

最新银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告篇一

在这段时间我们通过努力，有了不少收获，并不是一个概念的，所以说我们还是好好总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的最新银行支行行长个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、加强政治业务学习，努力提高综合素质

作为副行长，我深知肩负的责任重大，要履行好职责，必须要有敏锐的政治头脑，因此，为了不辜负领导的重托和大家的信任，我始终把学习放在重要位置，一是认真学习政治理论。提高政治思想觉悟，在思想上与支行保持一致，树立全心全意为人民服务的思想，做到无私奉献，在工作上我服从支行领导的工作安排，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。二是努力提高业务水平。重点学习金融方面的国家方针政策和业务工作知识，还学习市场经济、社会管理、科技、法律等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好银行金融工作提高科学执政、民主执政、依法执政的水平打下坚实的基础。

二、拓宽营销渠道，优质文明服务

支行的业务营销是我分管的一项重要工作，为了不断提升支行业绩，我一是调查研究，确立支行市场营销策略。深入调查摸底，全面了解支行业务发展现状、了解辖区客户分布状况和区域经济状况，结合当前宏观金融经济环境，确立了的营销思路，在业务发展中，针对我行的客户结构现状，制定具体的市场营销计划，并不定期的向区委、区政府领导的工作汇报，取得政府支持。二是加强内部沟通，扩大营销渠道。加强了前台部门与支行后台部门、营业网点的联系和沟通，扩大营销信息的渠道和来源，扩大了优质客户在我行的市场份额。三是以客户为中心，优质文明服务。在市场营销的过程中，客户关注的方面有很多，其中对我行产品的使用和满意度是决定客户在我行去留的一个重要因素，我们注重以客户为中心，以产品为手段，不断提升客户满意度和依存度，大客户的营销上实行分层次营销，制定并下发了《支行对公大客户营销管理办法》，创新营销机制，积极拓展新的业务领域。

三、抓好队伍建设，提高全行凝聚力

要搞好分管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。其次，加强内部管理，建立健全了一系列对前台业务部门管理和督导方面的工作制度和考核激励办法，不断完善营销绩效考核办法，用制度管理员工，以细则约束员工，靠奖惩调动员工，注重听取和收集营销工作中前台和营业网点的意见和建议，不断提升全行的核心竞争力。

在这近一年的时间中，我在各方面学到了新的知识，积累了新的经验，摸索到新的思路，在这里，我要感谢给了我信任和机会的上级领导，感谢给了我大力协助的各位班子成员，

感谢给了我理解与支持的支行全体员工。在以后的工作中，我相信在上级行党委的正确领导下，我有信心和决心搞好自己所分管的工作，将一如既往地忠于职守、开拓进取，不断完善自己，不断提升自己，为支行的改革和发展做出更大的贡献。

以上是我的述职，请各领导同仁批评指正。

第一，真诚团结，坚决维护工作大局

身为支行副行长，我能从严要求自己，积极参加党委中心组理论学习，自觉加强业务学习，不争名夺利，不计较个人得失，全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，锐意进取。尤其是今年班子调整以来，我能够根据__支行党委的分工和自己肩负的责任，正确行使职权，严格履行工作职责，做到了积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，同时做到了努力协调好各方面关系，团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒，较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用，圆满完成了各项任务。一年来，做到了在理论上不断提高，在思想上不断进步，在工作上不断追求卓越。

第二，警钟常鸣，做好安全保卫工作

安全是效益的前提和保障，是银行的重点工作。一年来，我紧紧围绕经营这个中心，高度重视案件防范工作，按照内部管理优先的原则，正确处理强化管理与加快发展之间的关系，站在讲政治的高度抓好安全保卫工作，以提高全体员工的防范意识为重点，认真落实安全防范工作责任制，以防范风险为导向，深化“扫雷工程”，层层落实责任，实现了无安全事故和案件发生的目标。

在具体工作中，首先，我们认真贯彻落实省分行和营业部20__年纪检保卫工作会议精神，逐级明确案防工作职责，建立起上下联动、横向到边、纵向到底的群防群治防范体系。

其次，积极开展案件专项治理和商业贿赂案件专项治理工作。我是专项治理工作领导小组副组长，在工作中，我认真履职，要求各科室、各网点分别成立自查小组，分部门认真开展自查，落实专项治理责任人，将专项治理工作落到实处。

三是，切实加强对信贷资产管理、不良资产处置、权限卡、信用卡、现金、款箱、反交易、重要空白凭证、监控录像等重要部门、重点部位、重点环节、重要岗位人员的监控管理，严把客户经理选配关，实行了客户经理a□b岗，编制下发了客户经理《严禁手册》，规范其业务操作流程及行为，建立了完善了问责制；认真实施了重要业务岗位轮换，切实做好干部的离任稽核；加大了临柜业务风险的识别和防范，加强了保安管理和网点的安全防范工作；加强了员工的动态行为监管，对行为异常的员工及时解掌握其8小时以外的活动情况，对不适合在重要岗位工作的人员迅速作出调整。

四是，深化“扫雷工程”，我们将原每季一次的案件防范分析会改为每月召开一次，严格落实内控管理和案件防范双线责任制，认真分析风险隐患，加大案件事故的排查力度，切实纠正违规违制现象，严格落实各项整改措施，严肃处罚相关责任人，确保各项业务安全平稳运行。

第三，大刀阔斧，积极推进人事制度改革

为了更好地完成经营任务，一年来，我们在用人制度和激励机制方面倡导并进行了一系列的改革，充分调动了员工工作的积极性，有力地促进了各项业绩指标的完成。

首先，合理调整人员结构，壮大营销和服务队伍，提升员工素质

1、全面推行岗位竞聘制度。

我们在全行范围内实行了竞聘上岗制度，公开竞聘营业经理、客户经理及大堂经理等岗位，使优秀的员工走上了上述关键岗位，增强了我行的营销能力，提高了服务水平。一年来，全行共配备营业经理23名，增配客户经理__名，使我行营销人员占比达到了全行人员的25%，每个网点都配备了营业经理和顶班营业经理、客户经理，壮大了支行营销队伍和专职营业经理队伍，为充分发挥网点的阵地营销作用和加强内控管理工作，提供了坚实的人才基础保障。

