# 行长接访日工作总结(必备47篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-18

*行长接访日工作总结1xx年，大关支行在市分行、县委、政府的正确领导下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实盛市分行年初工作会议精神和各阶段的工作部署，以加快有效发展、提升发展质量为第一要务，围绕以经济增加值为核心的绩效考评体系，加快业务经营转型...*

**行长接访日工作总结1**

xx年，大关支行在市分行、县委、政府的正确领导下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实盛市分行年初工作会议精神和各阶段的工作部署，以加快有效发展、提升发展质量为第一要务，围绕以经济增加值为核心的绩效考评体系，加快业务经营转型，提升各项业务的竞争力，推进内部机制改革，增强风险控制能力，加强员工队伍建设，加大企业文化建设，推动全行各项工作健康发展。

一、主要工作及成效

(一)坚持“存款立行”方针不动遥大关经济基础薄弱，存款总量小，针对这一实际，支行党委认真进行了冷静、客观的分析，制定了切合实际的考核和激励措施，立足一个“早”字，认真开展了“春天行动”，取得了一定的成效。但二季度以来，受周边经济环境的影响，储蓄存款严重，总量大幅度下滑，储蓄和各项存款双双负增长。下半年，支行采取了一些阶段性的激励措施，各项存款止跌回升，年末各项存款较上年增长了2234万元。

(二)加大贷款的投放力度，努力提升有效规模。

围绕壮大有效信贷规模核心，突出信贷运作的质量与效率，加强系统联动能力建设，灵活运用“三农”信贷服务政策，协同推进公司类、农业类、个人类业务，坚决在安全性前提下拓宽优质资产业务营销渠道，积极拓展a\*\*\*以上法人信贷客户与抵押足值、风险可控、还款第一来源可靠的个人信贷客户，加强营销住房按揭贷款和个商可循环使用信用，坚决控制新增不良贷款。全年累计发放贷款21131、6万元，累计收回法人贷款1125、7万元，实现净投放xx5、9万元，有效防止资产剥离后的信贷“空心化”现象，提高了创利能力。

(三)有序开展职业道德教育活动

为全面落实全市农行xx年工作会议精神，紧扣“3510”战略目标，全力落实股份制改革、业务经营转型、精细化管理各项工作任务，准确把握战略发展重点，深化建设“又好又快的发展行”，确保实现股份制银行经营机制的良好开局。根据市分行《关于开展xx年职业道德教育活动的通知》(农银昭发〔xx〕59号)文件要求，结合本行实际，制定了相应的实施方案，于xx年3月23日至4月23日，开展了以“自信自强、提升自我”为主题的职业道德教育活动。活动期间，依次开展了：“学好一本书”、“听好一堂讲座”、“做好一次警示教育”、“学好总行、省行和市分行年度工作报告”、“写好一篇读书笔记”等阶段活动。通过活动开展顺利，对全行员工进行了一次系统的学习，提高了各自的思想觉悟和业务能力，达到了预期的目的。

(四)切实开展案件专项治理，努力提高内控管理水平

为切实加强管理，有效防范案件发生，实现标本兼治，大关支行根据上级行有关文件精神，结合本行实际，制定了《案件专项治理工作实施方案》，明确了各部门的职责，确定了治理活动的重点，针对支行控险的薄弱环节，决定在对账管理、档案管理、员工行为排查、印章管理、信贷管理及各类内外部检查发现问题的整改六个方面进行重点治理。

为确保案件专项治理活动抓好、抓实，抓出效果，我们采取了以下措施：

1、对xx年的七项专项治理活动的回头看，查缺补漏，建立长效机制，巩固好去年治理的成果。

2、开好两月一次的内控风险分析评价例会，明确每次会议的主题，做好会前准备，确保会议质量。

3、提高各业务部门自律监管的质量。

4、强化员工排查、岗位轮换、强制休假、领导干部带班查看录像等相关制度的执行。

5、做好各种内外部检查发现问题的整改，提高整改的及时性和整改的质量。

(五)党建和队伍建设取得新进展。

支行对党风廉政建设责任制量化考核办法进行了进一步修订和完善，发出“领导干部廉洁从政考评表”46份，对支行党委班子和领导干部廉洁从政情况进行了\*\*\*测评;开展了先进性教育活动“回头看”和“xxxx”社会主义荣辱观教育，巩固和扩大了整改成果;规范化管理工作更加深入，员工的业务技能和服务质量进一步提高;充分发挥群团工作职能，对老干部、离退休干部员工的关心和服务措施更加细化，有力凝聚了队伍力量;进一步抓好了基层党组织建设和企业文化建设，发展2名预备党员和1名发展对象，同时坚持以健康向上的文体活动来丰富员工业余生活，提高员工素质，凝聚队伍力量，并下大力气开展员工知识培训，使员工队伍的能力和素质得到进一步提高。

(六)转变观念，廉洁自律，切实加强党风廉政建设。

1、认真抓好党委中心组学习。为使党风廉政建设责任制学习活动和业务工作同时进行，做到两不误，班子成员坚持集体学习，在集体学习的的基础上开展自学。党委班子始终坚持自觉地用党的纪律约束自己，规范自己的行为，全面贯彻执行各项金融方针政策，牢固树立依法合规经营的思想，履行好自己的职责，在思想作风、经营作风、工作作风等方面起好带头作用。

