

支行长如何管理好团队 支行长述职报告(汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

支行长如何管理好团队篇一

尊敬的各位领导，

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的xx大精神统领全局，以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，内抓潜力建设和管理，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状况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

20xx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，各项经营指标完成状况良好。

（一）收入完成状况。

截止11月底我支行共完成收入x万元，完成市行下达的年收入

目标的%，同比增幅%。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x万元，完成目标89.48%。

预计20xx年支行可完成收入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x万元，欠70万元。预计完成利润1900万元，超计划101万元。

（二）重点业务完成状况

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。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

（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职责书、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小时内外工作生活状况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反八不准的状况。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职责认定、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《社会治安综合治理职责书》和《消防安全职责书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，用心开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的潜力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

（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，从网点选取业务潜力强，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、营销潜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用心性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

（一）加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达潜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）加强营销潜力的培训，指定参加省行海师计划学习的人员按照省行培训资料，定期对全员进行营销潜力的培训，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，提升岗位胜任潜力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，透过率为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。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在用心促进业务有效发展、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，透过行务会、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。透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、用心性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作状况□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，具体表此刻：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，个性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。

20xx年银行行长个人述职报告

20xx年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮忙下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了必须的业绩。下面就我今年的工作状况述职如下，如有不妥，请批评指正：

一、20xx年银行业务经营状况

1、各项存款额持续上升

截至20xx年月底，我银行自营网点余额达亿元，比20xx年底新增万元，活期占比%，比20xx年增加了个百分点。截至20xx年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额到达万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20xx年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较20xx年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至20xx年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点信息保有量到达户，新增户，完成年计划%。

4、商易通□pos商户有新的发展

截至20xx年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户户□pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商易通□pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至20xx年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率到达%。

6、财务运行状况较好

截至20xx年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率状况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

二、主要采取的工作措施

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

务水平，为广大客户带给更加细致、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：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的职责意识，构成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；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，用心培育具有专业特色、贴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，增强执行制度的潜力和自觉性，构成事事都贴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，透过合规守法，保证银行资产平安，实现效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和盛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 service 潜力有待改善

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 service 潜力有待改善。

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。

四、改善措施

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，用心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，透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。要透过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务 work 技能，要每个员工担负起自己的职责，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与 work 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用心性，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、提高风险合规管理潜力

透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潜力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

20xx年述职述廉报告

农商行

一、“四箭”齐发，“两个职责”有效落实

党委主体职责是根基，纪委监督职责是保障。农商行新班子组建以来，党委、纪委“双剑合璧”，产生了“四两拨千金”的效果。

请了51名内、外部党风廉政建设监督员，强化对员工阳光信贷、带彩娱乐、八小时外行为的全面监督，实现纪律监督“一竿子插到底”。

(二)纪律严明当表率，筑牢拒腐防变思想道德防线。总行新班子认真开展批评与自我批评，明确职责分工，70%的工作时间和周末都在基层网点调研督办工作，坚持在基层网点食堂进餐，与员工零距离交心谈心，了解员工工作、生活的难处，反思总行与各支行工作中“不到位”地方，力求问题在基层一线发现，把问题解决在基层一线。如，完善基层网点“五斜设施建设、绩效工资由总行直接考核发放到人等。8月20日在市委党校邀请专家授课，举办了全行党员“三严三实”专题教育培训班，9月25日组织一、二级支行行长、机关部门负责人、青年员工代表召开正风肃纪作风整顿大会，进一步解

决干部队伍工作作风不实的问题。建立管理人员谈话机制，9月25日对全行67名管理人员进行廉政建设群众谈话，对3名新任管理人员进行廉政谈话，对绩效、费用、作风信访突出的支行行长单独约见谈话，对各支行重点排查人员逐一进行了约见警示谈话，全员自律、自醒、自警意识进一步得到增强。

