

# 2023年会议纪要领导强调(大全6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行支行行长述职报告篇一

大家好！

20\*\*年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，xxx支行以党的十八大精神统领全局，以xxx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。

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，各项经营指标完成情况良好。

### （一）收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%；同比增幅xx%；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xxx万元，完成目标89.48%。

预计20\*\*年xx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xxx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。办理的票据业务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。（）长期以来沙xx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，通过率为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；

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。

## 银行支行行长述职报告篇二

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责行全面工作的行长，在农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职情况汇报如下：

### 一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，积极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。一是积极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，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

### 二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚

力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。一是把存款与发卡□pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户□20xx年末，行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展□20xx年末，行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定程度推动了区域经济的发展。三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成农商行下达的xx万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收□20xx年我行全年各项收入xx万元□20xx年，因我行任务完成较好，被总部评为“先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月

召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和能力。

滑。二、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成行分配的存款任务、发卡任务。三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

下一步工作计划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□20xx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“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20xx年各项任务目标，努力开创农村商业银行行的新局面。

## 银行支行行长述职报告篇三

xxx支行

尊敬的各位领导，

大家好！

2014年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xxx支行以党的“十八大”精神统领全局，以xxx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。

2014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。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%□同比增幅xx%□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xxx万元，完成目标89.48%。

预计2014年xx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xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

长期以来沙xx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。

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。

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。

今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

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。

（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。

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：

2015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，以全新的姿态迎接2015年的到来。

## 银行支行行长述职报告篇四

### 一、主要业务指标完成情况

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\*\*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。

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\*\*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”。

20\*\*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。

## 银行支行行长述职报告篇五

我于20\_\_\_\_年6月担任\_\_\_\_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2003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。

### 一、 大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

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\_\_\_\_公司划给\_\_\_\_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，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢\_\_\_\_市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20\_\_\_\_年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长20,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说，20\_\_\_\_年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设取得了一定成绩，精神文明建设也取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，而成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

## 银行支行行长述职报告篇六

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元，新开企业网银xx户，累计办理贴现xx笔，xx万元，利息收入xx万元，办理转贴现xx笔，xx万元，新开个人网银xx户。现将本人一年来的工作述职如下：

当前，金融市场竞争日益加剧，为了能够进一步做好本职工作，胜任支行行长一职，我不断加强业务学习，随着工作的需要，我给自己安排学习了业务知识和与业务密切相关的法律知识，细化地跟踪掌握了相关的一线业务流程操作，做到管理心中有数。同时，为防止思想观念掉队，我时刻注重学习区分行和市分行的重大经营决策和工作思路，学习总行和区分行领导的讲话思想精神，以确保我对支行发展思路的理解不脱离区分行和市分行的轨迹，在充分理解的基础上，贯彻到员工的思想中，贯彻到工作落实中，确保整个队伍思想不掉队。

一）、成功实现了支行新办公楼和xx支行的搬迁。今年我行举全行之力，在区行和市行的大力支持下，全行员工克服各种困难，全力以赴，顺利完成搬迁任务，并实现庆典圆满成功。

二）、突出业务发展主线，夯实业务发展基础

深挖两大领域客户群—公司金融客户群、个金金融客户群；

拓宽三项主业—负债业务、资产业务、中间业务；

抓好四个亮点—国际结算、信用卡、理财业务、投资银行；

实现五大提升—经营效益、市场份额、内控水平、员工素质、品牌形象”。我和支行班子成员一起树立信心、奋力拼搏，拓宽思路、拼抢市场，深入xx区各个厂矿企业一线，积极开展高层营销和“一把手”营销，千方百计大力拓展公司、个人金优质客户，为支行业务发展夯实基础。

2、存款工作突出“早动手”，落实“全员营销”。结合市分行存款竞赛活动，支行都做了尽早安排，组织部门、员工召开存款动员大会，将目标任务层层分解，积极落实“全员营销”。

同时我们又紧盯了一些前期的开工项目，比如赛林硅业等，也要力争营销成功。

4、打通信息通道。由于历史原因，政府引进的项目都在建行和工行开立了账户，很少光顾x行。今年支行在加强与市行的互动和联动营销外，积极主动贴近地方政府主要经济管理部门，大力开展营销，终于取得了很好的效果。我们经常走访xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科、会计师事务所，并定期拜访区上相关领导，为我行第一时间获取信息资料开展营销创造了良好的条件。及时抓住xx区煤炭市场综合整治机遇，大力营销煤炭商户，为夯实我行存款打下一定基础。