2、加强党风廉政建设责任制考核制度。一是强化领导班子对党风廉政建设的领导责任。大关支行党委重视党风廉政工作，认真贯彻落实党风廉政建设的各项规定，进一步明确了支行党委班子领导分工和责任分解，真正把党风廉政建设责任制落实到了具体岗位、具体的人。二是建立和完善案件查处责任制。农行大关县支行建立了“查处、教育、立案”工作责任制，认真落实对员工的排查工作。支行按照《金融机构内部控制指导原则》加强内控制度建设，强化监督制约机制，加大责任追究制度，从源头上预防违法违纪案件。

3、加强队伍建设和企业文化建设，为业务健康发展提供有力保障。根据市分行《中国农业银行昭通市分行企业文化大讨论活动实施细则》精神，支行着重从以下几个方面抓好这项工作：(1)继续抓好党风廉政建设和警示教育、反腐倡廉教育。(2)继续抓好企业文化建设，特别是要以此次企业文化建设大讨论为契机，加强农行社会形象建设，巩固和增进“走近农行，感受亲切”的服务理念与服务规范，进一步挖掘农行服务文化的深刻，提高员工素质，凝聚队伍力量，展示农行风貌。(3)抓好基层党组织的建设，增强党员的政治意识和责任意识，努力提升基层党支部的战斗力，密切干群关系，发挥基层党组织在农行改革与发展中的带头作用和先锋模范作用。

(七)深入基层，联系群众，充分发挥工会组织作用。

大关支行历来注重工会组织建设，xx年加大了对工会基础设施的投入，为全行员工开展各项娱乐活动提供必要的场所和设施。

1、xx年，大关支行按照全行员工意愿，在市分行工委的帮助下改造了原来的工会场所和设施，使广大员工在工作之余有了一个较好的娱乐环境，对员工放松身心有着较大的好处。

2、工会充分发挥自身的优势，积极倡导“健康生活、快乐工作”的理念，按照员工的意愿，依靠员工适时组织开展形式多样的工会活动，丰富员工文化生活，增强农行凝聚力。

3、继续开展送温暖活动，慰问困难员工及其家属，向全行每位员工在生日时送上一定的礼金，在员工生病住院期间进行探视，代表组织对员工的关心、爱护，从而激励员工树立“爱行如家”的思想意识，为农行的改革发展多做贡献。

二、存在的困难和问题

(一)有效投放依然不足。这也是目前制约我行业务发展一个关键，贷款存量在呈逐年下降趋势，而不良贷款占比因存量贷款的下降呈上升态势。由于有效投放不足，带来我行有效收入明显不足。

(二)不良贷款反弹压力加大。12月末全行不良贷款占比为23、98%，这是在剥离不良资产后面临的重大挑战。由于不良贷款边清边增、前清后增的现象时有发生，使不良贷款反弹形势十分严峻。

(三)中间业务重营销、轻管理，重规模、轻效益的现象十分突出。

(四)市场拓展力度还需要加强。今年制约我行发展的主要矛盾仍然是存、贷款业务，拓展能力和市场竞争能力仍须加强。服务理念还需进一步改善，个别柜员缺乏全局意识，主动性不强，态度也不好，造成客户投诉。

(五)盈利能力有所减弱。虽然加大了利息收回率的管理力度，全年实现了贷款利息收回率100、4%;但是由于贷款有效投放不足，收息空间进一步缩小，导致盈利能力减弱。

(六)内控治理还需进一步加强。基础管理、规范化治理及柜面业务等方面，从金融监管门组织的历次检查、审计和我行自身组织的自律监管检查中看，都还存有薄弱环节，甚至有的问题反复出现，整改还不彻底。

三、下步工作计划

xx年我行经营遇到了前所未有的困难，发展严重滞后，从客观上看是县城经济发展缓慢，经济总量小的原因，但主观上看还是努力不够，方法不多，市场竞争和拓展能力不足所致。新的一年，我们将认真分析形势，明确工作重点，扭转工作的被动局面。

(一)增强员工责任感和紧迫感，加快有效发展，强化法纪意识，坚决把规范经营管理、从严治行落到实处，强化品牌营销意识，树立良好企业形象。积极主动与县委、政府、人行和银监加强联系，推动各项工作顺利开展。

(二)进一步加大宣传力度，提高服务质量和水平，大力吸收存款。采取有力措施，争取绝对增量与市场占比取得明显优势。努力确保储蓄存款存量和增量市场份额在县级金融机构稳中有升。

(三)积极开展惠农卡发行工作，做好有关的信用调查、评估工作，按照《惠农卡管理暂行规定》、《惠农卡发行实施方案(试行)》及上级行的要求有效推进该项工作，认真践行“面向三农、商业运作”的方针，充分发挥服务县域经济的主渠道作用。

(四)把加强内部管理作为重点，以此增强全行各项业务的合规、合法性。进一步加大业务主管部门自律监管力度，坚持处罚与处分相结合，预防各种违规操作，打击业务经营中弄虚作假行为，提高经营成果的真实性、合法性和有效性。

