# 支行领导班子工作总结(推荐18篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-25

*支行领导班子工作总结1我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优...*

**支行领导班子工作总结1**

我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人人努力进取积极创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作和思想汇报如下：

>一、坚定政治立场，强化学习提高素质

在此岗位工作一年多来，在支行正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示。紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

>二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以xx借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

>三、做到了强化宣讲提升农行形象，强化服务提升品位

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务这点点滴滴都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句文明用语从着装、仪容仪表、物品摆放晨会的每一项内容服务的每一个环节晚上的自评等等都能认真对待农行的网点文明标准，服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

>四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

本人能以农行的利益为重，按农行的规矩办事，求同存异、合心合力。

一是坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照农行章程办事，做到一切重大问题集体研究，选贤任能，慎重决策。

二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥员工的创造性和积极性。员工间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。

三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

>五、坚持清正廉明，发挥表率作用

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设责任制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

>六、强化综合营销突出优势业务发展

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长xx万元完成计划的全市排名第x名。个人存款增长xx万元完成四季度计划的

贷款增长完成计划的xx，中间业务收入完成计划的xx。拔备前利润完成计划的xx。班子成员获得了xx万元的综合绩效奖励。

>七、强化创新提高效果

我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

一是创新时间，安排每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

三是创新营销方法。每天走访xx个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

>八、强化协作营造奉献氛围

我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有农行辉煌的业绩。今年上半年农行在市分行综合绩效考核中荣获第名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

回顾年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强。

**支行领导班子工作总结2**

今年以来，农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

>一、各项考核指标完成情况

(一)年度新增存款指标。至末，我行新增存款达亿元，完成办事处年度新增存款计划目标要求的118%(未到年末，皆为预计数，但离事实不远，呵呵);

(二)年度小农业贷款新增额指标。至末，我行小农业贷款新增4亿元，完成考核目标的xx%;

(三)年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标的xx%;

(四)不良贷款额或率下降指标。至年末，全行不良贷款总额19000万元，比年初上下降1834万元。不良率为%，完成考核目标的xx%;

(五)税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标的xx%;

(六)在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达xx%，比年初市场份额上升个百分点。

>二、围绕目标，狠抓业务，业务经营迅猛发展

全面审视考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力开展资金组织工作。，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。

二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超亿元宣传活动等措施，使农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

(二)加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。

至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元;签发银行承兑汇票笔，金额万元;推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

(三)切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是规范自然人贷款管理。明确了自然人贷款以社区服务为原则，不得发放跨区域贷款，对已发放的跨社区贷款到期一律进行清收，不得续贷，否则责任人停岗、停职清收。

二是归并企业交叉贷款，归口关联企业贷款管理。对共计71户，余额亿元，涉及9个支行(部)的交叉贷款进行了全面归并。在归并基础上，对全辖关联企业贷款进行了清理，共清理出关联企业64户，贷款余额44044万元。三是重点清理了借户、冒名、一户多贷等违纪违规贷款，同时出台各类规范信贷行为的文件，使全行信贷秩序得到有效规范，信贷管理质量得到明显提高。四是通过问责、加大清收力度、呆账核销等措施，努力降低不良贷款。全年共收回不良贷款万元，收回票据置换不良贷款万元，处置抵债资产收回万元，至年末，不良贷款(包括抵债资产)余额万元，不良率为%。

(四)努力提高综合经营效益。一是我行班子创新考核方式，实行经营目标责任制、支行等级管理与支行班子成员年度考核相结合的方式，使收入分配制度更趋合理。二是加强固定资产购建，对固定资产购建实行计划管理，避免重复建设与投资。通过以上措施，我行财务状况得到明显好转。至末，各项财务总收入万元，比上年增加万元，增长%。其中利息收入万元，比上年增加万元，增幅%;各项财务支出万元，实现帐面利润万元。当年核销呆帐万元，累计计提呆帐准备万元。年末呆帐准备余额万元，呆帐准备率%，年末定期存款应付未付利息余额万元，备付率为%，比上年增加个百分点，当年计提应付未付利息万元，计提率为%，按办事处综合利润计算口径，实现综合利润万元，比上年增加万元，增幅%。

