

# 最新支行长述责述廉报告 支行副行长述廉报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

## 支行长述责述廉报告篇一

我叫，男，现年xx岁，中\*员，本科学历，现任支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改善服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为x万元，各项贷款余额为x万元。全年实现利息收入x万元，完成年度收息计划的%。

一、严于律己，用心改善工作作风。

(一)遵从总行指导，用心组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生

观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终持续健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

（三）工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

（四）严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人情绪舒畅、生动活泼、用心性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务。

（一）加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改善服务，提升效率。应对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

（二）转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不用心的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程建立，逐长上门填写入户调查表，发送便\*系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的状况下，我行20xx年全体员工共营销贷款x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为用心支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，透过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的

投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数x万元，当年新增x万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步构成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

（三）清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底状况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和职责人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

（四）强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和职责感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班职责。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全职责。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表此刻：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

#### 四、今后工作的安排

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，用心动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。做强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实职责，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。用心组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；用心开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源□crs机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了必须的成绩，但这些都与总行领导的关心帮忙和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的xx大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展带给有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

## 支行长述责述廉报告篇二

我于x年xx月被任命为商业银行支行副行长；任职以来，在银行党委的正确领导下，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，扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，单位面貌发生显著变化，为促进业务稳健发展做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验，现将我在支行20xx年的工作汇报如下。

### 一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

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，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养；坚持以“三个代表”重要思想和...精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会□20xx年共完成万多字读书笔记和万余字心得体

会；...期间，积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，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。三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

为全面加强员工“以客户为中心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展□20xx年，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。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，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，始终保持着亢奋的精神状态，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，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。三是激进意识，促进发展。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。四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、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等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格

要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，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。六是组织开展保持员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。20xx年，支部共发展了x名新党员，开展了教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

### 三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果。20xx年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量。xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感x篇，对改善工作理念、改善

员工团队精神起到了良好的作用□20xx年，支行共开展各类培训x次，举办各类文娱活动x次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

（三）对于商业银行，抗风险能力是困扰发展的因素之一，而提高抗风险能力，改善客户环境，创新制度、加强人才建设尤为重要，如：1、建立金融创新的激励、约束制度，进一步提高员工的创新意识和实际创新能力。2、建立决策、执行和监督考评制衡互动的科学管理制度。3、加快新产品的开发，在包括名称、操作方式、功能、办理手续等方面进行金融产品的创新。4、加强银行间的合作；学习借鉴外资银行先进的金融工具、金融手段和经营管理技术，逐步提高竞争力；等等。自在蒲鞋市支行任职以来，我诚诚恳恳，兢兢业业地致力于银行创新工作□20xx年，制定和修改各类规章制度x条，献言献策x条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了银行发展□20xx年，支行日均存款达x元，全部存款超过亿元，超出了xx年十个百分点，取得了可喜的成绩。一年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在分管的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：如面对繁忙的工作有时还存在急躁的情绪，在管理上有时还要求不够严格，业务学习不够深入，工作思路不够开拓，营销成绩不够突出等等。在新的一年里，我有信心在总行的领导和同事们的继续支持帮助下，发扬成绩，克服不足，为支行做出更大的贡献。

以上述职，敬请各位领导和同志们给予批评指正。

### 支行长述责述廉报告篇三

xx年上半年xx市支行在分行党委的正确领导下，在以行长为首的带领下，坚持总行效益优先、兼顾规模与争先进位相结合的精神，以各项业务发展、劳动竞赛、绩效考核的奋斗目



标为抓手，与时俱进，开拓创新，在业务发展的同事强调各类风险防范于内部管理，倡导合规文化建设，使支行各项业务发展上了一个新台阶，为完成全年目标任务奠定了坚实的基础。

今年我在分管个金业务、零贷业务、电银业务的基础上，协助正在xx市分行处理未尽事宜的陈行长管理服务工作、计划财会、营运管理以及信息管理。我深知自己担负了更为重要的职责，对自己的工作提出了更加严格的要求。我以饱满的工作热情、务实的工作作风，认真学习各类行务文件以提升管理水平。同时由于分管条线紧密联系、相辅相成，我努力协调好各方面的关系，做到顾全大局、团结协作、齐抓共管，现将半年来履职状况作如下汇报：

