# 最新银行支行长述职报告(优质10篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-17

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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一二、明确主攻目标，实施...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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**

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

(一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋于三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，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。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

**银行支行长述职报告篇二**

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xx支行以党的“十九大”精神统领全局，以xx行长“两个翻番”为核心目标，以x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x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x县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，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，各项经营指标完成情况良好。

（一）收入完成情况。

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

预计20xx年x支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成x万元，欠25万元；公司业务完成x万元，欠270万；信贷业务完成xx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x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x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。

（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。

（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。

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，x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。

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。

在当下这个社会中，报告对我们来说并不陌生，报告具有双向沟通性的特点。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编为大家整理的，欢迎大家分......

在日常生活和工作中，需要使用报告的情况越来越多，写报告的时候要注意内容的完整。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？以下是小编收集整理的银行支行行长述职......

在当下这个社会中，报告对我们来说并不陌生，报告具有双向沟通性的特点。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编为大家整理的，欢迎大家分......

**银行支行长述职报告篇三**

我于20\_\_\_\_年6月担任\_\_\_\_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2024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，我行将在普阳街分理处开户的\_\_\_\_\_\_公司划给\_\_\_\_支行，仅这一户就带走对公款10，000万元，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\_\_\_\_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20\_\_\_\_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，20\_\_\_\_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。

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!

**银行支行长述职报告篇四**

我于xx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xx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，我行将在普阳街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一户就带走对公款10，000万元，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xx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，xx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”，不良借贷大幅下降

xx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借贷20，709万元，使我行的不良借贷骤然上升。所以，xx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，专挑老大难的不良借贷户承包。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，不良借贷下降迟缓的，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。

xx年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良借贷8，553万元，完成计划的637%；盘活不良借贷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%。不良借贷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借贷控制计划。

三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

xx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。一是严格借贷条件，把好增量借贷投放关。在新增借贷的投向上，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，使新增借贷投向信誉度好、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借贷7000万元，全年累计发放增量借贷7202万元，通过优化借贷投向，借贷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，退出借贷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

xx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，不良借贷大幅上升，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借贷总量进行测算的。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%。

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。xx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。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

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 。

**银行支行长述职报告篇五**

一年过去的很快，转眼又到了交xx年终工作总结的时候，每到这个时候总会很发愁写什么，怎么写。写过几次，到现在终于总结出来了一点点个人的小经验，也跟大家分享一下吧。在我看来，年终工作总结不能眉毛胡子一把抓，必须突出亮点。工作总结绝不能写成流水账的形式，工作有重点才能有亮点，文章有亮点才会有看点，只有把总结中的亮点写好才能突显出一年工作的重点和实效。要想在总结中出现亮点，就要注重平时的积累，定期梳理，做到心中有数。而亮点也不能简单的就事论事，要善于从重点工作中找优点、找不足，做好分析和总结，为之后的工作打好基础，提供宝贵经验。当然在年终工作总结中，总结只是一个方面，我们还必须要考虑做好明年的初步计划，让年终工作总结发挥好承上启下的作用，为我们更好地完成接下来的工作服务。

一些公务员的意识里存在着一个误区：总结的字数=工作量。就是工作总结的字数越多，一年干的工作就越多。“哎呀，字数太少了，这怎么能够体现我一年的辛苦呢？”这样导致的结果就是空话、套话连篇，真正体现工作的内容少之又少。何苦呢？我认为，此种做法不仅没有更好的体现你一年的辛苦，反而有喧宾夺主之嫌。甚至让领导感觉你这一年没有什么成绩？有成绩的话，怎么会没工作可写，空话、套话连篇累牍呢。

个人感觉，有个比较好的方法既能体现自己的工作成绩，又可以不让领导感觉空话、套话太多。不管是部门业务总结还是个人总结，在引言部门都可以把一年取得的成绩进行简要叙述，一目了然。不仅能够突出取得的成绩，也能节省领导的时间。比如，领导太忙，一看引言就知道你的主要工作成绩了，后面的内容如果领导不感兴趣，可以略看或不看。

其实，文章没有定式，仁者见仁智者见智。但是没有扎实的工作、没有认真的调研、没有准确的分析，即便妙笔生花写出来也不是一篇好的总结，这就是实事求是。

成绩不讲跑不掉，问题不讲不得了。

俗话说“成绩不讲跑不掉，问题不讲不得了”，实事求是的年终总结最可贵。要本着实事求是的态度，说成绩才不会夸夸其谈，道失误才不会轻描淡写，谈打算才不会信马由缰。对于成绩，认真总结的目的在于找出好的经验做法加以凝练提高；对于失误，不妨实实在在地摆在桌面上，虽然丢了“面子”却也交了“学费”，找到了要害才能汲取教训，避免再犯同样的错误。