2、大力缩减二线人员、灵活调整网点人员配备。

我们对二线综合人员采取向一线和客户经理转型等方式，加大员工营销意识；同时，积极与专业部门衔接，核定网点最低人员配置人数，调整一线员工网点组合，在遵守劳动法的基础上尽量压缩一线员工，并根据实际情况进行灵活调整。

3、加大培训力度，提高员工整体素质。

今年，我行加大了对员工培训工作的力度。除了坚持每周开展一次业务培训，并鼓励员工学在岗位，自学成才，我们还成功组织了3期支行领导干部、2期中层干部、2期营业经理和3期综合柜员的送培工作，同时与营业室联合举办了4期优质服务讲座。在综合柜员认证考试中，我行通过率达100%。通过强化培训，全面提高了员工的综合素质，极大地提高员工技能和工作效率。

其次，继续推动薪酬体制改革，完善绩效考核体系。

我行组织制订并实施了《支行本部内设机构员工综合绩效考核分配实施细则》、《旺季营销考核办法》、《个人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》、《法人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》，并在1-3季度顺利实施了对各层面

人员的季度考核，将实际考核结果及时兑现到每位员工。同时，根据营业部的相关精神，结合支行绩效考核过程出现的问题，重新拟订了支行综合绩效考核办法。新办法全面实施“工资含量制”的考核分配方式，综合体现员工工作业绩，鼓励员工多劳多得，增强员工树立“收入靠贡献”的分配理念。达到了以收入分配促进支行业务发展的目的。

三是，继续做好干部考评工作，夯实干部队伍基础。

20__年，我行顺利组织了对20__年度全行员工(包括柜员合同工)的考评工作以及新提拔的近30名中层干部的考核工作、支行营业经理、客户经理的招聘工作和对部分科室员工的选拔考核考查工作，并落实了对下岗员工的培训考核工作。

在对管理人员的考核中，我们对不适合岗位要求的管理人员进行了诫勉谈话、解聘或调离岗位的处理，实现干部队伍“能上能下”，提升了支行整体管理水平。

一、年内工作完成情况

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共__000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个

重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。20__年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为20__全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进 激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《20__年9月至20__年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。20__年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在20__年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。20__年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止20__年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。

一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。

二是加强信贷管理，防范信贷风险。20__年3月份，组织有关人员对我行09年底发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自20__年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据1笔，查询打印个人征信资料2000多笔。20__年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。

如上报各种文件、报表；联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事 办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了本行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第

一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动,短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动,向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性,促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理,提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平,成立了优质文明服务工作领导小组,完善了营业网点服务质量管理和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班,并开展了不同形式的规范化服务培训,全行的服务水平明显提高,社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣传力度,宣传我国的基本国情和基本国策,宣传婚育、避孕、节育措施,宣传开展计划生育技术服务活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实,环、孕检到位,严格按现行政策通过多种渠道,彻底摸清了底细,三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目标书。

二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一,认真履行“一岗双责”,参与修订了濮阳市商业银行党风廉政建设责任目标,按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求,将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来,严格落实党风廉政建设责任制,组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划,加强党纪党风教育,组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育,在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。

组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作细则。利用召开经营管理工作例会的时机,对各级经营

管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。20__年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

年内本人及主管工作领域无任何违法违纪行为。

一、工作开展情况

1、紧抓管理、促进转型，零售资产业务稳健发展

一是收入稳步增长。截止20__年12月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□

截止20__年8月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%□同比增加x万元，同比增幅x%□小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%□完成年度计划x%□个贷和小企业收入均达到本年度形象进度，预计到年底超额完成收入计划。

二是资产业务健康发展。截止20__年12月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，其中扶贫贷净增x万，完成全年净增目标，且完成金融扶贫、两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20__年发放__县高中学校小企业贷款x万元、某制药公司x万，超额完成小企业目标。

20__年在金融扶贫转型时期，克服政策变化和人员困难，截止8月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，完成全年净增计划x%□提前4个月完成两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20__年发放小企业贷款x万元，全年净增x万元，完成全年计划x%□超形象进度。

三是风险管控成效显著。20__年12月底我行不良贷款余额x万元，不良率0.4%，低于全省平均水平0.3个百分点，风险把控在全省排前列。

20__年我行严格按照一把手逾期0容忍的高压态势，清逾期降不良。截止8月底，我行不良贷款余额x万元，不良率0.19%，全省前10名，在扶贫贷大量到期的情况下，我行逾期管理水平和风险把控能力仍需进一步提高，确保资产质量保持良好。

2、积极搭建合作平台，拓宽营销渠道

20__年在省市行的正确指导下，我行加大了扶贫办、人社局、工会、妇联、邮政局、烟草公司六大平台建设力度，为实现零售贷款批开发，创造良好外部环境。一是与金融办合作的金融扶贫贷款市场占比，截止目前，由去年的7.2%提升到今

年的8.9%，得到了县政府各级领导的高度评价。二是与人社局创业中心合作的再就业贷款，截止8月底本年实现放款x万元，提前完成全年普惠小微金融服务社会责任目标。三是本年度工会、妇联、邮政局和烟草公司推荐放款分别为x万元□x万元□x万元□x万元。

