# 推荐银行支行行长述职报告模板通用

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-20

*推荐银行支行行长述职报告模板通用一法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(即借款人，又称抵押人或购房人)...*

**推荐银行支行行长述职报告模板通用一**

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(即借款人，又称抵押人或购房人)

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方(即保证人)

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.乙方愿意将其拥有的本合同第十九条所列的房产及其全部权益(下称“抵押物”)抵押予甲方，作为偿还本合同项下借款的担保，并按本合同约定的条件向甲方申请借款;

2.丙方愿对乙方在本合同项下的借款债务按本合同约定的方式承担责任;

3.甲方愿意按本合同约定的条件向乙方提供贷款。经三方协商，根据有关法律、法规，在平等自愿的基础上订立本合同条款，共同遵照执行

贷款及用款

第一条甲方根据乙方的申请，同意向乙方发放购房抵押贷款。贷款金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仟佰拾万仟佰拾元整)

第二条本合同项下贷款的用途限于乙方支付其购买本合同第十九条规定之房产的购房款。

第三条贷款期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从贷款发放之日起月。

第四条乙方满足以下前提条件后，甲方将在五个工作日内发放贷款：

(1)乙方已向甲方提供已监证生效的《商品房预售合同》或《房地产证》原件;

(2)乙方已支付了不低于购房总价%的首期款项;

(3)与本合同相关的费用已经付清;

(4)已办妥抵押物的投保手续，并将甲方列为保险的第一受益人;

(5)本合同已生效，乙方已签署《借款借据》;

(6)已办妥抵押物的抵押备案或抵押登记手续;

(7)乙方已在甲方处开立还款专用的购房储蓄活期存款户;

(8)乙方未出现或无潜在本合同项下的违约情形;

(9)甲方指定的其他条件。

利息计算方法及还款方式

第五条本合同项下人民币贷款利率按贷款发放日中国人民银行颁布的贷款利率执行，当前月利率为‰;外汇贷款按贷款发放日中国银行公布的个月浮动期外汇贷款利率执行，当前月利率为‰;

在本合同发履行期间，如遇中国人民银行调整利率或计息管理办法，甲方将按有关规定做相应调整，调整时甲方毋须专门通知乙方。

第六条根据中国人民银行当前利率管理办法，贷款期限在一年以内(包括一年)的，遇法定利率调整，本合同项下人民币贷款利率不作高调整;贷款期限在一年以上的遇法定利率调整，本合同项下贷款利率将从次年1月1日起按当日人民银行的贷款利率作相应调整，并以此确定甲方新的月供款项。

第七条如遇本合同项下贷款利率调整，如无另行约定，本合同其他约定不作改变，只限于调整每期还本付息金额。

第八条乙方未按还款计划还款，且又未就展期事宜与甲方达成协议，即构成逾期贷款。甲方有权就逾期贷款部分按中国人民银行规定的逾期利率计收利息。

第九条供款方式由甲、乙双方约定采用下述第种方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、等额本息还款法，即在贷款期内每月以相等的额度平均偿还贷款本息，每月供款额计算公式如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日一次性偿还贷款本息。

3、其他方式;

第十条若采用等额本息还款法，乙方在贷款发放次月起逐月还款，供款总期数.每月还款日为20日(如遇国家规定节假日则顺延)

第十一条乙方在贷款期限内的贷款本金和利息以甲方贷款分户账面数字为准，首期及最后一期供款额应按实际贷款本金余额及用款天数作相应调整。

第十二条乙方保证在每月的还本付息日之前，将每月供款额存入或划入第五十五条乙方在甲方开立的还款账户，否则，甲方有权直接从乙方在甲方(包括其分支机构)处开立的其他账户中扣还任何到期应付款项。若因乙方账户余额不足，未能在规定日期还本付息，甲方将就逾期金额和实际逾期天数按人民银行规定的逾期利率计收逾期利息。