>三、把握机遇，加快改革，改革工作进展顺利

我行班子统一思想，明确各项工作以改革为主线，紧紧把握机遇，加快改革。在清产核资、增资扩股的基础上，于1月29日召开了农村合作银行创立大会暨第xx届股东代表大会。顺利选举产生了农村合作银行第xx届董事会、监事会和行长经营班子，法人治理架构初步形成。同时随即开展组建农村合作银行的筹备工作，即时上报开业申请材料及分支机构开业请示，经过近5个月的筹备，于6月18日顺利召开农村合作银行成立大会。农村合作银行的成立，标志着我市农村信用社改革取得了实质性进展。

合作银行成立后，要求央行票据据兑付领导小组迅速展开工作，一方面对资本充足率、不良贷款比例降幅等指标按月进行监测，加强对风险资产结构、不良贷款的监控，确保资本充足率在8%以上，不良贷款降幅在50%以上;另一方面开展政府扶持政策的落实工作，取得两块国有出让土地，土地出让金共计万元已全额返还。至此，央行票据兑付条件已基本完备。由于各项改革措施落实得力，改革的各项工作正稳步向前推进而且进展顺利。

>四、转换机制，创新制度，内控制度更趋健全

以合作银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予合作银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的个制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。

>五、加强管理，狠抓落实，按章操作渐入人心

合作银行成立后，结合制度建设，班子成员充分认识到加强管理，狠抓制度落实的重要性，要求各部室加强督促、辅导、检查，以保证制度执行的严肃性。一是加大新发生不良贷款的问责力度。要求各职能部门加大对新发生的不良贷款的问责力度和频度。全年共进行了3次问责，问责贷款金额8044万元，其中企业贷款7423万元，自然人贷款621万元。问责责任人86人次,对不良贷款形成过程和结果都进行了问责，对不良贷款风险进行了认真评估，并提出相应降低和化解风险意见，共收回不良贷款1721万元。二是加大日常检查监督力度。通过加强会计财务、信贷、信息科技、安全保卫等的日常辅导检查，以提高管理质量和管理水平。

在检查\_发出会计财务整改意见书18份，提出整改意见111条;发出安保整改意见书5份，提出整改意见11条，对违反安保制度的2名责任人，责成支行按制度规定进行处罚;下发信贷督导单份，整改意见条，实行停岗清收5人，达到人事并举效果。通过辅导、监督、检查和整改，增强了全行员工执行制度的自觉性，使业务操作更趋规范，促进了各支行信贷操作、账务处理和内部管理向规范化、制度化方向发展。三是扎实有效开展案件专项治理活动。(见案件专项治理总结)

>六、率先重范，转变作风，行风行貌焕然一新

在加快改革、狠抓业务经营的前提下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深入开展了保持\_员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。一是强化教育，提高党员干部素质。我行党委认真按照市先进性教育领导小组办公室的统一部署，紧密结合行业特点和党员实际，按照先进性教育活动实施方案的要求和步骤，本着高起点，严要求的原则，积极组织全行党员扎实开展了保持\_员先进性教育活动。

党委班子带头学习，做好笔记，开好民主生活会，从班子自身建设、党员员工工作作风、群众反映强烈的问题上找差距，进行批评与自我批评，着力加以完善和改正。同时，党委建立了班子成员分片包行的指导和督查制度，以确保先进性教育各阶段工作开展到位。通过开展保持\_员先进性教育活动，增强了全行党员的党性观念，提高了党员的理论水平，加强了干部员工立足本职，服务“三农”的服务意识。

二是以身作则，落实党风廉政建设。党委班子成员在日常工作中，处处严格要求自己，身体力行、率先重范，不搞特殊，做到以身作则。如在员工招聘、机关干部员工异地交流和岗位竞聘过程中，班子成员严格遵循公开、公平、公正这一准绳，做到平等竞争、择优聘任。三是规范服务，提高全行服务水平。针对全行服务水平不高的实际，班子成员统一思想，提出了“优质服务年”的口号，制定了规范化服务实施细则，并严格考核。

一年来，我行领导班子在上级行社、银监部门的领导下，全行工作取得了一定的成绩，经营效益、内部管理均上了一个新的台阶。但距考核的要求还相差很远，工作中还存在着不足之处，如：中间业务发展缓慢、不良贷款有所上升等离办事处考核目标的要求还相差很远。因此，在的工作中，我行领导班子将知难而上，克服困难与不足，团结带领导全行干部员工，奋力拼搏，把我行各项事业不断推向前进，为农村经济的发展做出新的更大的贡献!

以上述职，请各位领导及同志们评议!