3、加大培训和学习，法律合规持续加强

20__年一方面响应政府审计和监管部门要求，一方面为规范业务发展，我行加强合规文化建设，提升全行员工合规经营意识。一是深入开展“学法用法、知法守法”普法警示教育活动。邀请检察院和公安局开展警示教育活动，全员学习，大力营造人人学法、知法、守法的文化氛围，让法律、法规内化于心，在员工中形成了强有力的合规文化软约束力。二是强力做好各项培训。以学习《员工行为违规处理办法》活动着力提高全员风险风控能力和合规执行力，分岗位、分批次、分条线进行规章制度、操作流程、业务知识等培训。三是开展“全面剖析检查回头看”活动。全行自上而下学习问题、剖析问题、解决问题，确保各项问题整改到位，严控各类风险，贯彻银行业“30条禁令”要求，强化对员工的教育、约束和管控，做到合规发展业务。

4、加强团队建设，提升人员凝聚力

20__年在市行工会的大力支持下，我行先后开展了妇女节、劳动节活动，组织全行职工参加的跳绳、羽毛球、气球、智力接棒等趣味活动，活跃员工欢乐工作氛围；同时我行在信贷业务发展旺季为实现劳逸结合开展内容丰富活动，组织信贷员参加踢毽子、投篮、登山、漂流等体育活动。一把手定期开展信贷员家访，与信贷员共同聚餐活动；我行积极参加市分行组织风采展示比赛，我行信贷全员参演红色小品节目《不忘初心、牢记使命》，取得了一等奖的好成绩，通过一系列活动进一步提升了员工的向心力和凝聚力。

二、工作中存在的不足

1、贷款业务发展未达理想目标。全年贷款较往年净增增幅很多，但主要是房贷和再就业，传统业务发展滞缓；房贷业务占比太少，贷款结构还有待调整。

2、统筹兼顾意识不强。作为主管贷款的挂职副行长，在业务发展上只片面从融资需求考虑，淡化了个金、公司业务的发展，统筹发展和综合营销意识有待提升。

3、缺乏创新思维。因受工作能力和水平所限制，工作创新不够，开拓力度不大，只会按部就班上级行的指示，工作没有突破性的进展，存在着满足于现状思想，不能做到居安思危。

三、下步工作措施

一是持续做好金融扶贫，实现特惠向普惠成功转型。与扶贫办做好对接，借助政府平台，加大贫困村的开发力度，实现新的增长点；并结合__实际，利用好政府平台，开展乡村振兴活动，做好信用村建设，实现特色产业批量开发，成功向普惠金融转型。

二是做好新产品的宣传，实现消费贷款稳中求进。利用好工会平台，借助各单位工会力量宣传我行消费贷，做好对消费贷到期客户的持续回访，在正常还款后实现续贷，避免出现余额下滑；充分发挥网上支用的优势，体现便捷、循环使用的优势，吸引新一批客户对我行消费贷款的关注。

三是巩固与x部门合作，加大x担保贷款发放力度。在担保中心人员变动后，重点做好沟通协调工作，重新启动市场的宣传工作。

四是以新产品为突破口，实现小企业贷款新增量。结合__小企业市场情况，20__年以民生类贷款为营销重点，实现小企

业贷款新增。

五是持续加强队伍建设，优化作业流程，提高工作效率。

六是严守合规底线，确保资产质量。各岗位做好履职，对新受理的客户重点从贷款用途、信用状况、资产状况进行严格的交叉验证；行领导通过对大额授信、频繁使用、短期逾期客户进行贷后检查，杜绝信贷从业人员的道德风险。

七是全力做好到期催收和逾期清收。形成一人发生逾期，全员积极参与催收的氛围，增强催收力量。持续做好风险客户排查和退出，对老逾期户要求信贷员在到期前一周电话回访、前3天上门走访；当天到期未还款的必须上门催收，避免风险贷款向不良贷款迁移；对进入司法程序的贷款积极与法院沟通，确保早日收回。

20__年是__行发展的关键一年，在经济下行压力之下，我要适应新常态，带领员工在发展中解决存在的问题，以“稳发展、控风险、提能力、促转型”为主线，通过平台建设、合规经营、风险化解、强力催收等措施确保贷款业务持续稳健发展；在市分行的指导下，在一把手的带领下，我要加强学习，提升能力，不忘初心，励志前行，为__县支行20__年业务发展和年业务储备贡献自己的更大力量。

以上报告，如有不当敬请批评指正！

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，有几次因白天工作烦忙没有时间，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20__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、贴进客户，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，保证金存款最高时达到了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存款客户，截止20__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20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

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，年、20__年均超额完成总部下达的日均及时点存款任务，20__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20__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20__年12月1日共代收__人次，__万元，开立存折代发__人__元，支付__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。

尊敬的省行领导、各位同事：

大家好！

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和资料，现将一年来的工作状况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一．虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务潜力和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展状况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行状况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还透过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题带给了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报状况，并提出自己的意见和推荐。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调潜力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们务必要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日务必完成核心系统上线工作

二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前务必完成车改并向全行员工发放车补。

此外，更为重要的一项任务是务必按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的职责十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在那里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是十分不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和职责之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质

量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委群众讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护群众权威和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场状况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续持续延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排行均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关持续密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和推荐，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层状况了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

20__年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们务必坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所构成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也带给了一个展业舞台。到11月末，我行个人贷款余额已达6、6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入到达3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅到达0、21%，虽然有拖欠本息状况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款务必优中选优，在思考各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。

二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，持续在同业的竞争优势和系统内的地位；延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

述职人：__

20__年__月__日

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

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“”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；__年年共完成__万多字读书笔记和__万余字心得体会；期间，用心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，提高业务潜力。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。

通过学习，必须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，提高了业务潜力，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

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，__年年，我努力进取，用心创新，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，始终持续着亢奋的精神状态，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主角位置，自觉维护群众领导、群众利益和群众荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负职责。

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、决策性的好推荐。另一方面为激发职工工作的用心性、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，用心提倡“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。

六是组织开展持续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。__年年，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。

（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，用心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；__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，结合实际用心为职工办实事、做好事，

全力保障职工就应享受的教育、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，提高职工的工作用心性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务潜力，进一步凝聚团队力量，__月__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__篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。