第十三条如乙方连续三期或累计三期未能按本合同约定还本付息的，甲方有权书面通知乙方解除本合同，提前收回贷款并按本合同约定处分抵押物。

提前还款

第十四条本合同生效一年后，乙方中途有足够的款项来源，经甲方同意可提前偿还全部或部分贷款本息。在部分提前还款的情况下，每次提前偿还金额不少于一万元的整倍数;部分提前还款只限于归还按还款计划从后算起的贷款本金，机时不能冲减即将到期的贷款本息。

第十五条乙方必须在预定提前还款日一个月前书面向甲方得出申请。该申请书一经发出即不可撤销。

第十六条提前还款能免去所提前时间的贷款利息，但利率仍按原贷款期的同期利率执行。

第十七条提前还款时，乙方须按提前还款金额和提前还款时的贷款利率支付一个月利息作为对甲方的补偿。

贷款抵押及相关约定

第十八条乙方愿以本合同第十九条所述之房产及其全部权益设定抵押，作为乙方偿还本合同项下借款的担保。当乙方不能按本合同约定履行还款义务的情况下，甲方除继续向乙方追讨外，有权按本合同约定俗成的方式处分抵押物，并从中优受偿。

第十九条抵押物基本情况如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

房产地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

土地使用年限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

楼宇名称、座别及房号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建筑面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米

购房总价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(小写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_元整

商品房预售合同(或房地产证)编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二十条经甲、乙双方协商并同意;本合同项下抵押物的价值为本合同第十九条所述的购房总价。

第二十一条本合同项下抵押物的抵押期限从本合同生效之日起至本合同履行期限届满之日后两年止。

第二十二条乙方在本合同项下的抵押物之抵押权设定后，应将《商品房预售合同》(或《房地产证》和《他项权证》)及其他文件的正本交甲方执管，直至本合同项下贷款本息及相关费用清偿完毕时止。

第二十三条乙方在抵押期间应妥善保管抵押物，并负责维护保养，保证抵押物的完好无损。甲方有权对抵押物状况进行了解，乙方对此有义务给予合作。

第二十四条抵押期间由于乙方的过错或其他原因造成抵押物价值减少，乙方应在三十天内向甲方提供与减少的价值相当的其他担保。第二十五条发生下列情况之一，甲方有权立即处置抵押物：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)乙方失踪、死亡或丧失完全民事行为能力。除非乙方的继承人或受遗赠人同意承继本合同全部权利义务并按本合同规定履行，或乙方的监护人、财产代管人愿意代其继续履行本合同并经甲方同意。

(2)甲方依据本合同的有关规定提前收回贷款;

(3)乙方违反本合同的有关规定。

第二十六条乙方及丙方应协助甲方或甲方委托的机构办理备案或登记手续;在抵押期间内乙方已按期或提前归还借款本息后，甲方应出具书面证明协助乙方办理抵押登记/备案的撤销手续，并将已由甲方执管的《商品房预售合同》(或《房地产证》和《他项权证》)及其他文件的正本交还乙方。

抵押物保险

第二十七条乙方应向甲方指定的保险公司为抵押物购买以甲为第一受益人和财产险，投保金额应不低于本合同项下贷款总额的120%，保险期限应不短于本合同第三条所定贷款期限。

第二十八条本合同履行期间，乙方应对抵押物办理连续不断的财产保险，保险单证原件由甲方执管。如乙方中断保险，甲方有权代为投保，一切费用及由此产生的利息均由乙方承担，甲方有权向乙方和丙方追偿。

第二十九条当保险赔偿发生时，甲方有权以第一受益人的身份接受和支配保险赔偿金，并优先用于清偿本合同项下贷款本息;如保险赔偿金不足以赔付乙方所欠甲方贷款本息时，甲方有权继续向乙方或丙方追偿。

第三十条如发生本合同项下抵押物的保险索赔事件时，乙方应在五天内通知保险公司和甲方。

第三十一条上述投保的保险费及因保险索赔事件而发生原一切费用，均由乙方承担。

乙方和其他义务

第三十二条除本合同第十九条所列房产抵押外，同意以乙方名下的其它全部财产为本合同项下的贷款本息及相关费用提供不可撤销的担保。

第三十三条未经甲方书面同意，乙方不得将抵押物出租、转让或以转售、赠与、再抵押等方式处理，也不得将本合同的任何权利、义务转让给第三方;经甲方同意转让抵押物的，所得价款应该存入甲方指定的账户，并优先用于归还本合同项下的贷款本息，乙方以继承或遗赠的方式处分抵押物的，不得将本合同项下的权利和义务分割处理。

