# 数字行长工作总结(共12篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-05-07

*数字行长工作总结1大家好！告别20xx年，我们迎来新的开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销POS机5台，办理三方...*

**数字行长工作总结1**

大家好！告别20xx年，我们迎来新的开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销POS机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xxx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台POS机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试。20xx年10月通过了银行业从业资格考试，20xx年xx月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万。xx月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

**数字行长工作总结2**

20xx年是工行历史上极为重要的一年;在这历史的一年里，我行完成了从国有独资到股份制的根本转型，并于下半年在内地和香港二地同时成功上市，从而迈出了决定性的关键一步!回首20xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工情况汇总如下：

>一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关;

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利，在钱财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

>二、工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作;

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

>三、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备;

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索;作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出!

20xx年就这么过去了，20xx年正大步向我们走来!对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力!

**数字行长工作总结3**

在刚刚过去的20\_年里，我作为负责\_行全面工作的行长，在\_农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职状况总结汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养。

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十九大精神和科学的发展观作为行动的指南，持续一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，用心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。

一是用心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，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是时刻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职责制的落实，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。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展。

20\_年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。

一是把存款与发卡、POS相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20\_年末，\_行各项存款余额\_万元，较年初上升\_万。

二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。\_行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，20\_年末，\_行各项贷款余额\_万元，较年初上升\_万元，必须程度推动了区域经济的发展。

三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。\_行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动状况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款\_万元，超额完成\_农商行下达的\_万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，20\_年我行全年各项收入\_万元。20\_年，因我行任务完成较好，被总部评为“\_\_先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，\_行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实状况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈。

**数字行长工作总结4**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

>基本工作情况

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xxxx交易中心、xx市电力实业公司、xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款xx多万元，完成全年日均xx余万元，代发工资，通知存款等业务都有新的突破。

>收获与感悟

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

>今后努力方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作x实际工作中遇到的种种困难。

**数字行长工作总结5**

我叫XX，今年37岁，本科学历，1995年参加农村信用社工作。20xx年至20xx年我先后在合市信用社、xxx信用社从事客户经理工作。在联社党委的领导下和当地党政关怀下，我凭着强烈的事业心和责任感于崎岖和坎坷中起步，在压力和困难中拼搏，在三年的时间里，使全社的各项业务得到快速发展。在合市信用社工作期间，各项存款由20xx年的2700万元增加到20xx年的5400万元，较20xx年翻了一番，年均增长33%；各项贷款由20xx年1541万元增加到20xx年的2236万元，年均增长，三年间累计收回不良贷款495万元。20xx年被联社授予先进个人称号。在联社各级党政领导的关心下，在实际工作需要的情况下，20xx年5月被调到xxx信用社任客户经理。在短短的几个月时间里，发挥自身优势，从各个不同层面深入了解每位老客户，不断发展新的优质客户。在此期间，各项工作也得到了一定的改进。在联社领导的精心培养和创新理念的指引下，把我从一名普通的员工锻炼成了一个业务尖子，这都是这个大家庭带着我成长、进步，可以肯定地说，没有这个家，就没有我的今天，我为有这个家而感到骄傲。下面我就三年的工作情况和经验做法向各位领导作一简要述职：

>一、昔时工作课绩

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。如20xx年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通，20xx年和20xx年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在xxx信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

（二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20xx年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其\_授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99、12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20xx年5月在调到xxx以后，我把这种好的做法继续推广，使得xxx信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了xxx老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20xx年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20xx年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20xx年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入xxx信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

>二、几点工作的感受

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的东西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷款难”问题，有力的支持新农村建设。

几年以来，我通过摸索、剖析，认为个人已经具备与职务相匹配的学识水平、业务能力，并在此岗位上取得了良好的工作业绩。这些成绩的取得，只是过去式，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够的重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究；三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

**数字行长工作总结6**

春去夏来，经过我行全体员工的共同努力，我行已顺利完成了20xx年度上半年的各项工作。在上半年里，在面对国内宏观经济波动性增长、监管政策继续从紧的外部不利因素下，我行在分行党委的关怀下，在董事会的正确领导下，全行员工切实贯彻执行年初工作计划，坚持以客户为中心，扎实做好各项业务工作，努力拓展金融业务，使我行的责任利润、营业收入超预算完成，全行上半年利润实现扭亏为盈。现将我行20xx年上半年各方面所取得的成绩和需要改进的地方加以总结，并对20xx年下半年我行的整体工作计划作出安排：

