

支行副行长述职报告 银行支行长述职报告 (精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

支行副行长述职报告篇一

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历,我们走过了一段极其困难的路程。下面,我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路,确立经营战略

搞好宣传发动,统一全行思想

1997年初,由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击,全行上下人心不稳,职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾,在充分肯定经验、成绩的同时,也找出了内部管理偏松,没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上,提出了各项工作总体指导方针,即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想,几年来,我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌,全面开创各项工作新局面”的总动员;在存款工作会议上,向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏,以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号;在全体党员大会上,发出了“共产党员要站出来,站到两个文明

建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

支行副行长述职报告篇二

分行监察部：

根据离任审计的有关要求，结合实际情况，述职如下：

一、现状

我自20xx年x月被省分行聘为xx支行党委书记、行长，于选择20xx年4月离任，我在任职期间主持了支行的所有工作，从业务营销管理到人力资源配路的工作。在我任职期间，能严格遵守国家金融法律法规和银行各项规章制度，认真努力执行工作任务。努力执行贯彻上面布置的工作任务和战略部署，按照“以市场为导向，以客户为中心”，目标是追求价值最大化，努力迎合瞬息万变的市场，认真地分析地区经济发展现状和金融大环境，加快业务转型；强化管理和内控，加快服务质量效率的提升；加强领导班底的建设、党风政风建设，全面提升经营管理水平，较好地完成了聘期内各项责任目标。近两年来□xx支行先后荣获省行“it蓝图先进单位”、分行“20xx年度内控三好第三名”、“中间业务收入先进集体”、“国际结算市占提升先进单位”、“迎国庆拔河比赛第二名”、“精神文明建设先进单位”等荣誉称号。

二、任职期间内工作职责履行情况

(一) 聘期目标责任的完成程度及存在的问题和不足

本人任职以来□xx支行各项综合经营计划和战略指标呈现良好发展态势，较好地完成了各项计划指标，各项业务得到了持续健康快速发展。

1、主要财务指标情况：

两年来，通过建立和完善以经济增加值为核心的激励考评体系，对重点业务产品、战略业务产品激励实行“谁营销谁得益”，加大对基层机构和经营部门主要负责人激励力度，加快网点转型步伐，市场综合竞争能力得到稳步提升，赢利能力不断增强□20xx年、20xx年及20xx年一季度均完成分行中间业务收入计划的85%以上，完成率占全辖七大行之首□20xx年，实现中间业务总收入416万元，同比增长1587万元，完成分行任务88%;20xx年实现4346万元，完成分行任务85%;20xx年一季度，实现中间业务收入xx万元，完成率85.8%。员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为xx支行持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1) 存款稳健增长□20xx年末，全行各项人民币存款余额实现了扭负，最终完成分行计划的6.77%，其中储蓄存款贡献了2.5亿元的新增，完成任务的62.x2%□20xx年末，各项人民币存款余额实现了飞跃式的增长，超额完成分行任务17.6%，主要借助于人民币企业存款215%的完成率，各项外汇存款余额更是空前猛增，完成52%，外汇企业存款完成1444%;20xx年一季度，人民币各项存款完成88.73%，外汇各项存款完成率高达31%。两年来□xx支行各项存款余额由20xx年初的41.76亿元增加到46.86亿元，人民币储蓄存款实现增长4.6亿元，人民币企业存款增长1.8亿元。

(2) 贷款业务稳步发展□20xx年末□xx支行各项贷款余额58亿元，比年初新增1.4亿元;20xx年末，各项贷款余额为6亿元，新增2亿元，增幅3.4%;20xx年第一季度各项贷款余额65亿元，比年初新增近6亿元，增幅1%。两年来□xx支行各项贷款余额由20xx年初的56.6亿元增加到65亿元，公司贷款增长8亿元，零售贷款实现增长.5亿元。

(3) 中间业务收入大幅提升。两年来，我致力于强化资源配路的内在约束和政策导向作用，大力营销重点业务和新产品，中间业务收入逐年创新高，中间业务收入占全部收入的比重有了大幅度提高。两年来，中间业务收入逐年攀升，由20xx年末的新增2428万元增加到20xx年末新增4346万元，增长了近1倍，成为xxx分行重要的效益增长点，获得分行“中间业务收入先进集体”荣誉称号。

