# 2024年基层银行支行行长述职报告(十五篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-06-07

*基层银行支行行长述职报告一跟往年相比，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...*

**基层银行支行行长述职报告一**

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；信贷资产总体上仍保持较高质量，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。

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，积极营销批发业务。

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责任主体提升到业务部，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，把全行攻关能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择合适的人员进行组合，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，为客户提供一揽子服务方案，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。通过不懈的努力，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。

**基层银行支行行长述职报告二**

大家好！时光转瞬即逝，20xx年已过去。一年来，我在总行的悉心指导和支持下，充分履行支行支行任党委书记、行长的岗位职责，认真贯彻落实有关金融政策方针，秉公办事，认真执行有关财务管理规定，从带队伍、抓管理夯基础、抓业务促发展入手，推动各项工作稳健扎实开展，取得了经济效益和社会效益的双丰收。下面，按上级要求，现向大家作述职报告，恳请各位批评指正。

20xx年是我到任行长的第二年，支行从当初的存款不足30亿，资产规模不足亿，到现在存款超过亿，资产达到亿，盈利近9000万元，无论从效益、规模、盈利能力上，可以说今非昔比，这里既凝聚了总行的正确领导、员工的辛勤付出，也是我个人拼搏奋斗的结果。一年来，我始终坚持科学发展观，按照“资本充足、治理完善、内控严密、运营安全、服务优良、效益良好”的标准，努力实现我支行科学高效的可持续发展。紧紧围绕“好银行”的目标，努力开拓创新，科学进行决策，积极建立约束激励机制，努力提高管理和防范风险工作水平，实现了改革、发展、稳定的协调统一，取得了一定的成绩。

(一)经营指标完成情况

1、存款情况。截至10月31日，各项存款时点额为万元，其中对公类存款万元，储蓄存款为万元，分别较年初增长万元、万元、万元，完成指标调增后季度计划分别为%、%、%。

截至10月31日，各项存款日均额为万元，其中对公类存款万元，储蓄存款为万元，分别较年初增长万、万元、万元，完成指标调增后季度计划分别为%、%、%。

2、贷款执行情况。截至10月31日，各项贷款余额为万元，较年初增加万元，增长幅度为%。其中公司类贷款万元，时点较年初减少万元，日均余额较年初下降；中小企业贷款为万元，较年初增加万元，完成全年计划指标的%、完成季度计划的%；个人贷款为万元，较年初增长万元，完成指标调增前季度计划的%，完成指标调增后季度计划的％。

3、银行卡情况。截至10月31日，银行卡存款日均余额万元，较年初增长万元，完成指标调增前全年计划的%，完成指标调增后全年计划的%。发卡量为张，较年初增长张,完成指标调增后计划的%，银行卡平均余额达到元。

4、收入、支出及利润计划执行情况。截至10月31日，营业收入为万元，营业支出为万元，利润总额万元，结合各正常调整因素后，净利润为万元，超额完成总行年度计划净增长指标。但由于非应计贷款超额，风险性调整后净利润万，与总行的利润计划万元相比，完成了计划的%。

5、结构调整指标完成情况

截至10月31日，风险资产利润率为%，完成了总行年度计划的%。市场占有率为%，完成了在总行年度计划的%。存款付息率为%。贷款收息率为%，完成了年度计划的%。

6、国际业务、中间业务收入指标完成情况

截至10月31日，中间业务收入为万元，完成了年度计划的%。国际业务结算额和结售汇金额两项指标分别完成万元，实现了零的突破。

(二)加速了网点建设，风险防范功能明显提高

到任之初，19家网点有5家存款不到5000万，存款过亿的只有2家，且网点营业环境较差，员工队伍的积极性急待提高，我通过整合资源，现在网点存款全部亿元以上，达到4亿元的家，存款规模是当初的倍，资产倍，员工精神面貌焕然一新。我到任后的两年间，新改造网点4家，新增网点2家，尤其是宽城区政府延伸柜台的设立，两年间吸收存款近10亿元，同时更为我行与宽城区政府的合作奠定了良好的发展基础。20xx年初，兴隆山网点划入我行，当时存款只有1500多万。经过一年的努力，存款达到近3亿元。持续推进风险管理体制改革，不断完善风险管理体系，优化风险管理流程，从体制上保障我支行风险管理的科学性、合理性和有效性。加强了安全防范措施，提高了风险防范功能，提升了企业形象。