**支行领导班子工作总结3**

20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

>一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销xx、xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、xx等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇万元，国际结算量达到万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年xx路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与xx支行举办的各种活动，在行庆xx周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

>二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，xx路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户

**支行领导班子工作总结4**

在刚刚过去的20年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展，

邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

>一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的行长，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，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。一方面，做到认真组织和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。另一方面，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

>二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展

20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万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。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，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元，

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

>三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，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，爱岗敬业，感恩工作;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，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确判断和应对各种形势，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力;坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的.又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家！

**支行领导班子工作总结5**

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42。9%，余额达到11。65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2。3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款 1。1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款 1。36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拼搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到XX年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210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3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显着。1999年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。XX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20xx万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东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；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山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。

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。

>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

1997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、创建名牌”。

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、创建名牌，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、奋力拼搏，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，做一名合格的农行员工”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，只有拼搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农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，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997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2。3亿多元，存贷比例高达100%。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，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，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。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，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。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2。3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

（二）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。

**支行领导班子工作总结6**

20xx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

截至20xx年x月底，我支行自营网点余额达XX亿元，比20xx年底新增XX万元，活期占比xx%，比上年末增加了xx个百分点。截至20xx年x月底，我支行对公存款余额达xx万元，完成年计划的xx%，日均余额达到xx万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20xx年x月底，我支行自营网点累计发卡xx张，全县卡均余额xx元，较去年提高101元，完成刷卡消费xx万元，完成年计划xx%，同比增长xx%。

3、中间业务取得新进展

截至20xx年xx月底，我支行自营网点共代理保费xx万元，实现保险手续费收入XX万元;完成基金认购、申购金额XX万元，赎回XX万元，银行实现收入XX万元;销售理财产品xx万元。我支行自营网点短信保有量达到xx户，新增xx户，完成年计划xx%。

4、商易通、POS商户有新的发展

截至20xx年x月底，全县用户849户，其中银行自结存商易通营网点结存用户XX户;POS机结存xx台，银行自营网点xx台。经过对无效商户的清理，设备开通率达xx%，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20xx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

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，网点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

随着我支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，虽然新招收了十几名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

>四、20xx年下半年工作打算

1、加快经营业务发展

20xx年下半年我支行要加快经营业务发展，牢固树立统筹邮政金融和谐发展意识，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20xx年全年目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合今年“业务规范年”的工作，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“魅力网点”，“活力网点”，形成自己的特色氛围，增强我支行网点自然吸储能力。

20xx年上半年，我支行认真努力工作，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。下半年，我支行要继续加强学习，，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20xx年目标工作任务，取得优异成绩。

**支行领导班子工作总结7**

我于xx年6月担任xx支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，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。至xx年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

>一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一户就带走对公款10，000万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我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。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长20,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说，xx年的各项存款再次涮新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

>二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20,709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

**支行领导班子工作总结8**

今天，我们召开20xx年第一次全行工作会议，主要任务是总结20xx年工作，重点部署20xx年任务，动员全行广大员工，认清经营形式，咬定经营发展目标不动摇，戮力同心，强力发展

稳健扎实推进xx邮储银行快速健康发展。

>一、20xx年工作回顾

20xx年，在省市行的正确领导下，围绕省行的可持续，重效益，防风险的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

（一）20xx年全行经营情况

20xx年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划（计划为1595万元，实际收入中扣除1x月份总行计提减值准备金138万元）实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占xx全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显着。

（二）风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

20xx年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

二、20xx年的工作任务

（一）20xx年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

上述指标，现已经与市行签订在行长经营责任书中，按照今年计划，全行收入比照去年绝对值增加600万元，增幅为，（1x年，我行收入增加绝对值为257万元，增幅为20%）收入绝对值和增幅均为历年最高，完成今年的收入计划压力空前，但我们坚信，有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的精，气，神要带出各有所长的团队。

（二）20xx年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立xx财观念，加大VIP卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收，yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的.二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄，POS和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工>培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

同志们，20xx年将是全行奋力拼搏的一年，我们深知创业维艰，守成不易的道理，在新的一年里，让我们在省市行的正确领导下，以省市行的会议精神为指引，在新一届领导班子的带领下，上下同心，奋发进取，为全面完成今年的工作目标而努力奋斗！

**支行领导班子工作总结9**

各位同事：

xx年x月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严以律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

>一、提升自身素质，保证工作称职

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习的要求上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《xx》以及《xx银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习;利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章流程。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习;主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜求这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

>二、勤恳细致做事，做到工作尽职

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

(一)发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。

所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

xx县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

(二)以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在x行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的x总通过多次反复地沟通，终于拿下了xx项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与xx全面合作的项目，这个项目我们x总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于x行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了xx亿元，位于全省第四的好成绩。