(三)专项整治动真格，较真碰硬刹“四风”。纪委书记、副书记退出贷审会等议事机构，

策、重要人事管理、重大项目安排和大额费用审批等重大事项由民主群众讨论决定；与“三重一大”各环节负责人签订了廉洁承诺书，对“三重一大”等涉及干部员工切身利益的事项纪委现场全程监督。强化重点节假日的监督，端午、中秋、国庆等传统节日前夕，总行发出温馨提示与检查专班明查暗访结合，预警党员干部落实“八个严禁”及外出报告制度，将监督关口前移。开展大办婚丧喜庆专项整治，签订《廉洁操办婚丧喜庆事宜承诺书》632份；开展财务票据专项整治，对列支手续不合规的39笔票据及时进行了整改；开展“五项重点”专项检查，整改了办公用房超面积使用的问题。组织全体员工学习刘理事长推荐的“要么做，要么留，千万不要混”和“再好的香水也斗但是韭菜合子”等文章，结合“三严三实”专题教育活动，撰写剖析体会65篇，认真查找、整改“不带头、不学习、不担责、不诚实，无*、无思路、无公正、无关怀”等不严不实问题。

共开展各类检查7次，对违规负责人扣减绩效工资7200元。

二、“五力”并举，转型发展初见成效

(一)着力培育黄金客户，扭转存款下滑势头。应对存款质量不高的局面，新一届班子找出问题的关键在于，基础客户储备不足。

一是诚心争取行政资源。用心争取市委市政府和各职能部门的大力支持。市委书记、分管金融工作的副市长分别带领专班到农商行开展调研，召开座谈会，现场办公，解决乡镇网点改造升级与居民健康卡发行中的困难；调拨财政性存款5000万元，将油菜籽补贴由他行*代理调整为我行代理发放70%；*获得全市123万农户的居民健康卡代理发放资格，目前已成功发放115万张，卡内沉淀资金5802万元。

8户。7月份以来，农区支行共新增存款21929万元。

百分点。

一是“两驾马车”齐赛跑。切实深入推进金融服务网格化，专业人做专业事，成立了三农事业部，下放贷款审批权限，提高信贷审批效率，构成了信贷管理部抓城区与三农事业部抓农区并驾齐驱抓营销的格局。三农事业部成立以来，独立审批发放50万元以下贷款135笔，6790万元；透过网格化管理平台，受理业务714笔，办理贷款6465万元。二是“无事”常登三宝殿。

支行长如何管理好团队篇二

1、主持支行全面工作。

2、负责制订和落实本行的各项经营目标和工作计划，并组织 实施经营管理和各项工作任务；开拓创新，改善机制，领导全 体员工全面完成各项任务手经济指标。

3、负责贯彻执行党和国家的方针、政策，及时传达市行精神， 确保分行制定各项规章制度全面贯彻执行。

4、负责不断增强自身和对员工的综合素质，提高队伍政治素 质和工作能力、业务水平，确保各项工作顺利开展。

1、负责坚持以客户为中心，拓展业务工作。认真落实国家金融政策，合法、合规开展各项业务工作，积极组织存款，不断扩大信贷资金来源，努力改善存款结构，降低资金成本。

2、负责管好用活信贷资金，在授权范围内，负责审批和按程序上报各项贷款，切实加强贷款风险管理，努力提高信贷资产质量。

3、负责加强经营管理，开展增收节支，审批本行内按权限的费用开支，努力提高自身的经济效益。

4、负责做好本行员工的薪酬考核兑现的相关工作。

5、负责领导本行员工遵守社会公德，财经纪律和财务制度，秉公办事，不谋私利，以身作则，起到模范带头作用，负责抓好本支行的安全保卫工作。

1、负责本行人力资源、设备资源、财务资源等各种资源的合理调配，有效利用优化劳动组合，提高工作效率，改进服务质量。

2、负责传达落实决策，反馈本行的经营管理信息，协调内外部关系，确保内外信息沟通顺畅、有效。

3、确保总、分行制定的质量要求、内控制度在本行的贯彻落实和目标任务的完成。

支行长如何管理好团队篇三

各位领导：

一、负债业务

雄厚的资金存量不公是金融机构实力的象征，也是进一步发

展之基础，郭家支行主要从以下几方面手抓负债业务。

（一）将存款任务分解任务目标到个人，正所谓团队力量地得最强大；

（二）组织人员到企事业单位、个体商户进行业务宣传，大力揽储；

（三）大力改进柜台服务。柜台服务是面对客户的第一线，更是树立企业形象的重要环节。为此，郭家支行在柜台服务中，切实将顾客的利益放在第一位。从思想上树立“顾客至上、竭诚服务”之观念。从个人的一言一行表现出对顾客的尊重，使每位顾客高兴而来，满意而归，赢得了顾客的好评及信赖。