(五)认真做好网点转型各项工作，加快网点改造，实施“大厅制胜”策略，充分借鉴他行网点改造的成功经验，按照总行有关精神，做好各方面工作，以业务流程再造为核心，优化流程设计，减少业务环节，释放更多的网点资源用于销售和服务。同时注重网点定位和布局，分层次、分步骤地推进转型工作。

(六)切实做好党风廉政建设工作、党建工作和群团工作，消除安全隐患，为业务经营创造安全运行的环境。营造有感染力、凝聚力的企业文化，培养政治合格、素质过硬、作风优良的员工队伍。

总之，全行要以科学发展观为统领，以开拓县域市场为工作重心，以加速经营战略转型、提升发展质量和经营效益为目标，以精细化营销、精细化治理为举措，狠抓资金组织，加大有效投放，拓展中间业务，控制不良贷款，强化内控治理，着力队伍建设，不断加强资产结构、负债结构和收入结构的优化调整，努力推动各项业务又好又快发展!

**行长接访日工作总结2**

四、加强初信初访接待办理和重信重访复查复核工作，切实做到信访问题“案结事了”

一是加强初信初访接待办理工作。今年，我们要求各乡镇、各部门必须高度重视和加强初信初访的接待办理工作，切实加大初信初访工作力度，认真办理每次群众来信，热情接待每次群众来访，认真寻求解决问题的办法，通过及时交办、查办每件信访案件，千方百计地提高初访问题的办结率，逐步地扭转了群众重越级访、轻初始访、重集体访、轻单个访的观念，有效地防止了因忽视处理初信初访问题而导致越级访、集体访和重复访的发生，真正做到了信访问题小事不出村，大事不出乡镇，重大问题不出县，为实现“一控制、两下降”目标打下坚实的基础。二是加强重信重访复查复核工作，切实做到信访问题“案结事了”。3月初，县信访联席会议组织力量对全县范围内存在的各类重信重访问题进行摸底排查，共排查出××等重信重访问题6件，全部做到五落实，即落实包案领导，落实牵头单位和办案人员，落实办结时限，落实稳定措施，落实处理问题所需的经费。截止目前，以上6个重访问题，已经全部得到解决。

五、扎实开展县委书记、县长大接访活动，切实推动信访问题的解决

6月28日，××关于处理信访突出问题及群x事件联席会议电视电话会议召开后，县委、县政府高度重视，多次组织召开县委常委（扩大）会议，学习传达中、省、市关于处理信访突出问题及群x事件联席会议电视电话会议精神，全面安排部署县委书记、县长大接访工作，确定由县委书记、县长带头接访，其他县级领导参与，每天安排一位县级领导到县信访接待大厅坐班接待上访群众，并及时通过电视新闻媒体报道、张贴通告等形式向社会公示，告知广大群众积极参与此项活动，使县委书记、县长大接访活动开展的扎实有效。同时县委书记、县长还多次带领法院、信访、城建、交通、国土、水利、林业等相关部门主要负责人主动深入到化子坪镇、建华镇、县城建局、街道办城南社区下访、接访群众，了解群众疾苦，倾听群众呼声，解决群众信访问题，对大接访中接待的部分疑难重大信访案件进行回访，集中解决了涉及群众切身利益的生产生活道路、公厕维修、大棚改造、退耕还林、农村人畜饮水等一大批涉及民生的信访问题，使信访案件彻底得到解决。截止目前，县委书记、县长先后共接待信访群众70批237人次，现场答复12件，不予支持5件，立案53件，现已办结51件，未到期正在办理2件。

六、开展深入学习实践科学发展观活动，努力开创信访工作新局面

开展深入学习实践科学发展观活动以来，我局严格按照县委学习实践活动实施方案的要求，紧紧围绕在信访工作中如何贯彻落实科学发展观的思路，经过反复讨论研究制定了\_支部学习实践活动实施方案，提出了“化解矛盾纠纷，构建和谐××”的实践载体。在学习调研阶段，支部组织党员干部集中时间学习《科学发展观重要论述摘编》，××市县关于开展深入学习实践科学发展观活动的文件及领导的讲话精神等必学篇目，人人记写学习笔记2万字以上，撰写心得体会5篇以上，领导班子成员深入基层开展调查研究，广泛征求群众意见，撰写调研报告5篇。开展了以“解放思想实事求是推动信访工作科学发展”为主题的解放思想大讨论活动，引导信访干部把思想认识从那些违背科学发展观要求的观念、做法、体制机制的束缚中解放出来，为推动信访工作科学发展扫清思想障碍。在分析检查阶段，支部以理论学习贯穿学习实践活动始终要求，组织党员干部学习了xx来××县视察讲话精神，以及对信访工作的三点指示精神，学习党的xx届四中全会精神等内容，要求党支部领导班子成员进一步征求意见，开展谈心活动，全面查找存在的突出问题，撰写领导班子专题民主生活会发言材料，开好领导班子专题民主生活会和党员组织生活会，认真开展批评与自我批评，形成班子自查分析检查报告，组织群众对分析检查报告进行评议，提出整改措施和努力方面，为学习实践活动整改落实阶段工作打下坚实的基础。

总之，今年以来，在各级各部门的大力支持下，经过信访部门的努力工作，信访工作取得了一定成绩，信访形势明显好转，但是在工作中还存在一些问题和不足，在今后的工作中进一步加强。