(三)加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

(四)追求卓越，全力打造营销队伍。

早在x年，x行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好x行长这一战略部署。

也为了使我分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在x年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险PK赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

>三、严于律己，保持做人本色

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在x行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

>四、工作中存在一些不足及改正的办法

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀\_员，为xx银行的发展做出新的贡献。

**支行领导班子工作总结10**

>一、工作成效及经营情况：

储蓄存款业务：截止20xx年12月31日，xx支行存款余额达 万元，较年初增长 万元，其中活期存款为 万元，较年初增长 万元，活期占比达 %;定期存款为万元，较年初增长 万元，定期占比达 %。储蓄存款完成计划任务的 %。

贷款业务：截至20xx年12月31日，xx支行到期到款

回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到：

>二、20xx年各项工作开展情况

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对总行于年初下达的全县存款新增10个亿的艰巨任务，xx支行全体员工同心协力，万众一心，把揽储作为重大任务来抓。年初，xx支行就抓住过年的有利时机，以文明规范服务为抓手，注重柜面服务质量，以良好的服务吸引客户来我支行办理业务；同时响应总行号召，加大宣传，张贴海报，以“存定期，送好礼”等形式吸引客户来我支行开户和存款；除此之外，支行行长和助理还带领客户经理主动出击，在春节期间，上门给大客户送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系。通过多管齐下的形式，为全年的任务开了一个好头。同时，xx支行在日常工作中，非常注重保持和老客户的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础

（二）严抓贷款流程，优化贷款质量

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不

良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。xx支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制在可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，xx支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于xx支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩。20xx年我行全年清收不良贷款 户， 万元。比年初下降 %。本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工

说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。Pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。xx支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

>三、存在的问题与不足

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。

第一，xx业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护；

第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。

第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来xx支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距，20xx年，我行将以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

**支行领导班子工作总结11**

xx年上半年，我们西城支行紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的支持下，在总行党委和班子的领导下，在宏观经济形势严峻、业务经营异常困难的不利情况下，组织和带领全体员工坚定信心，迎难而上，努力完成总行下达的各项任务，为农商行各项业务的发展和xx乡区域经济的活跃做出了应有贡献。

>一、经营目标完成情况

1、6月底，各项存款余额19362万元，较年初增加3586万元，完成总行3500万元计划的102%。

2、上半年新投放农业贷款1200余万元。

>二、主要工作方面

（一）坚定不移地抓好存款工作存款是立行之本，也是今年总行安排的重头戏。在此方面，我们一是解决员工的思想问题，重点从主观上找原因，克服全员等靠要消极思想；二是打破平均分配任务的考核办法，根据个人能力的不同，分配不同任务，根据完成任务的不同，分配不同的薪酬，给有潜力的员工提供发挥的舞台，充分调动全员积极性和创造性；三是对于黄金客户，领导班子积极拜访，倾心畅谈，联络感情；四是组织全员开展文明优质服务活动，全员按要求统一着装，挂牌上岗，严格训练柜员“临柜五步法”，以服务赢得客户；五是结合“三进四扫五覆盖”活动，普及用卡率，监测卡流量，增加存款日均余额；六是对全乡10个村（原联络站）进行分类包干，新余额按不同比例计个人任务。这些措施的采取和实施，为存款的稳步增长打下了坚实的`基础。

（二）及时开展信贷支农工作。我们xx乡属农业乡镇，农业资金需求很大。我们本着早发放早见效的原则，年初，我们即根据各村实际情况，实施信贷优化战略。一是扎实开展全乡农户信用等级评定、年审、授信工作。二是及时开展农户需求贷款的发放工作。各村由包片信贷员和村级评级小组严格把关进行发放，元月份及时将800余万支农贷款发放到需求农户手中。三是对峻岭村担保协会工作进行调研、分析、总结和完善，多次接受上级联社、银监部门、政府调研，接待兄弟联社的参观学习。四是对各客户经理营销的商户做好贷前调查，符合条件的及时予以支持，自然人贷款实行财政工资担保。信贷方面的大力扶持，有力地推动了xx乡经济的发展，有效地提升了我们农商行良好的社会形象。