3、采取的主要工作措施：

(1) 严格成本管理，优化财务资源配路，助推全行业务发展。加强对主要经营指标的指导与监督，实行动态监控、主动管理和及时通报。严格财务制度，坚决杜绝“小金库”。建立案件防控工作激励约束考评机制，促进提高案件风险管控能力。加强成本精细化管理，规范全行营销费用的管理与核算。

(2) 把存款、贷款和中间业务作为重中之重，深化结构调整，加快业务发展，全面提升价值创造水平。在拼抢储蓄存款市场方面，认真抓好网点转型工作，加强客户关系维护和产品销售，全面提升服务效率和水平。为各网点配备专职客户经理，加强柜面服务管理，进一步引导柜面业务向电子银行和自助渠道转移。注重借记卡发卡规模和效益。扩大黄金、外汇、基金、理财、保险等个人理财类产品销售量，切实提高我行个人金融产品市场占有率。在拼抢对公存款市场方面，调动全行员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量

和市场份额大幅度增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

(3)积极调整优化信贷结构，加大优质项目的营销和投放力度。加强与政府职能部门沟通和衔接，积极与上级行和企业进行沟通，做好贷款项目储备和重点项目营销工作。对辖内新开工项目进行认真梳理和筛选，符合上级行准入标准的企业开展全面授信评级，并根据企业的需求按时投放贷款。

(4)全力推进中间业务发展，进一步优化收入结构。将中间业务作为我行转变发展方式、改善收入结构的重心，全力推动，努力实现超常规发展。突出重点，继续巩固和提升传统优势产品市场份额，提高公司和机构客户中间业务产品覆盖率。细分目标客户，大力发展理财产品，积极拓展个人结算账户，提高年费收缴率。理顺中间业务管理机制，促进各板块和各条线通力协作、联动营销，提高客户需求反馈速度和服务能力。充分发挥xx核电合营公司供应链平台拓展融资功能，推进以保理、订单融资和融易达等替代流动资金贷款的力度，积极探索融资保函、国内综合保理、国内信用证等新兴业务，大力拓展投行业务。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别产品发展不均衡，如受市场经济环境限制，储蓄存款业务、基金业务开展得不理想。

(二)内部控制水平及存在的缺陷和不足

1、内部控制水平：

(1) 内部控制环境较好。按照省分行改革框架，组织结构合理，部门间职责明确；严格建立和执行职业准入条件，各岗位职责清晰，重要岗位坚持执行定期轮岗及强制休假制度；加强监督检查力度，全员风险及控制意识较强，经营作风稳健；科学合理设定人力资源政策，为员工职业生涯打开晋升通道，以积极健康的企业文化的规范的规章制度约束员工职业道德行为；建立防范案件与风险的业务联合大检查机制，确保案件专项治理工作的连续性和有效性；组建横向衔接，明确关联交易日常管理部门和工作职责；建立有效的问责制和责任追究机制，使员工明晰在违反既定政策和程序时应该受到的处罚和程序；建立完整的再转授权机制，使全行各层级能够在职权范围内稳健经营。

(2) 风险识别与评估机制不断完善。实施积极主动的风险管理，实现风险管理和业务发展及效益提高三同步。加强信贷审批管理，对资产质量进行全面分析，及时掌握借款人经营和财务等状况，判断风险发生的可能性，及时采取相应措施，将风险消灭在萌芽状态；准确把握有关标准和政策底线，加强前后台沟通，正确处理好营销与风险防范的关系，在风险可控的前提下，大力提高审批效率。通过资产质量情况提足各项准备金，进一步提高抗风险能力。对于柜台业务、结算业务、授权授信业务，各相关部门通过制作业务流程及业务操作规章制度，严防操作风险的发生。

(3) 内部控制措施日益健全。强化员工执行力，狠抓制度落实。把治理“双十禁”工作作为全行效能监察的一项重要内容，认真做好自查自纠及清理等工作。加大对规章制度落实情况的监督、检查力度，强化以基础管理和基层机构网点及负责人管理的工作，严格执行对业务风险点和重要岗位员工行为的“双排查”制度。

把积分管理工作与年初确定的无案件奖励考评结合起来，纳

入到考核体系中。积极配合监管部门工作，对发现的问题积极整改，跟踪复查，查找薄弱环节，不断完善制度和操作流程。认真落实安全综合管理责任制，层层签订责任书，定期对员工进行安全防范教育。完善防火灾、防抢劫、防盗窃、防诈骗等突发事件处路预案。加强与押运公司的协调与合作，全行守押工作全部实现了社会化管理。建立健全消防、安防设备管理档案，对全区atm和营业场所的监控系统、信用卡柜台布局进行了改造，有效保证了各项业务安全运营。