### 一：注重细节，严格把关电银指标

为此我们制定了电银指标一季度专项二次考核办法，努力将电子银行的覆盖率进行提升，动员各网点发掘潜在客户，并对员工实施多劳多得的奖励措施，调动员工的用心性。截止到六月末，我行手机银行新增户，较好地完成了上级下达的任务。

### 二：全面发展个金业务

个金业务作为具有战略地位的业务，分行领导高度重视。我作为分管领导亦感觉感觉职责重大。我组织个金部并协调其他部门先后采取了一系列有效措施拖动个金业务的发展。

一是提早部署，强化激励约束机制，掌握了工作的主动权。对xx市支行实行二级考核，重点奖励行外\*、柜面留存、高端客户资产提升。同时对最新推出的薪金理财大力推广，争取覆盖多数代发工资客户，以不多的金额丹庞大的数量提升xx市支行存款余额。在半年的努力下□xx市支行六月末储蓄时点存款到达x万元，储蓄日均存款到达x万元。中高端客户资产

和客户数显著提升，为全年储蓄的完成奠定了基础。

二是努力提升基础指标。发展中高端客户任然是个金业务中不可忽视的部分，尤其是对代发工资客户的提升。我针对xx市不同网点的客户特点进行分析，并按网点召开分析会，指导、鼓劲各网点尽快达成指标，告知各项指标的进度和差距，甚至细化到具体的单位，给员工以紧迫感，激发员工潜力。在各网点的大力协作及努力下□xx市支行六月末客户数量到达xx户、客户到达xx户，中端客户到达12054户。

截止六月末，我行个金条线净收入到达xx万元，财富管理重点产品收入到达xx万元，集团协同收入到达xx万元，各类指标得到有效提升。

### 三：稳步发展零售信贷业务

随着金融市场秩序被一些逃废债高发、资金链断裂、民间借贷猖獗的企业扰乱，经济形势日益严峻。自从管理零售信贷业务以来，我透过听取负责人汇报、相关部门职责人座谈等方式了解了工作的现状及重点难点。明确了工作思路，先后采取了一系列措施。

一是严格甄别信贷资产质量，有效防范化解信贷风险。透过组织专题业务培训、下发风险类信息参考标准等，使全行风险分类的真实性和准确性得到进一步提高。同时进一步强化贷款质量监测管理，及时发出预警信号，有效防范了贷款风险。

二是用心寻找优质企业进行突破。在风险频发的信贷行业，严格的甄别为优质企业的发觉带给了前提。针对这些优质客户，我透过组织各类企业行下基层的活动带领客户经理与中小企业实行对接。在即将开业之际我更是抓住将其发展成为商圈的机会与商户代表进行座谈，了解到了很多客户的真实需求从而有针对性地进行营销。截止六月末□xx市支行个人消

费贷款到达，小企业贷款到达，这与大家的默契协作和鼎力支持是分不开的。

#### 四，加强会计营运管理，提升业务水平

娴熟的业务水平是一个银行服务大众的基础。为提升xx市支行各条线人员的业务技能，我对各年龄段的行员均严格要求，奖惩分明。营运主管务必将每周例会落实，带领行员学习营运方面的知识并进行业务知识考核。在各类考试中，对没有透过的行员进行通报。今年我行开始实行等级柜员制度，柜员的待遇直接与等级挂钩，而等级的高低由业务质量和业务技能决定，这对行员们来说是一个提升业务技能的机会，我更以此为契机，鼓励行员参加技能比赛，提升自我价值，同时为行里争光。除此之外我定期参加会计主管例会，对每月检查通报的问题和要整改的事项，及时传达，对屡犯易犯的问题要求当事人及会计主管分析原因，找出整改措施，每季组织主管、副主管召开座谈会，相互交流和总结，查漏补缺构成良好的氛围和凝聚力。同时每月还坚持组织一次对下辖网点的全面查库工作，在支行构成了较规范的会计组织管理模式，检查辅导基本到位。

另外今年部分人员岗位年限期满，已经完成了轮岗轮调的工作，涉及岗位有会计主管及综合柜员等。

#### 五，协助抓好服务工作

良好的服务是高质量业务水平的综合体现

优质礼貌服务工作也是xx市支行树立给自己的招牌。今年，服务录像点评被提上了每周例会的日程。透过行员自己查看自己的服务录像，行员们能够更直观地发现自己的服务中存在的不足，他人也能够以此为鉴，改正自己没有发现的错误。省分行远程监控录像通报与xx市分行服务录像通报我都会定期让服务小组进行点评，督促网点进行服务质量的提升。今