（三）优化资产质量，保全诉讼时效。今年以来，省联社不良贷款听证问责工作在全省展开，我们根据工作进度，深入各村，对以前年度沉淀的老贷款进行清理清收。同时，对隐形不良及表内不良逐户下发催收通知书，采取一户一策的清收办法，保全诉讼时效。全体信贷员逐笔核查存量贷款。进一步夯实了资产底子，资产质量进一步优化。

（四）有效加强内部管理。通过轮岗、学习、考试、岗位练兵和专业技能比武等一系列工作，全员的制度执行力和规范化操作有所增强。今年以来，我们在定期学习总行内部管理制度的基础上，进一步细化操作规程，从各个方面、多角度、多层次制定违规处罚办法，并加大检查、处罚力度，使我支行的内部管理进一步强化，为实现全面快速稳健发展创造了有利条件。

（五）引深案件防控工作。上半年，我们依据总行案件防控培训方案，于每周二、五进行案防学习，也利用晨会、周会、月会时间系统学习《中小金融机构案件风险防控实务》、案防治理的有关政策、制度和相关规定、各项内控管理制度、操作规程、应急处置预案等，进一步丰富员工的案防知识，增强案防意识，提高对重点业务风险点的管控能力，将案件防控工作推向深入。

>三、廉政建设方面

认真履行党风廉政建设第一责任人的职责，一是年初即与总行党委签定党风廉政建设目标责任书，抓好责任制目标的落实；二是重点抓环节干部廉洁自律建设，严厉打击吃、拿、卡、要等信贷不良习气；三是认真处理群众来信来访，支持纪检部门严肃查处违规违纪案件的发生。

回顾半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但是成绩只能代表过去，自己在工作中仍然存在着一些不足之处，同领导的期望与要求相比，还存在着较大差距。我决心在今后的工作中，紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的关怀、支持下，认真履行职责，严格管理，再接再厉、扎实苦干，让总行放心，让全乡人民满意。

**支行领导班子工作总结12**

20xx年以来，人民银行xx县支行紧紧围绕县委、县政府实施农业稳县、工业富县、生态立县、文明育县四项战略部署，贯彻执行稳健的货币政策，强化金融支持经济调结构转方式促升级，以金融精准扶贫主办行为抓手，全面落实金融精准扶贫工作，大力推进农村金融信用体系建设，优化金融服务，普惠金融便利性不断增强，密切防范金融风险，确保县域金融稳定。现将我支行20xx年工作总结和20xx年重点工作谋划报告如下。

>一、贯彻落实稳健的货币政策，强化金融支持经济调结构转方式促升级

（一）强化窗口指导，畅通政策传导。以《xx金融快讯》为载体，以金融运行形势分析会为平台，积极传导稳健的货币政策，反映县域金融动态，指导全县银行业金融机构合理把握信贷投向、进度和节奏，避免季节、月度异常波动。

（二）强化金融支持经济调结构方式促升级。贯彻执行稳健的货币政策，促进信贷政策与县域产业政策相匹配，严控产能过剩行业新增贷款，满足住房信贷合理需求，鼓励“一行一品”金融产品创新，加大支持“三农”和小微企业力度。截至11月末，各项存款余额亿元，比年初增加亿元；各项贷款余额亿元，比年初增加亿元，提前完成了县委、县政府安排的金融考评目标任务。全县全金融机构存贷比；新增存贷比，实现了落实稳健货币政策与支持地方经济发展的有机统一。

（三）加强银企对接，促进银企协作。一是参与组织4次政银企对接活动，共有55家企业现场签约，贷款意向金额亿元，有力地推动本地经济在不利的环境中奋力前行。二是参与制定《xx县工业企业政银担业务风险分担实施细则》，调动银行业金融机构信贷投放的积极性，截至11月末，共发放此类贷款81笔，金额亿元。三是组织开展“税融通”业务，帮助解决广大诚信纳税企业诚信企业融资问题，有效扩大企业融资渠道，已投放6笔，金额1360万元。

>二、以金融精准扶贫主办行为抓手，全面落实金融精准扶贫工作

一是贯彻落实金融扶贫政策。贯彻落实合肥中支转发七部委《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》(合银发〔20xx〕90号)精神，建立xx县金融扶贫主办行制度，确定脱贫攻坚责任分工要求，制定本行脱贫攻坚实施方案，确保各项政策措施落地见效。二是实施金融精准扶贫工程，积极推广小额扶贫信贷。深入贯彻\_、\_关于持续推进大别山连片特困地区精准扶贫工作要求，成立扶贫小额信贷工作领导小组，制定了《xx县扶贫小额信贷工作实施方案》《xx县小额信贷支持光伏扶贫工作方案》。截至20xx年11月末，建档立户贫困户万户，人口万人，其中，评级的低保贫困户和一般贫困户万户。对2690户特色种养植扶贫户评级授信的村级初评和乡镇复审工作，授信金额14250万元。累计发放扶贫贷款3742万元，其中，对贫困建档授信户发放扶贫小额信用贷款246户，金额1042万元，通过5户企业或农村经济组织发放扶贫贷款2700万元，产业带动42扶贫户。

