决了实际生活中的问题。

**银行支行长述职报告篇九**

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元，新开企业网银xx户，累计办理贴现xx笔，xx万元，利息收入xx万元，办理现xx笔，xx万元，新开个人网银xx户。现将本人一年来的工作述职如下：

一、加强业务学习和思想观念更新。

当前，金融市场竞争日益加剧，为了能够进一步做好本职工作，胜任支行行长一职，我不断加强业务学习，随着工作的需要，我给自己安排学习了业务知识和与业务密切相关的法律知识，细化地跟踪掌握了相关的一线业务流程操作，做到管理心中有数。同时，为防止思想观念掉队，我时刻注重学习区分行和市分行的重大经营决策和工作思路，学习总行和区分行领导的讲话思想精神，以确保我对支行发展思路的理解不脱离区分行和市分行的轨迹，在充分理解的基础上，贯彻到员工的思想中，贯彻到工作落实中，确保整个队伍思想不掉队。

二、紧抓全行重点工作，扎实推进各项工作落实效果

一）、成功实现了支行新办公楼和xx支行的搬迁。今年我行举全行之力，在区行和市行的大力支持下，全行员工克服各种困难，全力以赴，顺利完成搬迁任务，并实现庆典圆满成功。

二）、突出业务发展主线，夯实业务发展基础

深挖两大领域客户群―公司金融客户群、个金金融客户群；

拓宽三项主业―负债业务、资产业务、中间业务；

抓好四个亮点--国际结算、信用卡、理财业务、投资银行；

实现五大提升―经营效益、市场份额、内控水平、员工素质、品牌形象”。我和支行班子成员一起树立信心、奋力拼搏，拓宽思路、拼抢市场，深入xx区各个厂矿企业一线，积极开展高层营销和“一把手”营销，千方百计大力拓展公司、个金优质客户，为支行业务发展夯实基础。

2、存款工作突出“早动手”，落实“全员营销”。结合市分行存款竞赛活动，支行都做了尽早安排，组织部门、员工召开存款动员大会，将目标任务层层分解，积极落实“全员营销”。

同时我们又紧盯了一些前期的开工项目，比如赛林硅业等，也要力争营销成功。

4、打通信息通道。由于历史原因，政府引进的项目都在建行和工行开立了账户，很少光顾x行。今年支行在加强与市行的互动和联动营销外，积极主动贴近地方政府主要经济管理部门，大力开展营销，终于取得了很好的效果。我们经常走访xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科、会计师事务所，并定期拜访区上相关领导，为我行第一时间获取信息资料开展营销创造了良好的条件。及时抓住xx区煤炭市场综合整治机遇，大力营销煤炭商户，为夯实我行存款打下一定基础。

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元。

三、扎实做好文优服务工作

抓好“文明示范窗口”、“青年文明号”、“精神文明”先进单位建设活动的同时，推动“两个文明”共同发展。

四、认真做好安全保卫工作

每逢重要节假日，我都会组织召开专题会议，做好专项防范安排。确保了全年无“四类”案件的发生，全年安全生产运营无事故，保障了各项工作顺利进行。

五、工作中存在的问题

从整体来看，xx区支行的公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，xx区支行整体公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，造成今年的业务发展后劲不足，加上今年支行办公楼的搬迁和人员变动因素，部分业务指标推进不理想，存款起伏波动较大，对大户的依赖性非常强，稳定性较差。

在工作中，由于管理经验不足，还存在解决问题的思路放不开，处理一些不和谐因素办法不多，处理事务考虑不够全面等问题，注重业务发展多，关注成员及员工压力少，对员工的市场营销观念引导地还不够。有些事情沟通不足，交流沟通方式单一。在工作中与相关部门的协调不够到位，对工作抓落实的力度还不够。群众意识、服务意识和大局意识在实际工作中还有一定差距，这些都是我要在今后的工作中需要改进的地方。

五、20xx年工作思路

做好网点业务转型工作，加快全功能网点建设，把公司业务下沉做实、做强；

要强化员工培训，全面提升员工素质，为业务的持续发展奠定坚实的人力资源基础；

加大对中层工作的督办力度，有效提升工作执行力；

继续加大对xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科等地方政府主要经济管理部门和会计师事务所的营销，做好当地招商项目落户我行。