年上半年在神秘人的检查、录像检查与客户经理回访检查中□xx市支行的成绩有了明显的提升。

## 六，严控预算，丰富行员生活

作为工会主席，关心大家的日常生活也是我的分内职责。今年为提升员工身体素质，我鼓励青年员工用心参加行里组织的乒乓球赛。对于身体不适以及因产假休息在家的员工我都会带上xx市支行领导的关心前去探望。部门费用着重使用在机器的检修，员工工作环境的改善中，采购商品力求性价比，努力给员工带给优质舒适的工作环境。

## 工作中存在的不足

回顾半年以来的工作，虽然取得了成绩，但是也有明显的不足。首先，各条线之间还要进一步加强协作，提高工作效率。其次，对基层调查研究不够，应进一步深入了解基层员工的需求。第三，自己处理突发事件的潜力还不够强，应着重培养自己应急出事儿潜力。最后，对有关业务文件的学习还要进一步加强，全面提高自己的综合素质。

## 下半年的工作计划

继续抓好员工个性是新进员工业务技能的培训工作，以老带新，严格要求，常态化培训、考核。

增强对会计人员的管理、培训、考核，透过开展零差错月、网点pk等活动，提高会计人员的综合业务素质。

## 大力发展个金的基础工作

重点抓好储蓄指标，代发工资业务，第三方存管业务，努力挖掘潜力客户，夯实客户基础。

快速、安全的推动零贷业务发展，尤其要用心拓展小企业贷款及经营类贷款、个人消费类贷款，提升xx市支行零售信贷业务的市场占比。

总之□xx市支行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。我也会加强管理，完善内控机制，充分调动广大员工的工作用心性，加大综合考核力度，为我行各项业务的快速发展和地方经济的发展再做贡献。

## 支行长述责述廉报告篇四

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年7月，通过我行的管理人员竞聘，我被任命为贵阳市商业银行清镇支行行长助理，根据支行分工，由我协助行长分管网点及我行代理的社保业务、工会工作，并在20xx年7月至20xx年2月兼管市场营销部工作。自任职以来，我坚持以党的xx大精神为指导，以服务经济、促进发展为目的，紧紧围绕支行中心工作，全力协助行长开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，勤奋学习，圆满完成了各项工作任务，较好地履行了行长助理的岗位职责。在此，我从以下几个方面对一年半以来的工作进行述职：

### 一、加强学习，提高素质

自己在副行长岗位工作时间不长，管理能力和管理水平有待进一步提高，因此，在学习上坚持集中学习和自学相结合，利用业余时间学习金融理论、管理理论、法律法规等知识，并积极参加总部组织的管理人员履职培训，学习了金融基础理论、财务分析、法律基础理论等知识，开阔了视野，丰富了知识，在工作中，虚心向领导和同事学习，学习工作方法和管理经验，同时，注重听取领导和同事的批评建议，纠正

不足，充实和完善自我，使自己的管理水平得到了明显的提升。和不断提高自身履职能力，同时，坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，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。

## 二、爱岗敬业、勤奋工作

我深知，自己作为支行副行长，应摆正自己的位职，当好行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，在兼管市场营销部期间，有几次因白天工作繁忙没有时间，为了审查和修改客户经理上报的贷款客户资料和调查报告，利用晚上时间在办公室加班到深夜；还有一次，自己重感冒较为严重，为了不影响工作，早上坚持上班，实在支撑不住，下午4点才请假到医院看病输液，次日稍好后又坚持上班，利用三天晚上时间才到医院输液；在拓展清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户时为增强竞争实力，支行为该两项业务的管理单位购买了管理系统，为了了解该管理系统操作流程，便于今后对该项工作的管理及指导，就多次专程到已代理该两项业务的兄弟行进行学习，待专管人员到位后，又带领专管人员到兄弟单位进行学习。并结合清镇市的实际调整代理方式，该项工作得到了管理单位的好评；在20xx年初遭遇百年不遇的凝冻期间，与全行干部员工一起坚守工作岗位，10多天未回家，为“抗凝冻、保支付”作出了贡献，支行也获得了当地政府授予的“抗凝冻、保民生”工作先进集体称号。通过自己的努力，我分管的各项工作圆满的完成了总质量得到进一步提高，取得了一定成绩。

