# 银行支行行长年终总结 银行支行行长年终总结怎么写[推荐范文5篇]

来源：会员投稿 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-01-09

*我们在进行年终总结的写作时，一定要将自己的思路梳理好，我们在完成一个阶段的工作后，都要认真写一篇年终总结，下面是小编为您分享的银行支行行长年终总结5篇，感谢您的参阅。银行支行行长年终总结篇1加快转型步伐，努力抢占市场夯实管理基础，又好又快发...*

我们在进行年终总结的写作时，一定要将自己的思路梳理好，我们在完成一个阶段的工作后，都要认真写一篇年终总结，下面是小编为您分享的银行支行行长年终总结5篇，感谢您的参阅。

银行支行行长年终总结篇1（银行支行行长年终总结报告）

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， 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“xxxx”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（银行支行行长年终总结范文）

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%。

3、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%;

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%。

二、主要工作情况（银行支行行长年终总结怎么写）

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，扎实推动“安全年”各项工作。

一是仔细开展“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，层层推动，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，仔细落实《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。

三是仔细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仔细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《 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。在参与市分行的`考核中， 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。

依据市分行“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 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 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 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 的增资业务;争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在 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“ ”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 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，依据客户需求，适时举办各种类型的讲座。请来客户，举办多期《 投资理财分析讲座》;走进企业，到大型企业员工中开办“xxx”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 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 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。 以此为契机，重新安排资源，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， ，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，支行党总支仔细制定学习计划，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，参与人员达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)、积极推动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，参与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。

三、经营管理主要存在问题（银行支行行长年终总结2024年）

1、经营管理工作仍需持之而恒。今年虽然实施了《 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 的个人存款，xx的企业存款，xx的基金销售，xx的保险销售， 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、xx年主要工作设想（银行支行行长年终工作总结）

(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《 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”，深入推动网点服务基础工作，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。

银行支行行长年终总结篇2（银行支行长年终总结报告）

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2024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)2024年xx行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功!

(2)2024年x月x日，xxx商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着xx农商银行正式成立。

(3)2024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)2024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2024年，展望让人期待的2024年，我们依旧信心满满。为了能为xx城支行在2024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2024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。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，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2024年的各项目标任务作出自己的努力。

银行支行行长年终总结篇3（支行行长年终总结个人）

回顾xx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，仔细学习十九届五中全会精神，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：(1)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%;(2)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%;(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;(5)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5.1 还低近1倍;(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了124 美元，是上年结算量的近三倍;(7)营业收入比上年增长11 。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（支行行长工作总结）

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，最终初见成效：新增存款近xx万元，时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了xx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，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工学院把许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，存款余额近 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 万元，并向其品学兼优的 名学生发放了首次助学贷款 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 电器公司培育为我行的基本客户

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 万元，时点数为 万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动， 机械厂与我行合作良好

通过不懈努力， 机械厂于2024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，存款时点数为xx万元;(3)10 保证金签发银行承兑汇票6笔，共计 万元;(4)5 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 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（支行行长年度总结及工作计划）

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，依据“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—5 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。

三、制订《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度（商业银行支行行长年终总结）

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 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。同时依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常的结息工作。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：(1)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、 等公司在我行的有问题贷款 万元;(2)收回xx年欠息近 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、2024年工作打算

xx年，将进入一个斩新的世纪，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。

(1)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;

(2)进一步落实岗位责任制，确保客户部的每一项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人;

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

(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。

银行支行行长年终总结篇4

自xx年1月入职以来，我一直以一名银行员工的高标准对自己提出严格要求，本着“爱回家、业绩第一、风险控制第一、遵从同行”的原则，严格开展日常工作。应该从以下几个方面对过去一年的工作做一个简要的报告。

第一，信用卡销售意识。

入职近一年，我们对信用卡销售的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现有需求自己的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，我为自己是中信人感到非常自豪，我为我们有这样一个优秀的银行事业发展平台感到无比欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势，我的客户会有什么问题，我应该如何回答客户提出的问题？我会设想场景，策划对策，在客户面前表现出我的自信。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做是自己的损失。

