

支行长述职报告 7 篇

(经典版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年__月__日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作计划、工作总结、心得体会、报告大全、合同协议、规章制度、应急预案、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as work plans, work summaries, insights, report summaries, contract agreements, rules and regulations, emergency plans, teaching materials, essay summaries, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

支行长述职报告 7 篇

通过认真准备述职报告，我们能够更好地理解 and 把握领导对我们工作的期望和要求，写述职报告是对我们已经完成的工作内容的回顾，下面是本店铺为您分享的 2024 年支行长述职报告 7 篇，感谢您的参阅。

2024 年支行长述职报告篇 1

我自 20XX 年 12 月起担任 XX 支行行长至今，负责该行的全面工作，在这一年多的时间里，在上级行党委的正确领导下，我团结全行员工认真完成各项指标，取得了较好的成绩，下面我就任职以来的履职情况述职如下：

一、基本情况

永安市 XX 支行成立于 20XX 年 12 月 25 日，占地面积 862 平方米，现有 atm 机 1 台、存取款一体机 2 台，自助终端 1 台，网银体验机 1 台，是一个全功能的营业机构。

现有员工 9 人，其中女员工 8 人，占比 88.89%，全部为大专以上学历，是一支高素质、高效率、优业绩的营销团队。

做为第一任支行长，我在感到压力重大的同时，也感受到行领导的信任与支持，因此我始终兢兢业业的工作，勤勤恳恳的努力，带领 XX 支行本着以客户为中心的服务理念，积极主动的发展各项业务

二、任职期限内工作及职责履行情况

（一）业务发展情况：

目前 XX 支行只开办了个人负债业务：

1、金融资产：20XX 年 12 月至 20XX 年 5 月 31 日，在一年多的时间里，支行金融资产累计净增达 6120 万元，其中储蓄余额净增 4188 万，理财类资产结余 1932 万，其中基金结余 489 万，理财结余 1257 万，国债结余 184 万；在全区自营及代理网点中名列前茅；发展 5 万以上 vip 客户 300 户，金融资产达 4599 万。

2、信用卡：做为个金业务收入的有效补充，在开业之初就响应支行精神，将该类业务做为重中之重来抓，截止 5 月 31 日，信用卡累计进件 1676 张，发卡 1479 张，总授信额度 4975 万元。

3、中间业务：截止 5 月 31 日，XX 支行累计销售理财业务 7039.9 万。

4、聚丰资产：在第三季聚丰行动活动中，XX 支行金融资产净增全省排名第 13 名，并获得第四组营销奖励。

5、电子银行：累计发展网银 20XX 户，手机银行 1970 户。

6、客户结构：XX 支行目前有客户数 3013 户，其中 5 万以上客户数 300 户，资产达 4599 万，30 万以上中高端客户 30 户，资产达 1755 万。

7、卡业务：从开办至 5 月，累计发放绿卡 2249 张，目前结存卡户 2145 户，卡均余额 7330 元，在永安辖内自营及代理网点中排名第一。

（二）在思想工作方面：我始终坚持勤政廉洁，努力提高自身素养。做为一名党员，时时以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律。

不计个人得失，团结同事，尊重他人，能和同事打成一片，办事公正派，责任不推诿，遇难不回避。作风民主，善于在自己身边营造一种活泼、宽松、进取的工作氛围，调动各方面的积极因素，形成工作合力，推动工作顺利进展。在日常工作中，我认真学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级行的战略部署和要求，通过政治理论学习，不断提高自身的思想素质，并结合实际，将所学知识不断的应用到实际工作中。

（三）内部控制管理

我始终坚持经营与管理并重，管理是为了更健康发展的经营理念，不断强化内部管理：

1. 在大力发展业务的同时，注重内部管理工作，坚持每周一次的学习制度，使员工牢固树立了安全就是效益的思想。

2. 开展形式多样的内控教育活动，以制度为中心的管理教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。

3、开展了案件隐患学习制度，我行每月针对内控、案件隐患进行了学习和分析，进一步加强内部控制制度教育，建立健全内控管理体制和工作机制，促使我行内控管理水平有一个新的提高。

4、加强对问题的整改，针对自查或上级行检查发现的问题及时进行整改，并整理汇总，定期进行学习，杜绝屡查屡犯情况的发生。

（四）合规风险防范

我认真组织学习《高管人员防范合规风险履职监察要点》、《银行业金融机构从业人员职业操守指引》、《高管人员廉洁从业手册》

及相关规章制度，充分认识到作为高管人员在合规经营、防范风险以及案件防控中的重要责任和关键作用，将防范合规风险履职工作与日常经营管理相结合，带头学习并贯彻执行各项规章制度。并要求员工在对待内部人员与客户上要一视同仁，共同守规，营造合规氛围。按要点逐条对照，定期开展自查，将合规进行到底。

