# 关于银行支行行长年度述职报告

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2023-12-28

*关于银行支行行长年度述职报告一一、各项指标完成情况今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元,完成市分行人民...*

**关于银行支行行长年度述职报告一**

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元,完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×。;对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×;金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月x日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元;公司贷款较年初减少××万元;票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保

安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

下半年我们的工作重点：

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

二是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成

全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

**关于银行支行行长年度述职报告二**

尊敬的银行领导：

您好!

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我取得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去xx银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx银行的一员而感到荣幸。我确信在xx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当首要的一部分。

祝xx银行领导和所有同事身体健康、工作顺利!

再次对我的.离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx

**关于银行支行行长年度述职报告三**

尊敬的某某银行：

您好！

祝您阅信愉快！我是xx外语外贸大学经贸学院国际金融专业20xx届应届本科生。我于近日从贵行网站获悉正在进行的20xx校园招聘，大学期间我一直关注金融行业市场的发展，也特别希望能应聘对公客户经理一职。我很荣幸有机会向您呈上我的个人资料。

交通银行作为国内第一家全国性股份制商业银行，凭借悠久的历史和良好的信誉赢得了国内外客户的肯定；深圳分行不断创新产品和服务品种，建立起良好的行业区域优势。我认为适合贵单位的工作必须恪守诚信，正直忠诚；工作富有责任感，踏实肯干，具有良好的快速学习能力和分析能力、团队合作能力和沟通交流能力；做事认真、谨慎、细心、稳重，能为集团创造更多的价值。我自信我符合以上素质要求。

以下是我个人能力与工作教育背景的综合简介：

良好教育背景：将于20xx年7月获得xx外语外贸大学经贸学院国际金融专业经济学学士学位。连续三年获学校优秀大学生综合奖学金，综合排名列专业前5%（共200人）。

金融行业工作经验：在瑞典银行上海办事处兼职、中国银行国际结算部实习以及在中国出口商品交易会外事办公室任助理，从事客户接待、国际结算业务操作和会务操作等工作，对金融、贸易等行业有了较深了解。

较强的沟通策划能力：在校期间担任班长、学生党支部书记，策划组织了系列班会和晚会，组织广州市残疾人展能中心校园义卖活动和暑期大学生志愿者“三下乡”服务，较多地进行对外沟通联系、项目策划、人员管理和任务分配等工作，培养团队意识和社会责任感。

扎实的个人技能：多年的文学写作中练就较强的文字表达能力，曾任校报编辑、校新闻中心记者；学校以外语为特色的独特训练中培养起良好的英文读写能力，并能用word，powerpoint进行大量文案工作。

我希望凭借自身所具有的工作实践经历和知识技能，以及自身的刻苦、进取精神，为贵公司的未来发展贡献力量。

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**关于银行支行行长年度述职报告四**

贷款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行;

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_

借款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_

担保方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_

三方经过充分协商，特签订本合同。

第一条 自\_\_\_\_ 年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_ 日至\_\_\_\_ 年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_ 日，由贷款方提供借款方\_\_\_\_ 贷款\_\_\_\_ 元。借款、还款计划如下：

分 期 借 款 计 划

分期还款计划

日 期

金 额

利 率

用 途

日 期

借款本金

第二条 贷款方应按期、按额向借款方提供贷款，否则，应按违约数额和延期天数，付给借款方违约金，违约全数额的计算，与逾期贷款罚息同。

第三条 贷款利率，按银行贷款现行利率计息。如遇调整，按调整的新利率和计息办法计算。

第四条 借款方应按协议使用贷款，不得转移用途。否则，贷款方有权停止发放新贷款，直至收回已发放的贷款。

第五条 借款方如不按规定时间、额度用款，要付给贷款方违约金。违约金按借款额度、天数，按借款利率的50%计算。

第六条 借款方保证按借款契约所订期限归还贷款本息。如需延期，借款方至迟在贷款到期前三天，提出延期申请，经贷款方同意，办理延期手续，但延期最长不得超过原订期限的一半，贷款方未同意延期或未办理延期手续的逾期贷款，加收罚息。

第七条 借款方的借款由担保人用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 作担保。

第八条 贷款到期后一个月，如借款方不按期归还本息时，由担保单位(或担保人)负责为借款方偿还本息和逾期罚息。

第九条 补充条款

第十条 本合同一式四份，借贷款双方各持正本一份，担保方一份，\_\_\_\_ 公证处一份。

第十一条 本合同经三方签字之日起生效。

贷款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(章)

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 借款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(章) 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 担保方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(章)

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于银行支行行长年度述职报告五**

尊敬的招商银行各住领导：

您好!

