

网点零售行长述职报告 零售行长的述职报告(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

网点零售行长述职报告篇一

20xx年上半年xx市支行在分行党委的正确领导下，在以xx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。

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，现将半年来履职情况作如下汇报：

完成电银指标所需工作量大，涉及的客户多、面广，比较耗费时间和精力。但是即使如此也不能在细节上有任何的放松。为此我们制定了电银指标一季度专项二次考核办法，努力将电子零售的覆盖率进行提升，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，调动员工的积极性。截止到六月末，我行手机零售新增()户，较好地完成了上级下达的任务。

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责任重大。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，重点奖励行外吸储、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达到xxxx万元，储蓄日均存款达到xxxx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xx客户数量达到xx户、xx客户达到xx户，中端客户达到12054户。

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

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，我通过听取负责人汇报、相关部门责任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。通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。

二是积极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提供了前提。针对这些优质客户，我通过组织各类“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xx即将开业之际我更是抓住将其发展成为商机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达到xxxxx小企业贷款达到xxxxx这与大家的默契协作和鼎力支持是分不开的。

娴熟的业务水平是一个零售服务大众的基础。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。营运主管必须将每周例会落实，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，对没有通过的行员进行通报。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，查漏补缺形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，在支行形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。

良好的服务是高质量业务水平的综合体现。优质文明服务工作也是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。通过行员自己查看自己的服务录像，

行员们可以更直观地发现自己在服务中存在的不足，他人也可以以此为鉴，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。

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，我鼓励青年员工积极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，努力给员工提供优质舒适的工作环境。

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能力还不够强，应着重培养自己应急出事儿能力。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。

- 1、继续加强电银指标的推进，特别是重点加强对公有效动户覆盖率、电子商户的推进力度，全面完成全年任务。
- 2、继续抓好员工特别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。
- 3、增强对会计人员的管理、培训、考核，通过开展零差错月、网点pk等活动，提高会计人员的综合业务素质。
- 4、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。
- 5、加大对个金经理和零贷经理的管理和培训力度，从而提升

客户经理的营销能力及业务素质。

6、快速、安全的推动零贷业务发展，尤其要积极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积极性，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。

网点零售行长述职报告篇二

虽然市场竞争日趋激烈，但是上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目

标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都有自己的`一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但是这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但是由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精

神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

6、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与领导同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

网点零售行长述职报告篇三

我于20xx年xx月被任命为xxx零售主管行长;任职以来,在零售党委的正确领导下,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xx支行xx年年的工作汇报如下。

作为零售的管理人员,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;xx年年共完成xx万多字读书笔记和xx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零售的主业务中去。

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。

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。xx年年，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，提出对零售发展具有前瞻性、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。xx年年，支部共发展了xxx名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

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;xx年年，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《成为企业最受欢迎的人》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xxxx篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用□xx年年，支行共开展各类培训xxxx次，举办各类文娱活动xxxx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)对于商业零售，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.加强零售间的合作;学习借鉴外资零售先进的金融工具、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，兢兢业业地致力于零售创新工作。xx年年，制定和修改各类规章制度xxxx条，建言献策xxxx条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了零售发展。xx年年，xx支行日均存款达xxxx元，全部存款超过xxxx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xx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。

网点零售行长述职报告篇四

我于xxxx年xx月被任命为xxx零售主管行长；任职以来，在零售党委的正确领导下，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xx支行xx年年的工作汇报如下。

作为零售的管理人员，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；xx年年共完成xx万多字读书笔记和xx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零售的主业务中去。

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。

为全面加强员工“以客户中为心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展□xx年年，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，提出对零售发展具有前瞻性、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。xx年年，支部共发展了xxx名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

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；xx年年，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《成为企业最受欢迎的人》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xxxx篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用□xx年年，支行共开展各类培训xxxx次，举办各类文娱活动xxxx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)对于商业零售，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. 加强零售间的合作；学习借鉴外资零售先进的金融工具、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，兢兢业业地致力于零售创新工作□xx年年，制定和修改各类规章制度xxxx条，献言献策xxxx条，经民主研究决定后应用到实践中，有力地促进了零售发展□xx年年□xx支行日均存款达xxxx元，全部存款超过xxxx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xx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。

网点零售行长述职报告篇五

2017年上半年xx市支行在分行党委的正确领导下，在以xx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。

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，现将半年来履职情况作如下汇报：

完成电银指标所需工作量大，涉及的客户多、面广，比较耗费时间和精力。但是即使如此也不能在细节上有任何的放松。为此我们制定了电银指标一季度专项二次考核办法，努力将电子零售的覆盖率进行提升，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，调动员工的积极性。截止到六月末，我行手机零售新增()户，较好地完成了上级下达的任务。

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责任重大。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，重点奖励行外吸储、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达到xxxx万元，储蓄日均存款达到xxxx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xx客户数量达到xx户、xx客户达到xx户，中端客户达到12054户。

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

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，我通过听取负责人汇报、相关部门责任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。通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。

二是积极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提供了前提。针对这些优质客户，我通过组织各类“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xx即将开业之际我更是抓住将其发展成为商机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达到xxxx□小企业贷款达到xxxx□这与大家的默契协作和鼎力支持是分不开的。

娴熟的业务水平是一个零售服务大众的基础。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。营运主管必须将每周例会落实，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，对没有通过的行员进行通报。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，查漏补缺形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，在支行形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。

良好的服务是高质量业务水平的综合体现。优质文明服务工作也是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。通过行员自己查看自己的服务录像，行员们可以更直观地发现自己服务中存在的不足，他人也可以以此为鉴，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。

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，我鼓励青年员工积极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，努力给员工提供优质舒适的工作环境。

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能力还不够强，应着重培养自己应急出事儿能力。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。

2，继续抓好员工特别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。

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

4，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。

5，加大对个金经理和零贷经理的管理和培训力度，从而提升客户经理的营销能力及业务素质。

6，快速、安全的推动零贷业务发展，尤其要积极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积极性，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。