# 精选支行行长述职报告范文如何写(8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-12-19

*精选支行行长述职报告范文如何写一在此岗位工作一年多来，紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执...*

**精选支行行长述职报告范文如何写一**

在此岗位工作一年多来，紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。 通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务这点点滴滴都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句文明用语从着装、仪容仪表、物品摆放晨会的每一项内容服务的每一个环节晚上的自评等等都能认真对待农行的网点文明标准，服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

本人能以农行的利益为重，按农行的规矩办事，求同存异、合心合力。

一是坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照农行章程办事，做到一切重大问题集体研究，选贤任能，慎重决策。

二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥员工的创造性和积极性。员工间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。

三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设责任制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长xx万元完成计划的全市排名第xx名。个人存款增长xx万元完成四季度计划的

贷款增长完成计划的 ，中间业务收入完成计划的 。拔备前利润完成计划的 。班子成员获得了xx万元的综合绩效奖励。

一是创新时间，安排每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

三是创新营销方法。每天走访10个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有农行辉煌的业绩。今年上半年农行在市分行综合绩效考核中荣获第 名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

回顾 年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强。

述职人：

20xx年xx月xx日

**精选支行行长述职报告范文如何写二**

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额亿元，较年初增加亿元;各项存款余额亿元，较年初新增亿元，日均余额增加亿元，人均存款xx万元;实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元;实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元;资产利润率与收入成本率分别为%和%;不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排行上升至位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的十二届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、思想上合;岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设职责制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设职责制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一)抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20xx年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%;另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到;凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二)擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20xx年11月15日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三)抓出特点。

一是开展了以“开阔眼界，拓展思维”为主题的向外学习活动，加强与兄弟行的工作交流，走出云阳向江北支行学习借鉴;

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动;

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动;

四是开展了“学业务，练技能，提素质”的信贷业务、会出业务学习月，及计算机技能练兵竞赛活动;

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神;

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢!当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和亟待解决的困难和问题：一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20xx年取得的来之不易的成绩。

**精选支行行长述职报告范文如何写三**

考核组领导、各位同事，大家好!

20\*\*年已经渐行渐远，20\*\*年已经迎面而来，过去的一年全行各项工作在保持连续性和稳定性的基础上稳步向前有力推进。一年来，我在上级党委的指导下，尽最大努力，勤奋工作，忠实履行了自已的工作职责。这一年，深知千斤重担、不懈怠、没松劲，身负全行上下三级机构千名员工的期望，有工作的成果，有上级党委的肯定，有总省行多个督导组、工作组、巡视组高度评价与认可，也有学习的收获，有实践的感慨，也有深刻反思和诸多遗憾。根据要求，现将20\*\*年主要工作情况述职如下：

(一)经营成效显著。一是各项存款稳步增长，资金实力不断增强。全行人民币各项存款余额\*\*亿元，较上年末增长\*\*亿元，增幅\*\*%，对公存款时点、日均增量分别完成完成省行计划\*\*，分列全省二、三位。个人存款存量、增量，对公存款增量同业四大行排名第一，对公存款增量市场份额高达\*\*%。二是农贷投放速度加快，贷款质量持续改善。全行累计投放农户贷款\*\*户，金额\*\*亿元，同比多增\*\*亿元，增幅\*\*%。其中农户小额贷款投放\*\*万元，个人生产经营贷款投放\*\*万元。三是中间业务拓展顺利，增收渠道有所拓宽。实现中间业务收入\*\*万元，完成年度必保计划的\*\*%，同比多增\*\*万元，代理保险手续费收入连续八年同业第一。

(二)工作亮点频现。一是我行成为新农保、城居保代理工作全省先进单位。20\*\*年，我行加快代理新农保、城居保推进工作，代理范围\*\*个乡镇、\*\*个村屯共\*\*万人，有力推进全省新型农村和城镇居民社会保险工作全覆盖。被省人力资源和社会保障厅授予全省代理新农保、城居保工作先进单位。二是全省首例向专业合作社发放贷款。我行加大产品创新力度，推出了农民专业合作社法人贷款，支持农民专业合作社带领农户抱团闯市场，农机专业合作社发放法人贷款\*\*万元，向专业合作社发放为全省首次。