(一)健全内控制度，提高风险管控能力

为进一步确保我支行各项业务经营合法、业务操作合规、资产营运安全，我坚持按照《支行干部交流和员工岗位轮换管理办法》和《支行重要岗位人员轮岗及强制休假制度》要求，今年共对多人进行岗位轮换，对人开展强制休假。并在强制休假期间，抽调由各职能负责人为组长、职能部门成员、网点主管会计和客户经理组成的专项业务检查领导小组，对各项业务开展情况进行全面的核查，促进经营目标的实现。与员工签订了“安全责任书”，并不定时的查库和安全检查，确保了资金、人身和财产的安全，确保了各项经营活动的顺利开展；坚持了各项考核按考核办法核算，一张表公开兑现，没有暗箱操作，给职工一个明白、知情和放心。从而有效地规范财会、信贷制度，严肃财经纪律，提高了经营效益。

(二)夯实经营基础，增强经营效益

重管理，踏实做事是我一贯工作的作风，今年，我在信贷管理、财务管理等几个主要业务上，做了大量扎实有效的工作。在信贷管理方面，为提高个人贷款营销竞争力，放宽了对个人贷款限控制额。在财务管理方面，坚持勤俭办行的原则，从点滴入手，堵塞漏洞，确保应收尽收，能不支或少支的尽量不支或少支，对支行费用管理采取综合费用率和核定人均费用两种方法进行考核，强化了营业费用的支出管理，有效地杜绝了各种不合理的支出。

(三)加强员工考评，突显人才强社

支行的\'兴衰成败关键在人。到任之初，我支行人员业务水平、服务态度一般，经过一系列活动的开展，如团队礼仪大赛，业务技能竞赛，新员工培训，服务之星、吉行新星评选等，员工有了质的飞跃，服务水平和业务技能不断迈上新的台阶。今年来，我继续按照“总量控制、合理配置、优化结构、提高效率”的原则，在支行内进行了战略性人力资源开发，深入实施“三项制度改革”，出台了一系列人事管理办法，增强全体员工的紧迫感、危机感、责任感和敬业爱岗精神。一是通过组织公开招聘、竞聘等多种形式，使真正使想干事的人有机会，会干事的人有平台，干成事的人有地位，打破了论资排辈、单向选择的用人模式。并加强员工考核考评力度，确保风险防控工作的稳步推进。二是通过制定《支行20xx年度员工教育培训计划》，全面部署了全年职工教育工作。并对网点内勤及机关工作人员进行了业务知识测评考试，并将考核阶段化、制度化，进一步增强了员工学业务、强素质、练技能的积极性和主动性。三是对支行机关中层管理人员按季进行德、能、勤、绩、廉等方面的综合考核考评，坚持“不换思路就换人、不变面貌就变岗、不出业绩就出列”的原则，加大考核考评力度，让优秀的人才脱颖而出，提高了工作效率。今年总行的检查中，多次被通报表扬，吉行新星活动也得到总行的支持和各兄弟行的大力响应，我行员工作为总行三名参赛员工之一，参加银行业业务竞赛，不仅取得团体第一名，同时取得个人总成绩第二名的好成绩。

(四)加强信贷管理，优化资产结构

严格执行贷款“三查”制度，对每笔贷款都认真做好贷前调查、贷时严格审查、贷后跟踪检查。通过构建全方位的贷后管理检查体系，明确检查时限，划分检查金额，规范检查的程序和方式，同时坚持双人检查制度，对规定额度上的贷款全部实行实地检查，对所作检查明确内容和重点，及时了解和掌握借款人和各种情况，进一步确保了信贷资产的安全。同时加大不良贷款的清收力度，通过健全管理机制、强化信贷队伍、制定清收措施和加强部门协调进一步化解不良贷款。截止年底按照五级分类标准不良贷款余额万元，占比%，同比下降万元，降幅%，实现了不良双降目标。