>一、20xx年上半年工作总结

1.我行上半年经营情况分析：截止到20xx年6月30日，我行的主要经济指标完成进度均超计划，利润实现扭亏为盈，超过了县内的xxxx银行、三峡银行等。在负债业务方面：我行6月末存款余额22611万元，完成全年目标任务的65%，其中公司存款17917万元，比年初增加5273万元;储蓄存款4694万元，比年初减少5065万元;日均存款23788万元，比年初增加8085万元;在资产业务方面：我行6月末贷款余额19418万元，完成全年目标任务的78%，其中公司贷款5881万元，比年初增加2821万元;个人贷款13537万元，比年初增加3413万元;日均贷款20\_9万元，比年初增加15059万元。

2.我行业务管理工作能力取得提升：上半年，我行业务管理部全体客户经理，在行领导的带领下，认清了形势，转变了观念，自觉将思想认识统一到我行发展战略上来，将工作行动统一到工作部署上来，围绕做大做强我行存贷款规模的经营目标，在金融市场竞争中埋头苦干，扎实工作，信贷业务做到了持续、稳定、健康发展，内部管理工作稳步推进，持续开展了增强团队战斗力和保证合规经营两项工作，取得了在3月底，存款冲刺达亿元，4月7日存款时点达亿元，5月13日召开“三会”存款冲刺达亿元等成绩。

3.我行稳步推进各项综合管理工作：上半年我行对综合管理工作提出了“突出重点，强化服务，健全工作机制，积极推进综合管理工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议精神、决策部署分解立项，层层落实”的工作目标，并按照要求将工作落实到具体承办部门，明确了责任和具体要求，督促工作任务按时完成，努力做到及时办理，及时汇报。形成人人有事做、事事有人管、相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证了领导与部门之间、部门与部门之间、部门与员工之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。同时，综合管理部先后顺利完成了“组织成立工会及党支部”、“规范公文管理，推动合规文化建设”、“开展安全隐患自查，防范案件风险”、“完善科技系统，强化科技支撑”等日常管理工作，提升自身管理水平。

4.我行营业部紧抓风险控制和服务质量，半年里无风险事件和安全事故发生：截止20xx年6月30日，我行开立对公户数156个，对私户数1205个，无一例风险案件及安全事故。同时，为提升我行的服务质量及地区知名度，营业部内部要求员工遵守我行各项规定，着装统一，外部配合监管部门，对外开展宣传活动。上半年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动。在中国人民银行合川中心支行的大力号召下，开展了向市民兑换普通纪念币等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

5.上半年我行信贷资产运行情况：上半年我行发放信贷总额万元，相比年初新增6223万元，其中对公贷款6385万元，新增3725万元;零售贷款万元，新增2508万元，上半年共回收贷款5197万元。目前我行授信资产质量良好，全部为正常类贷款，无逾期本金情况发生，有少量利息逾期的情况，但逾期时间不长，一般在2-3天均能补清利息。

6.上半年我行风险控制工作运行情况：上半年我行风控工作取得了三方面的工作成效：一方面风控部门完善了组织架构，具备了统筹防范各类风险的能力;另一方面我行完善了风控制度建设，截止20xx年6月30日，共制定并正式发文风险管理制度27个，涉及贷前调查、贷时审查、放款及贷后管理各流程，搭建了我行风险管理体系的基本制度构架，并新增了“标准不动产抵押贷款”、“委托贷款”、“个人信用贷款”等贷款品种的业务管理办法，为我行资产业务的发展提供有力支撑;最后我行还采取了优化业务流程，减少内耗，保持高效评审的指导方针。通过严格要求评审效率，简化贷后管理流程，减少客户经理工作量;制定风险管理部岗位职责认定书，明确各岗位职责;积极组织业务培训，提高业务人员从业技能等手段，保证了我行开展业务的安全、顺畅。