(三)队伍建设科学。一是坚持人才强行战略，不断加强各层次人才队伍建设，为发展提供强有力组织保障。调整充实支行领导班子和机关中层干部队伍，加快推进干部队伍年轻化和专业化，去年共调整干部\*\*人次，同时选拔和建立数量充足、素质优良、结构合理、梯次配备的后备队伍，全行上下形成团结和谐、心齐气顺的良好氛围。二是加强党建工作，紧紧围绕当前市场竞争、本行竞争中面临的新形势、新任务，加强基层组织建设和党员队伍建设，教育引导广大党员树立大局意识、责任意识，提高党性修养，加强基层党支部能力建设，提升凝聚力、创造力、战斗力，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用。

一是坚持学习不放松。认真学习党的\*\*\*\*\*和\*\*\*讲话精神，不断加深对中央八条新规和总、省行转变工作作风有关规定的理解和把握。认真学习各阶段工作部署要求和重要领导讲话，增强对政策规定的理解能力，提高了政策执行水平。一年来，我努力注重在时事、政治、经济和各类知识的学习。注重三观，即世界观、人生观和价值观的深刻思索和认真改造，坚持学用结合，认真抓好自学。注重自身综合素质有所提高，力争职责名实相符，举轻若重，有所开拓，有所担当。在思想政治上，坚定了责任意识、履职意识，坚定了新理念、新发展、新成就的努力方向，做到了学习和工作两不误、两手抓、两提高、两促进。体现在工作上，呈现出了坚定的决心和信心，有生气、有活力，推动工作有力度、有深度、有广度，成效明显。

二是坚持尽责不懈怠。在过去工作中，按照省行授权，认真负责积极主动，卓有成效地开展了各项工作，紧扣总省行要求，一抓学习领会，深度思考认真把握。二抓贯彻落实，讲执行、讲成效，抓过程、重结果。在具体工作中，找准工作定位，尽心尽职，尽力尽能，在各类问题纠结中不推诿、不扯皮，问题不上交，矛盾不下移，负责不揽权，推功、不推过。三抓深化推进，没有仅局限于开会部署，在重点抓好工作落实下功夫，在工作推进中换位思考，想基层、想一线、想困难，在工作中把主动意识放在首位，创新务实，讲主动、讲作为、讲担当、讲效果、讲贡献。

三是坚持民主不动摇。与班子成员坦诚相见，密切配合。在勤政方面，坚持做到尽职履职，合规创新和敬业。在工作作风方面，始终坚持公开、公平、公正原则，与干部员工共同进步成长。说短话、说实话、说直话，简单做事真诚为人。一年来，采取多种形式的开座谈、提意见、征民意，补我不足，强化提高。

**精选支行行长述职报告范文如何写四**

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。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

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，走出了一个发展的上升通道。

(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。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

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，创造性地开展工作，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，为客户带给一揽子服务方案，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\*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。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，建立有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

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、ji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的观念，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费业务的“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的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。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想调动离开海沧。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工作条件。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工作的发展。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。

三、正确决定形势，充分认识工作中存在的不足。

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，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\*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。

谢谢!

**精选支行行长述职报告范文如何写五**

在刚刚过去的20\_\_年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我述职如下:

一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的党总支书记、行长，我始终以三个代表重要思想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，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。一方面，做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时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。另一方面，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，提高学知识的潜力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、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，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展

20\_\_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。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显着。切实加强对中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，用心宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20\_\_年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，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;尽自己的潜力做好每一项工作。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，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，做到让分行放心，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，对分行构成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

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，主要表此刻:一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习资料的选取上，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。二是工作经验、领导艺术和管理潜力还需要在今后工作中，进一步提高。三是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思考比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已构成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互构成的感情纽带，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，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确决定和应对各种形势，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;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显着的提高;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，调动员工用心性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

**精选支行行长述职报告范文如何写六**

各位领导、同志们：

我叫，现年41岁，大学文化程度，高级政工师。xx年2月调入支行任党委书记、行长。任职期间，能够认真贯彻落实上级有关金融政策方针，不循私情，秉公办事，努力实践重要思想，认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办行;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