(五)完善绩效考核各项工作，提高了员工的积极性

1、向员工印发《支行绩效考核修订办法》，要求组织员工深入学习，同时抽调各岗位业务骨干先后进行讨论，完善现行分配制度。进一步完善了薪酬激励机制，提高员工认识，也顺应总行改革需要，建立重实绩、重贡献、向优秀人才和关键岗位倾斜的收入分配格局，逐步形成了真正体现岗位和贡献差异的正向分配激励机制，提高了员工的积极性。

2、形成了以平衡计分卡为基础的绩效管理体系，打造复命型组织全员参与，责任与资源对应，用切实可靠的绩效管理，形成激励，推动部门职能的更好实现，推动组织结构、人员构成的优化，在执行过程中，以客户为中心，用客户价值去定义绩效和流程改造。让员工把能力发挥到最佳状态复命，让团队紧盯目标不放松，发挥最大潜力直到完成复命，让企业家们制定的目标逐步实现和超越。

(六)以丰富多彩的活动为载体，打造良好的企业文化

通过各种活动，打造我支行的企业文化。一是认真开展综合治理工作，扎实开展民主评议行风政风工作，继续保持市级最佳文明单位、先进单位创建工作。二是鼓励员工积极参加各项活动，培养员工的集体感、荣誉感、凝聚力、向心力。

回顾一年来的工作，我虽然取得了一定的成绩，但在自身发展和职责履行中仍存在不足。我将从以下几方面努力：一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识。二是要对工作高标准、严要求，不因人、因事、因时体现区别，要注重把大家的积极性发挥好、保护好，营造出奋发向上的工作氛围，创造更好的经济效益。

在即将到来20xx年，我将继续坚持与时俱进的发展理念，创新经营理念，改进经营管理，打造学习型的银行团队与提高员工的执行力，强化核心竞争力，突出结构调整和实效减亏，为支行又好又快的持续发展做出更大的贡献。

以上述职述廉报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵的意见，借此机会，向工作中支持、帮助过我的各级领导和同志表示诚挚的谢意。

**基层银行支行行长述职报告三**

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

20xx年，我在州分行党委的正确领导下，紧紧围绕五个抓好，五个突出＇的工作思路，结合 ＇讲党性、重品行、守廉洁、作表率＇主题教育活动，时时省视自己在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，较好地完成了各项工作。我认真回顾了自己一年来学习、工作方面的情况和存在的不足，在这里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

今年以来，我积极适应角色转变，认真总结自己在思想和实践等方面的不足，自觉加强政治理论学习，我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作能力，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的.信任。

1、在工作中，我始终注意找准自己的位置，适应自己的角色，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。积极维护集体意志和决策，在思想上行动上与支行支部保持高度一致。

2、认真履职，加强管理。与员工一道加强对规章制度的学习和执行，增强员工的风险意识，加强与员工的业务沟通，规范操作合规，在防范风险的同时强化了学习培训，提

升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行20xx年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把教育实践活动＇融入到日常业务发展的具体行动之中。在今年的旺季营销活动中，我积极配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争确保计划完成，确保占比提升＇的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务提供后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

1、角色转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销能力和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

1、是继续加强学习，加强政策执行能力，提高业务能力和管理水平，不断提高政策理论水平和驾驭日常业务工作的能力，加强管理，加强服务，

2、是要承担更多的责任，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

3、加强业务培训、学习，不断提高领导及全行员工的综合素质。为＇三综合＇建设和推行作出自己的努力，

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

以上是我的述职报告，恳请各位领导和同志们评议。

述职人：xx

20xx年x月x日

**基层银行支行行长述职报告四**

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资料，现将一年来的工作状况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

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，增强大局意识和职责意识，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状况，我同各部门负责人经常在一齐研究、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比较，查看排行状况，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，在《金融时报》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带给了有益借鉴。

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状况，并提出自己的意见和推荐。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调潜力的提高，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xx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xx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务必要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日务必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”前务必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务必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职责十分重大，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xx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。在那里，我要感谢全行每一位中层干部。

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、也经常在一齐探讨业务问题，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，是十分不容易的。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职责之间砝码的份量。

我始终没有忘记xx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群众讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护群众和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应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状况，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，继续持续xx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行均排在前五位。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xx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持续密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和推荐，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范职责制，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职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