元。定活两便125户，余额为81万元。

二、资产业务

郭家支行在认真调查了解借款户的资信及项目前景的基础上，采用小额保证贷款、联保贷款等方式对有效益、有市场、诚信好、管理好的个体工商户进行大力支持。同时，资产业务是一项高风险、高收入新业务，所谓：“风险与收入成正比”。在调查过程中我们积极推动商务贷款，大力宣传二手房贷款以及后期的公司贷款。截止12月，共计发放贷款278笔，发放额为2394万元。结余276笔，结余为2143万元。

三、个金业务

郭家支行截止12月，办理信用卡15张，以及办理ic卡278张，完成县支行下达的计划目标。成功联系对公业务开户，账户余额为800万元。

四、总结2011年各项业务发展所存在的问题

（一）柜面服务技能有待提高，与客户关系有待进一步融洽。

（二）个人资产业务营销力度弱，无品牌营销。对市场情况未能准确把握、信息不灵。

（三）在业务学习上认识不足，认为只做业力就行，而没有考虑如何做好业务、做强业务。

五、下一步工作措施

（一）认清形势，把发展放到首位。只有发展，企业才能生存。

（二）转变经营思想，创新营销手段，大力推行品牌营销。如：金融服务的好态度、及时性、便利性、广泛性以及调查过程中风险控制的快速、准确、灵活的综合反映。

（三）完善银行从业资格的，以及新业务学习和掌握。

（四）努力完成县支行下达的其它各项任务目标。

支行长如何管理好团队篇四

尊敬的各位领导：大家好！

20xx年xx月以来，我担任支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

一、主要业务指标完成状况：

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的*年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止*年**月**日，我行各项存款余额*万元。其中：对公存款余额*万元，储蓄存款余额*万元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止*年**月**日，我行各项贷款余额*万元，较年初增加*万元，其中：小企业贷款余额*万元；个人贷款余额*万元；公司类贷款余额*万元。

截止**年**月末。我行不良贷款余额*万元，较年初减少*万元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止*年**月**日，我行银行卡发卡量张，较年初增加张；卡存款余额*万元，较年初增加*万元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

二、履职状况

(一)认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

1. 坚持党的理论知识和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。透过学习，提

高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的行为，不为利所惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

2. 加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持群众领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

3. 加强了工作作风和思想作风建设。经常深入网点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，用心妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作用心性和能动性。

(二) 正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展

*年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，用心调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优存款业务。

1. 负债业务：

我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末储蓄存款余额*万元。

*年我行坚持以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户带来更多的方便。在营销过程中，立足区域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排，在分行大力协助下，我行与财政局初步达成意向并签约，确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

2. 资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。贷款业务作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对支行辖区的信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用led屏播放广告等方式，进行多方位的营销，扩大我行贷款业务在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。透过全行的努力取得了较好的业绩。

(三) 坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控潜力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

*年我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，加大检查和整改力度，使网点的内控管理质量稳步提高。二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。三是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。一是牢固树立“安全就是效益”的职责意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。二是深入开展自律监管，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的*行为，加大案件防范力度和查处力度。

(四) 廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读各项业务章程和各类业务处理规则等知识；在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活状况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节深入网点走访慰问。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则；在执行上认真贯彻落实总、分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了支行平稳、健康、较快的发展局势。

三、工作中存在的不足

20xx年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有必须的距离。一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的资料不系统、不广泛。二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有必须差距。三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改善，有时存在急于求成的情绪。

四、存在问题的原因分析

存在问题的主要原因是主观因素造成的。一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和思想改造。二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

五、整改措施

我作为支行行长，要当好行党委的参谋和助手，摆正位置，用心进取，虚心理解群众意见。

(一)要进一步改善工作作风，增强理论学习意识。提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，要以解决思想和工作中存在的实际问题为出发点，以改善自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，个性要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。

(二)要进一步加强安全管理，增强员工安全意识。一是要按月开展全员安全教育，做到警钟长鸣。二是要透过开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我必须会继续认真学习贯彻落实党的xx大精神，用心参与党的群众路线教育实践活动，进一步提高思想认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种*现象作斗争，带头树立高度的职责感和敬业精神，认真完成上级领导安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