(4) 信息交流与反馈渠道比较顺畅。我行信息系统基本能够保证信息的适用、可靠、及时、完整及连续。经营及管理信息能够做到真实、完整、准确、安全，信息处理灵活有效，能够及时传递到领导决策层，信息传递渠道快捷畅通，信息管理系统安全可靠，提高了全行对经营风险的控制能力和对经营管理工作的决策能力。我行与外部监管机构、同业、客户、媒体和大众的信息交流与反馈能够及时准确、充分，严格遵照授权管理及新闻宣传管理办法等规定，对外信息披露符合规定。

(5) 监督纠正与评价机制较为完整。实行监督检查常态化机制

加强对各项业务开展情况进行监督和评价，将纠正违规、违章操作行为切实纳入日常工作中。通过检查监督和远程监控，及时获取和知悉内部控制缺陷，对内部控制报告中提出的问题进行有效整改。独立性检查坚持日常检查、定期检查和不定期检查相结合，做到检查之前有方案，检查之中有记录，检查之后有整改。做好内、外部审计对内控缺陷的检查报告，明确职责，整改措施切实可行。理顺服务流程，增强主动服务意识，全面提升行务运转效率，真正建立起“二线服务一线，一线服务客户”的大服务格局。深入推进“平安中行”创建活动，做好安全保卫工作，有效防范各类案件和生产责任事故。

2、存在的缺陷和不足：

(1)精细化管理水平还有待于进一步提升。

(2)个别员工违规操作时有发生，操作风险防控工作需要进一步加强。

(三)持续经营能力的强弱及存在的问题和不足

1、持续经营能力不断增强。

多年来，我非常注重自身素质的提升，努力加强学习，适应新形势和新知识的变化，使自己能够准确把握国家经济金融政策和上级行的战略部署安排，不断增强自己的执政水平和能力。我始终牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，坚持“为中国银行创造更大利润，为客户提供更好服务，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的企业责任”的使命，致力于打造当地最好的银行。能够客观地分析同业市场经营形势的变化，基于对市场变化和客户需求，以及竞争对手的了解，有的放矢地开展工作。同时，坚持民主集中制原则，广泛听取各方面意见，有力地保证了各项经营决策的'科学性和有效性，带领xx支行干部员工在资产负债规模、经营效益、赢利能力、当地市场占比方面取得了较好的业绩，持续经营能力较强，进入了可持续良性发展阶段。

(1)充分发挥资源配路的战略导向作用，不断完善和健全绩效考核机制，激励长期价值创造，优化财务资源配路，促进经营能力持续发展。制订了《xx支行员工激励方案》，在省分行激励的基础上，加大重点产品的激励力度。实行“费用定额管理”，高了全行成本效益意识和财务管理水平。深入推行全面成本管理，加强集中采购管理工作，细化各项成本管理措施。

(2)深入推进战略转型，扎实推动我行特色业务和战略转型业务快速健康发展。以全面推广“金融社保卡”金融服务方案为契机，加强与相关行业主管部门的联系和沟通，以行政事

业单位合作作为基础，加深与行政事业单位的合作深度，重点拓展“金融社保卡”带来的商机。20xx年初，通过开展对公账户攻坚战活动，在账户数量上取得了初步成果。20xx年一季度，中小企客户新增4户，完成分行计划11%，网银开户新增17户，完成计划51%，结算账户新增56户，完成计划47%。

以负债业务为基础，以产品和账户为抓手，强化源头客户作用，加大中间业务拓展力度。巩固代理业务优势，加大产品创新力度，努力增加中间业务收入。从20xx年初至20xx年一季度，xx支行中间业务收入水平一直居全辖七大行前列，直融贷款、保理、代理保险、基金、外汇黄金交易等产品成为中间业务收入的重要。电子银行业务充分发挥全行优势，开展联动营销，提升电子银行产品覆盖率。

(3)建立了覆盖全员的人力资源培训机制。根据业务发展需要和员工成长需求，组织不同层级、不同形式的培训学习，侧重于对网点业务经理、客户经理、一线网点人员进行经常化和多样式的业务适应培训。