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，对于一些基层状况了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙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潜力，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资料，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20xx年xx分行改革发展和经营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们务必坚定发展信心，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xx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xx地区出国劳务收入所构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带给了一个展业舞台。

到11月末，我行个人贷款余额已达6.6亿元，占比高达49.69%，个贷利息收入到达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到达0.21%，虽然有拖欠本息状况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，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xx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务必优中选优，在思考各种因素后，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，为客户带给方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，持续在同业的竞争优势和系统内的地位；xx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xx行这个大家庭的一员，我愿为xx交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

**基层银行支行行长述职报告五**

xx年，我以高度的责任感和饱满的工作激情承担了分行办公室、党委办公室、人力资源部和合规、监察等五个管理部门的职能。立足本职岗位，组织办文办会、推动日常办公、抓好优质服务、加强安全管理、建立规章制度、开展群众路线教育活动、履行合规监察职能、营造企业文化、协调内外关系等具体工作，克服人手少、兼岗多、事务杂等困难，确保了分行行政办公正常运转、业务规范合规合法、安全平稳运行。分行被评为“xx市金融机构安全防范优秀单位”和“xx区金融机构安全防范优秀单位”；被总行评为服务管理工作良好分行，分行营业部被评为良好网点；群众路线教育活动工作获总行督导组肯定。现将xx年工作述职如下：

一、规范运行，将办公室职能作用的发挥体现在办文办会和推动日常办公的效率上

一是提升服务意识和理念。针对办公室人员新手多、新员工多的实际情况，我从办公室工作职能和理念入手，以会代训，对员工进行洗脑。一是提出了办公室工作做好二个服务，即为领导服务讲究一个“早”字；为群众服务讲究一个“快”字。二是加强作风建设，立好办公室规矩，建立工作秩序，带好队伍，按照x行长对办公室要求“敬业、保密、协调、团结、争先”的要求，做到“二长二短加二圆；三事三多一了安”。要求每位员工建立每周工作日志和卫生值班日志管理。

二是提高公文运行效率和质量。全年共收文xxxx件，行发文xxxx件，审核签报xxxx件，做到传送及时，办理准确，实现了无错传、无漏传，无漏办、无积压。亲自起草修改文件材料，印发了分行会议管理办法，明确了各类会议流程管理，做到分工明确，责任到人；对文件传递分办力求精准；保证各类文件拟办、流转、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层单位，确保政令畅通。文件阅办完毕后，及时办结归档。

三是强化督办工作力度。严格抓好行领导交办和批办的事项，对各个部门处理公文执行进度进行追踪，对总行、省机关事业单位等有关部门下达的通知、文件、任务等，第一时间向领导反馈。

四是严把关印章管理关口。严格按照执行印章使用审批制度，每次用印严格履行批准手续，确保了印章使用的合法性和安全性。

五是推动行政日常办公，做好行政接待。全行共组织召开分行党委会xx次、行长办公会xx次、行务会xx次全员大会xx次和各类专题会xx多次。除必要的会议和公文以外，通过合并会议和事项，精简内容和流程。在推动日常办公方面，抓考核制度的督办落实。带队检查考勤、卫生、着装、环境，对着装检查情况进行通报。加强值班室管理，建立值班登记、严格查岗考核。建立办公用品物料管理审批制度，推动各项办公秩序的建立。xx年接待总行领导来分行调研、指导和相关部门进行开办费审计，党务工作、合规工作、服务工作等多项检查，同时接待人民银行、银监局、社会治安综合治理办公室和相关地市领导来行检查和来访。承办了xx省辖内股份制银行监管通报会等会议。

六是加强安全保卫工作，杜绝治安刑事案件和责任事故发生。重点围绕防抢、防盗、防火等方面的演练，提高员工的安全防范能力。每月针对110报警联动，红外布防，监控等方面的检测，夯实技防物防基础。加强制度建设，严格落实各项规章。修订了《xx银行xx分行处置突发事件应急预案》。坚持开展每月安全排查，保证安防设备运行平稳。围绕“打、防、控”一体化建设，扎实开展治安防范、综治宣传和培训等社会治安综合治理工作，履行了企业“保一方平安”的神圣职责。