7.面对上半年我行取得的各项成绩，我们仍感有诸多压力和不足。在我行现有业务情况中存在着存款增长乏力，存贷比低，存款集中度较高等结构性、稳定性问题;在业务管理上存在着员工敬业精神减弱，市场未有效拓展、营销盲区众多，营销重点单一等问题;在综合管理工作上存在着执行劳动纪律的力度不够，合规文化建设和部门规章制度的学习需强化，员工综合业务素质待提升，内控制度的建设需完善等问题;在营业部方面存在人员服务效率与科技支撑的不足，资金头寸管理与内控制度也有待进一步的加强;在信贷业务的风险控制方面，我们需面对资本监管全面升级、监管形式更为严峻的外部环境，内部方面要适应“三法一指引”的要求提高，案防压力加大，调整不合理的信贷结构等问题。

>二、20xx年下半年工作思路

今年是我行全面发展的重要一年，更是我行乘势而上，努力实现董事会战略目标的起步之年。机遇与挑战并存，突破与“瓶颈”同在，加快发展速度，提高竞争力迫在眉睫。下半年除继续坚持我们年初制定的基本工作思路以外，还需要作出以下几个方面的补充：

1.全行员工务必认清新形势，将加快发展作为整体工作的主旋律。下半年，我行将把“打造执行力”“塑造竞争式合规团队”作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和危机感，搅动思想，鼓舞士气，使做大做强观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

2.转变经营思路、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下半年以存款规模为导向，提高贷款综合汇报，调整贷款利率执行机制，充分考虑贷前贷后存贷比，按季调整执行利率，让贷款客户在我行结算资金化;着力改善客户结构和资产负债结构;贷款投向逐步向“三农”、小微企业倾斜。逐步退出无存款回报的授信业务。营销重点转到园区企业、工贸企业、交通、文卫、个体工商户、代发业务(征地、工资)的营销，柜台做好客户活期转定期的动员工作。增加储蓄存款占比，增加存款稳定性。在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升经营管理能力。

3.推行贷款利率定价模式，按照客户在本行存款回报确定的利率浮动区间客户存款回报通过客户存款回报率来反映。在推行的过程中必须严格遵循“合规性”、“渐进性”、“效益性”、“风险覆盖”和“竞争性”五大原则。

4.下半年我行的业务管理中需做到以下五点：

(1)突破存款总量小的“瓶颈”，重点抓好存款业务的发展;

(2)坚持稳健经营的原则，抓住机遇，加快发展优质授信业务;

(3)在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移;

(4)完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障;

(5)强化“日均”意识，既按月日均考核，与员工基本薪酬挂钩，下达公司、个人开户计划，按月考核，与基本薪酬挂钩，开展劳动竞赛、激发营销激情。

5.我行针对资产负债业务还将有以下措施：

(1)财务资源向一线倾斜;

(2)加大存款业务力度，降低存贷比;

(3)运用ftp价格管理工具，进一步加大负债业务创利;

(4)通过资源配置系数变化，增加不占用资本的中间业务创利，增加利率高的贷款业务创利;

(5)开展形式多样的劳动竞赛，狠抓存款业务，使存款规模实现快速增长。

6.我行的内部管理工作重点有：

(1)强化劳动纪律执行力度，落实部门规章制度;

(2)加强员工制度学习，提升员工自我约束力;

(3)完善部门规章制度，规范档案管理;

(4)全力做好业务转型支撑工作。

7.我行营业部需加大培训力度，学习并落实部门规章制度并协助计财部合理使用资金。在培训学习方面包括加大培训的力度，做到每月不低于2次培训，一季度不低于一次考试，从面检查培训成果、技能水平;组织部门员工对本部门规章制度进行学习，使营业部每个员工都能懂业务、知风险，做到有据操作两方面工作。在合理使用资金要求出台关于资金头寸管理办法，制定相应规定，重点在于大额资金报备制度。同时，合理使用资金头寸，达到利润化。

8.风管部的工作重点包括：

(1)强化工作制度的落实及相关制度的完善;

(2)根据行里的要求，强化对授信客户贷款利率的管理;

(3)严格执行“三法一指引”的各项要求及监管xx的各项要求;

(4)提升授信评审对业务的拉动作用，加强与业务部门的沟通，进一步提高授信评审效率;

(5)风险管理条线人员加强自身业务能力的学习;加强对经营部门从业人员培训;