祝您阅信愉快!我是安徽职业技术学院财会专业09年大专毕业生，现在读中央广播电视大学本科会计学专业。20xx年9 月参加工作，现为中国农业银行马鞍山市开发区支行从事综合柜员的一名员工，近日悉知贵行招聘工作人员，对于我又是一次在金融业发展的机会，希望能应聘贵行储蓄柜面岗位。

招商银行是我国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行,总行设在深圳.招商银行合肥分行20xx年11月6日成立,为招商银行总行管理的一级分行.截止20xx年11月末,分行总资产已超过400亿元.目前分行下辖芜湖,淮南两家二级分行,14家同城一级支行,是省内具有较强资金实力和良好品牌形象的商业银行.

我具备应聘柜员岗位的技能，熟练掌握财会基本知识，持有会计上岗证，会计电算化证书，普通话证书和反假货币上岗资格证书。同时具备1年柜面各项业务操作经验，较好掌握办理储蓄存款、取款、转帐业务过程中的接柜、记帐、计息、收付现金到日常整理票币、柜台轧帐等业务操作环节和日常业务处理的中间业务收费，现金出纳业务，单位结算业务，单折业务，银行卡业务，贷记卡业务，客户信息管理，资产业务，表外业务，国债业务，网上银行业务，电话银行业务，收银行业务以及对公支付结算业务，联行业务中的网内往来业务，大小额支付等业务。目前我所在支行业务量较大，我每天业务量在300笔左右。通过一年的工作较好掌握和熟悉电脑储蓄业务和现金出纳工作的各项规章制度，并掌握储蓄挂失、托收等较复杂业务的操作要领;掌握现金出纳工作的操作规程，具有现金整点、识别假钞的基本技能。

我为人真诚，谦逊，自信，有着很强的拼博意识，喜欢有挑战性的工作，踏实肯干，有良好的快速学习能力和分析能力、团队合作能力和沟通交流能力，做事认真、谨慎、细心、稳重，个人形象气质佳,品行端正,无不良嗜好和违规违纪行为,在参加工作这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

我希望凭借自身所具有的工作实践经验、银行知识和各项业务操作技能以及自身的刻苦努力、进取精神，我将会为招商银行的未来发展作出自己贡献。

应聘人：赵悦

二零xx年十二月十日

**关于银行支行行长年度述职报告六**

二○xx年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元,其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额x万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对进行了重点营销，成功营销(乡镇20xx年一季度工作总结)贷款笔金额合计x万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据要求，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○xx年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

**关于银行支行行长年度述职报告七**

中国xx银行成立于1992年8月，总部设在北京，是经国务院批复并经中国人民银行批准设立的金融企业，为客户提供全面的商业银行产品与服务。 20xx年，在英国《银行家》杂志20xx年按资产总额排名“世界1000家大银行”中，xx银行列第89位。

自成立以来，伴随着中国金融业的发展进程，中国xx银行不断开拓创新，锐意进取，在为社会提供优质金融服务的同时，取得了良好的经营业绩，在综合经营、公司业务、国际业务、理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，基本形成了各主要业务条线均衡发展，零售业务贡献度不断提升，风险管理逐步完善，创新能力日益增强的经营格局。

凭借卓越的创新能力和出色的业绩表现，中国xx银行获得 “十佳中资银行”、“年度最具创新银行”等奖项荣誉；招牌业务阳光理财连续被评为“百姓最认可的理财品牌”、“最受欢迎的理财产品”。

1) 通过在中国xx银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2)通过在中国xx银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导 老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国xx银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3)通过在中国xx银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

此次实习在于通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一）了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签等。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

一）在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求

跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询 在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则,成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

