

# 副行长年终总结报告 银行行长年终总结(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

## 副行长年终总结报告篇一

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，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\*\*市分行出台的《\*\*年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《\*\*银行\*\*市分行\*\*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、促进易通业务的快速发展，\*\*支行开展了邮政储蓄“易通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度，\*\*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，易通(\*\*\*)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、\*\*银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过\*\*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\*\*银行以来，我们高度重视95580\*\*银行的宣传推广工作，大力提高\*\*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\*\*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\*\*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。

## 副行长年终总结报告篇二

由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢；有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐；也有利于提高银行整体竞争实力。因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与\*\*公司联系，要求增加\*\*公司贷款投入。我部在20xx年取得800xxxx元贷款营销后，今年根据\*\*项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住契机，积极与\*\*公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向\*\*公司发放项目贷款900xxxx元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。主要表现为：1、行长挂帅，全面出击。为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到\*\*公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得\*\*公司的理解与支持。2、客户经理全身心投入，全方位服务。我经常深入企业，了解并掌握\*\*项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与\*\*公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。3、留住存[网-找文章，到网]款，就是留住效益。\*\*公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在\*\*县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同\*\*公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计860xxxx万元。同时，为了能够稳住存款，在\*\*公司

每次支付工程款时，尽量要求公司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

**\*\*高速公路项目是我行信贷营销大户，贷款发放后，为保证我行信贷资产安全，我对贷后管理非常重视，并积极加强对贷款进行管理。具体为：1、根据贷款管理要求，积极收集资料，完善贷款手续。目前，我已收集到项目可行性研究报告、初步设计、项目批复、环保批复及开工报告等贷款所需的所有资料，为我行贷款安全提供了保障。2、督促企业按借款用途专款专用，将借款资金用于\*\*高速公路建设。目前，我部已建立\*\*公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行登记，并同\*\*公司协商一致，我行贷款在工行系统内封闭使用。3、经常深入施工现场了解施工进度，根据施工进度用款，保证资金按计划、按进度用在工程项目上。4、及时做好贷后检查工作，并对贷后资料及时入档管理。开工一年来，我多次深入施工现场进行检查，并形成贷后检查材料8份，特别检查材料2份，大户分析材料4份，各种情况调查材料7份及报表资料上报若干份等，为保证我行贷款安全和领导决策提供了依据。**

**\*\*高速公路项目一期土建项目招投标结束后□1xxxx标段中，仅\*\*县就有xxxx□由于我行在\*\*县无营业机构网点，施工单位无法在我行进行业务结算。为了能够最大限度的留住存款，我们对在我行开户的标段及其施工单位的资金实行封闭式管理，并将项目公司监理单位的所有帐户开立到我行。目前，\*\*项目在我行共开立结算帐户xxxx□是我行对公存款和利润的又一增长点。**

电子金融业务是工商银行发展的后动力，为了充分运用先进的结算工具，作为\*\*高速公路的客户经理，我充分发挥我行结算系统优势，重点抓好网上银行、金融e通道、汇款直通车、手机银行、电话银行等电子银行业务新产品的推介、营销，增强电子银行服务功能，并与湖北\*\*高速公路经营有限公司及×××\*\*高速公路中铁大桥局项经部建立全面的网上银行

合作关系，为其提供高附加值的资金结算、清算和账户管理服务，为吸收更多的结算资金奠定了较好基础。目前，我部已同以上单位签订了网上银行及代发工资协议，不仅方便了企业，对我行业务发展也起到积极的促进作用。

在搞好\*\*项目工作的同时，我也积极做好其他项目的营销和存款工作。\*\*市奥昌工贸公司是一家民营企业，年销售收入500xxxx元，每月现金流量达40xxxx万元，经过做工作，该单位将基本帐户开到我行，目前，我们已对该单位上了网上银行和电话银行，下一步，我将为其营销一定的贷款，如此之类的企业，我今年开立帐户xxxx□同时，我通过朋友关系，组织储蓄存款达12xxxx元。

过去的一年，各项工作虽然取得了一定成绩，但为了实现我行贷款早投入、早见效的营销目标，打好二次营销的攻坚战等仍需要做大量的工作。故而，在今后应做好以下几方面工作：

- 1、加大同\*\*公司的联系和公关力度，消除前期\*\*\*\*事件的不良影响，尽早建立更加良好的关系。因为，贷款进入时间和额度及资本金存款一致是各家银行激烈的竞争焦点，营销手段不断变化，从工作到人情，都要做到面面俱到。
- 2、加强贷后管理工作，积极关注\*\*\*高速公路项目进展情况、资本金到位情况和公司自己需求及资金使用情况，及时收集和反馈信息，保证我行信贷资产的安全。
- 3、全行整体联动，加强对\*\*\*公司的全方位服务。

### **副行长年终总结报告篇三**

回顾几年来和大家共同战斗、拼搏过的经历，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。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重

蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

## 副行长年终总结报告篇四

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。

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：(1)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；(2)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；(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。

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。

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) 10xxxxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元；
- (4) 5xxxxx保证金签发银行承兑汇票14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。

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工作。为此，我在分析了×××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。

## 副行长年终总结报告篇五

还记得离开校门时，老师就殷殷叮咛：参加工作后要做一个爱岗敬业的人；还记得参加工作的第一天，领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。带着老师的嘱托和领导的期望，我走上了储蓄专柜的前台，我暗下决心，一定要把自己的理想和挚爱献给这关系千家万户的三尺金融柜台，要以自己满腔的热忱为顾客送上一份温馨。为了提高自己的业务技能，我工余时间练，业余时间练，点钞、算盘两项都晋升为一级技能操作水平，被评为优秀柜员。高超的技能提高了办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎。

由于工作业绩突出，xx年被我行领导提拔任用为支行负责人，在这个集风险、责任、压力于一身的岗位上，为促使自己尽快进入工作角色，首先，要求自己在生活上，保持和发扬共产党员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己不断适应新形势发展的需要，把工作之余的空闲时间全部用到学习上，做到不仅善学，还要苦于思，重于行，在实践中不断提高自身的履行职责能力；其次，在工作上倡导“人性化”管理和用“心”诠释服务的理念。在服务上，提出了“一切以

客户为中心，用心服务，用爱经营”的理念，并从实践中总结出了“银行服务无小事，细节是关键”的工作内涵，为促进支行服务质量的提升发挥了导向作用。在管理上，提出了“创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心”的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

20xx年1月因工作需要，被行领导调整到支行任支行行长，在我们银行的下属支行当中，支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们银行的前茅。“如何把支行经营的更好？如何百尺竿头更进一步？”如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以 $100-1=0$ 的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让“头回客”变成“回头客”。实践证明，好服务是有价的。

全力创新服务模式，将客户细分为黄金客户、一般大户、基本客户、潜力客户、风险客户、零散客户等“六类”，不断补充和完善“客户档案”，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力；推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区；建立个人vip客户信息快速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动，实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。