(6)按照总行并表管理的要求，配合分行做好各项制度的修订，备案及相关工作。

20xx年的上半年已经过去，我行上下全体员工需鼓足动力，快马加鞭，认真履行年初制定的全年工作计划，为20xx年全年取得一个杰出的成果而继续努力。

**数字行长工作总结7**

xxxx年上半年，我支行在县委、县政府和上级行正确领导下，在县人民银行、银监部门的精心指导和帮助下，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，认真执行年初制定的工作方针政策和目标工作任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成上半年工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年上半年工作情况具体总结如下：

>一、20xx年上半年业务经营取得较好成绩

1、各项存款额持续上升

2、卡业务发展数量、额度提高

3、中间业务取得新进展

4、商易通、POS商户有新的发展

5、贷款规模增长迅速

截至20xx年x月底，全县累计发放贷款x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x%，完成年计划的x%，收入贡献率达到x%。

6、财务运行情况较好

二、20xx年上半年采取的主要工作措施

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。我支行以贯彻实施“业务规范年”为契机，强化内部管理，确保完成20\_年上半年工作目标任务。一是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，我支行进一步健全完善经营机制，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。我支行强化内部管理，落实从严治行，上半年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。三是加强执法监察和安全保卫工作。我支行落实廉政教育和安全目标管理责任制，加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。由于上半年我支行加强内部管理，实现了经营安全无事故的目标。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我支行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。上半年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

要做好邮储银行银行工作，队伍建设是根本。20xx年上半年，我支行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

20xx年上半年，我支行加强金融风险防范，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

20xx年上半年，我支行加强党建工作，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、20xx年上半年工作中存在的不足

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支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

**数字行长工作总结8**

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\_员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己要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。

xx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。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由年不足亿元增长到年亿元，存款新增份额连续年、存款总额连续年位居我们银行前茅的佳绩，。分行先后被授予“先进单位”、“优秀单位”称号。我自己自1998年以来连年被我行授予“先进个人”、“青年岗位能手”、“优秀\_员”等荣誉称号；20xx年被授予“我市五一劳动奖章”并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予“\_员道德标兵”等荣誉。

**数字行长工作总结9**

>一、在“德”方面

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持\_员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与\_保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

>二、在“能”方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反xx工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了窗口指导作用。

年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，XX执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

>三、在“勤”方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

>四、在“绩”方面

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，上半年本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。

本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

>五、在“廉”方面

1.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同\_保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益;管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为民，不弄虚作假、与民争利。

2.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3.严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4.密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

**数字行长工作总结10**

XX年是我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

>一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

>二、全方位拓展业务市场，促进银行发展

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

>三、坚持以身作则，履行党风廉政

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己,在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁;工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

>四、总结工作不足，确定今后工作

XX年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发展做出自己应有的贡献。

**数字行长工作总结11**

四、突出安全管理重要性，强化内部管理内部控制，确保全辖安全高效运转

(一)强化内部管理。制定出台了《人行xxxx县中支加强制度建设实施方案》及《制度建设月活动方案》，整理汇编了内部管理制度九类，共计95项。结合财务、人员管理对中支机关实施了预算管理绩效专项审计调查、财务管理专项审计、编制外用工管理绩效审计，采取定量与定性相结合的分析方法，指出了中支机关在预算、人员管理中存在的突出矛盾与问题，并提出了建议。精心组织实施各项审计项目，较好地完成了各项审计任务。至12月，中支辖内共完成各类审计项目35项，其中：领导干部履行职责审计12项，离任审计2项，财务专项审计13项，业务专项审计8项。

(二)加强事后监督。加强对会计凭证、资金进出、对账、缴存款的日常监督，及时纠正会计核算工作的差错和漏洞，发挥了会计核算业务流程中把关守口的重要作用。至12月，共审核各类会计凭证万笔。对峡江支行会计国库发行业务、永丰支行国库业务开展了现场监督，对存在的问题进行了反馈，并提出了整改要求。进一步推广应用《国库日志监督系统》，深入到支行进行检查指导。

(三)强化综合治理。对现行社会管理综合治理工作制度进行了梳理和修订，综合形成了《社会管理综合治理工作制度汇编》。开展了“安全保卫工作制度学习年”以及“守库值班工作应知应会专题知识”学习活动。认真开展综治宣传月活动，宣传社会管理、综合治理、消防安全、火灾逃生等有关知识，增强员工综治意识。