__年年，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。

述职人：__

20__年__月__日

银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告篇二

我们这次会议的主要任务是：深入学习贯彻落实省行行长会议和省行信贷管理工作会议精神，认真回顾并总结xx年信贷管理专业工作，探索与研究新形势下改进和创新信贷管理工作的思路及办法，安排和部署xx年信贷管理工作任务。

——落实管理目标，促进结构调整。将新增不良贷款率、压缩借新还旧、收回再贷、信贷市场退出和信贷管理非量化工作目标列为全年工作重点，努力协调行内相关部门，组织分解下达工作任务，采取措施，锁定目标。一是按总行新增贷款老口径考核，我行20xx年度的新增贷款不良率高于总行控制线xx百分点，其余各年度均控制在总行风险控制线内；二是先后两次组织分析借新还旧、还旧借新及xx级以下客户贷款状况，深入研究当年经工作可落实完成任务的工作目标，

系统锁定，实现业务可控。全年实现借新还旧压缩xx万元，完成全年压缩计划的xx%实现收回再贷压缩xx万元，完成全年压缩任务的xx%三是采取可行措施，加强信贷市场退出工作力度。联合市分行有关部门，围绕市场退出目标，研究制定市场退出管理办法，通过核销与严格信贷审批和管理，力促市场退出工作进度，全年累计实现退出xx万元，完成全年退出计划的xx%其中通过核销退出xx万元，现金清收xx万元。

——服务信贷营销，规范审批管理。深入理解总、省行调整信贷结构策略，以信贷准入政策为导向，用发展的观点及思路解决发展信贷业务的难点问题。在外有市场内有压力的情况下，保持清醒头脑，正确处理好开拓优质市场与防范信贷风险的关系。认真筛选公司业务营销方案，树立管理为营销服务的观点，合理协调信贷资源配置，全方位、多渠道积极支持具有垄断优势、效益化行业的信贷投入，严格钢铁、水泥等行业的信贷投入，逐步压缩一般加工流通业及餐饮行业的信贷总量和同业占比。

建立健全信贷业务审查审批制度，严把贷款审批关。严格执行上级行授权制度，规范信贷审批流程、建立了信贷初、主审制度，明确了相关岗位责任和审查要点，通过停止、延缓贷款审批的方式，有效保证了信贷审批质量，规避了部分信贷风险。对优质客户和为降低风险办理的存量业务，实行授信、审批业务“同报同审、分级决策”的工作制度，提高了服务效率。通过调整部分信贷审查委员会工作规则，及时发现会签管理方面的薄弱环节，加强了信贷审查委员会工作管理，明确了工作责任。

——严格授信标准，质量防范风险。在集中统一授信期间，全面保证授信质量的同时，实现服务营销与严格管理齐头并举。一是兼顾全局，正确处理服务营销与防范风险的关系。兼顾我行目前已开办的多业务品种，准确分析期间我行对优质客户可拓展的融资可能，统筹考虑国际贸易融资、项目贷

款、流动资金贷款、中间业务对授信的需求，防止出现由于授信不足贻误商机问题的发生；二是改变授信管理办法，实行分级管理。对法人客户授信实行按信用级别管理，全面推行按客户信用级别实行流动资金总量授信分级管理的规定，切实做好集团、关联客户授信工作对跨二级分行以上客户的授信要及时准确报出，改变授信审批流程，实现授信工作管理系统流程计算机化。做好协调与衔接，在严格标准、明确职责、提高质量的同时，搞好为营销服务工作。

——严格五级分类，保证重定质量。加强支行专人管理，组织必要的划分标准及上机操作流程再培训，明确时间及职责分工，合理调配工作任务，认真贯彻“定量为主、定性为辅；机评为主、人为判断为辅”的原则，广泛收集客户资料，做到资料齐全、依据充分。从多个层面组织了贷款五级分类摸底调查，对近xx户申请调整种类的企业分别写出情况报告，并专题向省行进行了汇报，为调整信贷质量结构提供了详实情况和信息支持。

——加强贷后管理，防范信贷风险。为推动全行贷后管理工作，对20xx年下半年办理的信贷业务□20xx年发生不良贷款总计xx余笔近x亿元的贷款进行集中检查，对检查中发现的信贷基础资料欠缺，贷前调查粗放，贷后管理不到位档案管理欠规范等问题，逐项、逐条落实了整改责任人和整改措施，以确保实施，且整改到位。全年通过开展“信贷依法专项整治”活动，促进全体信贷员工清查、整改有违信贷管理制度问题xx余件。

——加强系统管理，提高综合效率。今年总行信贷管理系统xx全面投产，市行狠抓全体信贷人员培训。为提高移行质量，先后两次组织信贷综合管理系统原有数据勾兑，投产中组织测通线路，安排模拟测试，协调部门工作；投产后随时检测系统运行状况，及时反馈和解决系统运行不稳定因素和技术难题。为开发利用管理系统查询功能作用，启用并补录

信贷业务功能，保证全行xxxx运行顺利和系统监测作用的发挥。加强xx系统对人行数据上报质量，杜绝数据迟报、漏报问题的发生。建立了审贷查询贷款卡和上报数据勾兑两项制度建设，提高了人行数据上报质量，在审贷工作中，准确运用人行回馈数据，通过查验客户资信状况，建立了防范风险的坚实屏障。

——加强基础管理，提高队伍素质

根据各期间工作总体要求，认真开展整章建制工作，通过与自身特点的有机结合，逐步出台较为个性化的相关制度。先后制定出□xxxxxx客户经理岗位责任制□□□xxxx分行加强公司信贷业务审查、审批管理的实施意见□□□xxxxxx分行信贷审批中心工作规则》、《关于加强法人客户信贷档案管理的补充规定》以及□xxxx分行严密抵押物管理的有关规定》等，为我行信贷工作的进一步规范与管理提供了有力的制度支持。