>三、切实发挥好金融管理者角色，维护一方金融稳定

一是认真做好日常金融风险监测工作。及时报告涉及金融稳定、可能引发系统性金融风险的各类重大风险、重大突发事件、重大金融案件等，切实防范和化解金融风险。二是积极发挥政府主导、人民银行推进、相关部门配合的金融生态县建设工作机制。创建金融生态县，共建诚信xx。推进社会信用标准化建设，以扶贫小额信贷信用档案建设为契机完善农村信用体系建设，不断改善贫困地区金融生态环境。

>四、着力优化金融服务，普惠金融便利性不断增强

一是着力推进金融服务“村村通”工程。创新推出“拎包银行”等流动金融服务模式，将服务领域延伸到每村每户，打通贫困地区金融服务“最后一公里”。二是全面推进惠农金融服务室建设。按照“五位一体”要求对全县已建立的惠农服务室及时进行升级改造。截至目前，已建成惠农金融服务室398家，完成任务数100%，实现了全县90个贫困村惠农金融服务室全覆盖。

>五、20xx年重点工作谋划

（一）进一步发挥金融对经济稳增长的重要支撑作用。推动四大商业银行加强与其上级行的沟通衔接，积极向上争取资源，着力引导信贷资金流向重点关注领域，确保各项贷款继续稳步增长。鼓励和支持地方法人金融机构加大信贷投放，推进县域实体经济快速升温。引导金融机构不断加大对三农、小微等重点关注领域的融资支持，开展相关金融产品和服务的创新，切实帮助企业缓解资金困难。

（二）全面深化农村金融改革，完善现代农村金融服务体系。健全农村金融服务组织体系，推动农村资产的金融资源化，积极开展农村承包土地的经营权和农民住房财产权抵押贷款试点（以下简称“两权”），推动金融服务模式创新，积极扩大主要创新产品的应用规模。引导金融机构针对暂时存在经营困难或资金困难，但符合国家产业政策、产品有市场的企业，可综合运用续贷、展期、借新还旧甚至销贷等方式化解风险，最大限度地帮助企业渡过难关。

（三）加大金融扶贫攻坚力度，推动全面建成小康社会。引导金融机构正确处理好商业可持续和履行社会责任之间的关系，增强金融精准扶贫工作的责任感和使命感，并从绩效考核、内部授权、资源配置等方面把金融扶贫工作落到实处。引导金融机构处理好产业扶贫和精准扶贫的关系，不仅要直接支持建档立卡贫困户发展，而且要通过支持县域经济和特色产业发展带动建档立卡贫困户脱贫致富。积极争取县委、县政府的大力支持，通过整合财政资金、建立风险补偿机制、加大财政贴息和风险补偿力度，充分发挥财政资金的杠杆撬动作用，并有效防范道德风险，引导金融资源向贫困村和贫困群众倾斜。

（四）推进金融生态环境建设，切实防范和化解金融风险。广泛开展融资对接活动，引导各金融机构积极落实对接会相关成果，联合当地政府相关部门，积极开展形式多样的银企对接活动，切实提升对制造业等实体经济的金融服务水平。进一步降低企业融资成本，进一步发挥再贷款等货币政策工具引导作用，引导贷款利率逐步走低。联合有关部门切实加强担保、再担保、风险补偿的增信作用，建立健全跨部门的失信企业通报制度，完善部门间联合惩戒机制，营造更加良好的信用环境。

**支行领导班子工作总结13**

XX年，xx支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

>一、主要业务指标完成情况：

——XX年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成全年任务，完成全年任务的50%

——法人客户贷款新增28326万元(含小企业)，完成全年任务的 %，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元;

——贸易融资全年累计发放2140万元，

——实现对公结算帐户开户 28户，新开500万以上客户2户，完成全年任务的，

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的

——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现XX万元，完成全的任务的50%。

——中间业务收入完成 万元，完成计划的 %，比去年同期增加 %。

>二、全年主要工作

1、XX年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，

针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找