二、强化责任，将参谋助手作用的发挥体现在建立规章制度和营造企业文化的氛围上

xx分行作为一个新建行，百业待兴。我力求将xx银行成熟的管理办法，结合xx分行实际，进行修改和完善。

一是梳理完善各部门岗位职责，为部门负责人制作了岗位说明书，明确了部门及个人的岗位职责和要求。制定了员工录用、聘用、提拔、辞职流程并制图上墙。落实业务流程一纸通，编写了员工培训《掌中宝》。

二是起草制定相关制度办法。我在起草了分行四年发展规划纲要、分行创先争优方案、分行群众路线教育活动系列方案和报告、两个80%总结报告的基础上，先后制定了分行舆情管理办法，双百分绩效考核办法、信息宣传工作方案、三方人员星级考核办法、分行会议管理办法、分行大楼环境管理办法、分行员工行为管理办法，分行大楼空调管理办法、分行安全应急管理办法、分行考勤管理办法、分行车辆管理办法、分行食堂管理办法，分行行政值班管理办法、分行服务长效机制、分行营业网点规范化服务标准等20多项制度，初步建立了行政管理基本的制度体系。

三是加强信息宣传和舆情管理工作。运用分行内部展板和信息动态对十八大精神和日常业务和管理工作动态进行宣传，及时上报总行办公室，并在xx金融、xx日报、xx网等媒体上进行宣传。分别通过xx卫视、xx三套的电视媒体，《xx都市报》、《xx日报》等报纸媒体，xx网、新浪xx等网络媒体以及电台、公交车身、杂志等渠道进行了品牌宣传，进一步扩大xx银行的品牌影响力。全年采用xx多篇信息和《分行营业部大堂经理优质服务二三事》等文章。组织参加xx省银行业协会布置的在xx广场开展消费者权益日宣传和人民银行xx中心支行布置的金融知识宣传服务月大型宣传活动。组织全行人员撰写会计检查xx通报后的心得体会和我为岗位作贡献等学习文章。在协调内外关系方面，将负面舆情压缩在可控状态。保持与省市金融办、人民银行、银监局、银行业协会的汇报联系，积极与媒体沟通、联系，平衡各类媒体之间的利益关系，主动争取指导、支持和理解，营造良好外部发展环境。

四是营造“六个一流”文化氛围。通过开业庆典、卡拉ok联欢晚会、新年酒会、冷餐会、五四演讲比赛，行庆周年演讲、团委改选等每一次大型活动，让华夏文化展示出来，在环境场地布置、主题背景设计、视频录像播放等方面，追求丰富、有序、热烈、紧凑的文化氛围。让新员工开阔眼界，增强自信心、自豪感和凝聚力。

三、严谨务实，将精细管理的过程体现在人力资源管理和人员培训的细节上

在人力资源管理工作方面，围绕分行中心工作，不断提升工作质量，制定了“双百分”绩效考核办法，创造性地形成新员工培训体系，不断地满足群众合理诉求，充分发挥绩效考核和人力资源对全行发展的支持和保障作用。

一是完善绩效考核机制，制定了《xx银行xx分行20xx年年度绩效双百分考核分配办法》，引入了岗位指标、评价指标和贡献积分，并根据专业条线对员工进行考核。制定了《xx银行xx分行三方派遣人员星级考核制度》，为三方派遣员工营造良好的晋升通道。

二是优化人力资源配置。采取“外部引进”和“内部培养”并重，不断充实干部员工队伍。xx年分行共引进正式行员xx人，其中x级以上管理人才xx人，x级以上经理级人才xx人，充实了分行的管理团队，有效保障了分行的发展。干部员工队伍得到充实、结构进一步优化。内部培养提拔x人，其中x级以上经理级提拔x人，x、x级管理人才x人。坚持把有限的编制资源使用到紧缺岗位、业务急需岗位上。其中引进一线营销人员xx人，占引进人员总数的xx%。同时分行不断加强对国际业务、财富管理等业务领域的人才引进，录用了x名国际部人员和x名理财管理专员，大力支持分行的新兴业务发展。为分行营业部配备了2名大堂经理，1名大堂助理，提升了网点客户服务水平。分行人员配置较为稳定，符合总行人员管理要求。