第三十四条乙方出租抵押物必须满足：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_征得甲方书面同意其出租。租金收入优先用于偿还本合同项下债务，需与承租人订立书面租赁合同并订明：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_“出租人已将该房产抵押给中国银行，出租人未清偿中国银行到期的债务，中国银行发函通知承租房屋之日起三十日内，承租人须无条件迁出且租赁合同自发函之日起自动终止。

第三十五条如有或将有针对乙方的法律诉讼或仲裁发生，或不动产或其他财产(包括本合同项下的抵押物)被扣押、冻结、没收或强制性收购时，乙方应及时书面通知甲方。

第三十六条当本合同履行过程中发生因乙方未按约定履行还款义务而导致发生如本合同第四十九条约定的债权转让行为时，乙方须同意解除原与房屋出卖人(即本合同的丙方)签定的《商品房预售合同》并放弃对甲方转让债权的抗辨权。

第三十七条维护抵押物帮结构完整和对抵押物进行必要的维修保养;按时缴交有关部门对抵押物征收的税费、水电费、卫生费、物业管理费等费用等;协助甲方在任何合理的时间对抵押物进行检查;在更改联络地址或电话号码时立即书面通知甲方。

合同的担保

第三十八条本合同由丙方为乙方在本合同项下贷款提供连带责任的保证担保，若乙方不能向甲方还贷款本息或因乙方违约而被甲方要求提前清偿贷款本息和费用时，丙方将承担连带的清偿责任，甲方有权依据担保条款直接向丙方追索。

第三十九条保证期间，甲、乙双方调整还款计划，不影响丙方在本合同项下的担保责任。

第四十条保证期间，经甲方同意后，乙方将本合同项下的权利及义务转让给第三方时，不影响丙方在本合同项下的担保责任。

第四十一条丙方承诺本合同项下已抵押商品房(即抵押物)将按期按质建成并合法交付使用。一旦发生违反该承诺的情况，丙方须从知悉或应当知悉这一情况之日起十日内书面通知甲方与乙方，由此而产生对乙方合法权益的违约责任及损失均由丙方承担。

第四十二条丙方保证在本合同项下已抵押商品房(即抵押物)竣工验收合格之日起十日内书面通知甲方;在商品房竣工验收合格之日起三十天内到房地产登记主管机关办理《房地产证》，协助甲方以及购房人补办抵押登记，并将《房地产证》和《他项权证》正本交由甲方执管。

第四十三条丙方发生公司章程，合同的修改和补充，股份的调整、转让和清算，以及重大的人事变动等情况时应及时书面通知甲方。

第四十四条丙方保证在合同履行期间，不减少注册资本，涉及产权制度、经营制度、资产运用等方面的重大变化，必须在取得甲方的书面同意后进行。

第四十五条丙方接受甲方的信贷监督、检查并承诺以充分的配合，保证按甲方的要求向其提供真实、完整、合法、有效的经营情况、财务报表等文件和资料。

第四十六条上述担保是连续和有效的，其保证责任不因甲方给予乙方和/或丙方任何宽容、宽限或优惠或延缓行使权利而影响、修改损害或限制甲方依本合同和法律、法规而享有的一切权利和权益，也不视为甲方对本合同项下权利的放弃;在乙方和甲方对本合同进行修改、补充、变更时继续有效，并被视为丙方已重复作出。

第四十七条上述担保为不可撤销，其法律效力不受乙方与丙方及其他第三方签订的任何协议合同等文件的影响，也不因乙方收入减少、失业、失踪、死亡以及支付等事实而可撤销或变更。

第四十八条保证期间自本合同生效之日起，至下列第项所述之期限止(如未选择，则视为选择第(2)项)