下面，按照市纪委领导干部廉政述职工作要求，现从以下四个方面向大家进行述职报告，请评议。

关于履行党风廉政建设责任制情况加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以 重要思想为指导，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

一是抓政治学习，思想认识到位结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育 三个结合 ，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻总行《员工违反规章制度处理暂行办法》和 四个一律 活动，严禁违规操作和越权办事;加强 两个务必 立党为公、执政为民 及《新党章》等主题教育活动，领导班子成员分别作出了庄严的承诺，并在 两禁止 活动中处处以身作则，树立了党员干部的良好形象;加强警示教育，运用正反面事例，特别是近年来发生在农行系统的案例教育员工知法、懂法、依法办事。通过经常性的教育，使第一范文网我行干部员工筑牢思想道德和党纪国法两道防线，树立了正确的世界观、人生观和价值观，养成良好的生活作风，保持奋发有为、昂扬向上的良好精神状态。

20xx最全支行行长个人述职报告各类报告二是抓组织领导，责任分解到位为确保此项工作扎实有效开展，我们成立了领导组织，落实了各自的责任和分工，对责任范围内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，完善健全了三项制度。一是目标管理制度。把党风廉政建设与业务工作紧密结合，同部署、同落实、同检查、同考核，同时根据市委《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施办法》的有关要求，制定了工作实施方案，明确了工作重点和整治措施，将目标责任制进行了分解，上报了党风廉政建设责任目标，落实 一岗双责 ，形成一级抓一级，层层抓落实的网络体系。二是廉政建设定期报告制度。在狠抓党风廉政责任制的落实上，年初，研究党风廉政建设责任制和全体员工廉洁自律承诺内容，建立和完善了领导干部的廉政档案，对其落实廉洁自律规定、重大事项报告、述职、述廉、评廉、考廉等情况一并装入档案，单独装订成卷，起到监督检查的作用。并分别与各单位第一责任人签订责任，注重检查考核，跟踪问效。坚持领导班子述职、述廉，坚持定期以书面报告廉洁从政工作的开展以及自身廉洁情况，确保领导干部的从政行为始终处于动态监管之下。三是民主监督制度。开展了党委班子党风廉政建设专题民主生活会，组织全行员工参加民主评议，接受干部群众的评议和监督。行领导都能够对照 四大纪律、八项要求 严格检查和反省自己，查摆问题，深入开展批评与自我批评，落实整改措施，从而统一了思想，凝聚了力量，促进了班子建设和各项工作的开展。

三是抓检查考核，监督追究到位认真组织党风廉政建设责任制实施情况考核检查，在方法上，采取自查自评和社会监督两种方式，广开渠道，广拓言路，及时通报，进行反馈，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与 行风热线 活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉管理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。三是加大纪检监察工作力度。在开展 端正政风行风、优化发展环境 工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、行贿受贿等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。特别在用人问题上，建立 双定 双聘 竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竟聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

年终廉政述职报告在区委、区政府的领导下，我以邓小平理论和 重要思想为指导，按照市纪委五次全会及区党风廉政建设工作会议精神以及龙发20xx7号文件精神，坚持从严治党的方针，坚持反腐败，紧紧依靠各级党组织、广大党员干部和人民群众，推进责任制分解、落实。现将落实情况汇报如下：