(4)加快网点转型工作步伐。加强自助设备维护与管理，对网点功能实行统一管理，实施一站式服务，推行首问负责制、服务承诺制、责任追究制，深入开展不定期突击检查，加大监督检查力度，促进网点由核算交易型向营销服务型的根本转变。

(5)深化人力资源管理，加强党的建设、企业员工队伍建设和企业文化的建设。进一步加强基层党组织建设和各级领导班子建设，努力提高班子成员的领导能力和驾驭能力。充分发挥企业文化引领作用，宣传、培育“追求卓越”的核心价值观。开展心理知识辅导，提高员工心理素质和抗压能力。鼓励员工立足平凡岗位，创造非凡业绩，为百年中行事业培养人才。

2、存在的不足：

(1) 电子银行账务性交易还有很大的提升空间。

(2) 对私、公客户基础还比较薄弱，基本结算客户数量和质量都亟需进一步改善。

三、重大经营管理事项和案件事故及应承担的经济责任

(一) 重大经营管理决策和审批事项及其结果

1、严格按照授权管理权限，在省分行转授权范围内按照业务相关规定进行纵向和横向再转授权。我本人严格按照省分行转授权范围依法合规开展工作，没有越权审批现象。

2、严格执行重大事项报告制度。对于工作中的重大事件，我按照权限分别组织召开行长办公会、党委会解决；对于超出职权范围需请示的事项，及时以文件形式上报省分行和地方相关部门。

3、对于大宗物品采购等事项，我严格按照集中采购管理办法进行管理，固定资产购建均控制在省分行下达的购建指标之内，没有违规或越权经营事项。

4、任职期间，我能够及时向省分行汇报和请示工作中的重要经营管理事项，没有发生投资、担保、重大财务会计事项调整等隐瞒实际情况的现象。

(二) 重大经济案件和责任事故

无。

(三) 直接责任

无。

(四) 间接责任

无。

四、其他需要说明的问题

(一) 述职日所在单位未决诉讼

无。

(二) 述职日未了事项

无。

五、述职人声明

(一) 本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

(二) 本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

支行副行长述职报告篇三

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

(一) 以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实

施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

支行副行长述职报告篇四

各位同仁：

大家好！我叫***，现年**岁，**年**月参加工作，大学本科学历，我竞聘的是***支行副行长岗位。我认为自己符合冯地坑支行副行长的竞聘条件，并且有信心、有决心、有能力胜任这一职务：

一是因为我有较强的业务能力。从参加工作以来，我一直在**分理处工作，先后在会计岗、出纳岗、信贷岗等各个岗位上锻炼过，对各个岗位的操作技能都能熟练掌握并加以运用；尤其是从事信贷岗以来，我在主任的领导下，严格按照贷款的“贷前调查、贷时审查、贷后检查”这三查制度执行，通过各界关系对贷户的品行、资产、收入状况及信誉等多方面进行了解，确保了贷款质量的稳步提升。

二是具有认真负责的工作态度。在工作中，我能认真并且较好的完成领导安排的各项工作的，该是当日完成的工作，绝不

推迟到第二天。另外我能严格要求自己，坚决按照单位的规章制度行事，从未有过迟到、早退、旷工现象。在生活中，我能团结同事，换位思考问题，使自己和同事融入到一起，以最好的氛围完成各项工作。

三是我年轻好学。年轻就代表着我有足够的时间和精力去学习，参加工作以来我对上级行发行的每份文件都能认真学习，且能较好的领会文件精神；不断提高自己的专业理论知识以及相关法律法规知识，使自己的文化素质及自身技能得到进一步的提升，让自己能够以最佳的业务水平为客户提供服务。

如果我竞聘成功，我的工作设想是：

一、尽自己最大努力协助行长完成各项工作，出谋划策，分担解忧，及时把上级的要求、规定传达给员工，以经营效益为目标，充分调动员工的工作积极性，保质保量的完成上级下达的各项工作任务。

二、协助行长把好贷款管理这一关。贷款对我们来说极为重要，加大贷款营销力度，确保贷款质量，才能创造更好的经营效益，我会在行长的领导下，严格按照贷款的三查制度执行，明确各个环节应当承担的责任，落实审贷分离和分级审批制度，尽量满足贷户需要，服务三农，充分体现贷款的安全性、流动性和效益性原则。