因此年终总结当体现以下原则：一是突出重点，着重介绍本单位、本部门承担的任务指标完成情况，队伍建设情况，以及为克服困难所采取的措施等。二是依事说理，通过对全年的工作总结得出一般性规律，形成有益的经验，达成一致的.认识，使其对今后工作具有指导作用。三是一分为二，在总结成绩的同时，更要客观地查找工作中存在的不足和问题，正视缺点，以警示今后的工作，少走弯路。

**银行支行长述职报告篇六**

20\*\*年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

1、各项存款额持续上升

截至20\*\*年月底，我银行自营网点余额达亿元，比20\*\*年底新增万元，活期占比%，比20\*\*年增加了个百分点。截至20\*\*年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20\*\*年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较20\*\*年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至20\*\*年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、商易通、pos商户有新的发展

截至20\*\*年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户户；pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商易通、pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至20\*\*年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率达到%。

6、财务运行情况较好

截至20\*\*年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付、pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

**银行支行长述职报告篇七**

20xx年，我行认真贯彻落实总行/省行/分行xxxxxx会议精神和xxx的工作部署，认真贯彻全行“xxxx、xxxx、xxxx”工作方针，结合我支行实际情况，紧紧围绕年初制定的工作目标和计划，齐心协力，狠抓落实。

在总行/省行/分行党委的正确领导下，在全行员工上下同心，共同努力下，我们加大市场拓展力度，加强内部管理，调整经营策略，推进经营机制改革，确保了xx年全行各项业务稳健、健康发展，我们较好的完成了xx年指标，全行经营效益有较大的提高。

一、各项指标完成情况

截至xxx末我支行；

（一）公司类指标完成情况。

截至xxx末，对公存款余额为xxx万元，较年初新增xxxx万元，增长幅度和实际增长量排名为xx。对公存款日均增加xxxx，列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。截至xxx末，我支行共发放新增贷款xxx万元，其中，xx贷款，xxx贷款xx万元。

（二）个金类指标完成情况。

储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，全行排名第xx名；代发工资客户新增数xxx；银行卡新发卡xxx张，其中借记卡xx张，信用卡xx张，特约商户新增xxx户，收单xxx万元；分期付款业务xxx万元，累计完成电子银行xx户，第三方存管xxx户。通过统计分析我行xx月的数据显示：xx项可比指标中，xxx项超过xx分，xxx得分xxx分。

二、xxx年主要工作措施

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设

充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。

三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

三、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

xx年，我行继续坚持以客户为中心，以客户为导向，以产品和服务为手段进一步加大了市场攻坚力度。

一是以开门红为契机，全员参与，全员揽储，

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。

营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

四、上半年工作中存在的一些问题。

一是xxxx业务仍处于起步阶段。

二是客户经理队伍建设需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是本人自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

五、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

**银行支行长述职报告篇八**

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，办理转贴现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：

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。

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。

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。

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。

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。

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九**

我20xx年10月至20xx年10月担任明珠花园支行行长。负责该行的全面工作，这五年的时间里，在上级行党委的正确领导下，我团结带领全行员工认真完成各项任务，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：

（一）在思想工作方面，坚持勤政廉洁，努力提高自身素养。作为一名党员，时时以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，具有过硬的政治和理论素质。不计个人得失，勤勤恳恳，任劳任怨，尊敬领导，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。性格开朗，作风民主，富有朝气，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。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想牢固，一是做到了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。二是做到抓好党风廉政建设，把党风廉政建设工作始终放到首位，在实际工作中求成效。

业务发展情况：

1、业务发展步伐明显加快

我从xx年10月至xx年10月，xx年存款新增4969万元，融资总量13325万元，xx存款增长了7751万元，融资总量24110万元，xx年存款新增3593万元，融资总量12321万元，xx年存款新增3294万元，融资总量23906万元，xx年10月底存款新增246万元，融资总量14599万元。

2、中间业务发展迅速，xx年中间业务收入133万元，xx年中间业务收入174万元，xx年中间业务收入146万元，xx年中间业务收入168万元，xx年截至到10月中间业务收入92万元。

（二）内部控制管理

网点工作管理上，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，制定了网点经理、主管、客户经理、柜员的\'岗位职责，坚持每周一次的学习制度，每月一次员工排查活动，每季度一次员工行为分析，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。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。

**银行支行长述职报告篇十**

尊敬的领导、同志们：

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xx支行以党的十九大精神统领全局，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。

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。

(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。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

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