一是要继续深入开展矛盾纠纷排查化解工作;

二是继续开展重信重访专项治理工作;

三是坚持搞好县级领导信访接待日接访工作;

四是继续搞好学习实践科学发展观活动的各项工作，使信访工作真正走上科学发展的道路。

**行长接访日工作总结3**

作为银行的一名副行长，既是又是被，既是配角又是主角。其一言一行，代表单位的整体形象；其品行作风，事关班子的团结合力；其能力水平，会对银行的建设与发展产生重要影响。所以，我个人的体会是：作为副行长，必须对单位高度负责，对班子团结奉献，对事业无限忠诚，全身心投入工作，多角度参与管理，创造性地开拓分管工作的新局面。具体来讲就是要努力做到以下三点：

一、摆正位置、认准角色

作为一名副行长，首先对自己要有正确认识，要摆正位置。对正职来说，副职就是参谋，就是助手，就是配角。所以，就要维护正职的核心地位，服从正职地领导，接受正职管理。对班子其他成员来说，每一名副职都是同事，都是合作伙伴。因此就要互相尊重，互相理解，互相支持，互相补台。对干部职工来说，副职就是领导，就是服务，就是表率。所以，就要关心他们的.生活，就要帮助他们开展工作，就要支持他们不断进步。在摆正位置的同时，还要树立角色意识，尽心尽力抓好分管工作，不讲索取，无私奉献。主动为正职出谋划策，主动当好参谋助手。对分管工作千方百计干出成绩，对复杂疑难问题想方设法自己解决，对不宜自己做主的事项要向正职勤请示多汇报，要与班子其他成员多商量多沟通。对涉及全行性工作更要经常征求群众意见，注意从群众中汲取智慧和灵感，善于从密切干群关系的过程中找到解决问题的金钥匙。

二、严格要求、以身作则

作为副行长，无疑是单位领导之一，是班子核心成员之一，所以，对自己必须时时处处从严要求，方方面面率先垂范。

一是要做维护班子团结的模范。只要单位班子团结，坚持心往一处想，劲往一处使，就能克服任何困难，就能带领大家从胜利走向胜利。反之，就会一损俱损，一败涂地。所以，身为副职，就要象爱护自己的眼睛一样爱护班子的团结，坚持不利团结的话不说，不利团结的事不做，主动承担团结的责任，积极争做团结的模范。

二是要做廉洁从政的模范。既然是领导，就难以避免权力、金钱乃至美色的诱惑。

三是要做业务创新的模范。作为副职，作为落实具体工作的组织者，不仅要确保业务工作的顺利开展，更重要的是要做业务创新的倡导者和推动者。要帮助大家树立创新意识，熟悉创新方法，培养创新能力，坚持人无我有，人有我先，人先我精，永远走在他人的前面，永远掌握工作的主动，永远成为创新的模范。

三、当好助手、任劳任怨

“一把手”就是单位的决策者，理应处于单位的核心位置，主要精力主要放在驾驭全局掌握方向上，要相对超脱。而副行长的工作重点则应体现在准确领会正职意图，创造性地开展工作上，要相对具体。所以，对正职要鼎立相助，以诚相待，当好助手和参谋，甘当配角和绿叶。

一是要正确领会领导意图，用权不争权，尽责不越位，竭心尽力，卓有成效地完成分管工作。

二是要对工作不足或失误多揽责任，对工作成绩或荣誉应主动谦让。彼此之间要互相理解、互相支持，主动为正职拾遗补缺。

三要注意围绕全行中心工作，搞好调查研究，切实掌握第一手资料，认真听取干部职工的反映，及时提出合理化建议。制定各种实施方案，主动抓好组织实施，努力把正职的决策变成全体员工的实际行动，保证各项业务指标得到贯彻落实。

只有通过正职的正确决策，促进本单位任务的圆满完成，副职的作用才能充分发挥，自己的抱负才能充分展现。

**行长接访日工作总结4**

20xx年上半年，xx镇信访工作在县委、县政府和上级单位的领导下，坚持以\_理论、三个代表重要思想为指导，深入学习贯彻党的\_、十七届一中、二中、三中全会精神，紧紧围绕构建社会主义和谐社会的要求，以科学发展观为统领，认真落实《\_、xx关于进一步加强新时期信访工作的意见》和省、市、县信访工作会议精神，按照\*\*\*\*\*\*总理热情、依法、负责、奉献的要求，坚持以人为本，在事要解决上下功夫，依法维护信访秩序，推进信访工作重心下移，妥善处理人民内部矛盾，最大限度地增加和谐因素，最大限度地减少不和谐因素，切实解决群众反映的热点、难点问题，确保了在\_期间无人赴省进京上访，为维护全镇社会稳定，促进经济发展和社会全面进步作出了贡献。现将我镇20xx年上半年信访工作总结如下：

对当前的信访形势，从总体来看不容乐观，主要原因是：今年是村委会换届年，许多村班子被调整或面临调整，隐藏多年的一些矛盾又有新抬头，在个别落后村变得更加突出。

一、信访总量持续上升，已对社会稳定构成影响，据统计今年我镇群众上访率比去年同期上升25%。

二、集体访明显增加，且规模逐步扩大。有的村上访群众开着拖拉机、三马车到镇政府大院示威，摆出不达目标不罢休的架式，给政府的日常工作造成一定影响，如我镇寺后杨村因换届选举工作到镇政府集体访一事。

