

2023年银行支行副行长年度述职报告(优秀7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行支行副行长年度述职报告篇一

(一)个人履历。述职人,男,汉族,现年周岁,(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末,所在的县支行有职工16人,其中行领导2人,中层干部4人,内部机构设置办公室、客户业务部、财务会计部3个部门,机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末,资产总额为万元,其中:各项贷款万元,负债总额为万元,其中:各项存款万元,所有者权益为万元。

截至9月末,资产总额为万元,比我刚到支行时增长万元,其中:各项贷款万元,增长万元,增幅为66%,负债总额为万元,增长万元,其中:各项存款万元,下降万元,所有者权益为万元,增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元),全年经营利润万元,9月末已实现经营利润万元,比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下,信贷资产质量继续

保持优良。资产质量:截止9月末,各项贷款万元,其中:正常贷款万元,在正常贷款中,关注贷款(即挂帐贷款)万元,为贷款总额的%。

银行支行副行长年度述职报告篇二

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,积极参加省分行和建设银行支行组织的各类集中培训,学习内容主要有领导科学、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,勇于承担责任,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础。

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,积极拓展市场。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，提供“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，通过电话、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，采取“调查细分市场、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，如营销了建设银行房地产、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小、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”。

2014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能力，促进业务健康发展奠定了基础。

4. 转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，加强财务资源管理

一是认真学习领会落实省分行经营与计财工作会议精神，不断修正经营管理行为。开办专门的学习培训班，组织全行所有的管理人员、客户经理、专职贷款审批人、会计主管等核心人才分批次学习了省分行经营与计财工作会议精神，并详细学习了现代商业银行经营管理知识，包括股份制公司结构、全面风险管理要求、价值创造能力提升、经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自觉评定标准和行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的

原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达2014年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。

篇三

银行支行副行长年度述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

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

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

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

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

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

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱

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

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

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

银行支行副行长年度述职报告篇四

回顾过去两年,我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策,工作尽心尽责,取得了一定成绩,这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果,是和支行全体员工

共同努力分不开的,自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时,我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足,主要表现在:

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

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中,进一步提高。

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

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底,风险识别能力有待进一步提高。

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

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

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

三是要更加积极地发挥好主观能动性,为农发行整体发展多出主意,多想办法,为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职,请同志们评议。

谢谢!

述职人：

20xx年xx月xx日

2015支行行长述职报告(三)

银行支行副行长年度述职报告篇五

回顾检查自身存在的问题和不足，我认为集中体现在以下几个方面：

- 1、学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。
- 2、自己的工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。
- 3、经常埋头于日常的事务性工作，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

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

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

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

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

以上述职报告中的不妥之处，请批评指正。

谢谢大家！

述职人：×××

二〇一五年一月十二日

银行支行副行长年度述职报告篇六

(一)加强政治思想和业务知识学习,努力提高政策水平和业务能力。

在支行工作期间,为不辜负组织的期望,更好地履行自己的工作职责,我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观,自觉学习十七届四中、五中全会精神,学习总书记在建党90周年上的讲话,积极参加市分行按季组织的中心组学习,工作中遵守金融法规,认真贯彻落实上级行文件精神,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。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺,为了适应新岗位的要求,我潜心学习上级行文件,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,我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作,如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料,与我行同期及兄弟行进行数据对比,掌握考核情况,寻找差距和不足,研究对策。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。

(二)团结协作,当好行长的参谋和助手。

作为支行班子成员,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“一把手”的参谋和助手。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,按照支

行工作分工,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支行行长汇报情况,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。两年来,我带领客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务,熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三)以认真负责的工作态度,尽职尽责,努力开创工作新局面。

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和银监会“三法一指引”,学习总行编制的《信贷业务操作手册》,专业知识水平迅速提高。

我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情,经常关注财会部门的结算情况,了解现金收付情况,严格执行规章制度,认真落实ic卡管理规定,坚持按月查库制度,财会工作没有出现明显问题。

为打造和谐农发行,充分发挥工会组织桥梁和纽带作用,不定期开展形式多样的工会活动,增强了职工身体素质,促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。

按照合规管理年学习要求,组织全行员工学习合规管理各类文件,提高对合规管理重要性的认识,学习总行和银监部门典型案例剖析材料,增强全行遵章守纪的自觉性,提高客户经理风险识别能力和风险防范意识,在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查和总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间,以科学发展观为指导,创新工作思路,工作实绩突出。(略)

一是

二是

三是

四是

银行支行副行长年度述职报告篇七

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：一是做好以贷引存及黄金客户工作。通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地产市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

二、传统业务依然占绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

三、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作。2012年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成2012年各项任务目标，努力开创xx农村商业银行xx行的新局面。

述职人：

20xx年xx月xx日