

最新银行支行行长个人述职报告(精选5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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

银行支行行长个人述职报告篇一

尊敬的领导：

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责xx行全面工作的行长，在xx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。现将履职状况汇报如下：

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十九大精神和科学的发展观作为行动的指南，持续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，用心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。

一是用心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，透过政治理论的学习，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职责制的落实，把党风廉政建设始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

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，各项经营指标完成状况良好。

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□xx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□xx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□xx行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，必须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□xx行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动状况，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xx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“xxxx先进单位”。

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”□xx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。

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。透过例会、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状况进行检查，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状况等等。

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潜力。

一、存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20xx年全年一向完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

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xx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必须的差距。

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。透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，用心开拓新的存款来源，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。四是此刻房地产市场不明朗、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、传统业务依然占绝比较重，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，有条件的状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，用心申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了必须的成绩，也存在着必须的差距和不足。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xx农村商业银行xx行的新局面。

银行支行行长个人述职报告篇二

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。

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。

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。

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

银行支行行长个人述职报告篇三

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

加强行风建设是坚持党风廉政建设的一项重要内容，是搞好服务、带好队伍、实现盈利的重要保证。我行成立了由“一把手”挂帅，副职和部主任为成员的行风评议领导小组，形成了行评工作“一把手”亲自抓、纪委书记具体抓、各职能部门积极参与的工作格局。

与此同时，按照县行评办关于行风建设的文件精神，结合自身实际，制订了《□xx实施方案》。方案对“行评”指导思想、考评办法、实施步骤、工作要求等方面的内容全部细化、量化、具体化，向社会公布了举报电话，使行评工作有了“总章程”。并从企业和单位选聘了行风评议监督员。

为进一步激发全行干部职工参与行风评议工作的热情，我行召开了行风评议动员大会。对行评工作做出全面的安排部署，围绕行风评议总体要求，多种形式地开展了宣传活动，为行评工作创造了良好的行评外部环境和舆论氛围。

我们采取走出去、请进来的方法，从不同层面、不同角度认

真查找问题。一是开展行风评议宣传咨询和走访部分企业和有关客户，认真听取了社会各界人士对我行开展行评工作的意见和建议；二是召开座谈会，直接收集了客户对我行的意见和建议；三是举办行风咨询宣传活动，通过发放我行满意度问卷、社会调查问卷等形式，广泛征求了社会各界的意见、建议；四是参加了行风评议听证对话会，当面向群众代表质询，听取他们的意见、建议；五是携带行评资料参加行评办测评考核、装订整齐、归类标准的十六卷资料受到行评办审核领导的好评。

确定由行领导班子成员带队，不定期对各网点的工作纪律、服务态度等情况进行明察暗访，并对相关责任人进行了责任追究。坚持“三个结合”开展了自查自纠，即把自查自纠工作与创优发展环境、树立行业新风活动结合起来，把自查自纠工作与开展整顿工作作风、组织纪律结合起来，把自查自纠、把巩固整肃行风行纪活动成果结合起来。

今年，我行先后组织了行风评议存在问题的集中整改。

2、针对储蓄专柜服务效率不高、难以满足客户需求的问题，我行开设了行长接待日，还在营业大厅设立了咨询窗口，解答客户的咨询，为客户提供方便。

3、针对网络不通的问题，专门召开联席会议，指定专人与通讯公司、电业局联系维修线路，最大限度地解决网络故障。

1、持之以恒，再接再厉完成全年行评工作任务，对于行评工作中发现的问题要分级、分类、分层次整理归类，制定明确的整改计划。

2、坚持以能力建设为核心，着眼于提高全行员工的综合素质和激发干部队伍活力。

3、以“行评”促管理，以“行评”促效益。在行风评议中，

始终把优化经济发展环境，推动业务工作作为行风评工作的出发点和落脚点，标本兼治，内外兼修，确保各项指标任务的完成。

述职人□xx

xx月xx日

银行支行行长个人述职报告篇四

尊敬的领导、同志们：

在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xx支行以党的十九大精神统领全局，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。

，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。

此致

敬礼

述职人□xxx

xx月xx日

银行支行行长个人述职报告篇五

尊敬的xx领导、同志们：

大家好！

- 1、各项存款额持续上升。
- 2、卡业务发展数量、额度提高。
- 3、中间业务取得新进展。

4□xx商户有新的发展。

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：

三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的. 认知度和理解力，并结合工作实际

和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作

思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

此致

敬礼！

述职人□xx

xx月xx日