三、反映村干部廉洁方面的案件占很大比例。大多数是无中生有，想借机整垮班子以达到个人目的。

对此，我们认为针对这种形势，一方面必须切实加强对信访工作的领导，加大工作力度;另一方面，通过健全机制，落实责任，进一步加强基层组织建设，把信访工作解决在基层，解决在萌芽状态，确保社会稳定。

**行长接访日工作总结5**

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想。

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。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、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号。

在全体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x行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、x行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；x行要背水一战、x行人腰杆要硬、x行这支队伍要强，x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

1、以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2、3亿多元，存贷比例高达xx%。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，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。《xx金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称xx行为“储户心中的金字招牌”。《xx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。x年来，共增加存款x亿多元，还清了系统内和系统外的借款亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省x行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

2、以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

1、各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款x亿元，占x行恢复21年存款总额的xx%，余额达到xx亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款x亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了x多万元，负债结构得到了优化。

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

3、新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到x万美元，国际结算额达到x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x张，存款余额达到x万元。

4、经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入x万元，实现减亏x万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入x万元，比上年减亏x万元。

5、精神文明建设大踏步前进。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；xx储蓄所被省行授予青年文明号，xx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。

**行长接访日工作总结6**

20xx年，我支行深入贯彻党的中国\_第十七次全国代表大会和中国\_第十七次全国代表大会四中、五中全会精神，坚持“打防结合、预防为主”的方针，加强信访综合治理工作处理力度，认真做好矛盾纠纷的排查调处工作，积极构建和谐XX银行存款环境。 主要工作措施：

一、抓住一个龙头，建立健全信访综合治理制约和激励机制。

支行领导非常重视客户投诉信访工作，把信访和综合发展有机的结合起来，牢固树立“及时处理信访，稳定支行发展，是第一责任”的观念，抓住落实信访和综治责任制这个龙头，逐步建立健全信访和综治工作制约和机制激励机制。

一是全权实行“四个纳入”。即把综合发展工作纳入中层领导干部责任制及绩效考核的重要项目;纳入管理考核的重要内容;纳入评先评优的必要条件。 二是认真组织两次检查。即半年检查和年度检查。采取“听、查、看、议”等方式严格检查，把综合管理工作检查结果，与责任人的补贴奖金挂钩，做到奖勤罚懒。

二、坚持三项制度，形成常抓不懈的工作机制。

一是坚持部门经理负责工作制度。有效促进了综合管理工作责任的落实，实现了基层管理工作有人抓、有人管。

二是坚持稳定分析和信访工作情况分析制度。每半年召开一次全行性的稳定分析会，研究分析全行信访工作，部置信访于综合管理工作，解决影响重、难点问题，全年未发期和不定期进行通报，既指出问题、危害、原因，又提出具体措施和要求。

**行长接访日工作总结7**

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

>一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的\'考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入万元，较上年多增万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

**行长接访日工作总结8**

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行xx县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

>一、履职情况

我于20xx年2月份来xx县任职，20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二)力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入xxxx万元，同比增长，银行自身实现收入xxx万元，占比为，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年xx县邮政储蓄余额净增亿元，年底余额规模达到亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到，新增市场占有率，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到亿，规模占比为。全年代理保费xxx万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费xxx万，占比为;全年销售理财产品xxx万元，银行自营网点销售理财产品xx万元，占比高达。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额全年发放xxx万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款xxx万元，银行自营网点发展小额xxx万，其中扶贫贴息贷款为xx万，占比分别为和。小额信贷业务xx县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放万元，列全市县支行第1位，年末结余xxx万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为xx年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，xx年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的`前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四)加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市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。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业的贡献。

>二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

>三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持xx县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使xx县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快xx县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造xx县邮政金融品牌，促进xx县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

**行长接访日工作总结9**

20xx年，我支行按照总行和xx支行工作部署，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20xx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20xx年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了20xx年指标，截至六月末我支行；

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xx亿元，较年初新增x亿元，增长幅度和实际增长量都排在xx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xx列xx支行区所有网点第x位，新开对公账户x户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，20xx年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对x行了。四级不良贷款收回xx万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，xx项超过x分，x项得到满分。储蓄存款余额x亿元，较年初增加xx万元，列x支行所属网点第3名，代发工资客户新增数x；银行卡有效消费额x；新增特约商户数x；电子银行柜面替代率x；个人网银有效新增客户数x。

二、20xx年主要工作回顾

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，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，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立x支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，x支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，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。xx支行拥有对公客户x余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法；

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万—500万，500万—x万，x万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和xx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、20xx年工作中的一些问题

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年20xx年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们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。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、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20xx年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

**行长接访日工作总结10**

9月份来古城支行以来，本着“不负组织重托，全力干好工作”的态度，认真学习基层业务，学习经营和管理知识，不断提升自己的政治素质和业务能力，三个月时间，与同事一道，存款由x元发展到x元，贷款三个月时间营销笔，存贷款客户数提高了户。现将情况简单汇报如下：