进行了大量的信贷调查研究工作。全年市行组织开展了xx项信贷专题调查工作，各支行积极配合，认真组织落实，及时上报调查报告，为行领导决策提供依据。

开展信贷档案集中管理工作。各支行市分行的要求，积极推进信贷档案集中管理工作。目前，已基本完成了信贷档案集中到二级分行管理。

抓好信贷人员业务培训工作。组织全行xx名法人客户经理参加的□xx年法人客户经理培训班》，组织编写以新业务、新技术为主要内容的培训教材，聘请行内有经验的人员进行授课，通过一周的时间，对参加系统培训人员讲解了市场营销、客户评价、综合授信、贷前贷后管理、国际贸易融资□xxxx等法人客户经理必备知识。组织闭卷考试，实施合格上岗，达到了培训工作目的；同时针对各工作期间的需要，相继组织开展了“xx年授信业务培训班”、组织信贷人员学习“xx信贷管

理手册”、总行“信贷管理业务讲座”多项业务知识，并根据市分行党委的要求，制定并落实了对全行公司业务法人客户经理业务测试工作要求，由此有力地推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

20xx年是信贷管理专业工作取得明显成效的一年。面对复杂的形势和前所未有的压力，工作在信贷战线上的全体员工，凭着坚定的信念和对工行业务的执着追求，知难而进，奋力拼搏，为全行的经营扭亏做出了积极的贡献，在此，我代表市行党委向大家致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！

刚刚结束的全国银行证券保险工作会议更加深入地分析了当前我国的经济金融形势，对加强金融调控、推进金融改革和完善金融监管做出了全面部署。全行上下要提高认识，把思想和行动完全统一到党中央、国务院关于经济、金融形势的分析判断和对金融工作的决策部署上来。

（一）认清形势

当前，我国经济发展正处在一个重要的关口。世界经济逐步回升和全球产业结构调整加快，有利于我国继续扩大出口，为我国传统产业改造和升级带来新的机遇。同时，也出现了经济增长结构不合理、投资规模过大、货币投放偏多、部分行业盲目投资和低水平重复建设较为严重等新问题。面对经济发展中出现的新情况和新问题，今年的金融政策是：既要加强信贷政策与产业政策的协调，促进经济增长，又要适度控制货币信贷规模，着力优化信贷结构，防止通货膨胀和金融风险，抑制过度投资。金融宏观调控和监管的加强，将给我行的改革发展带来新的机遇，也使全行的业务经营与信贷管理面临新的考验，同时也对我们妥善处理支持经济发展与防范金融风险关系，调整信贷结构，强化信贷管理提出了更高的标准及要求。全行上下要充分认识当前经济金融形势这些新的变化，高度重视面临的困难和问题，努力推进全行的改革发展。

（二）正视现实

要认真贯彻省行行长会议精神，将省行信贷管理工作会议提出的若干措施落到实处，我们就必须要结合xxxx的实际，一是要结合xx信贷资产状况的实际、二是要结合目前我行信贷管理现状的实际。

1、我行信贷资产的特点

目前我行的信贷资产状况体现以下特点：

（1）信贷资产质量差，隐性风险大。截至xx年12月末，全行法人客户人民币贷款五级分类不良余额xxxx万元，不良率为xx%。我行不良贷款不仅余额大、占比高，而且尚有部分贷款风险没有充分显现，存量中的正常贷款有相当部分是通过办理“借新还旧”来维持的。另据调查，xx年以来的新增贷款准事实不良也大大高于帐面。

（2）信贷资产收益低。20xx年我行本外币贷款应计利息万元，但实收利息只有万元，收息率只有%，说明我行目前的信贷资产收益水平仍然较低。

（3）低信用等级客户贷款占比大。20xx年末，我行xx级（含待处理未评级）及以下客户贷款余额有xx万元，占我行全部法人客户贷款总额的xx%。

2、我行目前管理的现状及存在的主要问题

一是经营上存在短期行为，信贷资产风险仍在加大。个别行在经营中没有摆正眼前利益与长远利益、经营效益与依法合规经营的关系，只注重短期利益，缺乏长期的风险意识。对一些应退出、尚能退出的客户，只因还能收息，就给与信贷支持，甚至变相放贷收息，给信贷资产质量埋下隐患。

二是制度办法不落实，重贷轻管，管理松弛。一些行在业务经营中，重营销轻管理的现象仍比较突出。贷款“三查”不落实，贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱。有的行贷款发放后、不能按规定间隔期进行检查，即便检查也缺乏风险预警分析及风险防范措施，使检查流于形式，导致贷后管理失控。

三是信贷制度意识淡薄，违规经营还时有发生。一些支行自行其是，置政令于不顾，甚至违规办理信贷业务。个别支行内部管理混乱，有章不循，违反业务操作规程，还有的行对营销优质客户与依法合规经营的关系摆放不当，造成一系列性质严重的违规经营问题。

四是信贷基础管理工作薄弱，贷款隐性风险加大。贷前调查是信贷管理的基础环节，也是贷款进入操作程序的第一关口，而目前全行信贷员的大部分贷前调查报告质量较差，内容空洞，缺乏风险分析、使审查人很难据此作出贷款风险度的判断。现存信贷档案资料不全，贷款手续不规范。个别信贷人员在一些贷款的重要凭证（如合同、借据）等填写上均不规范，为信贷资产的保全埋下了隐患。

前信贷业务迅速发展和经营管理创新的要求，直接影响了信贷工作的质量和效率。另一方面，近年来省市行在贷款管理上越来越细化，考核体系严格，处罚措施严厉，但缺乏有效的激励机制，在一定程度上影响了信贷人员的积极性，信贷队伍人员流失现象较为严重，这种状况令人堪忧，亟待解决。

（三）明确指导思想工作目标及工作任务

1、新增贷款质量控制目标

包括以下三个指标，分别是：

□1□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以

内。

□2□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□3□xx年当年新增贷款不良率，当年新发放贷款实行按笔控制，力争使当年新增贷款不良率控制在0。

前两个指标的考核口径是截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款产生的不良贷款余额（五级分类口径）与截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款余额之比。