(1)甲方取得并正式执管本合同工项下抵押物的《房地产证》及《他项权证》正本之日。

(2)本合同项下全部贷款本息及有关费用清偿之日。

(3)其他;

合同债权的转让

第四十九条甲方与乙方、丙方商定并同意：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_当乙方不能按本合同的约定履行其到期债务时，在甲方认为必要的情况下，丙方必须无条件接受甲方的债权和抵押权转让，转让价格为届时乙方所欠甲方的贷款本息、逾期利息、罚息、违约金及相关费用之和;在债权转让时，乙方、丙方自动放弃抗辨权。

第五十条在甲方发出要求丙方和乙方接受上述债权转让的书面通知之日起十五日内，该债权转让的价款由丙方向甲方一次性清付。第五十一条乙方与丙方均同意，在丙方支付了该债权转让的价款后，将由乙、丙双方协商解决原签订的《商品房预售合同》有关的问题。

第五十二条上述债权转让的约定在本合同第四十八条所约定的保证期间内不可撤销。

费用

第五十三条因订立本合同而发生的印花税、契税、律师费、公证费、保险费、抵押登记/备案/撤销费等费用由乙方承担。

第五十四条甲方因催收本合同项下的贷款本息及有关费用而发生的费用，包括但不限于以仲裁、诉讼等到法律等程序催收而产生的执行费、律师费用、或依法处置抵押物而发生的任何费用，均由乙方承担。

乙方授权

第五十五条乙方授权甲方从乙方名下在甲方处开立的账号为的存款账户内扣收并用以支付本合同项下的到期贷款本息、逾期利息、罚息及相关费用;甲方有权从该账户上直接划收乙方应付的贷款本息、逾期利息、罚息及相关费用。

第五十六条乙方授权甲方将本合同项下的贷款以支付购房价款的名义直接付至房产出卖人在甲方处开立的、或经甲方同意的其他怅户。

第五十七条乙方授权委托甲方或甲方指定的中介机构办理本合同公司及抵押物之抵押登记备案注销手续，领取《房地产证》、《他项权证》等文件。

第五十八条未经甲方书面同意，上述授权委托及的关承诺不可撤销。上述授权委托有效期至乙方在本合同中的全部责任和义务完全履行完毕之日止。

违约及处理

第五十九条任何违反本合同约定义务和以违反诚实信用原则取得贷款行为，均属违约行为。在此情况下，守约方有权根据本合同的有关约定和法律的规定，视违约情节轻重，采取下列全部或部分措施维护其合法权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)要求违约方限期纠正其违约行为，采取适当的补救措施并赔偿损失;

(2)停止守约方合同义务的履行，包括停止发放贷款;

(3)经守约方催告，违约方在限期内仍未纠正其违约行为，或违约方的违约行为已使守约方不能实现其合同目的的，守约方可书面通知违约方解除合同、要求丙方承担担保责任或承让债权、处分抵押物、申请强制执行及提起诉讼等任何措施维护其合法权利。

第六十条甲方未按本合同约定发放贷款，则应按未发放的贷款金额、迟延天数及约定贷款利率上浮20%计算违约金予乙方。

其他约定

第六十一条本合同有效期内，甲方给予乙方和丙方在任何宽容、宽限或优惠或延缓行使本合同项下的任何权利，均不影响、损害或限制甲方依本合同和法律、法规而享有的一切权益，也不视为甲方对本合同项下权利、权益的放弃。

第六十二条当乙方清偿了本合同项下的全部贷款本息及有关费用后，甲方应配合乙方办理抵押注销手续，并退回《商品房预售合同》或《房地产证》和《他项权证》，以及抵押物保险单。

第六十三条乙方或丙方如未按本合同的约定履行还款或担保义务，愿意直接接受有管辖权的人民法院的强制执行。甲方可据本合同办理强制执行公证文书，向有管辖权的人民法院申请强制执行乙方或丙方的财产。