支行长如何管理好团队篇五

作为银行支行长，工作岗位十分重要，必须具备卓越的管理能力、精湛的业务水平和严谨的工作态度。本文将分享我担任支行长岗位以来的工作心得体会。

第二段：工作中的体验

作为支行长，我必须紧紧把握监管政策，了解行业发展趋势，同时也要了解实际情况，深入基层，密切联系客户，加强服务意识。这是我在工作中的第一个体验。

其次，我发现作为一名银行家，管理技能是非常重要的。我们必须学会如何不断提高团队的凝聚力和合作能力，以及如何积极地管理团队成员。一个好的团队应该有清晰的工作目标和计划，以及清晰的任务分配，只有这样，我们的团队才能高效地完成任务，为公司创造更多的价值。

第三段：面对重大工作难题的解决

在工作中，我们也面临很多的困难和挑战，例如庞大的客户群、公司的年度计划和指标以及制度的改革。一次我遇到一位客户突然赖账，导致我们无法完成日常的业务，又因时间紧迫，我们必须在短时间内找到解决问题的方法。

为此，我和我的团队立刻找到相关部门的负责人，围绕实际情况，密切联系客户，协调各方资源，经过多方面的努力，成功地收回了欠款，维护了公司和客户的利益。这次工作经历让我更加坚定了深入基层，并要立足于实际的理念，做好服务和管理工作。

第四段：通过工作感悟

工作是一面镜子，可以让我们更好地认识自己。在工作中，我遇到了很多挑战和机遇，通过这些经历，我也更加深刻地认识到自己的优缺点，明确了自己应该做什么，怎样做好。

例如，在工作中我发现自己缺乏专业的知识背景和技能，因此我加强了学习，并且参加了各种业务培训和研讨会，提高了专业水平和业务技能。

总之，工作让我不断成长，也让我更加坚定了自己的人生道路和工作方向。

第五段：结语

作为银行支行长，我深刻了解到这个行业的挑战和机遇，学会了如何管理和服务客户，同时也感受到了工作中的责任和压力。通过不断地努力与实践，我也得到了一些经验和心得体会：

第一：坚定服务意识，依法经营；

第二：锤炼团队归属感，提高团队业绩；

第三：加强专业与知识培训，提高自身素质。

只有不断学习与努力，我们才能在竞争激励的银行行业中获得成功。

支行长如何管理好团队篇六

作为银行支行长，担任着重要的角色，需要具备丰富的专业知识和出色的团队管理能力。在这个职位上，我经历了挑战与机遇，不断提升自己的能力，不断学习、不断进步。今天，在这里分享一下关于“银行支行长工作心得体会”，相信会对大家有所帮助。

【第二段】做好团队管理

支行长的重要之一便是做好团队管理工作。从团队建设到管理，支行长需要懂得如何激励员工，如何合理的工作目标和计划，以及如何协调优化团队资源。要对每一个员工的能力和优劣作出深入的分析，协助他们更好地发挥自己的长处，并建立良好的员工梯队。同时，建立完善的绩效考核制度，为员工提供职业晋升的空间和帮助，塑造成高效的团队。

【第三段】优化业务流程

做好业务流程优化工作可以大大提升支行的效率和竞争力。支行长需要审查各项业务流程，对其中不合理的部分进行重构和优化，节约时间和人力，增强了流程的规范化和标准化。此外，开拓新的业务领域，拓宽业务覆盖面，将是支行长需要努力追求的目标之一。

【第四段】提升团队服务品质

银行作为金融服务行业，在服务品质方面需要有所提高，并作为支行长的工作重点。因此，支行长需要为员工制定良好的服务规范和标准，确保员工服务行为符合客户期望，同时不断通过员工培训和其他成果实现员工的专业技能增长。制定和实施特殊的客户服务，进一步提升客户的满意度。

【第五段】总结

经过多年的工作经验，我发现，做好团队管理、优化业务流程和提升服务品质，是工作中的不可忽视的重点。作为支行长，需要应对市场的变化和对金融服务的不断提升要求，在每一个细节上都需要考虑周全，全面提升企业的整体形象和竞争力。同时，要勇于尝试新的发展战略，为企业带来更加长远的发展前景。