2、存量贷款质量控制目标

（1）存量贷款xx级（含末评级，下同）及以上客户贷款不良控制计划（五级分类口径，下同），全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（2）存量贷款xx级客户贷款不良控制计划，全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（3）存量贷款xx级（含待处理末评级）及以下客户贷款不良控制计划，全年不良额要控制在xx亿元以内，各行要控制在市行下达的计划额度内。

3、信贷结构调整目标

（1）存量贷款中xx级及以下（含待处理末评级）客户贷款移位计划，全行要完成不少于xx亿元，各行要完成市行下达的计划。

□2□xx年（含）以来新增贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，各行移位比例不低于xx□

4、信贷基础管理工作目标

（1）信贷档案全部集中到二级分行管理，法人客户信贷档案能及时整理、审核、移交并实行标准化入库管理。

□2□xx系统要按省、市行的规定进行业务操作，并保证xx系统数据的及时、准确和完整。

（3）各项贷后管理制度能得到及时、有效贯彻执行。

按照总、省今年的工作部署，解决不良信贷资产问题已经成为我行改革发展的关键所在，我行不良信贷资产占比高，存量贷款劣变严重，因此全面整治不良信贷资产释放源，实行对公司客户贷款全口径管理势在必行。

首先对公司客户存量贷款实行全口径管理，力争用x年时间彻底解决存量贷款问题。从今年起，省行将把未纳入xx年（含）以来新增贷款管理范围的公司客户贷款（包括流动资金贷款和项目贷款，不含房地产贷款，下同），全部纳入xx年及以前存量贷款管理，市行将确定各行初定基数，下达各行全年存量贷款不良控制计划和移位退出计划，并作为全行一项重要的考核指标进行管理，以加大存量贷款压缩退出力度，力争x年内将存量贷款全部压缩退出，彻底解决存量贷款问题。

其次继续强化新增贷款质量控制，努力做好新增贷款结构调整。对xx年（含）以来新增贷款质量进行分段考核管理，即重点做好xx年（含）以来新增贷款质量□xx年（含）以来新增贷款质量和xx当年新增贷款质量的管理和监控。市行已确定了各段新增贷款的不良率控制线，各行不能突破。特别是对xx年、xx年度发生的新增不良贷款，要落实责任人，逐户

制定清收方案，年内要压缩xx□□同时要加强对新增贷款结构调整力度，市行已对xx年（含）以来新增贷款中xx级（含）以下客户贷款下达移位计划□xx年各行的移位退出比例原则上不低于xx□除低风险业务外，对其他xx□含）以下客户贷款也要及时压缩退出。

第三切实规范重组贷款管理，审慎处理不良贷款的重新

认定□xx年（含）以来新增贷款和xx及以上客户的存量贷款，因企业兼并、划转等原因进行债务重组或为保全资产重签借款合同造成贷款延续的，仍按新增贷款进行管理。对其他纳入xx年以前存量贷款管理的借新还旧、收回再贷和重定期限贷款，如因发生债务重组或资产保全需进行贷款划转的。划转后的贷款仍可继续维持原有方式（借新还旧、收回再贷或重定期限）。

为全面提升信贷管理水平，今年将进一步完善全行信贷风险控制体系和组织架构。在行业政策、授权授信、审查审批、监测检查等方面实现集中管理，提高全行信贷风险控制能力。

1、加强信贷政策指导。优化信贷资源配置。

（1）大力加强行业信贷政策指导。

——要继续加大对电力、公路、铁路、民航、港口、石油石化、电信等基础设施领域的信贷投放，重点支持其中具有出较优势的客户和项目。适度增加对医疗卫生、教育、文化传媒等新兴市场的贷款投放，重点支持其中资产负债率低、现金流量大、市场占有率高的信贷客户。

——要严格控制钢铁、电解铝、水泥等低水平重复建设严重、投资过度行业的贷款。最近国家有关部门将对xx年以来新建、扩建（改建）的钢铁项目□xx年以来新建的水泥项目，以及xx

年x月以来新建的电解铝项目进行清理，对其中部分客户的退出计划，要抓紧落实，坚决退出。

——要适度控制城市基础设施项目（以下简称城建项目）贷款和开发区贷款，将支持重点集中在大中城市、项目收费足以还本付息、借款人不依赖财政补贴还贷的城建项目，以及经济发达地区、开发程度高的国家级开发区上；严格控制全部或主要依赖于财政补贴还款的城建项目贷款和省级及以下开发区贷款，不得发放用于城市公共广场、市民中心、公共绿地建设和无具体项目指向的城建项目贷款和开发区贷款，严禁发放流动资金贷款用于城市基础设施和开发区建设。

——要继续做好农林牧渔、批发零售、住宿餐饮娱乐、军工、纺织、建材、化工、家电等行业信贷结构的调整工作，加快从规模相对较小，资源优势和产品优势不明显，抗风险能力相对较弱的客户中退出。

（2）进一步细化和明确客户信贷政策。今年全行要进一步提高优质客户数量和贷款占比，力争xx年末xx级（含）以上客户和未评级客户贷款占比较年初提高x个百分点以上。为此，一是要加强对民营企业、关联企业、投资型企业的统一授信、担保审查和信贷集中管理，防止关联企业的互保和交叉担保，防止企业多头开户、多头贷款和过度融资；严格控制对规模扩张较快、经营运作不规范、财务信息不透明、关联交易复杂的民营企业的信贷投放，对民营企业发放收购、兼并项目贷款，其资本金比例不得低于50%；严格控制对一般投资型公司新增融资。二是要规范未评级客户的管理。要按照总行《关于未评级客户信贷掌握的意见》的有关规定，严格办理，对违反规定的，要严肃处理。对工作措施不落实、管理混乱的分行要停办未评级客户信贷业务。三是要加大优质外资企业的贷款投放，同时要继续严格限制对股东实力不强、产品技术含量低、缺乏长期竞争能力的外资企业以及潜在风险较大外资企业的信贷投放。四是要建立有别于大中型企业的小企业信贷政策体系。积极探索中小企业信贷市场，加强对中