以上是我的年度述职，不妥之处请大家批评指正。谢谢！

xx

20xx年x月x日

**银行支行长述职报告篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年，我担任x支行副行长，分管营业部和办公室工作，任支部宣传委员。我的工作主要职责是抓好会计核算、柜台服务、后勤服务、综合管理、队伍建设；组织宣传，开展内控管理工作和安全保卫工作。一年行将结束，对照来看，我本人认真履职，分管科室干部职工勤恳尽责，忘我奉献团结一心，圆满完成了年初确定的各项工作目标。下面我就20xx年个人思想、履职、尽职及廉洁自律方面作如下汇报。

一年来，我坚持总行和支行党支部的正确领导，加强政治理论学习，深入学习贯彻党的各种政策法规，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。

根据支部委员分工，我负责安排支部日常学习工作。为做好党员和职工的政治思想和业务学习，积极利用晨会、业务学习周例会等方式组织和动员大家交流知识和信息，增长业务知识，提高业务素质。

由于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，我认真学习金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，保证了分管业务依法合规规范有序开展。

领导班子的建设不只是一把手的任务，作为副职也有不可推卸责任，我认真遵守党的纪律和民主集中制原则，持续为提高领导班子的凝聚力、号召力和战斗力做出努力。日常工作中，不揽工诿过，敢于面对问题，勇于承担责任，对于班子集体决定的事项，不折不扣地坚决贯彻执行，尤其是与职工利益密切相关的、比较敏感的、关系职工利益的工作，经班子充分讨论研究决定后，带头落实，在职工中有正确鲜明的态度，促进了支行各项决策决定的贯彻执行，共同建设支行领导班子和集体。

（一）确定目标，统筹安排各项工作

随着x支行的发展，在总行的大力支持下，支行业务快速发展、人员逐年增加，日常管理和基础核算工作任务繁重。在分管工作中如何统筹考虑，合理安排，这是我时刻考虑的问题。一方面我经常与中层干部交流工作，沟通想法，达成共识，把“心思”和“干劲”合到一起，把繁杂的工作整体化，把主要工作的工作常态化。一方面理清思路，提前安排主要工作。如提出会计规范化达标一级单位目标；打好业务技能基础，参加下届技能大赛；规范内部事务流程，提供规范的后勤保障等。今年以来，在科室同事的辛勤努力下，会计核算质量进一步，基础管理工作更加规范，保证了支行经营工作顺利开展。

（二）坚持不懈开展业务培训，努力提高人员素质和业务质量

去年全行技能比赛中，支行取得了良好的成绩，5名员工取得了单项名次。我今年坚持每季度技能训练和测试，以绩效考核督促技能尖子更进一步。注重对新员工的培训，新员工见面会上就要求踏好职业生涯的第一步，同时制定明确的技能标准要求，并指定一名技能很强的副主任负责培训工作。在新员工培训工作中，从食宿、生活各个方面给予关心，提供舒心的工作的工作环境，促使新员工按期上岗。定期开展业务知识教育培训，结合实际操作开展学考结合的培训工作，员工业务素质得到不同程度的提高。

（三）加强日常管理，提高会计核算工作质量

20xx年，在经济发展不确定性增多和金融环境多变的形势下，各类社会经济活动复杂，处在县域环境中，支行柜面面临较之以前更广泛的会计核算操作风险管理，这对会计操作和内控管理工作提出了更高的要求。一方面我及时掌握内外部形势对会计核算工作提出的新要求，及早安排指导，一方面加强日常业务监督。加强日常授权、印章、库款、重凭管理，加大对重点业务、重点环节的检查频次，尤其关注承兑、贴现、网银开户、受托支付等业务的核算管理。一有空闲，就主动进柜台沟通交流工作，发现和解决问题。注重利用内外部自查、检查的结果整改和提高业务操作水平，先后经过人民币结算账户开立，转账、现金支取业务检查，人民币收付业务，票据、支付结算、反洗钱业务，银企对账工作和会计科目使用情况及会计内控检查，组织人员集中解决业务操作漏洞，经过检查、学习、整改，提高了基础核算工作质量。