三是加强新员工培训，开展人才库人才入库工作。xx年累计组织社会招聘x次，面试人数xxx多人，录取了xx多人；收到校园招聘简历xxx余份，初步确定拟录取xx位大学生，作为开立支行网点的储备人才。全年共实施培训项目xxx次，其中集中面授培训xxx次，在线培训xx次。为配合分行新支行网点的建设，分行xx年在xx财经大学等一本高校招录了xx名大四、研三的实习生，作为储备人才。分行行领导及部室总经理亲自为这些新入行的员工进行授课，并现场回答新员工的疑难问题。我亲自编写了统一培训教材《xx分行新员工掌中宝》，开设了会计技能培训、礼仪培训、师带徒跟岗培训等一系列培训项目，形成了一套实践性强、操作性强的新员工培训体系。贯彻落实了总行加强人才储备与培养的精神，加大内部干部选拔和培养，进行了人才库人才的选拔工作。xx年分行选拔x类人才xx人、x类人才xx人，推动了分行内部干部的培养工作。

四是完善党委工作制度，加强干部任用管理。严格执行总行下发的干部聘任管理办法，对分行提拔的x级及以上干部均采用票决制度，对需要破格提拔的严格履行报批手续。xx年分行共提拔x级及以上干部xx人，其中破格提拔x人，均履行了破格提拔手续，符合总行相关文件的要求。

五是加大专业管控力度，规范工作流程，确保本专业不发生重大案件。每季度进行考勤排查和员工异常行为排查，未发现的异常问题。xx年分行已执行强制休假xx人，强休率达到100%，轮岗不需要实施。出入境审查方面，分行正式行员已经全部报备至xx市公安局出入境管理中心，并严格证照审批流程。

四、严格落实，将“xx服务”的品牌体现在服务体系的建立和服务水平的提升上

xx年分行办公室把服务效能的提升作为一项十分重要的工作。一季度，总行“神秘顾客”检查我行仅得xx分，到二季度上升至xx分，三季度再次上升至xx分，全行排名也由最初的xx名上升到x名，分行和营业部分别被总行评为良好银行和良好网点，为新建行“xx服务”的品牌的建立打下了良好基础。

一是落实“一把手负责制”，强化服务工作的组织部署。制订了分行文明规范服务体系长效机制，明确了组织机制、检查机制、考核机制、培训机制、动态管理机制。分行行长担任分行文明规范服务工作领导小组组长，各分管副行长对条线的`服务工作分片包干。同时制订了《xx银行xx分行营业网点规范化服务标准》，以统一全行品牌形象和服务标准，打造xx银行特色服务品牌。制订了xx年文明规范服务工作计划，将相关工作按进度落实到相关单位。分行办公室和在营业部专门落实了服务管理人员，上下协同，将服务工作一抓到底。

二是强化检查推动，狠抓过程管理，形成整体联动。分行文明规范服务工作小组坚持每季召开专题会，研究服务工作中的问题，检查推动服务工作的落实。建立营业网点日常检查、分行专业部门检查、分行服务小组检查、总行“神秘顾客”检查的“四维”检查制度。每月由分管副行长带队，分行办公室、会计部、信息技术部等部门通过调阅监控、现场检查、抽查管理工具等多种方式，对网点硬件设施环境、服务人员服务技巧、服务规范和服务礼仪进行联合检查，发现问题现场提出整改意见。

三是狠抓员工培训，提升服务能力。先后2次邀请xx咨询公司开展网点导入式培训和效果检验培训。办公室组织了《xx银行营业网点规范服务手册》的专项培训，一季度重点是服务礼仪，二季度重点是服务营销，三季度重点是投诉处理。针对大堂服务比较弱的问题。我还组织了《赢在大堂》、《银行公文标题写作》和《商业银行新员工应具备的九种能力》培训，以案例的形式对大堂经理服务用语、商务礼仪和营销技巧等内容进行了深入浅出的讲解。分行各条线累计开展了业务培训xx次。分行在x月底还举办了首届全员技能比赛，提升了全员服务意识。