一是三项举措加强学习。一是积极参加行内组织的各种考试，提高业务水平，为经营决策提供理论依据。二是在提高自己的同时，加强员工培训，利用每天晨夕会，和每周例会，每月总结会，学习新业务，研究新办法，集思广益，共同提升。经过学习，我支行王少杰由柜员调整为会计主管，李倩网络学习全省排名靠前，其他员工也在行内考试中成绩优异，这成为业务发展的坚实基础。三是向其他先进支行学习，运用拿来主义，提升自己。

二是五个对接提升业绩。一是与辖内村庄对接，做好整村授信，三个月的时间将我辖内村庄全部进行对接，通过金融夜校，打好群众基础，筑牢农村市场，为接下来的掐尖营销做好准备。二是地处商业区，与圣豪商场对接，联合推广了“商场贷”，共发放10户，175万元。三是与对公账户负责人和会计对接，抓住重要矛盾，通过风水讲座，和上门拜访等形式，维护好大客户。四是与沿街个体工商户对接，进行扫街。通过早市送馒头，发放礼品券，月月送等活动吸引客户，广泛散网重点捕鱼，提高我行业务范围和业务发展的覆盖面。五是与农金员对接，充分发挥农金员人熟地熟的`优势，发挥农村主阵地作用，通过激励政策提高农金员揽储和贷款营销的积极性。通过以上措施，存款三个月增长了万元，贷款增长了客户。

三是十大活动搞活氛围。一是月月送提高客户粘性，二是早市送馒头让客户来我行认门，三是风水讲座为高端客户提供增值服务，四是金融夜校拉近与老百姓的距离，五是中秋国庆双十一元旦活动让客户知道农商行的活动和政策与时俱进，六是农金员摘标提高工作积极性，七是外拓小分队让员工走出去，让客户认识我们，八是整村授信批量获客，快速提升业绩，九是重点客户重点走访，关键时点不会慌张，十是规范化服务一直坚持，这是银行工作的基础和保证。

成绩属于过去，冬日攻坚我支行完成的并不太理想，工作中仍存在大量的遗憾和不足，比如执行力差，工作主动性差，缺乏工作激情等，下一步，我支行将不断改进工作方法，提高工作积极性，扬长避短，力争业绩持续提升，为商行发展尽自己的一份力量。

**行长接访日工作总结11**

一、能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关；atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

二、加强自身学习，提高业务水平

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的.担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解 ?

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**行长接访日工作总结12**

1.加强自身修养，提高管理水平

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。

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x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xx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x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。

**行长接访日工作总结13**

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

>一、履职情况

我于20xx年2月份来××县任职,20xx年4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的.员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二)力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入万元，同比增长，银行自身实现收入万元，占比为,规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

**行长接访日工作总结14**

银行信访工作制度

为使信访工作适应新形势发展的需要，逐步实现信访工作制度化、规范化、科学化，提高信访工作质量和效率，更好地为领导决策服务和为民排忧解难，结合本行实际，制定如下规定：

一、指导思想

以“三个代表”重要思想为指导，以减少、控制和化解群众集体信访、越级信访为重点，认清形势、明确任务、抓住重点，规范信访工作，加大控源治本力度，完善工作机制，加强组织领导，落实工作责任，为全行改革发展稳定服务。

二、信访工作的方针和原则

信访工作的基本方针是：热情接待，诚信服务，提高效率，坚持原则，满足人民群众的正当要求。

信访工作的原则是：执行党的政策和国家的法律、法令，坚持实事求是，一切从实际出发；坚持谁分管谁负责。

三、信访工作职责

1、受理登记、转办、催办和处理群众来信来访，承办上级交办的信访问题。

2、了解和掌握信访动态，综合分析来信来访反映的情况和问题，及时向上级领导反映办理情况。

3、本行信访工作实行归口责任制。凡属于业务性的，由各部门归口负责处理、答复；属于综合性的，由支行办公室负责协调、处理；重要来信来访必须经分管行领导批阅。

4、支行办公室是办理群众来信来访的职能部门，凡上级机关转来的信访问题，一律由办公室受理、转办、催办和答复。支行办公室受理转交的信访问题，有关部门承办完毕后，需将承办意见反馈办公室统一答复来信人或交办机关。应由本行所属各部门受理的群众来信来访应做好受理、登记、答复等工作，并将办理结果交支行办公室备案。重大问题应随时向办公室报告办理进程中出现的各种情况，办公室应视情向分管领导或上级机关汇报情况。

四、信访工作程序

1、登记。收到来信后，信访人员要做到当日拆封、登记，无特殊情况不得拖延。接到来电或来访时，要当即登记。

2、送阅。凡重要来信、来访和上级交办、领导批办的信访问题，办公室有关人员要及时送呈领导阅批，并根据领导批示意见送交有关部门及时处理。

3、批转。凡属由我行办理或督促办理的问题，由办公室登记分类，按行领导阅批意见送交有关科室处理，并对重要来信负责催办。

4、查处。对群众来信来访需要进行调查核实的，要及时组织调查，调查情况和处理结果要在信访处置登记表上记录，并由承办部门经办人员和部门负责人签字确认。对上级要求上报结果要直接派人或责成有关部门派人查处。