第二，风险控制。

在业余时间，我经常学习阅读财经法律书籍，在工作过程中严格要求自己，详细查看主动办卡的客户信息，直接间接询问同公司同事，确保申请无误。不要为了一张卡而忽视风险，始终以风险控制为准则，以创造业绩为目标，两手都要硬。平时发布风险预警案例时，也会在心里敲响警钟，时刻牢记风险控制至上。经过一年的努力，诈骗嫌疑率控制在控制线的4%以下。在这方面，我们将坚持不懈地努力实现零涉嫌欺诈率。

第三，提升业绩。

机会总是青睐有准备的人，不打无准备的仗，让我的销售业绩在过去的一年里稳步提升。现在已经晋升为五级高级客户经理，从每月100张，到此刻每月150多张。从上个月的70多点，上升到此刻的130多点。得到这样的提升，当然离不开中央领导的关心和鼓励，离不开集团董事的指导和帮助，离不开自我的不断探索、学习和思考。时间长了积累了更多的经验。我发现我更喜欢群体管理，简单高效。我去一个公司，我会处理70%的人，否则我会失败。还有，介绍客户很重要。掌握长久的人脉是很大的资源，不会感觉到工作的压力。如果你拿客户当朋友帮忙，客户也会把你当朋友介绍。我就是在这种工作模式下提升自己的。我会继续努力。我相信我会做得更好，不辜负领导的信任和支持。

第四，团队文化建设。

我是一个开朗，善于交际的人。在卡中心组织各种活动时，我踊跃报名参加活动。这次明星导师也报名了。帮助别人就是帮助自己。对待生病或者表现需要帮助学习的同事，帮助他们。遇到同事心态不稳的时候，会及时发现并和他们谈。别人有的问题，可能就是马上就会出现的问题。销售是失败和成功的组合公式，有时我们会感到沮丧和挫败。其实对于同事来说，解决这个问题最好的办法就是倾诉和分享，告诉他们会遇到同样的问题，只要他们有足够的勇气认真解决这个问题，不要总是消极应对。人生的态度应该是积极进取而不是消极，不骄不躁。我们集团和运营中心也经常组织活动，为同事们提供了一个自由交流、发表意见、鼓舞士气、增加凝聚力的平台。

第五，探索学习方面。

在当今竞争激烈的社会，如果不学习，人们就会落后。此刻，新的高科技事物层出不穷。我有每天看报了解新事物的习惯。我坐公共汽车的时间是我看报纸的时间。有时间会和客户打招呼，分享自己的知识。我经常在休息时间读销售管理方面的书。乔吉拉德和陈安之的成功故事是我最喜欢的。他们说，如果我想成功，我必须向成功人士学习。我只想跟随成功人士的脚步，走上成功之路。

第六，2024年的工作计划。

随着中信银行的快速发展，我们都在成长。我2024年的目标是在目前每月150张的基础上突破200张的目标。一月份越来越好，比一月份高。只允许提高不允许退步，才能跟上企业发展的步伐。核卡分每月160分，冲刺目标每月200分，尽量做的更好。风险控制要低于国家水平，努力做到零风险。如果有机会升任董事，你会努力争取，为企业贡献自己的力量，与中信共同提高，开拓完美的未来。

银行支行行长年终总结篇5

2024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：

一、2024年银行业务经营情况

1、各项存款额持续上升

截至2024年x月底，我银行自营网点余额达亿元，比2024年底新增万元，活期占比%，比2024年增加了个百分点。截至2024年月底，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2024年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较2024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、商易通、pos商户有新的发展

截至2024年月底，全用户户，其中银行自结存商易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%，商易通、pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至2024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2024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%。

二、2024年工作计划

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，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

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“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、合规操作落到工作实处，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

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做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。

三、工作中存在的问题

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。

四、2024工作计划

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。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，攻艰克难，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，攻坚破难，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。

以上就是关于银行支行行长年终总结报告,银行支行行长年终总结范文,银行支行行长年终总结怎么写,银行支行行长年终总结2024年,银行支行行长年终工作总结,银行支行长年终总结报告,支行行长年终总结个人,支行行长工作总结,支行行长年度总结及工作计划,商业银行支行行长年终总结,的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

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！