着眼防范，立足自身教育，为廉政建设责任制的深入开展奠定了坚实的思想基础一是强化自身素质，提高 防腐 免疫力。注重把廉政建设理论学习同政治理论学习有机结合起来，浓厚学习氛围，搞活学习形式，扩大学习范围，增强学习效果。开展理论学习，坚定理想信念，开展条规教育，常念 紧箍咒 ，早打 预防针 ，浇注 防腐剂 。今年以来，相继观看反腐败电教片、收看xx大报告会及学习讨论活动等，通过经常性、多种形式的党性、党风、党纪和廉政教育，使我树立了正确的权利观、地位观、利益观，进一步认识到了廉政建设的重要性，廉洁自律的必要性和违法违纪的危害性，增强了在新形势下拒腐防变的能力，积极做 的忠实实践者，并对一些党员干部的不廉洁行为及时敲响了警钟。二是着眼大局稳定，积极做好信访工作。认真对待群众来信、来访，及时妥善处理群众反映的问题，做到了热情接待，耐心疏导，宣传政策，化解矛盾。对重要案件签署具体意见，并及时听取汇报，搞好协调，认真指导。通过扎实有效的工作，有效控制了越级上访、集体上访事件的发生，切实维护了机关的正常办公秩序和大局稳定。三是严把用人关，坚持用好的作风选人。严格遵守组织人事纪律，严格按照《党政领导干部选拔任用工作暂行条例》和有关制度办事。坚持公开、公平、公正的原则，严格按照公布职位、个人申报、资格审查、笔试、面试、组织考察、聘前公示等程序进行，在今年社区干部招聘中，对参与招聘的大中专毕业生和社会人员全部实行公开竞聘上岗。在公开招聘中，确保了招聘工作的健康开展，有力地遏制了用人中的不正之风和腐败现象的发生。目前，我区社区工作人员在全市同行业中年龄结构最年轻，知识结构最高，龙凤街道凤祥社区干部张永生，今年被评为全国社区先进工作者，使我区在公开选用人才上得到了上级领导和人民群众的认可。

为切实搞好廉政建设责任制工作，圆满完成区委、区政府下达的责任目标，我站在讲政治、讲大局的高度，充分认识廉政建设责任制及反腐败斗争的重要性，始终把廉政建设责任制工作当作大事、要事来抓。我把廉政建设责任制摆在了重要议事日程，多次召开专题会议，研究、部署廉政建设工作，做到早研究、早部署。平时，在不同地点、不同场合不失时机地利用正反两方面的典型，对廉政问题经常讲、多次讲、反复讲，找原因、说危害，教育干部要从身边人、身边事中吸取教训，耳边警钟长鸣，心中筑起道德和法纪两道防线;同时，还定期组织检查、指导、督促主管各部门廉政建设的工作部署和落实情况，听取工作进展情况汇报，了解目标落实情况，查漏补缺，采取措施，加大工作力度，促进廉政建设顺利开展。

结合工作实际，狠抓目标落实，务求取得实效实行廉政建设责任制，根本在落实，关键在行动。在认真分析、研究责任目标的基础上，提出了 抓深入、抓规范、抓提高 的工作思路，不断加大工作力度，真正在落实上下工夫，靠实际行动求成效。一是及时进行任务分解，推进落实。根据区委下达的廉政建设责任制目标，本着 谁主管谁负责 的原则，我对分管廉政责任目标工作负总责，认真履行 第一责任人 的职责。由牵头科室负责，把区委、区政府下达的专项责任目标分解到了主管一路各部门，做到了 千斤重担大家挑，人人肩上有目标 ，明确了岗位职责，保证了政令畅通，切实做到了有方案、有措施、有落实、有检查，实现了廉政建设工作任务由虚变实，由软变硬，由模糊变清晰。二是建章立制，确保落实。先后完善了《乡镇政务公开制度》、《乡镇接待制度》、《xx镇政府机关财务管理制度》、《xx镇政府机关车辆管理制度》、《xx镇政府机关会议制度》、《xx镇政府机关办公电话管理制度》等一系列制度，把管理重点放在领导干部权力的运行上，进一步规范领导干部的从政行为，强化对领导干部权力运用的约束，从根本上铲除滋生腐败的土壤。三是加大管理力度，全面落实。继续严格执行 收支两条线 的各项规定，实行会计委派制度，在完善规范、强化管理、严肃执纪上下工夫，杜绝了 小金库 现象的发生，使财务管理制度得到严格落实。继续推行政府采购制度，完善了集中采购相关制度和办法，使 同质比价，同价比优，同优比服务 的标准和 管办分离，相互制衡 的原则采购(招标)、验货、付款 三分离的运行机制得到了认真落实。加快了推进乡镇行政审批制度改革步伐，坚决清理了应该取消的行政审批项目，对保留的行政审批项目，积极改进审批方式，严格规定审批内容，公开审批条件，明确办理时限和办理程序，解决了问题，提高了办事效率。进一步完善了政务公开，只要涉及群众利益、群众关心的行政行为，都通过电视、报刊、政务公开栏等多种形式，进行了公开，增加了行政工作的透明度，规范了行政行为，改进了工作作风，杜绝了暗箱操作和不正之风现象的发生，确保了公平、公正、公开原则在工作中的落实。

**精选支行行长述职报告范文如何写七**

尊敬的领导、同志们：

大家好!