二)做一些打杂的小工作

如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

三）、到综合管理部学习

了解xx银行日常的后台运作。综合管理部的职能：

①负责各类信息的收集和整理、综合性材料的撰写，负责研究国家经济金融政策，分析本地金融业发展态势，供高级管理层决策参考；

②负责协调各部门工作，负责本行部署工作、会议决定事项和其他事项的督办工作；

③负责处理公文审核以及印章、文书档案管理；

④负责本行各类会议的会务工作，负责接待、车辆、物业等后勤管理工作；

⑤负责拟订中长期发展战略、发展规划和年度计划，报董事会批准后组织实施；

⑥分解本行发展战略、发展规划和年度计划，并对执行情况进行检查、督促、总结，根据董事会的授权，及时调整全行发展战略、发展规划和年度计划；

⑦负责本行企业文化建设；

⑧负责全行宣传工作和工青妇团工作；

⑨负责本行公共关系的协调处理及全行法律事务工作。综合管理部属于农行的后台管理部门，对于农行的日常运行起着举足轻重的作用。在综合管理部，我阅览一些余额表和凭证，还学会了如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机。

这次实习，除了让我对银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢中国xx银行给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个星期的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是

不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿;如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间

其次,我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业,所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁?人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，在银行里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多星期，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的银行的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个本科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

**关于银行支行行长年度述职报告八**

二○xx年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元,其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额x万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对进行了重点营销，成功营销(乡镇20xx年一季度工作总结)贷款笔金额合计x万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据要求，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○xx年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

**关于银行支行行长年度述职报告九**

尊敬的领导：

您好！

首先感谢您在百忙之中抽出宝贵的时间来阅读这封自荐信。我叫xx，怀着对贵银行的尊重与向往，我真挚地写了这封自荐信，向您展示一个完全真实的我。

大学以来，我一向刻苦学习，勤奋钻研。经过老师的精心培养和个人努力，我系统地掌握了法律学科的专业知识，获得了全国大学生英语知识竞赛一等奖、国家助学金以及学院励志奖学金。在专科毕业的同时也顺利地拿到了辽宁大学自考本科文凭。

理论联系实践是很重要的。在校期间我用心参加社团活动，寒暑假参加了xx团市委组织的扶贫家教活动并获得了家长们的好评，理解了xx日报社的采访与报道。大二时，凭借着自身对金融方面知识的爱好与学习，经过校园老师的推荐，我从上海浦东发展银行xx分行的兼职招聘中脱颖而出，进行了为期整整一年的兼职工作。兼职结束后我又顺利地透过了广东发展银行xx分行的招聘考试（点钞5分钟18把，计算器5分钟6道题），顺利地成为了渤海支行营业部的全柜员。8月——8月被xx团市委调往庄河市纪律检查委员会监察局执法监察室（校园推荐优秀毕业生，xx团市委确定为支援北三市大学生志愿者）。

期望贵银行能给我一个发展的平台，我会好好珍惜它，为实现自己的人生价值而奋斗，最重要的是为贵银行事业的发展增砖添瓦。

以下是我个人潜力与工作教育背景的综合简介：

良好教育背景：将于200x年7月获得xx大学经贸学院国际金融专业经济学学士学位。连续三年获校园优秀大学生综合奖学金，综合排行列专业前5%（共200人）。

金融行业工作经验：在瑞典银行上海办事处兼职，中国银行国际结算部实习以及在中国出口商品交易会外事办公室任助理，从事客户接待，国际结算业务操作和会务操作等工作，对金融，贸易等行业有了较深了解。

较强的沟通策划潜力：在校期间担任班长，学生党支部书记，策划组织了系列班会和晚会，组织广州市残疾人展能中心校园义卖活动和暑期大学生志愿者三下乡服务，较多地进行对外沟通联系，项目策划，人员管理和任务分配等工作，培养团队意识和社会职责感。

扎实的个人技能：多年的文学写作中练就较强的文字表达潜力，曾任校报修改，校新闻中心记者；校园以外语为特色的独特训练中培养起良好的英文读写潜力，并能用word，powerpoint进行超多文案工作。

我期望凭借自身所具有的工作实践经历和知识技能，以及自身的刻苦，进取精神，为贵公司的未来发展贡献力量。

最后，祝贵行事业欣欣向荣、业绩蒸蒸日上，也祝您身体健健康康、万事如意！

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！