(五)强化应急管理工作。制定了《xxxx人民银行xxxx县中心支行机关电力供应应急预案》，组织开展了中支机关电力中断应急演练，并针对人员变化、业务新特点等进一步修订完善应急预案18项。组织举办了消防知识培训和演练，提高中支机关应对突发火灾事件的应急处置能力。组织各县(县)支行对本单位应急物资储备情况进行自查，初步建立应急物资保障系统。

五、发挥\_员先进性，增进干群关系良性互动，努力构建文明和谐中支

(二)深化干部选拔和教育培训工作。制定了《人行xxxx县中支辖内科级干部选拔任用初始提名暂行办法》，扩大民主改革方向，规范初始提名工作。依据《人行xxxx县中支“井冈央行人才库”人才评选管理暂行办法》，组织评选了监管型人才、调研型人才、竞赛型人才、实用技能型人才、学者型人才五种人才类型共36人，充实了中支辖内人才储备。在全辖广泛开展“讲一讲、学一学、考一考”员工教育培训工作，全年共组织开展了5次“讲一讲”活动，1次“考一考”活动，搭建了优质的学习的平台，提升了员工综合素质。全年开展各具特色的业务知识和岗位技能培训33次，参培人数达2400多人次，选送干部参加上级行组织的县(县)支行行长培训班、分行党校培训班以及各类专业培训班43次，培训人员86人。

(三)大力弘扬央行和谐文化。以党的xxxx大胜利召开为契机，围绕“践行文明礼仪、树立文明新风”主题，开展了文明礼仪知识测试、“啄木鸟在行动”等“六个一”活动，形成知荣辱、讲文明、扬正气的良好风尚。在全辖女职工中开展“岗位立功”系列活动，充分调动和激发了广大女职工工作主动性与积极性，促进了女职工“三项创建”活动的深入开展。开展新春游园、乒乓球比赛、广播体操比赛等大众文体活动，举办了全县人行系统第十六届乒乓球比赛，组队参加xxxx县第一届工人运动会“邮储银行杯”羽毛球比赛、江西省第四届全民健身运动会，并取得了可喜成绩。

(四)积极开展争先创优活动。办公室、货币信贷、反\_、货币发行等专业在上级行xxxx年度考核中获前三名。“金融生态达标县(县、区)、示范县(县、区)评定工作”和“xxxx县影子银行体系风险监测评价机制”两个项目分获南昌中支创新性工作二等奖和三等奖。积极选派人员参加上级行组织的各项业务竞赛，在江西省人行系统综合业务知识竞赛中，办公室法律业务工作获得团体总分第三名，中支全年在上级行法律、劳资、外管等各项业务竞赛\_获得个人奖项10余人次。在全辖组织开展了法律征文以及“激情岁月的点滴记忆”等主题征文活动，调动广大干部职工立足岗位、争先创优的积极性，促进大家在工作中积极进取，争创一流。进一步修订完善了《xxxx人民银行xxxx县中心支行劳动竞赛管理办法》，重新调整了奖励范围和标准，更加体现激励性、科学化、规范化、人性化特点，进一步调动干部职工创先争优的积极性和创造性。

(五)加强党风廉政和干部作风建设。一是全面推动党风廉政建设工作。研究制定了xxxx年全辖党风廉政建设和反腐抓源工作的总体要求、工作思路和具体措施，逐级签订了《党风廉政建设责任书》，定期召开党风廉政建设专题形势分析会;积极配合分行巡视组工作，针对存在的问题及时整改;向全行干部职工家属发送特殊慰问信，倡议广大干部职工家属充分发挥“家庭纪委书记”的助廉作用，加强对干部职工“八小时”以外监督。二是深入推进廉政文化建设。充分利用xxxx县地域文化特色，以井冈红色廉政文化及庐陵正气文化为主要宣教内容， 开展了“竹魂颂”廉政演讲比赛、“竹节吟”廉政征文比赛、“井冈竹韵”廉政摄影比赛以及以《红色标尺——井冈廉政史话》为主要读物的“读书思廉”活动。三是进一步加强全员作风建设。以“转变干部作风、提升工作效能、狠抓制度落实、促进职责履行”为重点，在全辖人行系统组织开展了“转变作风从我做起”主题活动，要求全辖干部职工做到“七个不准”，着力解决当前部分干部职工中存在的作风不硬、纪律不严、工作不实、履职不力等突出问题。

**数字行长工作总结12**

>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

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”

20xx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”。

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”。

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！