# 2024年银行行长年度工作总结报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-05-02

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。银行行长年度工...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**银行行长年度工作总结报告篇一**

x年，无论是对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，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，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总结。

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。

我行仅一年历史，资金尚未形成规模，xx年初我行存款余额为15亿，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15亿，同时去寻找新的存源。到二季度末，我行存款已稳定于15亿8千万，日均15亿元，为下一个存款目标20xx的实现打下了良好的基础。

2、规模增长。三季度，我开发的新客户通5亿存款加盟后，我的个人存款已达到10亿元，同时我行的存款规模也晋升到一个新的阶段20xx。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，大力开展个人业务，我行上下响应，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的1亿元增长为1亿9千万元。

经过全行上下的艰苦努力，xx年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于20xx1亿元，较年初净增5亿元，日均存款额19、2亿元，较年初增长10亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

x年，也是我行信贷业务发展的一年，单位贷款和个人贷款都有较为明显的增长。贷款工作中我行既重数量，也重质量，严格贷款条件，把好贷款投放关，贷后跟进工作从未松懈，信贷资产质量较高，从未出现过逾期和不良。当然，信贷仍是我行的薄弱环节，明年信贷工作将是我行重点要发展的项目。

x年初，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。一方面由于我行地处黄金地段，经营成本非常高，这就意味着要实现利润计划，需要付出更多的努力;另一方面，我行处于初期发展阶段，尚未形成规模效益，行政经营费用较低，仅够支付行内日常开销，拓展费用少之又少。

面对困境，我坚持节支、效益的原则，实行两手抓：一手抓开源，各项业务搞上去，利润和效益自然上去;另一手抓节流，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，在按时支付员工各项费用的同时，控制管理成本，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

经过全体员工的共同努力，我行全年实现利润1340万元，完成管理部下达的1000万利润指标的110%。创利水平1500万元，人均利润达670万元，同xx年相比，有了一定的发展。在财政上，我行不仅还清用于行庆的借款，每月还能留存一定公共费用用于发展客户。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设和精神文明建设都取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意!

**银行行长年度工作总结报告篇二**

-管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了xx银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了x行徘徊不前的局面：存款总量稳步增长，存款余额突破xx亿元，较年初增长了xx%，超额完成分行下达计划的xx%;日均存款近xx亿元，较年初增长了xx%，超额完成分行下达全年计划任务的xx%;贷款余额实现xx亿元，较年初增长了xx%;全年累计办理贴现xx亿元，翻了去年的两番;资产质量明显提高，贷款不良率控制为xx%，比分行下达的计划还低近1倍;国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了124xxxx美元，是上年结算量的近三倍;营业收入比上年增长11xxxx。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户前年底，我从xx调到xx银行来，xx行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：

一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在xx地区，最具有代表性的莫过于xx工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，xx工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始形成：通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近xxx万元;我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础;我行已向该院发放贷款xxx万元，并向其品学兼优的xxx名学生发放了首次助学贷款xxx万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户

xxx电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于xx年4月在我行开立了本外币结算帐户，

-与我行合作情况良好：全年外汇结算量高达xx万美元，结售汇xx万美元;人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元;10xxxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元;5xxxx保证金签发银行承兑汇票14笔，共计xx万元。办理押汇xx笔，共计xxx万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5xxxx元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了xx证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、xxx等公司在我行的有问题贷款xxx万元;收回xx年欠息近xxx万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、xx年工作打算

点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创×××坡支行业务发展的新高。

拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

银行行长年度工作总结希望帮到你。

**银行行长年度工作总结报告篇三**

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将xx年xx支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

一、主要业务指标完成情况

业务收入完成xx万元，完成计划的xx%，比去年同期增加xx%。

储蓄余额达到xxx万元，累计净增xxx万元，完成计划的xx%，全市排名第xxx，全省排名第x。

活期比例x%，较年初增加x%，全市排名第xx，活期占比全省排名第xx。

公司业务共开户xx户，余额达到xx元，完成计划的xx%，日均余额达到xx万元，全省排名第x。

个人商务贷款累计发放x笔，金额x万元，完成全年计划的x%，全市排名第x，全省排名第x。

小额信贷业务累计发放x笔，余额x万元，完成指导性计划x%，累计发放全市排名第x，全省排名第x。

小额质押贷款完成x万元，完成计划的x%。

绿卡累计完成x张，完成计划的x%，其中绿卡通完成x张，完成计划的x%。全市排名第x。

商易通累计安装x部，完成二台阶计划的x%，全市排名第x。

电话银行业务累计完成x笔，完成计划的x%，全市排名第x。

保险完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第x。

代销基金完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第x。

代销理财完成x万元，完成一台阶计划的x%，全市排名第x。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢!

二、履职情况

(一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识;另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

(二)以客户为中心，加快业务发展

xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

负债业务：

储蓄存款增长迅速。我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末吸储金额达xx万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，并最终使新成立的xx银行在四大国有商业银行竞争激烈的xx占据了一席之地。

资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对本县的小额信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日期，在人口密集的商业区域散发传单、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习xx市分行出台的《xx年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《xx银行xx市分行xx年个人商务贷款业务奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可。

在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

中间业务：

强化管理，多途径拓展中间业务

1、促进商易通业务的快速发展，xx支行开展了邮政储蓄“商易通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度，xx市分行在全行范围内开展了“12345”竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商易通(华商联盟)是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场积极主动营销，取得了全市第一的好成绩。

2、电话银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过电话银行能够拓展服务渠道，有效缓解柜面压力，满足客户更新更高的需求。开办电话银行以来，我们高度重视95580电话银行的宣传推广工作，大力提高电话银行的交易量，逐步树立95580品牌形象和社会知名度，有力地促进了电话银行业务的发展。

3、发展交警罚没款的代收业务，在柜面代收的同时，还积极与客户进行了理财业务的营销工作，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。增加单位代发工资的开户，针对有意向的客户，一户一户地进行公关，至目前已有6个单位在我行开立了代发工资户。

4、确保保险任务的完成，由于能够积极与保险公司争取并联合制定季度竞赛方案，组织业务培训和合理安排柜员柜面营销，使代理保险业取得了较好的成绩。

5、稳推理财业务。今年各层上级行把理财业务作为提高xx银行经营效益的重要业务来抓。对此，我行也加大了宣传力度，制定了代销基金及理财产品的发展考核办法，今年三月份设立了理财经理，通过广大职工的共同努力取得了全市第一的好成绩，为下一步该项业务的发展做好了铺垫。

(三)坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控能

力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xx年我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。一是创新基础工作管理方法，制定了相应的

规章制度

，深入开展“12345工程”。采取审计人员蹲点式帮扶整改措施，使“桥西街二级支行”网点的内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，分别配上了包片风险经理和驻点风险经理，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。四是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。一是牢固树立“安全就是效益”的责任意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，6月份组织全体xx从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。

(四)廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读xx业务章程和各类业务处理规则等知识;在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活情况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节为职工发放了白面、食油、大米、红枣、姜米等。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则;在执行上认真贯彻落实省市分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。在全行认真开展“合规管理年”和“制度执行年”活动，理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了xx支行平稳、健康、较快的发展局势。

工作中的不足

一是员工整体培训力度比较薄弱，以至于在具体的业务操作中效率相对低下。二是储蓄业务存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，储蓄存款增存的稳定性较差。三是自己在业务发展转型的步伐太小。四进一步加强自我素质的提高。五是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

三、xx年工作思路及工作措施

xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

xx年工作的指导思想：以党的xx届四中全会精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xx支行快速发展而努力奋斗。

**银行行长年度工作总结报告篇四**

通过上半年的努力，在工作方面我取得了不错的成绩，为了能在下半年再接再厉，特做了以下的工作总结:

一、党建深入学习实践科学发展观取得实效

在今年的工作中，我行党群部在省行党支部的直接领导下，依照党总支部关于深入学习实践科学发展观活动，提出的强化党性树形象，投身企业争先进，与时俱进强素质，开拓创新谋发展的工作要求，紧紧围绕向改革要动力，向创新要活力，向管理要效益的企业工作要求，以抓好党建，促进党建精神文明建设为工作主线，在发挥党支部的战斗堡垒作用、增强员工的意识主题教育、创新企业的思想政治工作、弘扬公司的企业文化，深化文明行业的活动创建，不断提高员工的思想政治素质等方面，为企业的持续、健康、快速发展提供了强大的精神动力和思想保障。

二、今年工作总结

我行在今年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)今年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排\_\_名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排\_\_名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的\_\_%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为\_\_%。新增储蓄存款万元，完成年计划的\_\_%，公司存款达到万元，完成年计划的\_\_%;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的\_\_%;发放绿卡张，完成年计划的\_\_%;商易通布放台，完成年计划的\_\_%;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的\_\_%。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行依照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实。上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为\_\_%。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款2万元，逾期率为\_\_%，不良贷款万元，不良率\_\_%。积极办理同业存款业务。

为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

三、今年工作存在问题

1.公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

2.高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

3.产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

4.存在计算机网络安全问题

四、明年工作计划

1.以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

2.以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设

3.以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力

4.进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5.大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6.积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7.加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8.创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，依照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

**银行行长年度工作总结报告篇五**

xxx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市尝促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值xx万元，实现销售xx万元，创利税xxx万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理;二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理;三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1.大力推行内部银行，向管理要资金

我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2.着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜，变银行一家的`“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3.全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

**银行行长年度工作总结报告篇六**

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报告篇七**

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x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、x行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；x行要背水一战、x行人腰杆要硬、x行这支队伍要强，x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

1、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xx%。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，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。《xx金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称xx行为“储户心中的金字招牌”。《xx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。x年来，共增加存款x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x行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

2、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

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

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

3、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x万美元，国际结算额达到x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x张，存款余额达到x万元。

4、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x万元，实现减亏x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x万元，比上年减亏x万元。

5、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；xx储蓄所被省行授予青年文明号，xx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报告篇八**

储蓄存款业务：截止20xx年12月31日，xx支行存款余额达x万元，较年初增长x万元，其中活期存款为x万元，较年初增长x万元，活期占比达x%；定期存款为x万元，较年初增长x万元，定期占比达x%。储蓄存款完成计划任务的x%。

贷款业务：截至20xx年12月31日，xx支行到期到款回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到：

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对总行于年初下达的全县存款新增10个亿的艰巨任务，xx支行全体员工同心协力，万众一心，把揽储作为重大任务来抓。年初，xx支行就抓住过年的有利时机，以文明规范服务为抓手，注重柜面服务质量，以良好的服务吸引客户来我支行办理业务；同时响应总行号召，加大宣传，张贴海报，以“存定期，送好礼”等形式吸引客户来我支行开户和存款；除此之外，支行行长和助理还带领客户经理主动出击，在春节期间，上门给大客户送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系。通过多管齐下的`形式，为全年的任务开了一个好头。同时，xx支行在日常工作中，非常注重保持和老客户的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础。

（二）严抓贷款流程，优化贷款质量

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。xx支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制在可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，xx支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于xx支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩。20xx年我行全年清收不良贷款户xx万元。比年初下降x%。本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。xx支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。第一，xx业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护；第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来xx支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距，20xx年，我行将以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

**银行行长年度工作总结报告篇九**

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读邓小平同志的著作、江泽民同志以“三个代表”重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营的方向。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、牢记第一要务，不断加速农行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，加强高产网点建设，促进全行资金实力不断增强。

将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营部，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。

通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

三、坚持严格管理，加强合规文化建设

**银行行长年度工作总结报告篇十**

20xx年，支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

一、主要业务指标完成情况：

——贸易融资全年累计发放2140万元，

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20xx万元，完成全的任务的50%。

——中间业务收入完成万元，完成计划的%，比去年同期增加%。

二、全年主要工作

护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的化。

支行工作存在的不足：

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

三、20xx年工作思路及工作措施

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现支行快速发展而努力奋斗。

**银行行长年度工作总结报告篇十一**

在xxxx年以来，结合个人金融业务特点，我部着重在相关业务品种的业务流程整合、相关制度建设、业务和政策学习等方面加强了管理，并召开了主任办公会和部门全体会议，就相关内控工作做出了部署。现将我部近期内控工作报告如下：

一、银行卡业务。我部对信用卡业务进行了检查，客户档案、密码信封、库存银行卡及成品银行卡的帐实相符。

二、加强了内控合规建设。对内控合规员进行了调整和落实，根据个人金融部实际情况，指定xx副主任牵头，xx等几位同志为个人金融部的内控合规员。并计划部门内每季度召开一次案件形势分析会，强化全辖风险及自身风险的认识。此外规定合规员在每季度的案件形势分析会上提出建设性意见，在会议上评估。

三、强调业务学习和规章制度学习的重要性。每月至少安排2天时间开展部门全体员工集中学习业务知识、政策法规和规章制度，营造良好的学习氛围。加强对员工的思想教育工作，培养员工正确的人生观、价值观和道德观。

四、对外围系统的柜员进行全面清理。因近期全辖业务人员变动较大，为加强内控，我部对全辖信用卡系统和零售信贷系统的操作和管理柜员及时进行了清理和更新，并将清理和更新情况登记备案。

一是加强内控精细规范化管理。在认真总结经验，查找工作不足和内控管理漏洞的基础上，由内控合规部牵头制定了《临沂分行加强内控精细规范管理的.实施方案》，并在全行进行实施。方案要求全行内控管理工作必须从基础工作做起，并严格按照上级行的内控管理、操作规范标准，细化控制管理环节，规范监督检查程序，完善内控管理中发现问题的整改、处罚措施，力求做好内控管理的每一项工作，实现科学管理目标。依此方案各专业部室结合自身实际也制定了内控精细规范管理的工作计划。

二是加大对市行部室内控管理考核挂钩的力度。为了强化市行部室落实内控管理职责，从今年起，把上级行及外部监管部门的各类检查发现的问题及整改情况，以倒扣分方式计入各部室经营绩效考评得分。考核时，根据发现问题的性质严重程度将问题分为一般问题、较严重问题、严重问题、重大违规问题四个层次及检查发现问题整改率进行考核，按项目分别统计，累计扣分。

**银行行长年度工作总结报告篇十二**

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

。一、在廉的方面：

1.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织专业好文档为您倾心整理，谢谢使用纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公;管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。5.严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。专业好文档为您倾心整理，谢谢使用在外汇管理方面，20××年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。

随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××\*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。四、在能的方面熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。五、在勤的方面本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。

一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献!

**银行行长年度工作总结报告篇十三**

1、存贷款指标

各项存贷款情况：截至20xx年6月末，xx支行各项存款余额（含保本理财）41,354万元，比上年末负增长12,183万元，其中公司存款余额7,985万元，比上年末负增长11,388万元，个人存款33,369万元(含保本理财)，比上年末负增长795万元；各项日均存款余额46,269万元，比上年末负增长16,472万元，其中公司日均存款余额8,186万元，比上年负增长31,171万元，个人日均存款余额38,083万元，比上年末增长14,699万元；贷款余额24,148万元，比上年末增长826万元。其中公司贷款余额21,965万元，比上年末增长952万元；个人消费类(含按揭)贷款余额2,183万元，比上年末负增长125万元。

2、专项指标：20xx年6月末，xx支行开立对公结算账户10户，其中基本账户3户、临时账户0户、一般账户6户、专用账户1户，开立对公网上银行有效户11户，pos终端（含拉卡拉）5户；xx支行新增个人客户数20户，信用卡7张，个人电子银行有效客户301户，直销银行开户1户，扫码收单1户，加码付客户471户。

3、理财产品：20xx年6月末，xx支行共销售理财产品742万元，其中保本理财产品xx万元，非保本理财产品671万元，销售大额存单xxx万元。

4、中间业务收入类：20xx年6月末，xx支行销售安贷保4800元，代理保险业务收入2024元。

1、大力支持了疫情保障物资供应型企业及疫情影响的复工复产企业的贷款发放。在疫情发生后及时给予了xx生物科技有限公司发放了3笔疫情保障供应企业贷款xxx万元，在企业采购生产用物资资金再次紧缺的情况下，又向总行申请了xxx万元的信用贷款支持，保障了企业能够有充足的流动性，恢复正常生产。与地方政府国有企业进一步加强合作共赢，支持政府重点产业发展。今年来支持了xx县公路工程投资有限责任公司发放xxx万元短期流动资金贷款，为县城玉龙大道绿化工程给予了资金的支持。也为与进一步加强与政府国有企业合作奠定了基础。

2、因疫情影响给予存量贷款户延期还本付息。本次新冠病毒疫情对旅游业、餐饮业、住宿业影响较大，特别是对xx县松山旅游小镇旅游业经营的餐饮业影响极为严重。在得知贷款户杨根贤、李贵扬经营的餐馆无人消费，经营出现困难，支行人员主动上门服务，给予政策支持，对2户不能还本付息的客户给予了延期一个月归还本息，真正解决了客户的实际困难。

3、积极推动棚户区改造征地拆迁款兑付工作。从20xx年末开始，我行得知xx县将对城区周边棚户区进行拆迁，已获国开行审批贷款xxx亿元，通过总行、分行与国开行积极联系、我行与政府及相关单位积极沟通，已获得国开行指定我行代理资金监管，同时我行多方努力，政府同意由我行进行兑付棚户区拆迁款，在开始兑付前，我行多次到棚户区上门宣传我行产品，并举办多场联谊会，让拆迁客户知道富滇银行，了解我行的产品优势，并通过上门和电话、当面沟通，及时了解拆迁户的资金动向，精确了解每一户下一步资金的安排，并针对能留存的客户多次做工作。截止20xx年6月末年末我行累计兑付近xxx亿元，今年来兑付了xxx万元，其中一季度兑付26082万元，二季度兑付xxx万元，涉及xx户棚改户。20xx年至今累计留存我行个人资金接近xxx亿元，为我行个人存款及聚能赚业务的快速发展提供了有力支撑。

4、为支持疫情影响的复工复产实施“百万千万计划”。今年5月1日以来，积极响应总行普惠金融部的政策，给予一百万以内贷款减免3个月利率，一千万以来无还本续贷。我行人员多次下到乡镇，与企业主面对面沟通，了解实际面临的问题。最终给予了保山xx巅峰养殖有限公司、xx凯龙假日大酒店有限公司、xx县猴城农特产品销售有限公司、xx县庞龙牧业发展有限责任公司等7户企业发放了“减免利息”贷款，累计发放xxx万元，每户都能够享受最低利率的同时，还能够减免3个月利息。

5、普惠金融布局地方优势产业。在做好政府及国企之外，xx支行针对xx当地优势产业如石斛、绿化苗木、黄山羊养殖及肉牛养殖等行业的小微型企业进行了大量调查，对具有一定规模的种植、养殖企业实地走访，对符合我行贷款条件的向省农业担保公司进行推荐，截止6月末共发放1000万以下的小微型企业共5笔，1365万元。

1、公司存款基础薄弱。虽然从数据上看20xx年支行公司日均存款增长较快，但是到了20xx年6月末，公司存款日均和余额均出现较大的负增长。造成这一现象是由于支行公司类客户基础较差，主要存款集中在云能投公司，该公司作为棚改实施公司，棚改资金兑付到个人后就会造成公司存款较大地下滑，其他公司流水并不是经常在我行发生转入转出，虽然支行公司客户有一定数量，但空户头、睡眠户较多，仍然需要花精力进行排查梳理，盘活睡眠户。

2、个人存款结构单一。虽然去年个人存款有了大幅的增长，但今年以来出现了大面积的下滑。仅仅靠单一的棚改资金支撑，大幅的增长就会面临大幅的流失，棚改户留存的银行存款只能短时间留存，不能够长期的支撑支行的业务发展，形成了弊端。个人存款大进大出的\'现象有待寻求一个新的支撑，需要花大力气打造基础性的个人客户。

3、员工素质有待提高。员工岗位交换频繁，新入行的员工经验不足，普遍存在对业务的熟悉程度和对系统的熟练程度较低，好不容易学会一些又被调离原岗位，业务处理过程中经常边学边干，造成业务办理效率低下，这严重制约了我行的发展速度。

4、对外营销亟待提高。截止6月末从数据看，xx支行存贷款等各项均出现大幅的负增长，虽然更多的是因为棚改户资金大量的转到行外购买房屋，这也说明了我们支行的营销做得还不够，还停留在坐等客户上门的状态，对外营销较少，行业分析不够，业务仅以客户需要为出发点，未能充分挖掘地方优势产业，以产业发展客户资源。

**银行行长年度工作总结报告篇十四**

20\_年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

银行行长年底总结来啦!小编向你拜个早年!

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