5、报结。查处结果经确认后要及时向信访人作出答复。对于上级批转要求上报结果和重要的信访问题，形成查处报告并经领导同意后上报。

五、信访工作要求

1、自觉执行党和国家的方针、政策、法律、法规，实事求是，坚持原则，秉公办事，不徇私情，坚决抵制不正之风。

2、牢记全心全意为人民服务的宗旨，热情接待，礼貌待人，耐心倾听来访者的陈述，详细询问其举报内容或申诉理由，认真做好记录，如实反映群众意见和要求，耐心地做好政策、法律、法规的解释说明和群众思想的疏导工作。接访人员必须按照信访工作处理程序的有关规定，负责填写信访处置登记表。

3、严守\_和企业商业秘密，遵守信访保密纪律，不得扩散群众来信来访中反映的情况和问题。

4、不断改进信访工作作风，对群众来信来访反映的问题，要分清轻重缓急，及时处理。要维护来访群众的合法权利，严格遵守保密制度，不得将信访反映的问题泄露给与信访管理无关的人员，甚至是泄露给被举报人或与问题有关的部门和单位。一经发现，必须追究当事人的责任并严肃处理。

5、根据上访人反映问题的情况给予及时妥善处理：

⑴对来访者的无理要求或过激行为要给予说服教育，为其宣传相关的政策、法规以及信访工作制度，动之以情、晓之以理，劝其息访。

⑵对反映一般性党风党纪问题的，可向来访人讲清道理，并劝其返回。

⑶对反映可能发生严重后果或已造成严重后果的重要问题，要及时送行领导阅示。

⑷对重要来访和结案后重复来访，确有道理的，责成有关部门处理或复议；无正当理由的`，要做好思想教育工作，劝其返回。

⑸对疑难问题要及时向领导汇报，研究解决办法；对涉及两个以上部门、情况比较复杂的问题，由支行办公室与分管领导及有关部门协调，互相配合，共同处理。

⑹对不属于本部门受理范围的来访，实行首问负责制。

6、处理人民来信来访要及时。一般来信来访周内处理完毕；疑难问题要向来信来访者说明情况，做好耐心细致地解释、疏导工作，口头或书面答复时限一般不得超过一个月。需转交各部门办理的问题，支行办公室应从接收之日起二日内转交给有关部门。对上级交办的来信来访问题，要按照要求，在规定的时限内，用书面材料上报处理结果。

7、切实处理好初信初访，减少重复信访。同时注意分析和发现群众来信来访中的苗头性、倾向性问题，及时向行领导反馈，为领导决策提供依据。

五、信访工作首问负责制

凡来电来访者向我行反映情况的，任何人不得拒绝、推诿。接待首次来电来访的部门为首问责任人。首问责任人应按照信访工作制度中规定的要求处理来访，如反映的内容属于其他部门处理的，应向来电来访者说明情况，并按照各负其责，归口办理的原则，负责引导来电来访者与相关部门取得联系，同时做好解释疏导工作。

六、信访工作失职追究

对由于工作责任心不强，导致对群众来信来访不按时转办、登记、答复，未造成严重后果的，对其进行批评，责任人要作出书面检查。对因工作失职，造成严重后果，产生不良社会影响的，或对待群众来电来访态度恶劣，与群众发生争吵，产生不良社会影响的，对直接责任人和相关领导视其情节严肃处理。

支行办公室负责对信访工作的检查考核。

**行长接访日工作总结15**

20xx年 公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳， 在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

>一、开学期间日常工作：

1、 与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、 清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的`催收工作。

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

4、 做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

>二、其他工作

1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、 为迎接审计部门对 公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3、 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

>在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

**行长接访日工作总结16**

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在XXX公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

>一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

>二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是XX公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京XX科技有限公司的.，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

回忆起我12年3月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**行长接访日工作总结17**

20xx年，我村在镇委、\_和办事处的正确领导下，以人为本，构建和谐社会为宗旨，认真做好每件信访工作，做到信访无小事，实行信访首问责任制，设立支部书记、村两委班子成员信访接待日制度，通过认真仔细的工作。全年信访工作取得一定的成绩主要表现在以下几个方面

（一）坚持群众利益无小事，认真做好来信来访的日常工作。

1—6月份，我村共受理群众来信4件，上级交办8件，共接待群众来访10批，计46人次。反映的主要问题有：一是赵明复玉与张智和宅基地纠纷问题；

二是农村土地征用补偿类。三是村群众要求提高凤凰城征地补偿问题。三是拆迁类。文化路市场联建拆迁房屋客商反映的租房经商问题；

四是反映村务公开、的问题；

其他类还有低保、残疾人救助、救灾物品和钱款发放等问题。

（二）坚持信访工作服务中心，服务大局，认真做好全国及省、市、区两会期间的信访工作。

领导重视，目标明确。村党总支明确要求把做好“两会”期间的信访工作作为一项重要的政治任务，从讲政治、讲大局的高度抓好落实。主要领导亲自过问，及时组织力量开展了信访疑难问题专项大排查，对排查出来的信访问