四是狠抓专项提升，确保一线服务水平。一季度总行“神秘顾客”检查中xx分行排名xx。分行班子高度重视，党委会对此专门研究，逐条分析扣分项目，制定整改措施。为解决柜台服务人员对客户关怀不够的问题，我在四月份组织开展了营业柜台“七步曲十句话”服务主题活动，要求柜员必须熟记营业柜台“七步曲十句话”内容和相应规范要求，快速提升分行营业部整体服务水平。三季度，我行在总行“神秘顾客”检查中在“网点环境”、“营业设施使用”、“仪容仪表”和“投诉处理”等4项检查内容中获得满分。

五、任劳任怨，将群众路线教育实践活动的成效体现在规范动作和扎实有序的推进上

从xx年x月份开始，我承担了分行党的群众路线教育实践活动的具体落实工作，坚持高标准、严要求，认真谋划、精心准备，扎实做好专题民主生活会各项准备工作。一个人任劳任怨、加班加点地兼职承担了系统内其他分行x人以上的具体推动工作，起草了近xx万字的材料。先后起草了活动方案、实施办法和动员报告，开展问卷调查，广泛收集群众意见，提炼归纳存在的问题，组织班子和党员干部的集中学习，起草并xx多次修改分行党委班子对照检查材料、班子民主生活会汇报、整改材料和调研报告，领导干部个人整改材料，两个80%调研报告，正风肃纪的自查报告，制度建设报告。编写了xx多期活动简报，加强与总行活动办公室和督导组的沟通，落实专题民主生活会各项议程。计划修订完善x项制度，包括《xx银行xx分行重点工作报告制度》、《xx银行xx分行营销工作指引》、《xx银行xx分行绩效考核办法》、《xx分行业务招待费制度》、《xx分行公务用车制度》。计划新制定x项制度，包括《xx分行领导班子定期调研制度》、《xx分行领导接待日制度》、《xx银行南昌分行员工ab角补充制度》和《xx银行xx分行三方人员星级考核制度》。较圆满地完成了活动所要求的各项规定动作。

推动和落实分行群众路线教育活动整改成果。提高奖金发放水平，从x月份开始降低了对后台员工业绩考核要求，奖金预发比例由xx%提高至xx%；从x月份开始降低了总行专业检查通报后的处罚力度，多以批评教育提高为主；增加员工福利，x月份返还了为解决员工流动性大问题存在员工名下的行服押金，为每位员工发放洗衣卡、办公电暖器、生日蛋糕券，为每人增做了x套行服和羊毛衫，购买了补充医疗保险和重大医疗保险。组织全行员工进行体检。

六、统筹兼顾，把总行内控管理的落实体现在合规管理和监察工作的要求上

合规工作在总行合规部、分行党委以及当地监管部门的关心指导下，认真贯彻落实总分行年度工作会议精神，围绕分行的中心工作，强化制度管理，统筹专业检查，推动问题整改，做好监管联系互动，在合规管理、案防排查、监管联动等方面做了大量的工作，确保了各项业务规范、合规、合法、安全运行。一是完善风险与内控体系，统筹全面风险管理。xx年分行共召开了四次风控委员会会议对文件具体要求进行强调。制定了《xx分行xx年合规和操作风险管理工作安排》明确了分行xx年合规管理工作的重点，确保《xx银行内部控制手册》的全面贯彻执行。三是统筹专业检查，制定分行全年检查计划。xx年分行共接受外部监管部门及总行检查x次，稽核检查发现问题xx个，整改率100%；总行条线检查发现问题xx个，整改率100%。分行综合整改率达100%。四是落实监管要求，持续开展“员工行为管理年”专项治理活动。通过制定方案、强化宣传、等一系列措施，提升分行的合规经营水平和规范服务能力，对建立合规运行的长效机制起到了积极的促进作用。五是落实案防工作要求，组织开展风险排查活动。最大限度排除风险隐患，实现案防关口前移。