第六十四条本合同的订立，解释及争议的解决均适用中华人民共和国的法律。在本合同履行期间发生纠纷，三方应协商解决，协商不成的，应向甲方所在地的人民法院提请诉讼。

第六十五条本合同经甲方、乙方及丙方三方签字、盖章并办理公证、抵押备案/抵押登记后生效。

第六十六条本合同一式五份，甲方、乙方、丙方、公证处、产权登记部门各执一份，具有同等效力。

第六十七条下列文件和附件为本合同不可分割的组成部分：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)贷款申请表;

(2)借款借据;

(3)抵押物保险单正本;

(4)《商品房预售合同》/抵押备案证明或《房地产证》/《他项权证》;

以上合同的约定，特别是对免除或限制甲方责任的合同条款，乙方和丙方已经充分了解并愿意接受这些约定，本合同是在乙方和丙方明确其权利义务及其法律后果的基础上自愿签署的。

甲方(公章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方(公章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(或授权代表)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐银行支行行长述职报告模板通用二**

省分行：

20\_\_\_年，支行立足省行20\_\_年“稳收益、稳市场、稳质量”的工作主旨和总行内生动力机制要求，坚持“扩客户、调结构、提收益、控风险”的工作方针，以存款发展为纲，以结构调整为目，以稳中求质为工作总目标，加快业务拓展，深化创新转型，继续保持良好发展态势，经营业绩稳步提升，内部管理不断优化，较好地完成了各项经营管理目标。

一、20\_\_\_年核心指标完成情况。

截至20\_\_年10月30日，支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长202\_万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元,总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成20\_\_年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元,同比增幅3.13%。金融机构利差收入-202\_万元，较上年同期增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进步度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至20\_\_年11月30日，支行人民币各项存款较上年新增70939万元，计划完成率为145.73%，在省行本级排名第一，其中人民币个人存款较上年新增27513万元，计划完成率达107.14%，在省行本级排名第一;人民币公司存款较上年末新增43426万元,计划完成率为188.81%，在省行本级排名第二;

截至20\_\_年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%;较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算账户数为202\_户，总量贡献度为8.98%;较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%;较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，支行个人有效客户数为147783,总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%,排名第一。

二、20\_\_\_年工作的主要措施

20\_\_年，支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升;二是提收益，注重净息差、资本的回报;三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展;四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1.力促存款业务稳步增长。

支行始终坚持存款为先的核心地位，要求全体管理者强化守土意识，认真履职，加大存款攻坚力度，加大问责力度，做好负债业务发展的稳固工作。充分了解客户需求，加强信息交流沟通，把握支行所处区域经济大发展的机遇，拓宽业务思路范畴，以灵活的机制、精

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

2.着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配臵结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构;依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位臵，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日;对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

3.努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款;合理规避贷款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金;重点放在投行业务等创新产品上;个金板块大力拓展中高端客户,强化公私联动,加强产品组合,正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度;特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配臵优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点,实现个金中间业务收入来源多元化 。

4.强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

5.深化转型提升网点效能。

支行今年进一步顺应\*\*地区发展趋势，拓展有人网点和离行式自助渠道。经过长期大量的工作，顺利完成金融大街支行跨地区迁址开业工作，梳理了一套完成了营业网点跨区域迁址工作流程，并在年末启动了华南城支行装修工作;通过关闭、迁址、升格完成了6处低产离行式自助服务点的渠道整合，完成了所有未办理安全许可证的自助

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配臵相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务,主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，做好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

6.强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发20\_\_年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标;同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实现争先进位。

支行将绩效考核指标设臵保持与省分行战略导向一致，精简考核指标，合理设臵，确定考核重点;突出以效益为中心，强调利润、核心存款和资产质量考核三项核心指标;调整产品、客户基础类指标设臵;推进电子渠道金融类交易迁移，优化网点人员结构，提高网点金融产品销售能力;加强激励约束，将资源配臵与核心绩效挂钩;逐步

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

7.重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

三、经营发展中的不足与困难

1.公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实;二是公司贷款遭遇瓶颈;三是中小企业客户数增长欠佳;四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2.个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大;二是基础客户发展仍需加强;三是个金板块中收贡献度有待提高。

3.财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展;二是利率下降影响利息收入;三是非生息资产收入影响净收入;四是网点转型工作形成费用预算缺口。

四、20\_\_年主要工作思路

20\_\_年是我行实施内生动力机制的起步年，20\_\_年将是支行以内生动力机制提升软实力的“元年”，支行将进一步加强对同业、对市场、对客户、对自身的研究，寻找和梳理我行的优势和不足，其次是针对我行的优势和不足进一步转型变革，在管理架构、业务流程、客户营销模式、员工队伍建设、奖惩机制、产品创新与组合等方面进行大胆探索和突破，以存款业务为重点，以授信业务为支柱，以提升

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加强大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间;个金条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向。20\_\_年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取得良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘;将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘连度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

五是强内控，降风险，稳定发展质量。在宏观经济面临下行压力的形势下，银行风险管控任务和责任很重，下阶段要强化大额资金流动管理，授信单位存款回笼及沉淀要求管理;“走出去”营销及贷后

频率管理;大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己最好的保护，违规操作得不偿失;其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止;再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故和案防底线，推进支行持续稳健发展。

**推荐银行支行行长述职报告模板通用三**

尊敬的商行支行领导：

你们好！

我叫xxx。写这封信的目的是向你们表达我对贵支行及两位员工的感谢。

20xx年1月7日中午，我在贵支行办理自动存取款业务，因为有电话接入，就坐到大厅的连椅上记录相关内容，顺手把钱包放在了身旁，后来因为疏忽，在离开的时候，将钱包遗落在贵支行。钱包里有我所有的证件、许多银行卡以及现金近两千元。

离开十几分钟后才发现，便心急火燎地跑到贵支行找寻。保安先生看我气喘吁吁地这般着急，便主动问是不是有东西掉了，还询问了我的姓名及相关信息，然后将我遗落的钱包完好地交给了我。

保安先生指着旁边贵支行的一名女员工说是她发现并捡到的。

因为有急事要处理，我简单地向贵支行两位好心的员工表达了感谢后便急匆匆地离开了，也没有来得及询问他们的名字和工号。

为此，我向贵支行表示衷心感谢，向两位我还没有问姓名的贵支行的员工表示崇高的敬意。感谢你们在20xx年的开启时刻便让我领受到了贵行的真诚和贵行员工的精神风貌。

千言万语尽在不言中，惟有祝贵支行、贵行以及贵行所有员工在新的一年里业务突飞猛进！步步高升！

此致！

**推荐银行支行行长述职报告模板通用四**

中国建设银行抵押合同

抵押人（甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户金融机构及帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

抵押权人（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（或授权代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为确保\_\_\_\_\_\_\_\_\_号借款合同（以下简称借款合同）的履行，甲方愿意以其有权处分的财产作抵押，乙方经审查，同意接受甲方的财产抵押，甲、乙双方根据有关法律规定，经协商一致，约定如下条款：

第一条?甲方以“抵押物清单”（附后）所列之财产设定抵押。

第二条?甲方抵押担保的贷款金额（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元贷款期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

第三条?甲方保证对抵押物依法享有所有权或经营管理权。

第四条?甲方在本合同生效之日将抵押物权属证明文件交乙方，抵押期间该抵押物权属证明文件由乙方代为保管。

第五条?抵押担保的范围：贷款金额（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元及利息、借款人应支付的违约金（包括罚息）、赔偿金以及实现贷款债权和抵押权的费用（包括\_\_\_\_\_、诉讼费等）。

第六条?本合同的效力\_\_\_\_\_于被担保的借款合同，借款合同无效不影响本合同的效力。

第七条?本合同项下有关的评估、\_\_\_\_\_、鉴定、登记、保管等费用均由甲方承担。

第八条?抵押期间，甲方有义务妥善保管抵押物，保持抵押物完好无损，并随时接受乙方的检查。

第九条?甲方应办理抵押物在抵押期间的财产\_\_\_\_\_。财产\_\_\_\_\_的`第一受益人为乙方。\_\_\_\_\_单证由乙方代为保管。

第十条?抵押期间，抵押物如发生投保范围的损失，或者因第三人的行为导致抵押物价值减少，\_\_\_\_\_赔偿金或损害赔偿金应作为抵押财产，由甲方存入乙方指定的账户，抵押期间甲方不得动用。

