# 2024年银行支行行长年度述职报告(六篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-10-06

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行支行行长年度述职报告篇一一、坚定政治立...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行支行行长年度述职报告篇一**

一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。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。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

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。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

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。

四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

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、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。

五、坚持清正廉明，发挥表率作用

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，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，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。

六、强化综合营销突出优势业务发展。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长万元完成计划的全市排名第 名。个人存款增长 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 万元的综合绩效奖励。

七、强化创新提高效果。

我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

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。

八、强化协作营造奉献氛围。

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。

银行行长年度述职报告2[\_TAG\_h3]银行支行行长年度述职报告篇二

我叫\_\_\_\_，现年41岁，大学文化程度，高级政工师。20\_\_\_\_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\"三个代表\"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。

一、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“三个代表”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。

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，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、公开竞聘、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。

二、关于本人廉洁自律情况

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持以邓小平理论为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求实务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在\_\_\_\_行班子第一次，我就反复表示：来\_\_\_\_行工作决不允许吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。

在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆!

**银行支行行长年度述职报告篇三**

20\_\_\_\_年，无论是对\_\_\_\_\_\_支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得可以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\_\_\_\_\_\_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、能力建设为重点、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”的坚强领导集体。

可以说，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、整体创利能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、责任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\_\_\_\_年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

一、认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

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。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。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，坚持集体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，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。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， 了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，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，积极妥善予以解决，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，不断激发员工工作积极性和能动性。

二、正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展

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。

大家知道，\_\_\_\_\_\_即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“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，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，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88.78万元，居\_\_\_\_\_\_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49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6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18.38万元，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\_\_\_\_\_\_全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居\_\_\_\_\_\_国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，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，银根紧缩的情况下，积极向\_\_\_\_\_\_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21.986万元，重点投放到了\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_城区各家银行中独占鳌头，受到了\_\_\_\_\_\_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38万元，不良率仅为4%，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，通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达到了历年最高水平。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能力。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。开展了创建“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。

三、存在的不足

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与\_\_\_\_\_\_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，需要在大家的帮助下改进和提高。

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情况不够好。

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进。

\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_建行的明天因为我们而更加美好!

谢谢各位!

**银行支行行长年度述职报告篇四**

今天，我们召开20\_\_\_\_年第一次全行工作会议，主要任务是总结20\_\_\_\_年工作，重点部署20\_\_\_\_年任务，动员全行广大员工，认清经营形式，咬定经营发展目标不动摇，戮力同心，强力发展稳健扎实推进\_\_\_\_邮储银行快速健康发展。

一、20\_\_\_\_年工作回顾

20\_\_\_\_年，在省市行的正确领导下，围绕省行的可持续，重效益，防风险的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

(一)20\_\_\_\_年全行经营情况

20\_\_\_\_年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97.5%(计划为1595万元，实际收入中扣除\_\_\_\_月份总行计提减值准备金138万元)实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占\_\_\_\_全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0.5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显着。

(二)风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20\_\_\_\_年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20\_\_\_\_年的工作任务

(一)20\_\_\_\_年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

上述指标，现已经与市行签订在行长经营责任书中，按照今年计划，全行收入比照去年绝对值增加600万元，增幅为38.58%，(\_\_\_\_年，我行收入增加绝对值为257万元，增幅为20%)收入绝对值和增幅均为历年最高，完成今年的收入计划压力空前，但我们坚信：有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的精，气，神要带出各有所长的团队。

(二)20\_\_\_\_年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立\_\_\_\_财观念，加大vip卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收，yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄，pos和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工>培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

同志们，20\_\_\_\_年将是全行奋力拼搏的一年，我们深知创业维艰，守成不易的道理，在新的一年里，让我们在省市行的正确领导下，以省市行的会议精神为指引，在新一届领导班子的带领下，上下同心，奋发进取，为全面完成今年的工作目标而努力奋斗!

**银行支行行长年度述职报告篇五**

20\_\_\_\_年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**银行支行行长年度述职报告篇六**

我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，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，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人人努力进取积极创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作和如下:

一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。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。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

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。

三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位。

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。

四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

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、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。

五、坚持清正廉明，发挥表率作用

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，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，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。

六、强化综合营销突出优势业务发展。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长万元完成计划的全市排名第 名。个人存款增长 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 万元的综合绩效奖励。

七、强化创新提高效果。

我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

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。

八、强化协作营造奉献氛围。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找