# 最新银行行长年度工作总结及下一年工作计划(实用13篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-05-02

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇一**

20\_\_年，我支行按照总行和\_\_支行工作部署，认真贯彻全行“\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20\_\_年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

各项指标完成情况

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为\_\_\_亿元，较年初新增\_\_\_\_亿元,增长幅度和实际增长量都排在\_\_\_支行所辖网点前列。对公存款日均增加\_\_\_\_，列\_\_\_支行区所有网点第\_位，新开对公账户\_\_户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，20\_\_年，我支行共收回个人贷款\_\_\_万元，避免因利率波动产生的风险，并且对\_\_\_\_\_进行了。四级不良贷款收回\_\_\_\_万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，\_\_\_项超过\_\_分，5项得到满分。储蓄存款余额\_\_亿元,较年初增加\_\_\_\_万元，列\_\_支行所属网点第3名，代发工资客户新增数\_\_\_;银行卡有效消费额\_\_\_;面的范文参考写作网站新增特约商户数\_\_\_;电子银行柜面替代率\_\_\_;个人网银有效新增客户数小\_\_\_\_。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇二**

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20\_\_年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

一、主要工作内容及职责

本人于20\_\_年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入\_\_行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提;其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识;另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户;当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20\_\_年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质;其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇三**

尊敬的领导、亲爱的同事们，大家好！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的.工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xxx交易中心、xx市电力实业公司、xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款xx多万元，完成全年日均xx余万元，代发工资，通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作x实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇四**

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

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“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。

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

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%银行行长20xx年度工作总结。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，赋于三项简单的内容，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、时间等方面进行了大胆的创新。《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。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复20xx年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款 1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款 1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2024万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号;孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位;等等。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇五**

各位领导，您们好！

我叫xx，今年37岁，本科学历，1995年参加农村信用社工作。20xx年至20xx年我先后在合市信用社、xxx信用社从事客户经理工作。在联社党委的领导下和当地党政关怀下，我凭着强烈的事业心和责任感于崎岖和坎坷中起步，在压力和困难中拼搏，在三年的时间里，使全社的各项业务得到快速发展。在合市信用社工作期间，各项存款由20xx年的2700万元增加到20xx年的5400万元，较20xx年翻了一番，年均增长33%；各项贷款由20xx年1541万元增加到20xx年的2236万元，年均增长15.43%，三年间累计收回不良贷款495万元。20xx年被联社授予先进个人称号。在联社各级党政领导的关心下，在实际工作需要的情况下，20xx年5月被调到xxx信用社任客户经理。在短短的几个月时间里，发挥自身优势，从各个不同层面深入了解每位老客户，不断发展新的优质客户。在此期间，各项工作也得到了一定的改进。在联社领导的精心培养和创新理念的指引下，把我从一名普通的员工锻炼成了一个业务尖子，这都是这个大家庭带着我成长、进步，可以肯定地说，没有这个家，就没有我的今天，我为有这个家而感到骄傲。下面我就三年的工作情况和经验做法向各位领导作一简要述职：

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。如20xx年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的`朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通，20xx年和20xx年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在xxx信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

（二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20xx年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其中共授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99、12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20xx年5月在调到xxx以后，我把这种好的做法继续推广，使得xxx信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了xxx老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20xx年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20xx年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20xx年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入xxx信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发江西省农村信用社信贷业务“五整治一落实”风险排查实施细则的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的东西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷款难”问题，有力的支持新农村建设。

几年以来，我通过摸索、剖析，认为个人已经具备与职务相匹配的学识水平、业务能力，并在此岗位上取得了良好的工作业绩。这些成绩的取得，只是过去式，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够的重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究；三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇六**

20xx年以来，人民银行xx县支行紧紧围绕县委、县政府实施农业稳县、工业富县、生态立县、文明育县四项战略部署，贯彻执行稳健的货币政策，强化金融支持经济调结构转方式促升级，以金融精准扶贫主办行为抓手，全面落实金融精准扶贫工作，大力推进农村金融信用体系建设，优化金融服务，普惠金融便利性不断增强，密切防范金融风险，确保县域金融稳定。现将我支行20xx年工作总结和20xx年重点工作谋划报告如下。

（一）强化窗口指导，畅通政策传导。以《xx金融快讯》为载体，以金融运行形势分析会为平台，积极传导稳健的货币政策，反映县域金融动态，指导全县银行业金融机构合理把握信贷投向、进度和节奏，避免季节、月度异常波动。