第十一条?抵押物价值减少，甲方应在30天内向乙方提供与减少的价值相当的担保。

第十二条?抵押期间，抵押物造成环境污染或造成其他损害，应由甲方\_\_\_\_\_承担责任。

第十三条?抵押期间，未经乙方书面同意，甲方不得赠与、迁移、出租、转让、再抵押或以其他任何方式处分本合同项下抵押物。

第十四条?抵押期间，经乙方书面同意，甲方转让抵押物所得的价款应优先用于向乙方提前清偿所担保的债权。

第十五条?借款合同履行期限届满，借款人未能清偿债务，乙方有权以抵押物折价或者以拍卖、变卖抵押物所得价款优先受偿，实现抵押权。

第十六条?发生下列情况之一，乙方有权提前处分抵押物实现抵押权、停止发放借款合同项下贷款或者提前收回借款合同项下已发放的贷款本息：

1.甲方被宣告破产或被解散；

2.甲方违反本合同第四条、第八条、第九条、第十一条、第十三条约定义务或发生其他严重违约行为；

3.借款合同履行期间借款人被宣告破产、被解散、擅自变更企业体制致乙方贷款债权落空、改变贷款用途、卷入或即将卷入重大的诉讼（或\_\_\_\_\_）程序、发生其他足以影响其偿债能力或缺乏偿债诚意的行为等情况。

第十七条?甲方因隐瞒抵押物存在共有、争议、被查封、被扣压或已设定抵押权等情况而给乙方造成经济损失的，应向乙方支付借款合同项下贷款金额\_\_\_\_\_\_\_\_％的违约金，违约金不足以弥补乙方损失的，甲方还应就不足部分予以赔偿。乙方有权就违约金、赔偿金直接与甲方存款账户中的资金予以抵销。

第十八条?乙方依法处分抵押物所得的价款，按下列顺序分配：

1.支付处分抵押物所需的费用；

2.清偿借款人所欠乙方贷款利息；

3.清偿借款人所欠乙方贷款本金、违约金（包括罚息）和赔偿金等；

4.支付其他费用。

第十九条?其他约定事项

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二十条?因本合同发生的关于动产抵押物的争议，经协商解决达不成一致意见的，应当向乙方所在地人民法院提起诉讼。

第二十一条?本合同自“抵押物清单”中的抵押物均办理登记之日起生效。

第二十二条?本合同应由双方法定代表人（或其授权代理人）签字并加盖公章。

第二十三条?本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方：（公章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（或授权代理人）

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日乙方：（公章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（或授权代理人）

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

附表

\_\_\_\_\_\_\_\_\_号《抵押合同》项下?抵押物清单

抵押物名称

规格型号单位数量产权证书及编号处所抵押物评估价值（万元）已经为其他债权设定抵押额度（万元）备注

抵押人：（公章）?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人或

（授权代理人）签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_抵押权人：建设银行行（公章）

法定代表人或

（授权代理人）签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐银行支行行长述职报告模板通用五**

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

我于20xx年2月份来xx县任职，20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx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xx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邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8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。五是配合邮政局深入开展“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，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融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，12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xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12xx地震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xx县邮政金融业务为己任，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，全年实现邮政金融收入xxxx万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入xxx万元，占比为33.33%，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。全年xx县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费xxx万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费xxx万，占比为13.09%;全年销售理财产品xxx万元，银行自营网点销售理财产品xx万元，占比高达89.43%。

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，全年累计发放小额全年发放xxx万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款xxx万元，银行自营网点发展小额xxx万，其中扶贫贴息贷款为xx万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务xx县支行作为汉中市试点县开办以来，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10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965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余xxx万元。

3、始终坚持公司类业务为“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，xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银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邮政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xx年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民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疏理关系，逐步与人民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xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx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，风险防控不只是稽查的工作，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，xx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，做好廉政自律

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的贡献。

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

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，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。

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xx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xx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xx县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，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xx县邮政金融品牌，促进xx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。

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！