纪检监察工作强化“一岗双责”，坚持以“零案件”为目标，有序推进案件风险防控，积极开展廉政风险防范，切实加强领导干部作风建设，为构建和谐分行提供了有力保障。一是党委书记亲自抓，强化责任意识，确保党风廉政建设责任制落实到位。制定量化考核实施细则，严抓党风廉政建设责任制的落实。二是履行“一岗双责”，强化监督排查，建立健全案件风险防控体系。实现严守“杜绝重大案件和重大事件”、“不发生重大系统事件”两条底线的工作要求。分行聘请了省公安厅经侦大队专家授课，让现场员工时刻提高风险意识、保留合规操作意识，清楚认识到依法经营的重要性。三是健全惩防体系，进一步推进反腐倡廉建设。组织开展反腐倡廉警示教育活动。分行领导班子、机关各部室和支行负责人以及部分员工代表共计xx人在分行行长xxx的带领下，参观了省纪委反腐倡廉教育基地。全面建设分行廉政建设园地。通过oa网站、食堂、楼道宣传栏、展板以及阅览室建设等载体，设立廉洁活动园地。四是建立健全党务公开监督机制，抓好重点事项专项监督。各部室有效落实“三重一大”决策制度。五是严肃员工违反业务行为规范的问责。xx年，未发生重大实质性违规行为，未发生违规问责案例。

在xx银行xx分行一年多的工作经历是我人生中到目前为止最为紧张忙碌的阶段，平时虽然工作很累，但身心愉悦。虽然强烈地感受到了外部市场竞争带来的巨大压力，但更多的感受到了分行领导以及身边同事们的亲切关怀、敬业精神和人格魅力，使我对xx银行xx分行产生了强烈的归宿感和荣誉感。个人还利用业余时间编写了《商业银行大堂经理读本》一书，被中国银行业协会采用并组织专家修订，由中国金融出版社面向全国发行。我非常珍视和珍惜来xx工作、学习的机会，也更加热爱并能胜任我所从事的工作，做到一心扑在工作上，以行为家，加班加点，夜以继日，任劳任怨，用心做事，真诚做人，廉洁自律，慎重交友，洁身自好，不计较个人得失。

**基层银行支行行长述职报告六**

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。做为一名党员，时时以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，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20xx年10月至20xx年10月，20xx年存款新增4969万元，融资总量13325万元，20xx存款增长了7751万元，融资总量24110万元，20xx年存款新增3593万元，融资总量12321万元，20xx年存款新增3294万元，融资总量23906万元，20xx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，20xx年中间业务收入133万元，20xx年中间业务收入174万元，20xx年中间业务收入146万元，20xx年中间业务收入168万元，20xx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，，

（三）持续经营能力的强弱及存在的\'问题和不足

回顾这五年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

1，是员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

2，是客户经理队伍建设有待提高，客户经理业务素质不全面，仅停留在传统的一些个金业务上，不能适应新业务的全面发展。

3，是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

现如今我已到人民分理处担任主任，在今后的工作中，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，经过不懈努力，努力完成各项指标，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现人民路分理处快速发展而努力奋斗

（一）重大经营管理决策和审批事项及其结果

（二）重大经济案件和责任事故

（三）直接责任

（四）间接责任

（一）述职日所在单位未决诉讼

（二）述职日未了事项

（一）本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

（二）本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

述职人：（签名）

年月日

**基层银行支行行长述职报告七**

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，支行统领全局，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。

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。

（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，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，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；

2、面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。

**基层银行支行行长述职报告八**

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。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和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，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，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，积极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、事业类等行业客户，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，积极拓展新的业务领域，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”。

xxxx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，积极开展“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。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**基层银行支行行长述职报告九**

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。

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，在《xx》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。

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xx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xx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。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。

xx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xx这个大家庭的一员，我愿为xx的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**基层银行支行行长述职报告篇十**

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。

（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，积极营销批发业务。xxxx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，各网点积极参与，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，积极争取扩大贷款规模，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，积极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；五是积极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。

（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积极参与和拥护；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，真正调动员工的积极性。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。透过积极推进三项制度改革，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积极性，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。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的群众慎重讨论和研究，我行于xxxx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，充分挖掘员工的积极性和创造力。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、工作积极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。

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积极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。

谢谢！

**基层银行支行行长述职报告篇十一**

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20xx年末。各项存款增长创出了历史最好水平。清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划。较好的实现了利润指标。取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

机构整合后。照接省行营业部的要求。我行将在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

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！