关联的集团关联客户的统一授信管理，切实防范和控制关联客户的关联信贷风险。五是适当简化授信程序，减少授信审查工作量，保证市行及各支行能集中精力做好增加类和维持类客户的授信工作。

3、严格信贷审查审批，努力提高信贷审批质量和效率

(1) 按省行专业部署，信贷审查、审批工作今年将有较大改变。总行正探索建立专职审贷体系，即：专职信贷审批官、双签制和专职审贷委员制。同时，完善信贷集体审议机制，通过严格考核和资格认定，择优选拔一批精通业务、责任心强、敢于坚持原则的信贷专业人员，专职从事信贷业务审议，实现审贷委员专职化和贷审会议日常化，切实提高信贷审议质量和效率。

(2) 严格执行政策法规，切实防范政策性风险。

一是严格借款主体的合规性审查。对不符合《贷款通则》有关规定的借款人，特别是对公安、法院、政府机关等部门，无论是否持有贷款证（卡），一律不得发放贷款，已经发放的要限期收回。

二是规范企业重组贷款管理。除国家另有规定外，严禁向企业发放用于股权投资、股权收购和建设项目资本金的贷款，也不得发放流动资金贷款或项目临时周转贷款用于垫付建设项目资本金。

三是加强对签发、贴现银行承兑汇票的真实贸易背景和兑付资金来源的审查，对办理或滚动签发无真实贸易背景银行承兑汇票的，要严肃查处。

四是抓紧时间落实国有划拨土地使用权抵押担保问题，最近最高法院发布了新的司法解释，明确今后国有划拨土地使用权办理抵押，如经过有审批权限的土地行政管理部门依法办

理抵押登记，法院不以国有划拨土地使用权抵押登记未经批准而认定无效。

（3）规范信贷审查审批，切实防范信用风险和操作风险。

一是实行审批信贷业务前提条件落实情况的核准制度。凡上级行审批信贷业务时确定了前提条件的，支行在办理业务前必须以行发文将前提条件落实情况上报市行审核，经核准同意后方可办理相应信贷业务，前提条件不落实或未全部落实的，不得办理业务。对因同业竞争等原因确需变更前提条件的，支行要以行发文说明不能落实的真实原因，申请上级行变更前提条件未经批准，不得擅自变更或调整前提条件。

二是加强股东背景审查。对股东信用状况存在缺陷、有明显信贷诈骗和套取银行信用疑点、出资来源模糊的客户，一律不得发放贷款。

三是规范信用贷款的审查和管理。对以存款账户质押、以移动通信、有线电视、供水、供电、供气、供热、旅游门票等各种经营性收费收入质押、以地方政府（含财政部门）提供担保或出具还款承诺等无明确法律依据的方式作为保障措施的贷款以及由关联企业提供保证担保的贷款，均须纳入信用贷款管理，按信用贷款进行审查、统计、监测和考核。

四是严格贷款展期管理。对信用等级在xx级（含）以下的客户原则上不得办理展期，对已办理借新还旧或收回再贷的流动资金贷款和已重定期限的项目贷款不得办理展期。贷款展期期限超过半年的，原则上须按季还款。贷款展期后的利率浮动水平原则上须高于原贷款的利率浮动水平。

办理过展期的贷款，一律按新增贷款进行管理□xx分类最高列为关注类。对有展期贷款的客户，不得发放新增贷款。五是加强企业改制方案审查审批。各行要按市行要求建立改制企业储备库制度，严格审查企业落实我行债权情况，要按照债

随资走的原则。审查改制后的承贷主体现金流量创造能力和改制前后的我行贷款风险变化情况，切实防止企业借分立、合并、租赁、承包、股份制改造、兼并、出售、拍卖、转让等改制行为逃废我行债务，保障我行债权安全，对企业不落实改制方案，我行债权不落实的，要坚决依法主张债权。六是进一步规范票据贴现业务管理。票据贴现（直贴）业务由信贷管理部门负责审查审批，审批权限集中于市分行。信贷管理部门要按照流动资金贷款业务进行管理，比照流动资金贷款审批权和操作流程进行审批。

4、健全贷后管理体系，全面整治贷后管理

（1）建立专门贷后监督检查机构。市行及各支行要在相关部门内设立贷后监督检查中心及贷后监督检查岗，配备专人，专职从事贷后的监督检查工作，以强化贷后管理。

（2）分级落实贷后集中监督检查。要加强对新增信贷业务的合法合规性，担保的合法有效性，贷款条件落实的真实有效性等情况的集中监督检查，并实行下查一级的管理模式，即支行审批办理的业务由市行进行监督检查，市审批办理的信贷业务由省行进行监督检查，以强化对下级高级管理人员的监督和制约。

（3）加大非现场监测的工作力度。一是要加强和改进日常监测工作，做好新增贷款的监测和大额贷款客户的监测工作，对有疑点的客户进行重点检查分析，提早排除风险隐患。二是加强信贷风险的系统性、趋势性和共性的监测，重点做好过度融资、关联融资、多头融资、大额融资、期限过长的融资和新增融资投向的监测，通过监测及时发现一些风险隐患和新的风险动向，及时发现信贷管理中存在的一些薄弱环节和问题，为改进信贷管理、提高决策水平提供支持。

（4）严格规范信贷档案管理。一是必须全面落实信贷档案的集中管理。要严格按照□xx银行法人客户信贷业务档案管理办

法》和省市行提出的信贷档案管理要求认真组织落实信贷档案管理的各项规定。各行要认真贯彻执行法人客户信贷业务档案的移交、立卷、归档、调阅、提取、保管、销毁、人员交接等制度，提高信贷档案质量，确保入档要件的完整、有效。