20\_年，无论是对xxx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得能够用下面八句话来概括：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，不辱使命。

作为xxx支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益;在班子建设上以思想建设为根本、潜力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导群众。

能够说，20\_年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利潜力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、职责感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20\_年的学习和工作状况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，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。自觉把自己置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。

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。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，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。

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家明白，xxx即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争能够说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20\_年，我们一向把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。透过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额xx万元，居xxx当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的xx%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的x倍，是中国银行的x倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一;全口径存款较年初新增xx万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%(其他三家国有商业银行都是负增长)，占到了xxx全部7家银行业金融机构存款新增总额的xx%。资金实力、创效潜力、资产质量均位居xxx国有商业银行之首，大部分经营指标完成状况在全区12个直管行中也位居前列。

二是用心营销贷款，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。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩的状况下，用心向xxx城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款xx万元，重点投放到了xxx市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在xxx城区各家银行中独占鳌头，受到了xxx市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为xx万元，不良率仅为x%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20\_年，透过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用到达了历年最高水平。其次，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，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争潜力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，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。开展了建立“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

一年来，我的工作虽然取得了必须的成绩，但与xxx银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮忙下改善和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成状况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距;在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改善。

xxx建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让xxx建行的明天因为我们而更加完美!

此致

敬礼!

述职人：xx

20\_年x月x日

**精选支行行长述职报告范文如何写八**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

回顾这一年来的我的工作成绩，我作为银行负责总体工作的行长，在求真务实、不断激发创新思维的基础上，认真树立良好的工作态度：在上级党委部门领导下，认真贯彻落实省、市分行的工作会议精神，提升我行的总体工作水平;保持以351规划在内的各大工作计划作为深刻的指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、和进行深化金融业改革和统筹城乡区域性发展为主线，实行业务转型、以服务三农为重要工作内容、做大做强零售业务和加快中间业务发展;继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我主要从四个方面进行述职：

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，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯落实科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，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。

自xx年2月担任支行行长一职以来，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。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，始终保持着饱满的精神状态，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，做到严以律己、宽以待人、公正办事;敢于讲真话讲实话，敢于负责任。二是清醒认识，谋求发展。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。三是重视客户，强化服务;规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、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，时刻牢记服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营;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。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改进。

xx年前半年，我坚持以客户为中心，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。全年共实现经营利润\_\_\_\_万元，人民币各项存款比年初新增\_\_\_\_万元，人民币各项贷款比年初下降\_\_\_\_\_万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为 。

公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，前半年共实现新开户\_\_\_\_\_户，新增存款\_\_\_\_万元，其中存款达5万元以上的\_\_\_户，占新增对公存款的\_\_\_。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近 万元。

信贷业务取得突破性发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1.5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展“三农”业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。特别是在服务“三农”业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，形成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金\_\_\_\_万元，代理发行国债\_\_\_\_万元，代理保险\_\_\_\_万元，半年实现中间业务收入\_\_\_\_\_万元。二是积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。二季度末，全行企业网银新开户 户、个人网银 户、电话银行 户。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，积极开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，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“内控文化教育月”以及 “集中整治案件隐患月”活动，通过“内控谈话”、“我为内控献一策”、“签订《执行业务规章制度承诺书》”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全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。其次，切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性和主观性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能部门工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干部队伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。

一是重视制度建设，科学分权，明确分工，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，形成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行共产党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部门负责人分别为党风廉政责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人鉴订责任书。通过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

四是强调干部队伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水品的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。通过“三.八”妇女爱国主义教育活动、“七.一”党员重温入党誓言，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在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，具体表现在：

第一，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，工作中感到力不从心;

第二，面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

第三，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。

xx年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，我将发扬成绩，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;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;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;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

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：xxx

20xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！