三、做好组织资金工作。存款是银行的生命之源，我会协助行长加强管理，不时的组织员工学习各项业务知识及业务操作规程，不断提高员工的文化素质和业务水平，使员工能够给客户提供最好的服务，从而加以拉拢客户存款。并且会做好旺季资金回笼工作，尽量减少资金外流，使存款得到保障。

四、协助行长做好安全保卫工作。安全是银行的生命，没有安全，就等于没有效益。我会在行长领导下，积极努力工作，争取更多进步。

支行副行长述职报告篇五

，我在支行的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行支行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来我认真学习政治理论，用理论武装自己的头脑，提高政治思想觉悟，在思想上与支行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，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。我服从支行领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

二、学习文化，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习金融方面的国家方针政策和业务工作知识，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识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。通过学习，我熟悉和掌握了国家的金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加

以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩，这一点我自己感到很欣慰。

三、开拓创新，积极开展各项工作

我在支行分管储蓄、内控、文明服务、工会计生等工作，这些工作都是支行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动支行整体工作又好又快发展。这里面，我主要做了八方面工作。

1、抓好自身建设，全面提高素质。我分管储蓄、内控、文明服务、工会计生等工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，特别是涉及分管工作方面的政策法规与业务技能，把它学深学透，领会在心中，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

2、做好服务工作，奉献自己力量。我是支行一名分管领导，做好服务工作是关键。我把自己看作是支行里的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升支行工作质量，促进支行各项工作的发展。

3、抓好队伍建设，全力做好工作。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，牢固树立“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。其次，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。

4、认真谋划，积极增加储蓄存款

5、加强学习和实践，做好优质文明服务

优质文明服务是金融行业永恒的话题，我把优质文明服务落实到行动上，要求每个干部职工做到三点：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实各项服务措施。二是苦练基本功，提高业务技术和熟练程度，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，努力为客户做好新产品服务工作，为我们支行创造良好的发展环境。由于我着重抓了优质文明服务工作，今年，我支行两个网点被市行评为最佳网点。

6、加强内控工作、防范金融风险

金融业不断涌现的案件给我支行敲起了警钟，我把加强内控、防范金融风险工作放在首位，加强对职工风险防范教育，提高职工认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。要求网点负责人以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作；平时对职工多督促检查，做到有错必究，违规必罚；多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，努力实现零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。通过这些措施，我支行的内控工作取得新突破，内控差错从来不达标实现了达标，努力向零违规、零差错目标迈进。

7、抓好工会工作，丰富职工业余生活

减轻工作压力，丰富职工业余生活，打造一个和谐温馨的工作环境，是工会的一项重要工作。为此，我认真努力组织各类工会活动，通过健康有益、积极向上的活动，培养职工情操，增强职工身体素质，提升支行的凝聚力和向心力。在开展的各类文体活动中，我支行获得了好成绩，大堂经理演艺

比赛和汽排球比赛均获得第一名，为支行赢得了荣誉，提升支行在外界的形象。

8、抓好计生工作，树立国策观念

我认真抓好计生工作，通过计生工作教育宣传，提高了婚龄人员对计划生育工作重要性的认识，做到响应国家号召，认真贯彻执行计划生育基本国策，没有出现计划外生育等违反计生工作的情况。

四、严格要求自己，做到廉洁自律

我深刻认识到不正之风与腐败行为关系到人心向背，影响着各项工作的发展。我认真学习支行有关预防不正之风与腐败行为的文件与精神，始终把它当作一项重要工作来抓，做到严格要求自己，努力提升自己各方面素质。在工作上，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟腐败风气沾边。

五、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透。虽然学习了一些知识，但理论的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、工作上把握全局能力不足。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对支行整体工作则考虑得不深。工作上有本位思想，大局意识不够强。

3、工作作风上与职工群众联系不够密切。我与职工群众的联系、沟通不多，有时了解情况不够全面。对职工群众布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

六、今后的努力方向

一要勤奋学习，提高思想认识。作为一名支行领导干部，我要认真学好科学文化与业务知识，提高工作本领，切实做好自己分管工作。

二要提高素质，努力工作。我要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，为加快支行工作发展做贡献。

三要创新工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创储蓄工作新局面，创造良好工作业绩。

四要进一步建立内控机制，防范经营风险，做到合法合规经营，确保安全无事故。

我的述职报告完了，谢谢大家！