

最新银行网点行长工作总结(实用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行网点行长工作总结篇一

xx年我们银行营业部将持续不断的努力，为银行的业务上的扩大做出营业部最大的贡献！以下是小编收集的《银行行长工作计划》，仅供大家阅读参考！

2018银行行长工作计划范文

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对

银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

- 1、深入到各大市场，营销“速汇通”；
- 4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进

行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质

质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

2018银行行长工作计划范文

20xx年2月，中国邮政储蓄银行南昌市分行正式挂牌成立，这标志着南昌邮政金融事业步入了崭新的发展阶段。作为江西邮政储蓄银行的省会分行，新成立的中国邮政储蓄银行南昌市分行将如何紧扣主题，创新思路，实现又好又快大发展?记者为此对南昌市分行行长彭华彬进行了专访。

“这是一个充满机遇的年代，一个充满挑战的年代;这是一片孕育收获的市场，一片布满荆棘的市常”彭华彬对当前南昌市分行所处的客观现状做了一个辨证而又生动的形容。

彭华彬介绍，今年一季度以来，南昌市分行在省行的正确领导下，紧扣“改革、发展、稳定”的主题，紧密依靠广大员工，按照现代企业管理制度和相关金融法规的要求，制定和完善各项规章制度，狠抓业务发展，积极推进支行组建，有效开展队伍建设，不断强化金融服务工作，各项指标和排名列全省前茅。截至三月底，全行储蓄余额达到亿元，较年初净增亿元，完成首季计划的%，超计划绝对值亿元，较上年同期增长%，活期余额亿元，较年初净增3785万元，基金累计销售额及“天富1号”销售绝对值位列全省第一。

“没有一条通向光荣的道路是铺满鲜花的。”彭华彬指出，“在看到成绩的同时，我们还应当清醒地认识到形势的严峻，意识到自身的不足，如业务能力和效益观有待进一步加强，风险防范能力与意识有待进一步提高，各项基础工作有待进一步完善，各种关系有待进一步理顺。”

“凡事预则立，不预则废。”针对今后一段时期内的发展思

路，彭华彬概括为“达到一个转变，做好两项准备，加强三项建设，构建四个体系”。

彭华彬解释说，“达到一个转变”就是转变思维，创新模式，促进个人金融业务持续发展。要以全局的视野和前瞻的眼光去审视现状，以现代商业银行的先进理念和标准去要求与衡量邮政金融业务发展的水平，切实抓好个人金融业务的发展，将对“量”的追求转变至“质”的追求上去，将对规模的追求转变至对效益的追求上去，重点改善存款结构，提高活期比例，调整业务结构，发展中间业务，提高经营效益。

“做好两项准备”，即做好小额信贷业务的准备工作和公司金融业务的准备工作。通过完善相关制度，加强营销队伍建设，深入市场一线做好调查，切实转变营销思维模式，丰富营销手段，做好大客户的维护工作，在小额信贷业务和公司金融业务正式开办之前做好充足的准备。

“加强三项建设”，即加强渠道建设，发挥网络优势；加强支行建设，发挥平台优势；加强公共关系建设，发挥资源优势。彭华彬强调，通过加强这三项建设，不断完善邮储银行各项功能，打造邮储银行特有平台，充分调动和利用一切可利用之资源，将关系当作资源来经营，切实处理好市行与客户之间的关系、市行与政府及监管部门之间的关系、市行内部之间的关系，为邮储银行的发展壮大创造良好的内外部环境。

“构建四个体系”，即构建完备的员工培训体系、高效的激励考核体系、严谨的风险防范及内控体系、丰富的企业文化体系。彭华彬认为，人才是企业最为活跃和最具有价值的因素，南昌市分行将充分重视人的因素，将员工的培训纳入市行战略管理的轨道；进一步完善考核激励办法，并积极策划丰富多彩的企业文化活动，以充分调动员工的工作热情和积极性。同时，坚持强化内控不放松，始终将安全放在一切工作之首，努力做到稳健经营，有效防范。

彭华彬说，在今后一段时间里，南昌市分行将狠抓以下五项工作：一是开展争当先进、树立正气的活动；二是狠抓机关作风建设，提高办事效率；三是要求全行职工勤于思考，创新思路；四是强化执行力；五是加强服务工作。通过深化各项工作的落实，促进邮政金融业务又好又快的发展。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。邮政金融前行之路任重而又道远，但彭华彬认为，作为省会行的南昌市分行有责任有义务在邮政金融事业的各方面对全省其他同行起到榜样和表率作用。他说，“这是我们的使命，更是我们的荣誉。我们既有‘宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来’的坚韧和毅力，更有‘乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海’的豪情和魄力，我们始终相信，在省行的正确领导下，在全行广大干部职工众志成城，团结一心的共同努力下，紧扣‘改革、发展、稳定’的主题不动摇，创新思路，求新思变，南昌市分行一定能实现又好又快的大发展，迅速成为内控严密、管理科学、运营安全、服务周到、竞争力强的现代商业银行。”

银行网点行长工作总结篇二

20××年已经过去，回顾一年来的学习、工作情况，上半年我在××支行任坐班主任兼网点支行副行长工作，在工作中我一丝不苟，我组织网点人员认真做好会计核算、联行清算、帐户和财务管理，认真执行《会计业务操作规程》，严格财经纪律，做到了对外无压单压票等现象，准确及时地完成了各项资金的汇划业务；对内数据真实准确，上下期衔接，表间数据关系平衡，保证了会计核算安全无事故；加强日常结算监管和帐户管理，保证了汇路畅通，维护了正常的结算秩序。谨慎的处理好各种业务，力求作到尽善尽美。6月底受支行的任命担任××坐班主任兼网点支行副行长一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了新的工作岗位，在任××坐班主任兼网点支行副行长的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20××年会计工作任务的顺利完成。在任职期间我具体做

了以下几个方面的工作。

回顾一年来的思想、学习、工作等情况，我能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大及十六届四中全会精神，用其武装自己的头脑，丰富理论知识，提高工作效率，能够按照上级党委的决定、决议指导工作，在思想上牢固树立共产主义理想信念，坚信只有中国共产党才能领导全国人民把中国建设成为繁荣富强的国家。在大是大非问题上，能够保持头脑清醒，立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央保持一致。我坚决拥护中国共产党领导，拥护社会主义，坚持四项基本原则。我能够加强政治理论学习，全面提高思想政治素质。要做一名合格的领导干部，把工作做好，就必须注重学习，尤其是在当前的形势下，学习显得尤为重要和紧迫。因此，我能够注重学习，自加压力，认真学习，勤于思考。我积极参加支行党支部的“三会一课”学习，同时我还根据工作需要和自身实际，加强学习相关业务理论知识，不断丰富自己的理论知识，开拓视野，提高自身的领导素质和水平。特别是对党的十六届四中全会精神我能认真研读，深刻领会精神实质。

“以身立教，堪为表率”。党的思想政治工作经验表明，身教重于言教，领导者的示范作用具有很强的说服力和影响力，对于一个单位来讲，领导干部无论是清正廉洁，还是贪得无厌，或是光明磊落，或是阳奉阴违，都会对下属产生“上行下效”和各种导向作用。干部的品德是根本素质，因此，领导干部要在工作和生活中拒绝“铜臭”的腐蚀，在处理每一项事情上要求职工做到的，我自己首先要做到，要求职工不做的，自己坚决不做，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，有爱岗敬业的精神，对工作比较负责，尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法。我能积极协助一把手

的工作，当好助手，相互理解，相互支持，相互配合，各负其责，顾全大局，努力完成支行党组交办的各项工作任务。从未从事违法违规活动，也未纵容包庇亲属和身边的工作人员从事违法违规活动。未接受任何礼金、礼品、有价证券等，未搞权钱交易，未泄露任何金融秘密。总体来讲，自己能够按照党章规定严格要求自己，为政清廉，勤政廉政，自觉抵制拜金主义、享乐主义、个人主义的影响，廉洁奉公，警钟常鸣。

5、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细的记载和监督。对会计凭证的签章、装订及归档情况进行监督。

坚持每旬定期查库工作。

在有监控设备的条件下，做到了在监控设备下进行双人开柜、双人清点、双人装钞。

坚持业务学习，利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少的理论知识和操作技能。做到既能熟练办理各种业务又能圆满解答客户的业务咨询。组织员工认真学习各项规章制度，让办理各种业务的程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防范于未然，防止经济案件的发生。

银行网点行长工作总结篇三

作为支行的行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略

部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降 xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达x元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经

理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款x万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的。抢抓时机，奋力攻关，利用当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

银行网点行长工作总结篇四

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”。

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

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、外借款亿多元，存贷比例高达_%。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，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。《_金融》报曾在二版头条位置以很长的篇

幅报道了我行的，称_行为“储户心中的金字招牌”。《_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。_年来，共增加存款_亿多元，还清了系统内和系统外的借款亿元，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_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_亿元，占_行恢复21年存款总额的_%，余额达到_亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款_亿元，在上级行的存款额还曾达到了_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_亿多元，累计投放贷款_亿多元，累计签发银行承兑汇票_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_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_万美元，国际结算额达到_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_张，存款余额达到_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_万元，实现减亏_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_万元，比上年减亏_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；_储蓄所被省行授予青年文明号，_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。

银行网点行长工作总结篇五

xx银行支行行长年终总结及xx工作计划【一】

我行认真贯彻市分行xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行xx年上半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。

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。

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。

xx年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

二是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一

步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

xx银行支行行长年终总结及xx工作计划【二】

xx年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的各项工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况总结如下，如有不妥，请批评指正：

1、各项存款额持续上升

截至xx年x月底，我银行自营网点余额达亿元，比20xx年底新增万元，活期占比%，比20xx年增加了个百分点。截至20xx年x月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20xx年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均

余额元，较xx年提高元，完成刷卡消费x万元，完成年计划x%□同比增长x%□

3、中间业务取得新进展

截至217年月底，我银行自营网点共代理保费x万元，实现保险手续费收入x万元；完成基金认购、申购金额x万元，赎回x万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、商务通□pos商户有新的发展

截至xx年月底，全用户户，其中银行自结存商务通营网点结存用户户；pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商务通□pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至xx年月底，全累计发放贷款笔，金额x万元。贷款结余x笔，金额x万元。实现利息收入x万元，同比增长%，完成年计划的x%□收入贡献率达到x%□

6、财务运行情况较好

截至xx年月底完成银行收入x万元，超上级行下达的收入指标x万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入x万元；完成利润x万元，完成计划的%。

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管

理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

1、加快经营业务发展

用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付、pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作

思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

xx银行支行行长年终总结及xx工作计划【三】

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北xx农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末。今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正！

过去的xx年对于年轻的xx农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的xx农商xx城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的xx支行来说，同样是值得细细回味的一年！在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆！

它们分别是：

(1)xx年xx行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功！

导与股东亲切见面，这标志着xx农商银行正式成立。

(3)xx年x月x日，xxx商业银行股份有限公司正式挂牌开业□xx市副市长xxx□人行xx中心支行行长xx□xx银监分局xx局长和xxx副局长出席挂牌仪式□xx农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长□xxx银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

(4)伴随着xxx行的成立□xx农商行xx城支行也随之成立□xx行长。

(5)原隶属于xx城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不再纳入xx城支行管辖范围内。

(6)xx年新招录的大学生有7名分配到xx城支行，其中4位女同志分配在xx集支行，3名男同志分配到xx支行。

(7)在全市范围内进行各支行行长人员调动□xx任xx支行行长。

(8)xx城支行正式搬迁到xx路上，办公条件有了很大改善□xx路支行也开业在即。

(9)在新一轮的老旧网点改造浪潮中□xx行xx支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

(10)xx城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

总结完辉煌的xx年，展望让人期待的xx年，我们依旧信心满满。为了能为xx城支行在xx年取得大丰收，我决定从以下几个方面来完善自己：

(1)继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2)结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

(3)结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4) 熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行网点行长工作总结篇六

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫谢琪，今年三十一岁，大学本科会计专业毕业，助理经济师职称，解聘前任席麻湾分理处副主任。我竞聘的岗位是支行、分理处副职。

今天，我很荣幸能站在这个台上，向在座的各位领导、同事做竞聘演讲。非常感谢商行领导给我们提供这样一个成长和进步的舞台。（稍停顿一下）时间飞逝，转眼间，我在商行工作已经六个春秋。这六年来，我曾经历过出纳、柜员、会计主管等多个岗位的变迁。每一次岗位的变动，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔富贵的财富。这六年来，我老老实实做人，干干净净做事，遵纪守法，乐于奉献，在自己的工作岗位上认真工作，完成了上级部门下达的各项工作任务。当然，更为重要的是我在大路沟分理处工作的五年多中，尽管环境艰苦，路途遥远，但我任劳任怨，积极配合主任工作，在实践和学习中增长了能力，在协调与配合中学到了东西，这为我下一步的工作奠定了良好的基础。所以，年富力强的我，初具领导工作的经验和能力，有信心、有决心、也有能力把工作做得更好。

在我六年农商行履历的过程中，我始终坚信，无论是做人还

是搞工作，都应该遵从以下几个规则：首先要有德。道德是一个人，一个民族乃至一个国家的灵魂。一个人没有德不可以服人，一个领导没有德，他不会把单位带领好，一个国家没有德，他不能立足于世界。所以，无论做一名银行从业员工，还是做一个好领导，首先应该是一个品德高尚的人。

其次要有信。干事先做人，做人先取信，有越多信任你的人，你就有越多成功的机会。信任是一种人格魅力。言必行，行必果，你才能取信于领导，取信于员工。你才能雷厉风行做好银行工作。

再次要有能。你只有过硬的本领、无限的潜能、过人的才能、超群的技能，才是你做好工作，做好业务，做出业绩的基础。业绩是外在的，能力是内在的，能力强，业绩一定高。

这是我六年多来的工作总结，也是我六年来下定决心要坚持的人生信条。在我今后的工作中，我将一如既往，遵从始终。

我非常珍惜农商行给我们这次竞聘机会，如果承蒙领导及各位同仁的厚爱，让我走上这个竞聘岗位，我将发挥自身优势，扬长避短，全力以赴做好以下工作：

第二、积极营销，做好工作业绩。在金融业竞争急剧的今天，良好的业绩才是求生存、谋发展的根本。所以，配合行长做好业务营销，是一个副职的第一要务。要组织和培养好营销团队，通过各种手段和多种形式，提升营销队伍的工作能力和营销激情，使他们有能力有动力，积极投身到业务营销的工作中；要大力发展客户群体。和老客户保持好关系，使其不流失；努力挖掘新客户，以强力手段争取优质客户，扩大市场份额。

第三、警钟长鸣，防范各种风险。金融业是高危行业，风险防范是一项常抓常管的工作。当前我们之所以陷入前所未有的困境，和不能合规经营，风险意识不强，管控风险薄弱不

无关系，所以，没有规矩，难成方圆。合规经营，是做好一切银行工作的前提和基础。所以说，我们要把银行的制度规则贯穿在工作中的每一时，每一地。纵到底，横到边，不为违规违纪留一丝一毫空间，为我行稳健经营发展打下良好的基础。

第四、更新观念，提升服务水平。转变经营思想，强化服务手段，树立以客户为中心的经营理念，急客户以所急，想客户之所想，细分客户市场，认清目标客户，为客户提供全方位、多层次的服务，以提高我行竞争能力。

银行网点行长工作总结篇七

这个季度的最后几天是比较凌乱的，包括市场、思考、操作以及个人日常生活等各个方面。市场变化快，也没时间思考问题，操作上就比较乱。

总体而言，先是觉得民生相对其他银行

pb

过高了，于是降低民生的仓位，买了浦发、招商以及交行；后来又觉得浦发的净资产收益率与风险资产增长率不支持高分红，不可持续，又卖了浦发换了交行与招行；看了招商与交行的年报后，又觉得交行是块心病，但还没来得及换，就是28号的大跌，然后29号上午，清仓交行，部分换入招行，部分买了民生转债；卖出民生正股，买入民生转债。总之

a

股账户，当前持有约4成招行，6成民生的转债；港股账户持有民生的权证。一季度，全体账户净值上升24.9%。最后这几天的市场变化给我一个警醒，自己并不很懂银行。最初投资银行股，也是出于一种类似套利的思维方式，当时是这样想的，一是银行漂亮的报表背后是否做了假账，倾向于没有，如果做了，则有第二问，银行有无能力与动力维持假账，答案是有动力维持且有动力维持，银行的调账空间很大。那么引入问题三，银行的假账有无可能被揭穿，答案是很难，因为银行资产太庞大，任何人发现的任何问题，都可以归为个案。正是在这种思维方式下，全仓银行股。后来，一步步分析报表，加上市场价格上升，慢

慢觉得自己对银行很了解了。

但3月28日的大跌给我一盆凉水，3月27日我就看到了8号文，觉得是利空，但是根本没想到会有那么严重；当看到暴跌后，又误以为是同业的问题；直到下午去买菜，路上突上想到，8号文是针对理财产品的规范，并不是同业。但理财产品的规范是不是会影响到买入返售资产之类的？理财产品的规范会不会使一些企业丧失了资金来源，进而影响银行的坏账水平？这些问题就很难弄清楚。并且说实话，买入返售如何就变相成了贷款，如何就逃脱了监管，其中细节，恐怕没几个人能说清楚，因为资料太少，这一块就是暗箱。

基于以上想法，民生正股全换了转债，收益小点就小点吧，少赚10%不算什么，就当为自己买了个保险吧。至于招商银行，最吸引我的有两点，一是其在上次年报中提出的分红率要保持在30%以上，二是其资本充足率实现了自给自足。初步估计，只凭分红xx年收回本金问题也不是很大，13元以下的招商银行，风险很低。

了应尽的职责，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对 公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好200x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

二〇xx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。

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：(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。

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)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。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

□