## 三、贴近客户，积极拓展新业务。

在兼管市场营销部期间，协助行长找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极稳定存量客户，拓展增

量客户，对存、贷款余额达100万元（含）以上的客户进行梳理与细分，掌握了这批大客户在我支行存、贷款中所占的份额，并专门进行了走访，了解客户需求，根据客户不同需求在进行营销，以此增强客户对我支行满意度及依存度；同时，经过不断宣传我支银行承兑汇票办理、银行承兑汇票质换对企业的收益，吸引客户，激活了在我行开户办理业务较少的贵州美丰化工股份有限公司在我行开展了该业务，保证金存款时达到了3500万元，为我支行存款的增长奠定了一定的基础。稳定存量优质客户的同时，大力拓展新增客户，在行长的带领下重点是拓展了清镇市的住户增量专户和住户维修资金专户，并与该两户资金的管理单位签订了时间较长的合作协议，使该两个成为我支行长期稳定的的存款客户，截止20xx年12月，该两户帐户余额已达到4800余万元。为我支行存款的增长奠定了一定的基础。

在进行业务拓展的同时，着力加强内部管理。一是对市场部员工进行思想教育，要求市场部员工改变服务意识，树立营销理念，二是加强内部管理，建立了承兑汇票出票及承兑汇票贴现台帐，并要求内勤对承兑汇票及贷款档案按季进行整理装订，规范了抵押人领取抵押物手续，要求内勤人员对中长期贷款利率是否按合同约定一年一定进行清理。通过清理，对未按规定执行一年一定的贷款利率进行了调整，仅20xx年就为支行增加收入20余万元。

#### 四、多措并举，全力抓好网点管理工作。

一是加强职工业务素质和服务质量的提高。要求网点负责人定期组织职工进行业务学习，针对一周内业务工作中出现的差错及柜面服务中出现的问题进行总结整改；二是加强会计出纳内控制度管理，按照总部要求定期进行现场检查及调阅监控，对检查出的问题采取个别谈话及通报批评的方式对职工进行批评教育，并落实整改情况，通过加强监督管理使职工的思想意识有了很大的转变，会计出纳内控制度的执行情况基本符合总部的相关要求，全年无事故或案件发生；三是

加强网点存款的稳定增长及业务营销，特别是储蓄存款的揽存工作，要求网点负责人对日均存款30万元以上的客户进行统计，建立优质客户档案，并加强与客户的联系，了解客户需求，进一步稳定存量客户。同时，针对公司客户及个人客户的不同需求分别拟定宣传单，要求各网点负责人组织人员对本网点区域内的商户进行营销，通过对存量客户的稳定及增量客户的营销，两年来，各网点存款均稳步大幅增长，特别是储蓄存款□20xx年、20xx年均超额完成总部下达的日均及时点存款任务□20xx年日均储蓄存款达35412万元，较上年增长11364万元，完成增长计划的315%，年末储蓄存款达到38215万元，较上年增长13303万元，完成增长计划的333%。

此外，为充分调动加强对支行员工的管理，我在20xx年到任之初就向行长提出建议，征得行长同意后拟定了考核办法，实施后效果良好。同时，结合支行实际，所分管的工会工作开展地有声有色。

## 五、精心组织，认真做好新农保代理工作。

新农保即新型农村社会养老保险，是国家对农民的一项惠民政策，为了做好全面代理业务，保证新农保资金及时归集、及时发放，让参保人员充分享受国家惠民政策，在代理业务开展之前，我支行行领导带队分别到百花湖乡、红枫湖镇等十一个乡镇向乡镇领导、乡镇劳保所人员进行充分沟通，了解具体情况，根据各乡镇所处的地理位置、具体情况拟定详细的代理方案，为开展此项工作我支行从各农民只要按月或按年缴纳一定的保费，政府在补贴一部分，到60岁即可每月领取养老金。因我行系地方性政府银行，政府指定由我行代理此项业务的代收、代发，但由于在辖区的11个乡、镇中，我支行有9个没有固定网点，因此，需要每周定时到乡镇进行收款。在该项工作启动之前，我就与当地社保局、乡镇劳保所进行多次沟通，了解该项工作的具体情况，并不辞辛劳带领支行相关人员分别到站持9个乡、镇实地调查了解，期间，袁行长拟定了代理方案上报总部，得到了总部的批准。目前，



该项工作已步入正轨，在顺利开展的同时，我们还加强了风险防范的管理，截止20xx年12月1日共代收x人次□x万元，开立存折代发x人x元，支付x元，得到了政府部门和广大农民群众的认可。