（二）强化金融支持经济调结构方式促升级。贯彻执行稳健的货币政策，促进信贷政策与县域产业政策相匹配，严控产能过剩行业新增贷款，满足住房信贷合理需求，鼓励“一行一品”金融产品创新，加大支持“三农”和小微企业力度。截至11月末，各项存款余额273.44亿元，比年初增加18.67亿元；各项贷款余额145.1亿元，比年初增加16.56亿元，提前完成了县委、县政府安排的金融考评目标任务。全县全金融机构存贷比53.07%；新增存贷比88.7%，实现了落实稳健货币政策与支持地方经济发展的有机统一。

（三）加强银企对接，促进银企协作。一是参与组织4次政银企对接活动，共有55家企业现场签约，贷款意向金额15.6亿元，有力地推动本地经济在不利的环境中奋力前行。二是参与制定《xx县工业企业政银担业务风险分担实施细则》，调动银行业金融机构信贷投放的积极性，截至11月末，共发放此类贷款81笔，金额2.02亿元。三是组织开展“税融通”业务，帮助解决广大诚信纳税企业诚信企业融资问题，有效扩大企业融资渠道，已投放6笔，金额1360万元。

一是贯彻落实金融扶贫政策。贯彻落实合肥中支转发七部委《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》(合银发〔20xx〕90号)精神，建立xx县金融扶贫主办行制度，确定脱贫攻坚责任分工要求，制定本行脱贫攻坚实施方案，确保各项政策措施落地见效。二是实施金融精准扶贫工程，积极推广小额扶贫信贷。深入贯彻党中央、国务院关于持续推进大别山连片特困地区精准扶贫工作要求，成立扶贫小额信贷工作领导小组，制定了《xx县扶贫小额信贷工作实施方案》《xx县小额信贷支持光伏扶贫工作方案》。截至20xx年11月末，建档立户贫困户6.16万户，人口11.99万人，其中，评级的低保贫困户和一般贫困户4.84万户。对2690户特色种养植扶贫户评级授信的村级初评和乡镇复审工作，授信金额14250万元。累计发放扶贫贷款3742万元，其中，对贫困建档授信户发放扶贫小额信用贷款246户，金额1042万元，通过5户企业或农村经济组织发放扶贫贷款2700万元，产业带动42扶贫户。

一是认真做好日常金融风险监测工作。及时报告涉及金融稳定、可能引发系统性金融风险的各类重大风险、重大突发事件、重大金融案件等，切实防范和化解金融风险。二是积极发挥政府主导、人民银行推进、相关部门配合的金融生态县建设工作机制。创建金融生态县，共建诚信xx。推进社会信用标准化建设，以扶贫小额信贷信用档案建设为契机完善农村信用体系建设，不断改善贫困地区金融生态环境。

一是着力推进金融服务“村村通”工程。创新推出“拎包银行”等流动金融服务模式，将服务领域延伸到每村每户，打通贫困地区金融服务“最后一公里”。二是全面推进惠农金融服务室建设。按照“五位一体”要求对全县已建立的惠农服务室及时进行升级改造。截至目前，已建成惠农金融服务室398家，完成任务数100%，实现了全县90个贫困村惠农金融服务室全覆盖。

（一）进一步发挥金融对经济稳增长的重要支撑作用。推动四大商业银行加强与其上级行的沟通衔接，积极向上争取资源，着力引导信贷资金流向重点关注领域，确保各项贷款继续稳步增长。鼓励和支持地方法人金融机构加大信贷投放，推进县域实体经济快速升温。引导金融机构不断加大对三农、小微等重点关注领域的融资支持，开展相关金融产品和服务的创新，切实帮助企业缓解资金困难。

（二）全面深化农村金融改革，完善现代农村金融服务体系。健全农村金融服务组织体系，推动农村资产的金融资源化，积极开展农村承包土地的经营权和农民住房财产权抵押贷款试点（以下简称“两权”），推动金融服务模式创新，积极扩大主要创新产品的应用规模。引导金融机构针对暂时存在经营困难或资金困难，但符合国家产业政策、产品有市场的企业，可综合运用续贷、展期、借新还旧甚至销贷等方式化解风险，最大限度地帮助企业渡过难关。

（三）加大金融扶贫攻坚力度，推动全面建成小康社会。引导金融机构正确处理好商业可持续和履行社会责任之间的关系，增强金融精准扶贫工作的责任感和使命感，并从绩效考核、内部授权、资源配置等方面把金融扶贫工作落到实处。引导金融机构处理好产业扶贫和精准扶贫的`关系，不仅要直接支持建档立卡贫困户发展，而且要通过支持县域经济和特色产业发展带动建档立卡贫困户脱贫致富。积极争取县委、县政府的大力支持，通过整合财政资金、建立风险补偿机制、加大财政贴息和风险补偿力度，充分发挥财政资金的杠杆撬动作用，并有效防范道德风险，引导金融资源向贫困村和贫困群众倾斜。

（四）推进金融生态环境建设，切实防范和化解金融风险。广泛开展融资对接活动，引导各金融机构积极落实对接会相关成果，联合当地政府相关部门，积极开展形式多样的银企对接活动，切实提升对制造业等实体经济的金融服务水平。进一步降低企业融资成本，进一步发挥再贷款等货币政策工具引导作用，引导贷款利率逐步走低。联合有关部门切实加强担保、再担保、风险补偿的增信作用，建立健全跨部门的失信企业通报制度，完善部门间联合惩戒机制，营造更加良好的信用环境。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇七**

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

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”。

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，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“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。

二、明确主攻目标，实施战略

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

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，提出了实施战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对的内涵，赋于三项简单的内容，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、时间等方面进行了大胆的创新。《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。

通过推行战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃

规章制度

，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2024万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号;孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位;等等。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇八**

同志们：

大家好!

几年来，工商银行××支行狠抓两个文明建设，多管齐下抓经营管理、抓优质服务、抓工作业绩、抓队伍建设、抓企业文化、抓素质教育，致力于繁荣侨乡经济建设，在兼顾社会效益、经济效益、企业效益和自身效益的同时，拓宽了生存发展空间，营造了具有特色的企业文化氛围。×××工行从\"四个一流\"入手，以创建青年文明号为动力，开辟了符合自身特点的改革和创新的道路，实现了经营管理的良性循环和更具竞争力的可持续发展。××××年创建以来，在各级党政领导的重视和支持下，在团组织和广大团员青年的积极参与下，创建工作不断深入，创建范围不断拓展，创建内容不断丰富，创建综合效益日益突出，创建青年文明号已成为全行青年职业道德教育和共青团组织参与两个文明建设的主要途径。

近年来，支行被评为国家级金融系统先进单位一次，连续×年被评为省级文明单位、被评为省级先进单位×年次，被评为总行级先进集体×次，获××市级先进集体荣誉××次，获得县级荣誉××次。十个服务窗口被评为\"巾帼建岗示范窗口\"。××××年，××分理处获得××市级文明单位称号，支行现有省级青年文明号×个，××市级青年文明号×个，市级青年文明号×个，获青年文明号单位在分理处以上机构中占××%。

(一)加强组织领导，始终保持青年文明号高水平运行

支行领导十分重视团的建设与创建青年文明号工作，始终把它摆上重要的工作日程，高度重视基层团组织建设和青年干部的培养，以团组织实行垂直领导成立工行×××支行团委为契机，对团组织机构进行更切合实际的设计构建，形成了以工行团委为中心，辐射下属十个团支部的组织框架，由分管副行长亲自担任团委书记，加强了党团、政团之间的纵向联系，不失时机成立十个团支部并进行换届选举，补充新鲜血液，为优秀青年提供了发挥才干和自我锻炼的舞台，团组织充满了活力，加强了推力，提高了动力，凝聚了合力。每一年度各团支部在团委工作计划的基础上拟定各自工作计划并上报支行团委，由团委负责监督落实，做到年有计划、月有重点、季有反馈、半年小结、全年总结，再由团委向党政两级汇报。近年来，工行×××支行团委共下发各种文件通知××份次，对创建青年文明号、团的组织生活、团会团课、团费收缴、推优工作等进行规范布置并加大了监督力度。

在加强团委组织建设的同时，抓住机遇，加强对\"青年文明号\"创建活动的组织领导，根据工作需要不断地充实调整青年文明号创建领导小组成员，每年度下达创建青年文明号工作规划，指导创建工作。××××年我们对全辖各机构提出了\"两个实现\"的要求，即没有青年文明号的要实现授牌，已有青年文明号的要实现升级，将其列入考核范围。创建青年文明号领导小组注重青年文明号标准的不断提高，其考核标准和细则每隔一定时期都要修定补充一次，以提高\"标杆\"作用，激励进取，进一步深化青年文明号创建工作。目前×××支行×个县级青年文明号有望升级，省级青年文明号--营业科也以瞄准目标，充实条件，准备向更高的层次迈进。

(二)党政建设带动团建，围绕行处中心任务开展工作

支行在加强基层党组织建设的同时，非常重视共青团的配套建设，坚持配套抓、抓配套，为新时期加强团的基层组织建设创建有利的条件，形成党建带团建，团建助党建的格局。我们把\"三讲\"、\"三个代表\"、\"金融职业道德教育\"纳入团的学习活动范畴。组织团员青年在团会团课上进行深入的学习讨论，组织研讨，撰写心得。注重党团联动，在党的活动中邀请团干与优秀团员参加，先后组织了闽西革命根据地行、安业民烈士墓宣誓、\"三观教育\"、\"形势教育\"讲座、毛泽东故居行等教育活动。近年来，工行团委先后向党组织推荐了××名优秀团员青年入党。推优工作一方面为党组织推优选秀输送了人才，另一方面提高了团委的威信，营造了进取争优的良好竞争氛围。在党建的带领带动下，支行团组织的作用得到了更好的发挥：第一、充分发挥了团组织的助手作用;第二、充分发挥了团组织的后备军的作用;第三、充分发挥了团组织的桥梁纽带作用;第四、充分发挥了共青团在青年工作中的核心作用。在党组织的带领下，党有号召，团有行动，把占员工总数近××%的团员青年紧紧团结带动起来，积极投身行处两个文明建设，围绕行处中心任务开展工作，行处的凝聚力、战斗力大大提高，经济效益连年增长，充分体现了×××支行在××工行系统的支柱作用。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇九**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

根据这次客户经理述职会议的安排，现结合我日常工作实际情况向大家进行述职，不足之处，请批评指正。我述职的题目是《服务好客户，履行好职责》。

我是xx卷烟营销部一名客户经理。在当前实行“按客户订单组织货源”工作，实行订单与预测分离新的运营模式下，对我们客户经理如何履行职责、如何服务客户、如何维护市场都提出了新的要求，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对形势的认识。并提升对客户的服务，积极做好客户经理本职工作。

作为一名客户经理，每天要与客户打交道，每天要服务客户并让客户满意是很不容易的。现在行业在飞速发展，随之我们也要不断的对自己进行充电，以适应行业发展。而客户现在所针对的不光是所谓订购到多少畅销卷烟得到多少赢利，客户更多的是希望得到行业的认可从单一的销售卷烟真正参与到营销中与公司成为一个整体。可是怎么才能让客户与公司成为一个整体，这就需要我们不断的学习行业政策并及时的与客户沟通让客户明白行业的\'最新动态。同时让我们的终端提出他们的看法与建议，从而制订出比较合理与完善的营销策略。真正使客户与公司凝聚在一起，及提升了客户的满意也调动了客户的积极性，使客户时时从整体利益入手，不在为个别的因数所干扰。为此，在日常走访服务中，做到以下几步：

2、及时对每位客户的实际经营情况进行了解，分析他们的销售、资金和周边情况；

3、针对问题制订出经营指导建议书；

4、使客户明白，公司是为了客户得到更大利益而做出的建议。

在这几步中重点是使客户与公司站在一个战线上，从而卷烟销售指导，适时销售引导等等就都比较好执行了。

作为一名客户经理，干好本职工作，履行工作职责是对客户经理最基本的要求，在日常工作中，我时刻牢记自已的职责，尽自已最大努力扎扎实实做好每一项工作。

1、端正态度，提升执行力

在日常工作中，时刻提醒自已，工作干的质量有差异，是能力问题，但如果不好好干工作那就是态度问题，所以我要时刻要求自已提高认识，认清形势，端正态度。无论是什么样的工作，都要及时的进行完成，并以良好的心态全身心地投放到工作中，全力完成安排的工作任务。

2、提高素质，虚心请教

工作中，我总是虚心向大家进行请教，不耻下问，及时学习业务知识和做人道理，来弥补我自身的缺陷，提高自身素质，与此同时，大家也能给我及时指正工作中的不足，也在各位同事身上学到了很多我不具备的知识，在工作方法方式上，在为人处事上都学到了人生真谛。无凝对我今后的生活和工作打下坚实的基础。

3、不违规违纪，警钟常鸣

做为客户经理掌管这最为重要的销售终端，权利较大但是诱惑也不小。一不小心就容易犯错误，但是“红线不能碰，成本大得多”，这句话时常在脑中进行回荡，教育自已时刻保持清醒的头脑，不能违规，也不敢违规是非常必要的，特别是在今年全行业开展的自律活动中，使我更加深刻认识到了自律从我做起的真正含义。所以在工作中，从不利用工作之便，向客户借钱，借烟或是以烟谋私，吃、拿、卡、要，以各种方式刁难客户，从担任客户经理至今，没有一起因为客户对我的工作行为不满而引起的客户投诉。

做为一名客户经理，自已虽然做了一些工作，但我深知是非常的微不足道，离领导的要求还是比较远的。在工作中的问题还是很多的，如：

1、在工作中领导交代的任务进行扯皮条，没有很好的执行力；

2、在市场的走访中投机倒把，对客户的制导工作进行糊弄；

3、自身素质不够高，经常在工作中带情绪。

结合自身的问题，在下步工作中时刻提醒自己做到：

1、今日工作今日毕，甩掉老毛病，提高自己的执行力；

3、提升自身素质与修养，控制好自身的情绪。

以上就是我结合日常工作进行的述职，我将会把这次述职作为促进我自身工作和鞭策我上进的一次机会，恳请大家对我多提宝贵意见。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇十**

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20xx年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%。外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%。

资产业务：本外币各项给款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费给款新增xx万元，同期增幅为xx%，完成年度计划xx%。

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%；结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

二是针对员工制订了个人吸存精英奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性；

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行、vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。

三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的\'同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

1、国际结算：

培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，xx公司国际结算量达xx亿美元，xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%。

3、其他中间业务：

经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

1、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。

将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管“内当家”作用。

从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20xx年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇十一**

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。

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×。

（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。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇十二**

20\_\_年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的`亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好20\_\_年的工作，特做如下总结：

1、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的20\_\_年，我经历了人生中很多个第一次：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的第一次构成了我的20\_\_年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务开门红，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。

因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自己调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企双赢。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上(占顺通支行全部正常类贷款的约50%)，继续为支行房贷部推荐优质的西堤国际楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多第一次的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通绿色通道，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的神话。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的第一次而感到荣幸。

2、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行霸占一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

**银行行长年度工作总结及下一年工作计划篇十三**

2024年是\*\*支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

1、各项存款稳步、协调、快速增长。至xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

3、国际业务发展势头良好。在xx年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

4、增收节支初见成效。管理部xx年提出了“增收节支，努力实现利润化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说xx年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。我行xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

xx年，可谓金融界的严冬，但布吉支行何以能在这寒冬中全面飘香呢?总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。

银行经营的最终目的是实现利润的化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至xx年底布吉支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位

布吉支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。xx年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

1、研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；

2、研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；

3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

4、研究自身的经营对策。

行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的\*服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如：

a、布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。

其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取昨了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。

b、新利公司是我行xx年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司xx年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。

其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

四是内部管理抓得实，抓得细，质量水平上了档次

xx年，内部管理是我行的另一个工作重点，而且提出“以管理促发展”的战略。力求从基础管理到制度建设，从技能培训到专业服务水平，以及三防一保工作都有一具明显的提高，从而有力地保障和推动全行业务的发展。

xx年我行内部管理从规范化、制度化、标准化入手，走合法经营和按规操作的路子。通过内部管理水平的提高来促进业务的发展，同时保证业务的合法合规性。无论是信贷、会计，还是储蓄都是严格执行国家金融法规，按总、分行的有关业务章程来规范和完善操作程序，使业务操作既规范又商效。

首先，全行年初组织力量对各种规章制度进行检讨，纠错防弊，并进行完善和规范。如信贷方面，在检讨中发现信贷资料和文件管理较混乱，不利于经营分析和经营决策，所以专门设立了信贷资料和文件管理岗，建立完善了一套档案资料管理的制度。其次优化岗位组合，加强内部控制。我行对各个部门岗位的组合遵循既安全又高效的原则，使岗位操作既流畅，方便客户，同时又可以相互监控，符合内部控制的要求。

信贷上对贷款的发放实行审贷分审的原则，先由信贷员了解清楚贷款企业的情况，是否符合贷款要求，撰写贷款报告，然后信贷主管按“三性”，即安全性、流动性、效益性进行审批，最后再由行长签批，完成三道程度再上报上级行审批，正是由于层层监控，制度健全，内控有力，才有效地保障了信贷资产的质量，实现“双无”，同时使资产结构多元化，实现了“三性”的有机结合。再次加强了事后检查的力度，通过事后检查可以督促业务操作程序的执行，同时可以发现问题，纠错防弊，反过来可以促进业务操作程序的完善，形成良性循环。如会计上在做好事前，事中工作的同时，也加强了事后监督的力度。

会计主管对当天帐务的每一张凭证都进行合规合法性审查，确保业务的合法合规性，同时对存在的问题进行纠错完弊，完善业务操作程序。这样有效地促进了核算质量的提高，在人手少，业务量多的情况下，第四季度的差错率达到了零，正是由于事前防范，事中控制，事后监督的有力保障，使我行内部管理水平上了一个新台阶，有力地促进了我行业务的发展，也保证了业务的合法合规性。而对社会上高息引存等违规经营的种种\*，我行始终坚持合法经营，全年未发生一起违法违规事件。

最后，设立月奖考评制度。为了实施有效地激励机制，充分利用经济杠杆来调动工作人员的积极性。对内勤按照服务态度，工作质量，仪表仪态，测试成绩，是否服务之星进行考评，对外勤按照存款完成计划数，出勤情况贷款质量进行考评，对表现优异者给予充分的物质和精神奖励，有效地调动了员工的积极性。这些制度的实施有力地推动我行各项业务的健康发展。

管理部xx年提出了增收节支，努力实现利润化的要求。我行在这方面做了大量工作。首先，在全行树立“增收节支”观念，从节约一张纸，一度电，一滴水开始，切实做好增收节支工作。其次，认真分析费用结构，寻找降低费用的突破口，再次，严格费用审批制度，实行支行行长“一支笔”审批。严把财务审核关，不该列支的一律不列支。由于思想明确，措施得力，我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比xx年下降了23万元，费用率下降1.11个百分点。可以说，我行xx年“增收节支”卓有成效。

员工队伍是银行工作的“本钱”，没有一支思想上进，作风过硬，素质优良，同心同德的员工队伍，银行工作是很难开展的。布吉支行的领导对于这一点深有体会，高度重视员工队伍的建设和提高员工的业务素质。首先，从员工的思想教育入手，搞好行风行貌建设，坚持文明上岗，礼貌待客，树立现代服务理念。同时行领导做员工的贴心人，给他们排忧解难，极大地鼓舞了员工的士气和斗志。其次，加强业务培训，提高员工的业务素质。通过定期举行技能训练以及学习业务知识，并每月进行测试，测试成绩公布，让员工认识到差距，感受到压力，形成“赶帮学超”的局面。同时加强同工内涵修养的教育，使用文明用语，让客户完全置身一种现代文明的服务之中，高高兴兴地来，也满满意意地走。再次，组织劳动竞赛。每月进行服务之星的评选活动，由客户直接投票选举产生。同时设立优质服务示范窗口，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。

由于我行地处关外，周围社会环境较复杂，加上新员工多，年纪轻，思想素质参差不齐，给我行的“三防一保”工作带来较大的压力。我行将安全工作作为重点之一，防患于未然。首先，制定了安全岗位责任制，制订安全工作计划，成立“三防一保”领导小组。其次加强员工的“三防一保”的意识。定期组织学习有关案例，请老员工介绍防假，防诈经验等，并组织防抢演习，防范于未然。再次，健全了调、缴款的安全保卫制度，以及加强了二道门的管理。由于制度健全，措施得力，有效地开展了“三防一保”工作。实现xx年全年无事故。

五是员工团结，有强大的凝聚力和战斗力

布吉支行地处关外，工作环境异常艰苦，没有“地利”可言。深受“东南亚金融风暴”影响的xx年是金融界的严冬，更没有“天时”可言了。布吉支行业务能快速发展，靠的就是“人和”了。布吉支行员工团结，有强大的凝聚力和战斗力，更有一颗献身招行事业的赤诚之心，布吉支行业务的快速发展跟他们的辛勤和汗水分不开的。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2();

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn