# 2024年银行行长年度工作总结报告(通用6篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-10

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的2024年银行行长年度工作总结报告(通用6篇)，仅供参考，希望能够...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的2024年银行行长年度工作总结报告(通用6篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。[\_TAG\_h2]2024年银行行长年度工作总结报告篇1

　　我行认真贯彻市分行2024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2024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。

　>　一、各项指标完成情况

　　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。

　　2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月x日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万

　　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×。

　　>二、2024年主要工作回顾

　　(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。

　>　三、2024年工作计划

　　2024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。

　　2024年我们的工作重点

　　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。

**2024年银行行长年度工作总结报告篇2**

　　履岗情况

　　1.加强自身修养，提高管理水平。

　　积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和\*\*支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

　　坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

　　2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

　　根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了\*\*房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

　　3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

　　2024年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。

　　在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时,积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

　　转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

　　2024年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从××支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从××年初至××年××月末，我总计完成了××笔公司类贷款、××笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额××万元;完成了××笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级××笔、a级××笔、bbb级××笔;完成××笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额××万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。

　　我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

　　加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要;在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。

　　除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工银行支行工作总结作之余，我作为xx地分行系统团委的宣传委员，参加了团委组织的多项活动。将行内员工特别是广大青年团员的美文佳作、学习心得推荐给大家，是我与另几位团刊《××》的小编们共同努力的方向。我组织搜集各类优秀的稿件，对原稿进行合适的排版、美化，套上精美的插画与底纹，最后上挂网站上与大家一同分享，得到了广大团员的好评。其中大量佳作被省分行《××》选取上挂，为全省的xx银行系统所了解。系统团委组织的“规范化阳光服务演示”，我积极参与了多份演示文稿的编写工作，提出的一些建议与意见也为领导与同事认同和采纳。liuxue86.com

　　时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

**2024年银行行长年度工作总结报告篇3**

　　尊敬的省行领导、各位同事、大家好! 根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

　　一、虚心学习， 加强自身素质建设，努力提高业务能力和管理水平。

　　作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识,用先进的思想 武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

　　在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年 末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识， 研究解决工作中存在的问题。

　　近几年， 我纂写了几十篇业务论文， 《金在融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

　　二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

　　作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

　　作为行长， 我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上， 按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇 到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况， 并提出自己的意见和建议。

　　我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高， 在工作实践中不断锤炼自己。

　　在今年 \_\_\_\_ 月至\_\_\_\_ 月我行党委书记\_\_\_\_行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成 我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须要完成。一是按照总行的统一安排在 \_\_\_\_ 月 11 日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动， 三是按照省行要求在“五、 一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪， 我深深感到所肩负的责任十分重大， 担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我 的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道， 密切配合， 同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

　　三、以认真负责的工作态度，尽职工作，努力开创工作新局面。

　　从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个 部门的工作。

　　由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的 全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总 行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷 管理知识有了较多的了解和掌握。

　　我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我 行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

　　我作为分管信贷工作的负责人， 在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码 的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个 贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算， 坚决维护集体权威和交行利益。

　　这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一 方面以发展传统外汇业务， 规范经营和防范风险为前提， 继续保持延边交行国际业务良好的发展态势;另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展， 不断提高经营效益。

　　今年 1-11 月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币 1289 万元。

　　我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。

　　整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数 在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的 市场竞争力。

　　我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安 全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

　　我和保卫处的负责同志经常在研究工作， 与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，

　　查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员 工的安全防范意识。

　　对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、 案件通报及时转发到各网点学习， 使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫 感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

　　四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

　　回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不 足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面， 未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

　　此外， 由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

　　在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己 肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：\_\_年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作， 研究确定明年业务发展的重点。

　　第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的 发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行 个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。

　　11月末， 到 我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达 49、69%，个贷利息收入达到 3583 万元，比去年同期增加 1175 万元，个贷利息收 入占全行各项收入总额的 29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到 0、21%，虽然有拖 欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

　　第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款 业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的 6、7 亿元公司贷款中，仍 有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

　　第三，继续推进国际业务良好 的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务;二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做 大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位; 延边交行各项业务已步入良性循环， 这一喜人形势是来自不易的， 作为延边交行这个大家庭 的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

　　以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**2024年银行行长年度工作总结报告篇4**

　　一、关于履行党风廉政建设责任制情况

　　加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

　　一是抓政治学习，思想熟悉到位

　　结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻总行《员工违反规章制度处理暂行办法》和“四个一律”活动，严禁违规操作和越权办事;加强“两个务必”、“立党为公、执政为民”及《新党章》等主题教育活动，领导班子成员分别作出了庄重的承诺，并在“两禁止”活动中处处以身作则，树立了党员干部的良好形象;加强警示教育，运用正反面事例，非凡是近年来发生在农行系统的案例教育员工知法、懂法、依法办事。通过经常性的教育，使我行干部员工筑牢思想道德和党纪国法两道防线，树立了正确的世界观、人生观和价值观，养成良好的生活作风，保持奋发有为、昂扬向上的良好精神状态。

　　二是抓组织领导，责任分解到位

　　为确保此项工作扎实有效开展，我们成立了领导组织，落实了各自的责任和分工，对责任范围内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，完善健全了三项制度。一是目标治理制度。把党风廉政建设与业务工作紧密结合，同部署、同落实、同检查、同考核，同时根据市委《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施办法》的有关要求，制定了工作实施方案，明确了工作重点和整治措施，将目标责任制进行了分解，上报了党风廉政建设责任目标，落实“一岗双责”，形成一级抓一级，层层抓落实的网络体系。

　　二是廉政建设定期报告制度。在狠抓党风廉政责任制的落实上，年初，研究党风廉政建设责任制和全体员工廉洁自律承诺内容，建立和完善了领导干部的廉政档案，对其落实廉洁自律规定、重大事项报告、述职、述廉、评廉、考廉等情况一并装入档案，单独装订成卷，起到监督检查的作用。并分别与各单位第一责任人签订责任，注重检查考核，跟踪问效。坚持领导班子述职、述廉，坚持定期以书面报告廉洁从政工作的开展以及自身廉洁情况，确保领导干部的从政行为始终处于动态监管之下。

　　三是民主监督制度。开展了党委班子党风廉政建设专题民主生活会，组织全行员工参加民主评议，接受干部群众的评议和监督。行领导都能够对照“四大纪律、八项要求”严格检查和反省自己，查摆问题，深入开展批评与自我批评，落实整改措施，从而统一了思想，凝聚了力量，促进了班子建设和各项工作的开展。

　　三是抓检查考核，监督追究到位

　　认真组织党风廉政建设责任制实施情况考核检查，在方法上，采取自查自评和社会监督两种方式，广开渠道，广拓言路，及时通报，进行反馈，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。

　　一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

　　二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉治理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。

　　三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

　　四是抓重点工作，措施落实到位，围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、行贿受贿等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

　　今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。非凡在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竟聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和治理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

　　二、关于本人廉洁自律情况

　　为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是要害，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

　　1.带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作

　　为学习的根本任务，在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进思想作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求实务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

　　2.严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在\_\_\_\_行班子第一次民主生活会上，我就反复表示：来\_\_\_\_行工作决不答应吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞非凡化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。

　　作为一名基层行行长，我手中有一定的“权力”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲望，廉洁自律，非凡是在人、财、物的治理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益去换取个人的私利，也不拿手中之权乱搞以权谋私，自觉当好“一把手”、用好“一支笔”，努力把每一分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，不乱批乱支一分钱。一年中，自我回顾检查，没有任何违反省市行关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为，没有利用手中权力为亲属和子女调动工作岗位，没有向基层搞不正之风，没有安排亲朋好友接包任何建设工程，没有使用超标汽车，没有组织或参加公费旅游，更没有利用婚丧事宜借机敛财。本人家里有大事，能事前向市纪委作报告。

　　3.在原则问题上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我注重团结带领一班人，按照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、协调各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划全行的建设和发展;另一方面十分注重摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事;做到善于放权放手于“班子”成员、乐于让名让利于上下左右，敢于讲真话讲实话敢于负责任;做到不争权利、不争高低、不搞“家长制”、“一言堂”，凡重大问题都是通过征求员工意见——科长讨论——班子集体研究程序决定的，对大额资金的治理和使用等重大问题，都召开行务会或行长办公会，集体研究，共同决策。用自己的行动来引导和创造一个纯洁良善、和睦相处、人心思进、气顺心齐的小环境。

　　三、工作和个人存在的主要问题及原因

　　年初以来，虽然在党风廉政建设方面强化了一些有效措施，取得了一定实际效果，但是，由于受方方面面因素的影响，也存在着一些问题。

　　就工作而言，由于抓得不细、不够具体，导致一些工作抓的不到位，全局性工作进展还没有达到预期目的。之所以出现上述问题，经过反思剖析和自纠，我认为，一是主观意识存在一定问题。主要是从事领导岗位时间比较长，有一贯性和经常性，凭工作经历、经验和习惯做事。二是工作抓的不够紧，有过得去的思想。三是监督检查工作做的比较少。主要是深入基层单位开展调研工作没有坚持经常化，致使解决一些实际问题缺乏相应整治措施，工作力度还有待于进一步加强。针对上述问题，我将在今后的工作中努力克服和加以解决。

　　四、今后工作整改意见和个人努力方向

　　2024年，尽管我行党风廉政建设工作取得了一些成绩，但与市委要求还有一定差距，在今后的工作中，我行要继续坚持从严治党、从严治行，以这次述廉评议为动力，不断探索做好新形势下党风廉政建设工作的新路子，着重在抓巩固、抓深入、抓完善、抓提高上下功夫，进一步把党风廉政建设工作抓紧抓好、抓出成效，以党风廉政建设和反腐败工作的实际成果，为全市经济社会发展创造良好环境。

　　(一)加强领导干部作风建设。要与支行部门经理、各处所的负责人，主要责任者进一步明确党风廉政建设责任和任务，把主要精力放在整顿工作作风、加强治理、改善经营、提高效益上来，发挥领导干部攻坚克难的表率作用，树立“脚踏实地、埋头苦干”的工作作风，身先士卒，深入基层，深入客户，靠前指挥，现场办公，高度负责地带领大家把工作做好，尽快把工作抓好、抓实、抓出成效。

　　(二)加强员工队伍建设。随着农行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。从农行生存与发展的战略高度看，牢固树立“人力资源是第一资源”的经营理念，把员工当成发展的根本而不是发展的成本，采取多种形式为员工提供学习的机会，采取各种有效式，组织引导广大员工学习市场经济、现代金融、法律法规等新知识、新业务。非凡是重点加大对财会治理人员、监管人员、重要岗位人员的培训力度，切实提高员工素质。

　　(三)加强党风廉政建设。在加强党风廉政建设工作上，坚持高标准，严要求，作为工作的出发点和落脚点，使我行的党风廉政建设达到一个新水平。进一步强化治理措施，加强党性修养和世界观改造，牢固树立公仆意识和宗旨意识。同时把廉洁自律作为领导班子、干部队伍建设的一项根本措施，经常抓、反复抓，使党风廉政建设取得明显实效。

　　(四)加大纪检监察工作力度。对重点部位、重点窗口，加强检查，规范员工工作行为。果断杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生。

　　各位领导，同志们，我将把这次述职评议作为对我个人及农业银行的支持、监督、指导和帮助的一次极好机会，认真总结经验，发扬成绩，克服不足，为农业银行改革发展做出更大贡献!

**2024年银行行长年度工作总结报告篇5**

　　加快转型步伐，努力抢占市场夯实管理基础，又好又快发展2024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。

　　一、各项业务指标完成情况

　　----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。

　　----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%。

　　----负责业务稳步增长。一般性存款余额37.14亿元，市场占比28.71%，在当地四大行中排名第二，比年初新增5.98亿元。其中：企业存款15.58亿元，比年新增3.31亿元，在当地四大行排名第一，完成确保任务的165.30%，力争任务的147.22%;个人存款余额21.56亿元，，比年初基数新增2.67亿元，完成确保任务的153.07%，力争任务的104.05%;

　　----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%。

　　----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19

　　2.35万元，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%。

　　二、主要工作情况

　　2024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组织开展员工排查工作，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2024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育，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，进上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2024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“ZZZZZ”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》、《“ZZZ行动”》、《“争客户、增账户、创新高”对公业务营销活动》、《“AAA》、《“ZZZZZ”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XXXX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MMM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。

　　今年以来，证券市场迎来了历史性的火爆行情，个人存款不断流失，资金大量流入股市。面对泄洪般的巨大冲击，支行在年初推出《首季创优争佳开门红实施方案》、年末开展“XXX”营销活动，通过组织阶段性的吸存营销活动，全行上下迎难而上，一方面稳住储户，加强XX保证金的控制和调拨，有效防止存款的不断流失。另一方面加大营

　　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

　　1、抓住契机，大力营销基金业务。上半年股市火爆，客户认购基金热情高涨，各网点抓住此契机，设立基金销售专窗，柜员加班加点销售基金;支行设立产品经理岗，并及时将基金销售信息以短信等形式发送给目标客户，加深客户对基金的认识，全行员工利用基金赚钱效应引导客户转变投资理财观念。下半年在证券市场调整期间,大力推出“XXX，利用四季度黄金发展时期，全员出动，全力以赴，将基金销售推向历史高峰。同时，根据客户需求，适时举办各种类型的讲座。请来客户，举办多期《XXX投资理财分析讲座》;走进企业，到大型企业员工中开办“MMM”讲座，通过专家的讲解，提高了客户的投资理财水平，加强了客户在风云变幻的资本市场中的风险意识，增加

　　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、有所则重，重塑网点功能。XXX以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所则重，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。组织开展民主生活会，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XXX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。

　　(八)XXX

　　三、经营管理主要存在问题

　　1、经营管理工作仍需持之而恒。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，XXX的企业存款，XXX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。四、2024年主要工作设想

　　(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。严格惯彻执行《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。

**2024年银行行长年度工作总结报告篇6**

　　XXXX年，无论是对XX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。

　　>一、加强班子建设，坚持从严治行。

　　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。

　　>二、开展资金组织工作，存款增长创新高。

　　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2024的实现打下了良好的基础。

　　2、规模增长。三季度，我开发的新客户中国的网通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2024.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20231亿元，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。

　　>三、信贷投向严谨，前景亟待发展。

　　XXXX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。

　　>四、改革财务制度，完成利润计划。

　　XXXX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!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！