题和信访人，进行了认真的调查研究，尽可能把工作做在前面，把矛盾化解在当地，把问题解决在会前。\_期间，我村未发生区、市、省上访现象。

（三）当前存在的信访隐患和形成的原因

随着我村经济、社会各项事业的快速发展，矛盾不断凸显，呈现多样化，信访形势也发生了很大变化，重点主要集中在农村土地征用补偿、土地权属纠纷、民事纠纷、房屋场地租赁、涉法涉诉等，一些苗头性、倾向性的隐患较多，一旦排查不深入准确，化解不及时、不恰当，就可能引发集体访、越级访，成为维护社会稳定中的难题。

根据对这些信访隐患的梳理归纳，通过分析，我村认为，目前信访问题较多的主要原因是：

1、随着招商引资的力度不断加大，土地成为经济发展的重要因素，农民也对土地补偿要求越来越高，所以形成了企业、农民、土地三者之间的矛盾，这类信访问题最突出，出现集体访最多；

2、涉法涉诉类问题，本应由司法部门解决，但个别群众“信访”不“信法”，以信访代诉讼，不按司法程序寻求解决途径这容易出现缠访、闹访现象；

3、政策宣传不到位，有些信访群众对党的政策一知半解，认为无论有理无理，只要上访就能解决问题，并且错误认为“小闹小解决、大闹大解决、不闹不解决”；

4、部分干部工作不扎实、不规范，对群众反映的问题化解工作主动性不强，责任意识淡薄，

对信访矛盾纠纷排查调处不及时，对信访反映问题相互推诿，致使小矛盾变成大矛盾，同时让部分群众对基层干部缺乏信任，信“上”不信“下”，才有到上面找说法的上访事件出现。

（四）、今后信访工作对策

如何化解农村信访矛盾，维护农村的社会稳定，是当前做好信访工作的重要课题，对促进农村发展和农民增收有着十分重要意义。下面结合我村的实际，浅谈如何解决农村信访问题的主要想法：

一是认真落实信访工作“一把手”负责制，加强对信访工作的领导，为做好村上信访工作提供强有力的组织保证。党政 “一把手”重视信访工作，才能带动整个班子主动抓好信访工作的积极性，使信访工作真正成为齐抓共管的工作。坚持村两委领导信访接待日制度，党政班子身体力行联系群众，切实倾听群众意见、为民办实事。

二是健全和完善农村社会稳定预警、矛盾纠纷排查调处、应急事件处理、责任追究、责任倒推五种机制。加强过程监控，细化环节落实，增强工作实效。要对可能引起上访的苗头性、倾向性问题做到早发现、早解决。要按照属地管理和谁主管、谁负责的原则，构建村两委统一领导，信访办组织协调、有关部门各负其责的工作格局。要针对不同情况、不同类型的突发案件制定应急方案，做到快速

反应。特别是建立责任倒推机制，对引发群体性上访的政策、措施进行检讨、修正，对属于决策问题的可采取问责制的方式予以处理。

三是坚持“五位一体”办信访制度。在上级党委领导下，纪委、派出所、司法所、综治办、法庭五位一体办信访。工作的制度建设还有很多，如坚持领导干部带案下访制度，推行群众逐级上访制度。建立和完善信访工作责任制度等等。

四是扎实做好村务公开，规范村务管理。坚持村民代表民主议事制度、“四议二公开一监督”等机制，以制度管人，依法办事。

五是切实提高干部素质，充分发挥人民调解在预防和调处信访中的作用。我们村干部要提高“一个水平”，增强“三种能力”。提高“一个水平”就是提高村、组干部政策和法律水平，能够熟练运用政策、法律法规对信访问题进行接待调处，杜绝出现“一问三不知”、“接访的不如上访的”现象。增强三种能力，即增强引导说服能力、应对复杂局面的能力、综合分析协调能力。

六是强化干部信访责任，畅通信访渠道。要树立群众信访无小事的观念意识，敢于到群众意见多、矛盾集中的地方去面对面听取意见，做好工作，靠前指挥对重大的涉及全局的集体上访问题的处置。对一些重点信访案件和集体上访，村、组干部要实行包案处理，明确责任，限期解决。

**行长接访日工作总结18**

20XX年，我支行深入贯彻党的\_和\_四中、五中全会精神，坚持“打防结合、预防为主”的方针，加强信访综合治理工作处理力度，认真做好矛盾纠纷的排查调处工作，积极构建和谐XX银行存款环境。 主要工作措施：

一、抓住一个龙头，建立健全信访综合治理制约和激励机制。

支行领导非常重视客户投诉信访工作，把信访和综合发展有机的结合起来，牢固树立“及时处理信访，稳定支行发展，是第一责任”的观念，抓住落实信访和综治责任制这个龙头，逐步建立健全信访和综治工作制约和机制激励机制。

一是全权实行“四个纳入”。即把综合发展工作纳入中层领导干部责任制及绩效考核的重要项目;纳入管理考核的重要内容;纳入评先评优的必要条件。 二是认真组织两次检查。即半年检查和年度检查。采取“听、查、看、议”等方式严格检查，把综合管理工作检查结果，与责任人的补贴奖金挂钩，做到奖勤罚懒。

二、坚持三项制度，形成常抓不懈的工作机制。

一是坚持部门经理负责工作制度。有效促进了综合管理工作责任的落实，实现了基层管理工作有人抓、有人管。

二是坚持稳定分析和信访工作情况分析制度。每半年召开一次全行性的稳定

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