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元。

抓好“文明示范窗口”、“青年文明号”、“精神文明”先进单位建设活动的同时，推动“两个文明”共同发展。



每逢重要节假日，我都会组织召开专题会议，做好专项防范安排。确保了全年无“四类”案件的发生，全年安全生产运营无事故，保障了各项工作顺利进行。

从整体来看□xx区支行的公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足□xx区支行整体公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，造成今年的业务发展后劲不足，加上今年支行办公楼的搬迁和人员变动因素，部分业务指标推进不理想，存款起伏波动较大，对大户的依赖性非常强，稳定性较差。

在工作中，由于管理经验不足，还存在解决问题的思路放不开，处理一些不和谐因素办法不多，处理事务考虑不够全面等问题，注重业务发展多，关注成员及员工压力少，对员工的市场营销观念引导地还不够。有些事情沟通不足，交流沟通方式单一。在工作中与相关部门的协调不够到位，对工作抓落实的力度还不够。群众意识、服务意识和大局意识在实际工作中还有一定差距，这些都是我要在今后的工作中需要改进的地方。

做好网点业务转型工作，加快全功能网点建设，把公司业务下沉做实、做强；

要强化员工培训，全面提升员工素质，为业务的持续发展奠定坚实的人力资源基础；

加大对中层工作的督办力度，有效提升工作执行力；

继续加大对xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科等地方政府主要经济管理部门和会计师事务所的营销，做好当地招商项目落户我行。

以上是我的年度述职，不妥之处请大家批评指正。谢谢！

XX

20xx年x月x日

## 银行支行行长述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

我于20xx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发的计划，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。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在xx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xx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，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172.595万元，较年初净增48.422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74.158万元，较年初净增17.003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97.742万元，较年初净增长20.939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14.720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说□20xx年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

## 二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

20xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20.709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以□20xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5.445万元，维护了金融债权。

20xx年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8.553万元，完成计划的637%；盘活不良贷款3.251万元，完成计划的222%；保全信贷资产6.948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31.449万元，按五级分类法控制在40.511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

### 三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的

主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向xx百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3.568万元，取得明显成效。

#### 四、财务实现考核计划，完成利润计划

20xx年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补1.200万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的700万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1,200万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1.749万元，各项费用支出1.877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到100%。一是千方百计扩大收入来源。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差

核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1.500万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则□20xx年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

## 银行支行行长述职报告篇八

20xx年，我行认真贯彻落实总行/省行/分行xxxxxx会议精神和xxx的工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，结合我支行实际情况，紧紧围绕年初制定的工作目标和计划，齐心协力，狠抓落实。

在总行/省行/分行党委的正确领导下，在全行员工上下同心，共同努力下，我们加大市场拓展力度，加强内部管理，调整经营策略，推进经营机制改革，确保了xx年全行各项业务稳健、健康发展，我们较好的完成了xx年指标，全行经营效益

有较大的提高。

## 一、各项指标完成情况

截至xxx末我支行；

### （一）公司类指标完成情况。

截至xxx末，对公存款余额为xxx万元，较年初新增xxxx万元，增长幅度和实际增长量排名为xx□对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。截至xxx末，我支行共发放新增贷款xxx万元，其中□xx贷款□xxx贷款xx万元。

### （二）个金类指标完成情况。

储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，全行排名第xx名；代发工资客户新增数xxx□银行卡新发卡xxx张，其中借记卡xx张，信用卡xx张，特约商户新增xxx户，收单xxx万元；分期付款业务xxx万元，累计完成电子银行xx户，第三方存管xxx户。通过统计分析我行xx月的数据显示□xx项可比指标中□xxx项超过xx分，xxx得分xxx分。

## 二、xxx年主要工作措施

### （一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设

充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件

都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。

三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

### 三、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

xx年，我行继续坚持以客户为中心，以客户为导向，以产品和服务为手段进一步加大了市场攻坚力度。

一是以开门红为契机，全员参与，全员揽储，

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。

营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。



#### 四、上半年工作中存在的一些问题。

一是xxxx业务仍处于起步阶段。

二是客户经理队伍建设需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是本人自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

#### 五、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

### 银行支行行长述职报告篇九

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元，新开企业网银xx户，累计办理贴现xx笔，xx万元，利息收入xx万元，办理现xx笔，xx万元，