支行长如何管理好团队篇七

作为银行的基层支行行长，营销是我们必须掌握的重要技能之一。通过我的实践和总结，我想和大家分享一些关于基层支行行长营销心得体会，希望对大家有所帮助。

二、客户服务和沟通能力是营销的基础

作为一名基层支行行长，我们的客户团队非常庞大和复杂，从老年人到年轻人，从企业客户到个人客户，可谓是琳琅满目。因此，我们必须学会从客户的角度出发，通过与客户的深度沟通，了解他们的需求和痛点，运用个人魅力和口头表达能力，为他们提供全方位的金融服务，在服务中让客户体验到我们的专业、高效和诚信。

三、产品研究和推广是营销的核心

想要提高服务质量和客户体验，除了靠良好的沟通与表达能力，我们还需要学会借助现有的银行产品，为客户提供更加全面的金融服务。因此，我们必须不断地学习银行的产品知识，了解银行的产品优势和对应的客户需求，在工作中挖掘客户的潜在需求，取得客户的信任，同时根据客户的需求设计更有吸引力的金融产品，促成与客户的交易。

四、市场资源整合和运用是营销的手段

要想更加顺利地开展银行营销工作，我们必须学会整合市场资源，有针对性地推进银行业务发展。在市场营销中，我们可以依靠与其他渠道合作，共享市场经验，优化各项资源，达到一个更加有效的市场效果。同时，规范化销售流程，强化自身内控，避免不必要的风险，确保客户的资金安全，也是我们必须注重的方面。

五、总结

我十分清楚，好的营销体系是银行业务可持续发展的前提和核心。在我的工作生涯中，我始终秉持“客户至上，价值创新”的理念，不断追求专业、高效、诚信的银行营销方式。总之，一个优秀的基层支行行长不仅要在产品、业务、管理方面精益求精，更要懂得维护好与客户和市场的良好关系，真正做到让客户满意，让银行业务更有活力！

支行长如何管理好团队篇八

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，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**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1万元，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。

（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职尽责，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。

支行长如何管理好团队篇九

万物都有开始，基层支行行长也一样。他们承担着支行日常工作 and 业务发展的重任，其中营销也是必不可少的一部分。随着市场经济的发展和竞争日益激烈，如何提高支行的营销能力是基层行长需要思考的重要问题。在这些年的工作中，我也有了一些自己的心得体会。

第二段：摸索中的收获

开始工作的时候，我凭借着自己的胆识和勇气，大胆尝试了很多营销方式，比如主动拜访客户、细心服务客户、主题营销等等。虽然一开始许多尝试都会以失败告终，然而这些失败也带给我一些收获。

首先，我意识到，客户需求和行为习惯的差异非常大。对于

不同类型的客户，我们需要采用不同的营销方式。其次，服务细节决定成功与否。对于客户提出的问题，我们要尽可能全面细致地回答，提出针对性的解决方案，让客户感到我们的关注和专业。最后，营销策略要符合市场需求和支行实际。我们不能一味地照搬大行的营销方案，而是要实事求是地根据支行自身的特点来制定。

第三段：积极探索中的思考

在摸索中，我开始意识到了营销的重要性，也明确了许多营销的要点。但同时，我也明白了要想真正的营销成功，不仅需要良好的执行能力，还需要严谨的思考能力。只有在不断探索的基础上，将营销技巧与市场趋势相结合，才能在激烈的市场中站稳脚跟，取得竞争优势。

在这个过程中，我开始思考营销的本质和发展趋势。我认为，营销应该以客户为中心，以提高客户体验为主要目标。这样的营销策略可以让客户认识到我们的专业性和关注度，提高客户满意度，进而提升客户黏性和转化率。因此，我们要在提供更好服务的同时，不断优化我们的产品和服务，逐步培养出支行自己的营销特色，打造我们的品牌。

第四段：融合中的升华

营销是一个创新的过程，一个与市场同步的过程。只有在理论与实践的融合中，才能真正地实现营销的价值。支行作为银行的基层单位，不仅要总行的战略转化为本地的营销方案，还要充分发挥自己的主观能动性，创造性地制定本地营销方案，使其更符合本地实际。只有这样，才能真正实现营销升华，让支行在激烈的市场竞争中立足，获得更大的发展空间。

第五段：结尾

作为一名基层支行行长，我认为，营销是一种思维和实践的结合。只有在不断地实践与探索中，才能更好地了解客户需求，掌握市场动态，有效地制定营销策略。支行作为银行的基层单位，应该把营销作为保持竞争优势的重要手段，不断加强自己的专业能力和执行能力，提高综合服务水平，创造更好的营销效果，为发展银行事业贡献力量。