（五）提高服务水平

卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工，XX支行始终坚信服务的好坏决定了业绩的好坏。员工们始终坚持以客户为中心的服务理念，因为心中装着客户，才会为客户着想，才会有笑得自然、说得中听，做得开心。作为一家新成立的支行，只有让客户感受到我们的专业和热情，享受到宾至如归的感觉，才能够留住客户，才能够实现支行长期高效的发展。为了做好服务工作，支行对员工们提出以下要求：一是热情服务，时刻保持灿烂的微笑面对客户，让顾客一来到网点，就好像回到家一样的温馨，来到柜台，就好像见到友人一样的亲切。以此留住客户，和客户建立长期良好的关系。二是主动服务，客户一到网点，大堂经理就上前欢迎并引导客户，让客户有一种宾至如归的感觉。柜员叫号之后，都会主动迎接客户，请其入座，以对待贵宾的礼仪方式对待每一位客户。三是规范服务。女员工上淡妆，着正装，优雅大方，让客户来到XX支行都有眼前一亮的感觉。同时坚持做到服务四声，即来有迎声、问有答声、访有回声、去有送声。

正因为她们的优质服务，XX支行在省行开展的网点转型、服务

检查、神秘人检查中，都获得了优异的成绩，并在服务会议中得到了上级表扬。

（六）履行社会责任，加强企业文化建设

在做好业务发展的同时，支行还注重社会责任的履行，部分员工开始自发的履行一些自己力所能及的社会责任，涌现出了不少感人事迹。客户经理 XXX 从 20XX 年开始，先后资助了四名困难儿童，帮助他们完成学业，但她从未在工作当中提到她为失学儿童提供帮助的点滴，而是默默地付出，直到一次同妇联的业务往来中我们才知晓其这一善举，她的表现深深触动着我们这个集体的每一位成员。相信有了这份正能量，XX 支行必将承担起更多的社会责任，为社会做出更多的贡献，也相信在团队中有这种关爱之心，必将使这个集体越发的强大，这种关爱精神的聚集必将引领我们取得更辉煌的成绩。

2024 年支行长述职报告篇 2

各位领导，各位同事：

大家好！

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：

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、十七届四中全会精神和科学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 X 和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级 X 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 X 和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好 X 风廉政建设工作职责制的落实，把 X 风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下功夫，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 f 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。

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，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 XX 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。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。

工作中存在不足

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。

五、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。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 X 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商业银行XX行的新局面。

此致

敬礼！

述职人：XXX

20XX年XX月XX日

2024年支行长述职报告篇3

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

时间飞逝，转眼间又是崭新的一年。在20XX年，无论是对XX支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

一年来，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。下面就一年以来的工作进行述职。

一、加强班子建设，坚持从严治行

没有规矩，无以成方圆，没有一个好的领导班子，就谈不上发展。在班子建设上我以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证的要求，努力建立一支政治素质好、经营能力强、制度执行严的高效领导班子。

工作中我一贯坚持从严治行，本着求效、务本、求实、创新的原则，加强内部综合治理和队伍建设，强化内控制度，防范和化解经营风险，收效甚佳。在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。经过员工的共同努力，全行上下团结一心，气氛和谐，精神振奋，为各项工作的开展创造了一个良好的工作环境。

二、开展资金组织工作，存款增长创新高

我行仅一年历史，资金尚未形成规模，20XX年初我行存款余额为X亿，如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在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，按照稳定，增长；再稳定，再增长的步骤，稳健前行。

1. 稳定存款。XX年建行后，半年的启动期和年底的冲刺虽然使存款达到一定高度，但其稳定性较弱，发展必须建立在稳定的基础之

上，每个脚印走实才能坚持的久远。因此我行将一、二季度定为存款巩固期，存款要稳定在 X 亿，同时去寻找新的存源。

2.规模增长。三季度，我开发的新客户 X 亿存款加盟后，我的个人存款已达到 X 亿元，同时我行的存款规模也晋升到一个新的阶段 X 亿。这成为我行发展道路上的一个转折，对公、储蓄业务的开展都呈现蓬勃之态，今年管理部工作转型，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的 X 亿元增长为 X 亿元。

经过全行上下的艰苦努力，20XX 年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于 X 亿元，较年初净增 X 亿元，日均存款额 X 亿元，较年初增长 X 亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

以上就是我工作情况的述职报告。当中可能有不够成熟的地方，还请大家批评指正。谢谢大家！

述职人：XX

20XX 年 XX 月 XX 日

2024 年支行长述职报告篇 4

各位同事：

以下是我本年度的述职报告，下面从主要业绩和运营情况来展开：

1、新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。

至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/066101015154011002>