## 六、正视问题，明确目标

在看到成绩的同时，我也清楚地认识到自身存在的问题与不足，概括起来，主要有三点：一是学习能力不足，在理论知识的系统性学习和深入性学习上还有待于进一步加强；二是协调能力不足，把握整体工作的能力仍有待于进一步提高；三是创新能力不足，对新形势下提升银行工作的创新能力，实现科学发展上仍有待于进一步探索。

针对本人在工作中存在的问题，今后工作中，我将正视现实，按照支行发展目标，内强素质，外树形象，努力做到以下几点。

### （一）勤于学习。

在学习上，决不能有“做一天和尚撞一天钟”的“懒惰”思想。要多积累，要多向书本、向有经验的人、向基层群众学习，通过深入学习党的各种理论政策、法规制度和业务知识，“博采众人之长”，提高业务和工作水平；要多感悟，正所谓“学而不思则罔”，勤于思考、善于质疑，力求甚解、掌握真谛，是“消化”知识的有效途径。要做到知识更新，就要学会多感悟，只有多感悟，才能为决策提供独到的思想见解；要多实践，不闭门造车、凭空捏造，要坚定不移地走群众路线，多深入一线“补氧”、“充血”，通过在实践中锻炼，增长自身的才干。

### （二）乐于服务。

服务是银行从业人员的职责，要全心全意为经济主体，为人

民群众服务，乐于真诚热心地为他们排忧解难。

对我来说，重点要做好“四个转变”，即由只满足于办好具体事务向善于抓大事、谋全局转变；由只注意做好当前工作向善于从实际出发转变；由只疲于被动地完成上级领导交办的任务向自觉开动脑筋、主动服务、创造性工作转变；由只注意较好对内服务向增强开放意识、强化对外公关职能转变。

### （三）勇于创新。

“创新是一个民族进步的灵魂”。银行工作要创新，就决不能“老调子弹新曲”或“新鞋子走旧路”，要少在口头上喊创新，多在实际中求创新。着重要在科学发展观的指导下，适应市场经济特点，建立信息灵敏、反映快捷、优质高效的工作机制，增强工作的预见性、针对性和时效性，面对纷繁艰巨的工作和瞬息万变的市场，做到耳聪目明，驾驭全局，运筹帷幄，稳操胜券。

各位领导、各位同事，以上是我的述职报告，请予审议，并对我和我所分管的工作提出意见和建议，我将认真总结和吸纳，不断充实和完善自己。

## 支行长述责述廉报告篇五

我于\_\_\_\_\_年\_\_\_月被任命为\_\_\_\_\_商业银行\_\_\_支行副行长；任职以来，在银行党委的正确领导下，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，扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，单位面貌发生显著变化，为促进业务稳健发展做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验，现将我在\_\_\_支行\_\_20\_\_年的工作汇报如下。

### 一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员，我深刻认识到

业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

## 二、带班子，恪尽职守起好表率

育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，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。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。\_\_20\_\_年，支部共发展了\_\_\_\_\_名新党员，开展了\_\_\_\_\_教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

## 三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”

斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果；\_\_20\_\_年，未发生一起差

错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

队精神起到了良好的作用。\_\_20\_\_年，支行共开展各类培训\_\_\_\_\_次，举办各类文娱活动\_\_\_\_\_次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

对于商业银行，抗风险能力是困扰发展的因素之一，而提高抗风险能力，改善客户环境，创新制度、加强人才建设尤为重要，如：1. 建立金融创新的激励、约束制度，进一步提高员工的创新意识和实际创新能力。2. 建立决策、执行和监督考评制衡互动的科学管理制度。3. 加快新产品的开发，在包括名称、操作方式、功能、办理手续等方面进行金融产品的创新。4. 加强银行间的合作；学习借鉴外资银行先进的金融工具、金融手段和经营管理技术，逐步提高竞争力；等等。自在蒲鞋市支行任职以来，我诚诚恳恳，兢兢业业地致力于银行创新工作，\_\_20\_\_年，制定和修改各类规章制度\_\_\_\_\_条，献言献策\_\_\_\_\_条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了银行发展。

\_\_20\_\_年，\_\_\_\_支行日均存款达\_\_\_\_\_元，全部存款超过\_\_\_\_\_亿元，超出了\_\_\_\_年十个百分点，取得了可喜的成绩。