5、全面落实信贷资产xx级分类的认定和监测工作。

各行要按总、省行制定的管理办法和操作细则的要求，进一步明确xx级分类的职责分工、认定权限和认定程序，完善有关管理制度，规范贷款xx级分类管理操作流程。一是要认真落实新的信贷资产xx级分类管理办法和操作细则；二是把握好政策，认真组织实施xx级分类认定、监测、检查等日常管理工作；三是强化考核，重点考核认定程序、认定标准的执行情况，信贷资产质量的真实性；四是加强五级分类统计分析工作，及时掌握贷款五级分类的变化动态，为经营决策服务；五是严格执行贷款五级分类的转入转出制度。

6、加强信贷管理队伍建设，提高信贷人员整体素质

当前信贷管理工作量大面广，要求高、责任重。能否做好信贷管理工作，确保信贷资产高质量和信贷业务高效益目标的实现，关键要靠人，要靠高素质的信贷管理人员。我们要在完善公司治理的过程中、加大信贷管理队伍的建设力度。

首先加大业务培训力度，提高信贷管理人员业务素质。今年要对信贷业务审查，授信管理□xx系统，贷款xx分类、信贷业务监测，信贷政策、制度、流程等方面进行全员培训。今后，不论是高级信贷管理人员还是初级信贷业务操作人员，都必须经过培训、考试，取得上岗、任职资格，并作为授权、晋升的重要依据。

其次规范信贷人员的专业资质认证工作，逐步实现信贷人员资质认证的制度化和规范化。

（六）明确责任、严格管理，确保完成全年工作任务

今年，我们所面临信贷管理工作难度大，要求高，责任重，要做好今年的信贷管理工作，完成全年工作任务，必须明确责任，严格管理，把省、市行制定的工作目标和各项规章制度真正落到实处。

1、加大信贷资产质量和结构调整考评力度，确保工作目标顺利实施

从xx年起，市行将把存量贷款和新增贷款不良控制计划和贷款移位计划指标全部纳入支行行长经营绩效考评，并严格执行按月通报和按季、按年考评，同时实行考评结果与分行经营费用、工资总额和业务经营权相挂钩的控制措施。

2、全面落实贷前、贷时、贷后责任制。

xx年起在全行推行客户经理贷前、贷后问责制，进一步明确客户经理在贷前调查及贷后管理等工作中的职责；建立贷款第一责任人制度，明确每一笔信贷业务的最高签批人在信贷业务的审批发放、贷后管理、到期收回等信贷管理过程中承担第一责任；完善主审查人制度，进一步明确主审查人的职责，全面提高信贷审查、审批质量和效率，进一步防范和控制贷款风险。

3、推行信贷业务操作流程化，严防操作风险。

为进一步规范业务操作行为，从今年起所有的信贷业务都要设置流程，实行流程化管理，市行将根据总行制定的各类信贷业务标准化流程，全面修订规章制度，并分解细化到具体操作岗位，明确每一工作环节的操作内容和管理要求，推行一项业务一套流程、一项制度，逐步实现信贷业务操作和管理的流程化、标准化，严防操作风险。对违规操作的，无论是否造成风险一律追究直接责任人和主管领导的责任，以提

高全行信贷管理工作效率和风险控制能力。

同志们，今年的信贷管理工作的目标和任务已经明确，让我们坚定信心，振奋精神，团结协作，共同做好xx年信贷管理工作，开创我行信贷管理工作新局面，为实现今年的扭亏脱困目标而奋斗！

银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告篇三

根据市分行要求，现将我被任命为__银行__县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

一、履职情况

我于20__年x月份来__县任职，20__年x月__县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为__县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为__县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。

二是在上级领导及县__局领导的大力支持下，积极组织协调，

稳妥扎实推进，中国__银行__县支行作为__市首家县级支行试点于x月x日挂牌成立。

三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。

四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。

五是配合__局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以__为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为__县__的全盘发展做好支撑服务。

六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活□x月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和__县__金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对__体制改革、__影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大__县__金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现__金融收入x万元，同比增长x%□银行自身实现收入x万元，占比为x%□规模与效益同步提升。

1. 始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，

继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。

一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。

二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。

三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。

四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。

2. 始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款x万元，列全市县局第x位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款x万元，银行自营网点发展小额贷款x万，其中扶贫贴息贷款为x万，占比分别为x%和x%□
小额信贷业务__县支行作为__市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于x月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县

委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放x万元，列全市县支行第1位，年末结余x万元。

3. 始终坚持公司业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，__县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有__等5家银行群雄逐鹿，x行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与__建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为__年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。

__银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与__银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为__县支行收入增长的又一动力源泉，截止20__年底共开x户，其中有效户为x户，x个账户发生业务，结余资金x万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20__年公司业务将会有较大的发展。

（三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，

银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，__年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉洁自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。

二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。

三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。

四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。

五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。

六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

二、存在的不足

1. 督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额贷款业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2. 银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1. 要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持__县邮政金融的县域竞争力。

2. 要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使__县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快__县邮政金融业务发展。

3. __银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造__县邮政金融品牌，促进__县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告篇四

3. 临时性述职报告：是指担任某一项临时性的职务，写出其任职情况。比如，负责了一期的招生工作，或主持一项科学实验，或组织了一项体育竞赛，写出其履职情况。

从表达形式上分

1. 口头述职报告：这是指需要向选区选民述职，或向本单位职工群众述职的，用口语化的语言写成的述职报告。

2. 书面述职报告：是指向上级领导机关或人事部门报告的书面述职报告。

要注意将“工作总结”同述职报告区别开来。工作总结，可以是单位的、集体的、也可以是个人的，其写作角度是全方位的，即凡属重大的工作业绩，出现的问题，经验教训，今后工作设想等都可以写，而述职报告却不同，它要求侧重写个人执行职守方面的有关情况，往往不与本部门、本单位的总体业绩、问题相掺杂。

相关内容：

银行支行行长个人工作总结 银行支行行长个人述职报告篇五

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。