新开个人网银xx户。现将本人一年来的工作述职如下：

## 一、加强业务学习和思想观念更新。

当前，金融市场竞争日益加剧，为了能够进一步做好本职工作，胜任支行行长一职，我不断加强业务学习，随着工作的需要，我给自己安排学习了业务知识和与业务密切相关的法律知识，细化地跟踪掌握了相关的一线业务流程操作，做到管理心中有数。同时，为防止思想观念掉队，我时刻注重学习区分行和市分行的重大经营决策和工作思路，学习总行和区分行领导的讲话思想精神，以确保我对支行发展思路的理解不脱离区分行和市分行的轨迹，在充分理解的基础上，贯彻到员工的思想中，贯彻到工作落实中，确保整个队伍思想不掉队。

## 二、紧抓全行重点工作，扎实推进各项工作落实效果

一）、成功实现了支行新办公楼和xx支行的搬迁。今年我行举全行之力，在区行和市行的大力支持下，全行员工克服各种困难，全力以赴，顺利完成搬迁任务，并实现庆典圆满成功。

### 二）、突出业务发展主线，夯实业务发展基础

深挖两大领域客户群—公司金融客户群、个金金融客户群；

拓宽三项主业—负债业务、资产业务、中间业务；

抓好四个亮点—国际结算、信用卡、理财业务、投资银行；

实现五大提升—经营效益、市场份额、内控水平、员工素质、品牌形象”。我和支行班子成员一起树立信心、奋力拼搏，拓宽思路、拼抢市场，深入xx区各个厂矿企业一线，积极开展高层营销和“一把手”营销，千方百计大力拓展公司、个

金优质客户，为支行业务发展夯实基础。

2、存款工作突出“早动手”，落实“全员营销”。结合市分行存款竞赛活动，支行都做了尽早安排，组织部门、员工召开存款动员大会，将目标任务层层分解，积极落实“全员营销”。

同时我们又紧盯了一些前期的开工项目，比如赛林硅业等，也要力争营销成功。

4、打通信息通道。由于历史原因，政府引进的项目都在建行和工行开立了账户，很少光顾x行。今年支行在加强与市行的互动和联动营销外，积极主动贴近地方政府主要经济管理部门，大力开展营销，终于取得了很好的效果。我们经常走访xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科、会计师事务所，并定期拜访区上相关领导，为我行第一时间获取信息资料开展营销创造了良好的条件。及时抓住xx区煤炭市场综合整治机遇，大力营销煤炭商户，为夯实我行存款打下一定基础。

消费贷款为xx万元，较上年末增加xx万元；

银行承兑汇票贴现为xx万元。

### 三、扎实做好文优服务工作

抓好“文明示范窗口”、“青年文明号”、“精神文明”先进单位建设活动的同时，推动“两个文明”共同发展。

### 四、认真做好安全保卫工作

每逢重要节假日，我都会组织召开专题会议，做好专项防范安排。确保了全年无“四类”案件的发生，全年安全生产运营无事故，保障了各项工作顺利进行。

## 五、工作中存在的问题

从整体来看□xx区支行的公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足□xx区支行整体公司、个金的客户群极其薄弱，有效客户的积累严重不足，造成今年的业务发展后劲不足，加上今年支行办公楼的搬迁和人员变动因素，部分业务指标推进不理想，存款起伏波动较大，对大户的依赖性非常强，稳定性较差。

在工作中，由于管理经验不足，还存在解决问题的思路放不开，处理一些不和谐因素办法不多，处理事务考虑不够全面等问题，注重业务发展多，关注成员及员工压力少，对员工的市场营销观念引导地还不够。有些事情沟通不足，交流沟通方式单一。在工作中与相关部门的协调不够到位，对工作抓落实的力度还不够。群众意识、服务意识和大局意识在实际工作中还有一定差距，这些都是我要在今后的工作中需要改进的地方。

## 五、20xx年工作思路

做好网点业务转型工作，加快全功能网点建设，把公司业务下沉做实、做强；

要强化员工培训，全面提升员工素质，为业务的持续发展奠定坚实的人力资源基础；

加大对中层工作的督办力度，有效提升工作执行力；

继续加大对xx区招商局、发改委、两个管委会、工商局注册科等地方政府主要经济管理部门和会计师事务所的营销，做好当地招商项目落户我行。

以上是我的年度述职，不妥之处请大家批评指正。谢谢！

XX

20XX年X月X日