（四）集思广益、多措并举，重点解决网点排队问题

随着客户群体的扩大，基础客户迅速增多，支行现有企业客户x余户，当年新增开户x户，个人客户约x万户，当年新增客户x余户，网点日均业务量约x笔，客户的增多增加了柜面压力，客户排队问题一度十分集中。我多次多方征求意见，分析提出解决措施，先后通过修订《会计人员绩效考核办法》，调增业务量得分比重，从绩效考核调动工作主动性；抓紧对2批新入行员工的指导督促，尽快适应快节奏的核算程序；通过轮岗，充实储蓄柜面的熟练人手，以老带新提高工作效率；通过晨会、会议点评督促，提高整体办理业务的速度；遇到群体客户集中办理业务，增设弹性窗口；周末、节假日，推行弹性工作制，通过增开窗口提高服务能力；设置业务时段提示牌，提示客户合理安排时间办理业务；对缴款客户制定特定方案，方便随时缴款；业务高峰期，对群体客户提供专柜，释放窗口；引导客户提高银行卡、网银、回单柜等自助设备利用率，提高人机替代率，分流客户，通过以上措施，较好的解决了网点排队问题。

（五）落实服务细节，整体服务能力得到提升

20xx年，x银行加快发展的关键一年，总行要求全面提升金融服务水平，树立良好的品牌形象。随着专业银行网点的增多，专业银行服务质量也得到提升，主要竞争对手不约而同的通过服务竞争赢得客户。要维系客户，必须继续提升服务水平。

我认真落实x银行《优质文明服务管理办法》，相继制订下发了各项业务监督检查考核办法，开展了《落实服务礼仪，提升职业形象》的系列培训，初步开展规范化服务管理。随着新员工的增加，同步开展窗口服务规范化教育。认真学习传达每季度《优质服务通报》，针对存在的问题举一反三.7月份，开展了“服务月”活动，整体服务质量在各机构排名中前列，前三季度，服务评比排名均列前茅.1—x月份，未发生一起向总行呼叫中心的有效投诉，服务质量稳步提高。注重通过服务营销客户，分管部门共完成储蓄存款稳存x万元。

（六）勤工作，积极参与构建企业文化

作为工会小组长，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事；以“岗位练兵、评选标兵”、创建“x市青年文明号”等形式，努力提高职工的工作积极性，引导大家扎根支行、热爱支行。为进一步活跃业务生活、凝聚团队力量，组织团支部、工会开展了第二届趣味运动会；组织参加与企业、其他单位及兄弟行开展体育比赛；组织观看电影《建党伟业》、组织参加x市看守所警示教育活动等。重视宣传报道工作，鼓励职工动脑动手，撰写各类信息稿件；严格行文规范，把好文稿审核关。

（七）勤督促，扎好三防一保工作

贯彻落实“内控管理年”各项工作要求，按照支行内控管理年实施方案，抓好安全保卫制度建设，督促各岗位履行职责；结合社会治安形势和银行业案例，促进临柜人员及保卫人员应知应会知识的学习；加强安全防范意识教育，定期组织进行业务交叉检查，不定期组织安全卫生检查，通报问题，督促整改；进行了多次安防突击检查，开展了防爆演练；安全防卫工作在总行检查和公安、银监联合评价中得到肯定。

干部的品德是根本素质。作为一名宁夏银行基层普通管理人员，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的`最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让支行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对支行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

良好的思想道德素质是干部职工学习业务和改革创新的动力，是业务工作保持正确方向前进的保障。因此我平时注重抓职工的思想政治工作，定期对分管科室的职工思想工作情况进行分析，主动找谈话，交流思想，发现问题及时解决，定期了解要害岗位人员的思想状况和工作表现，掌握动态，真正做到“两手抓，两手都要硬”，把思想政治工作提高到重要的位置上来，营造了积极进取的气氛和环境，使队伍综合素质得到提高。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：

（一）学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。

（二）工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

（三）经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

六、今后工作思路

作为x支行的一员，宁夏银行的发展趋势、支行已形成的发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕总行领导，按照支行的安排，准确判断和应对各种形势，落实业务规范化核算要求，进一步提升核算工作效率和财会队伍素质；落实规范化服务要求，深化服务客户内涵，全面提升客户满意度；健全工作责任机制，加强流程管理，促进内部管理上台阶；加强内控管理，切实防范操作风险和道德风险，确保稳健安全经营，努力为支行的发展无怨无悔付出和奉献。

**银行支行长述职报告篇十一**

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。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

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172.595万元，较年初净增48.422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74.158万元，较年初净增17.003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97.742万元，较年初净增长20.939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14.720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说，20xx年的各项存款再次涮新历史、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。

二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

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。

三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

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。

四、财务实现考核计划，完成利润计划

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，需要给平安分理处祢补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700万元祢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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn