

2023年村镇银行支行行长工作总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

村镇银行支行行长工作总结篇一

一、能认真做好各项领导交代的工作，没有出现一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关□atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

二、加强自身学习，提高业务水平

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的'不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对

我的误解？

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

村镇银行支行行长工作总结篇二

回顾20xx年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，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：

（3）贷款余额实现xx亿元，较年初增长了xx%□

（4）全年累计办理贴现xx亿元，翻了去年的两番；

（7）营业收入比上年增长xxxxxx□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：

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，功夫不负有心人□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：

(3) 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：

(1) 全年外汇结算量高达xx万美元，结售汇xx万美元；

(2) 人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元；

□3□xxxxxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元；

□4□5xxxx保证金签发银行承兑汇票xx笔，共计xx万元。

(5) 办理押汇xx笔，共计xxx万美元。

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xx—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。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了xxx坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理制度落到实处，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合作伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

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。

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：

(2) 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。

20xx年，将进入一个崭新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，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xxx坡支行业务发展的新高。

(1) 加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(2) 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；

(4) 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。

村镇银行支行行长工作总结篇三

加快转型步伐，努力抢占市场夯实管理基础，又好又快发展xx年，xxx支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

1、风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

2、经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

4、信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二；其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%；公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

5、战略性业务跳跃发展。中间业务：实现中间业务收入2931.68万元，同比增长1963.62万元，增幅202.84%，完成计划的207.48%。其中，国际结算收入192.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元；代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%；储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%；理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%；电银交易替代率40%。其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%；cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

xx年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《xxx支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行

综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进一步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中□xxx支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

根据市分行“xx”的工作要求，支行在不同时期适时推出方案，包括：《首季“开门红”营销方案□□□“xx行动”》、《“争客户、增账户、创新高”对公业务营销活动□□□“xx”□□□“xx”四季度营销活动》、《公积金营销活动》等。在方案的推动下，加大营销，成功争取了xxx等重点结算账户。对存量客户进行重新分类，实行差别化管理，提升服务效率，进一步提高vip客户对建行的忠诚度和美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住xxxx等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了xxx行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了xx有限公司在我行的结算业务；成功争取了xxx的增资业务；争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在xxx国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住xxx等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点；全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量xx等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用xxx等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡；多次到xxx讲解信用卡业务

知识并营销xx卡，并组织“xx卡杯”篮球赛，提高xx卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所侧重，重塑网点功能□xxx以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所侧重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初□xxx□通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展xx生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的十七大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立xx专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

1、经营管理工作仍需持之以恒。今年虽然实施了《xxx支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如xxx的个人存款、xx的企业存款、xx的基金销售、xx的保险销售、xxx的贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

6服务水平有待提高。服务的硬件设施有待完善，员工的服务水平仍虽提高，“以客户为中心”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

(一) 继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格贯彻执行《xxx支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三) 抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四) 大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五) 建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六) 加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步

提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

村镇银行支行行长工作总结篇四

支行成立已一年多时间，通观20xx年的工作，我支行按照分行的整体经营方针和自身的既定发展思路积极开展工作，取得了较好的经营业绩，全面实现预期目标。截至年末，存款亿元，贷款***亿元；利润***万元；国际业务结算量***万美元。以上核心指标及其他拓展类指标均超额完成任务。在取得一定成绩的同时，也得到了各方面的肯定，***支行先后获得***市20xx年度金融业考核一等奖、***市精神文明创建工作先进单位、**银行总行级先进单位、***银行分行级先进集体、***市20xx年度经济文化保卫工作先进集体等荣誉称号。我个人被评为总行级先进工作者、经文保工作先进个人等荣誉称号。以下将主要工作情况作一汇报。

20xx

简单讲，在建行之初，我行就明确了一条工作主线，即：强抓管理打实后台、理清思路积极举措、信贷先行撬动市场、多方联系积聚人脉、高效服务凸显特色。所有工作都是围绕这一主线逐步展开。

为搭建一个良好的内部管理平台，使员工有章可循，有规可依，从建行之初就形成一种严谨、高效、合规、上下贯通的管理作风，我支行采取了以下措施：1、明确管理人员分工，以正式文件下发各部门，并传达至每一名员工，分工尽可能体现岗位特点和个人能力专长，本着“分工不分家”的原则，协作一致，做到分内之事管好、做好，分外之事协同、补位。2、制定支行规范化建设实施细则，内容包括劳动纪律、卫生管理、网点环境建设、服务礼仪、后勤管理、安全保卫等方面，在严格落实总、分行网点规范化建设要求的基础上，进一步强化和细化内部管理标准，为打造特色支行夯实管理基础。3、按照专业条线，督促各部门明确员工岗位职责与标准，并制定相应的管理制度。一是制定部室岗位分工与职责，让每名员工清楚自己的工作范围和责任；二是制定行政、信贷和会计档案管理办法，保障工作档案完整，有据可查；三是建立员工业绩档案，采用理论技能测试成绩和工作实绩相结合的考核办法，表扬先进，鞭策落后；四是制定大堂经理职责与管理办法，明确大堂经理的角色定位，将服务和营销延伸到柜台以外。

在抓紧经营工作的同时，我们坚持外围拓展和内部管控两手抓，两手都要硬。上半年，信贷投放速度较快，因此，我们要求业务部拿出专门精力和时间对上半年的业务进行全面梳理和自查，核对业务质量。在分管行长的带领和监督下，业务部集中半个月的时间进行了信贷业务检查，将发现的问题一一作出评价，为员工指出误区，同时拿出整改意见，紧跟落实和监督，通过自查和回头看，增强了员工的合规操作意识和业务知识水平，及时根除掉业务隐患。营业部也分别对账户管理、财务管理、反洗钱等工作开展自查，并形成报告上报分行。3月和9月份，我行还对网点规范化建设执行情况进行了两次突击检查，并对问题进行了通报和分析，做到以查促改；同时，对员工思想状况进行了一次全面排查，谈话率达90%以上，管理人员对属下员工的工作、生活、思想状况要做到了解、掌握，适时引导，多给予帮助和关心，让员工能感受到集体的温暖，及时解开思想疙瘩。此外，坚持晨会

制度。“一晨一个流程、一晨一个故事”，由各部门员工轮流主持晨会，每天每人讲一个业务流程、讲一个故事，增强了员工的学习积极性和表达能力，促进了部门之间的相互理解和认识，提高了员工的思想觉悟。

和实际操作相结合，考试成绩计入个人绩效考核，以激励员工学习的积极性。2、强化员工主动学习的思想意识，不断向员工强调我行的发展形势和上岗要求，增强员工学习进步的紧迫感，让员工能够自觉、自愿去学习，从而达到提高员工素质和能力，培养人才目的。目前，在工作并未满负荷的情况下，有计划有组织地开展员工技能训练，现在员工练习技能的热情非常高涨，有的同志早上上班前能主动早到1小时，加快自身提高的信心和决心很足。

推进营销成效，跟进工作，先后走访***高新技术产业开发区（原***高新区）、区招商局、财政局等相关部门，同时与工程机械、专用车辆制造工业等优势行业的协会组织积极接洽，重点从争取支持和加强合作等方面进行洽谈和交流，收效明显，通过政府和行业协会牵线，结识不少优质企业，实现规模化、批量化发展客户，如所属机械制造行业的企业开户就达20余家，为我行后续发展储备了较为丰富的客户资源；财政资金方面，我们通过主动报告、勤做工作、加大宣传等措施，争取财政部门的理解与支持，自2月份开户以来，存款逐步增加至4000万元；此外，我们通过承办区招商局20xx年度工作总结会的契机，进行会场宣传，加深招商部门对***银行的了解，从而建立一种常态联系机制，进而通过招商部门直接接触和介入新入园企业。三是建立内部分层次营销体系。在我行的营销体系中，行长负责财政及行政事业单位、支撑支行发展的核心客户和新注册验资企业的营销和维护，着力提高存款的稳定性；副行长和信贷主办负责基本客户的考察储备及有贷户的综合营销，并重点引导和争取此部分客户的日常结算、工资代发、签发全额银承、开立履约保函等业务，尽可能提高存贷比例，充分发挥信贷杠杆作用。对员工层，今年推行了分行制定的内外岗分离机制，职责和任务明确到

岗，员工自主选择岗位，全员实行竞聘上岗。同时，制定相应的绩效考核办法，确保此次岗位分离的成效。

村镇银行支行行长工作总结篇五

能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关□atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解？

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。