# 2024年银行支行工作总结2500字(6篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-16

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**银行支行工作总结2500字篇一**

截止6月末，各项存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元，增长达xx.x%，完成全年计划任务的xx.x%。日均存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元，增长xx.x%，完成全年计划任务的xx.x%。其中：储蓄存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元；保\*金存款余额xxxx万元，占比x.x%。各项贷款余额xxxxx万元，比年初净增xxxx万元，%，其中农贷余额xxxxx万元，占比xx.x%，小额信用贷款xx户余额xx万元，联保贷款xx户余额xxx万元，新增小额农贷卡xx张。收回不良贷款xx万元，其中已核销贷款xx万元，不良贷款余额xxx万元，比年初净增xx万元，不良占比x.x%。全行上半年利息收入xxx万元。

（一）统一思想，立足实际，全面部署。

在认真分析形势，统一思想认识的基础上，我行班子及内外勤管理者经过认真研究讨论，结合本行实际，提出了一系列具有深刻意义且可\*作\*的指导方针，确立了以“上总量，求质量，调结构，强管理”为中心，以“存款力求新高、贷款严格控制、管理突破创新”为工作重点，统筹兼顾，细化分工，落实任务的工作思路。

（二）细化战略，全员动员，力求突破。

深入落实支行既定战略部署，细化“保抢挖”战略，领悟“员工便是最好的战斗力”，着力挖掘有生力量，从理清思路，准确定位，提高认识入手，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额”的经营思想，以深入贯彻落实总行年初会议精神，开展以开门红竞赛活动、春节揽存竞赛活动为契机，切实发动全员力量，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。

与此同时，研究细分存款市场，建立健全了行长亲自抓大户、重点户，客户经理抓名下贷款相关户，临柜人员抓一般存款户的抓存组织体系，构建完善有效的激励机制，按抓存款的业绩情况，按季、按活动进行奖罚，年末计入综合\*考核。确保贯彻总行的每一个会议精神以及每一项营销竞赛活动落实，要求全员看排名、找差距，对于有差距的，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进。

（三）强化清收，\*抓“双降”，力保质量。

针对我行经营环境信用氛围差，贷款质量上存在不良资产占比高、清收难度大等问题，我行进一步坚定“加大清收不良贷款力度，加快退出‘散小差’贷款”的经营思想，强化清收，\*抓“双降”，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。

一是加强不良贷款管理责任制。由分管行长亲自带头参与，责任人配合，灵活运用亲情、关系、法院强制等清收行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合xx区域特点，倡导良好的氛围，研究规定了贷款准入与退出实施规则，加快结构调整步伐，截止6月末，已退出散小差贷款xx户、金额xxx多万元。

二是密切关注新增不良贷款动态，坚持依法收贷不动摇。争取各界的相互配合，灵活运用诉讼方式逐个攻克。截止6月末，全行累计起诉x户，金额xxx万元，收回不良贷款x户xx万元，全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

（四）坚持原则，\*抓营销，力增效益。

按照“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力挖掘具有发展潜力的中小优良客户。

一是抢抓中小对公优质客户。对符合国家产业、行业政策的、经营效益和发展前景看好的各类中小企业客户，优先予以授信。上半年新增中小企业贷款x户，金额xxxx万元。

二是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额农户贷款，以小额贷款卡为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体。

三是加大中间业务拓展力度。牢牢把握中间业务与资产业务一体化的营销策略，两手都抓，两手都硬。

四是通过完善营销激励机制，大力推行全员营销和组队营销，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

（五）强化管理，\*抓内控，力促提升。

全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的重要保障措施来抓，严格履行内控合规具体要求，按照“一级抓一级、层层抓规范”的原则，定期组织开展自查自纠和监督整改并及时查纠了我行基层\*作岗的一些违规违章问题，同时全面重视服务质量，对群众反映、投诉的有关问题及时进行核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

值得一提，当前我支行正全员备战，争创会计二规范化二级单位，希望借此机会大幅度提升支行会计标准以及服务品质，实现品牌建设。

在过去的半年时间里，我行的工作虽然取得了一些成绩，但也存在一些困难与问题。

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。其主要原因是当地经济以农业经济为主，工业经济薄弱，各项条件相对落后，优良客户少，有效贷款需求不足，客户经理俱贷恶\*循环等等影响；另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大，加上结构\*调整，造成个人贷款、抵押贷款都呈负增长，存、贷比例大多在xx%上下浮动，对我行的经营效益造成了严重影响。

二是考核指标存在弊端。诸如农户增长数、纯农贷款增量、抵押率等一些具体达标任务，现实\*作中难度过大，在一定程度上影响到客户经理的工作积极\*。

行百里者半九十，我行在下半年的工作中必定保持良好势头，发扬农信人的吃苦、创新精神，力求在各方面工作上取得新的突破。

一是继续加大抓存力度，持续占领存款市场。大力发展个人客户群体，特别是xx辖区内的xx人和xx在外的温州人，内外联动，确保储蓄存款稳定增长；积极“拼抢”新的客户群体，力争对公存款有所突破；强化竞争促发展，重点挖掘优质客户，进一步提高存款增长速度，确保全行存款总量和市场占有份额增长。

二是认清形势抓营销。贷款营销缓慢是当前我行经营中最大的问题和难点，我行将进一步研究贷款营销的整体思路和具体措施，找准贷款营销的切入点与突破口，通过统一部署，联动营销，努力提高信贷营销工作的成功率。

三是降低不良抓进度。积极采取各种有效手段，在切实维护我行贷款债权的同时，全面加快散小差贷款退出步伐。

四是结合瓯\*口新区建设的大环境做好服务工作，提高中间业务收入，大力开展外汇业务，进一步加强与学校、卫生院、水电等系统\*客户的联系与沟通，不断扩大业务合作范围。

五是加快网点装修进度，树立网点新形象，导入欧顾得服务理念，全面提升服务质量和层次，争取通过会计二级达标，使内控与服务上一个新台阶。

**银行支行工作总结2500字篇二**

20xx年4月末，市行为了规范和加强全行的不良资产保全工作，恢复组建了资产管理部。自己通过竟聘，得到行领导和职工代表的信任，担任资产部副总经理职务，主持日常工作，现任资产部总经理。今年，我在行领导的正确指导下，在各个部门的通力协助下，在部内同志的支持和配合下，经过艰苦工作，使全行的资产保全工作取得了一定成绩。现将我的工作情况向行领导汇报如下：

截止到20xx年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔（昊源、东北中机、新华能源）共计2370万元，可疑类四笔（东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂）共计1580万元（20xx年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔贷款仍划归我部门直管，并按照不良贷款管理，该两笔贷款本金分别为940万元和1100万元）。20xx年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为2024万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到20xx年底，我行清收处置不良资产本息共计3219.6万元，其中现金收回859.6（五色石520万元，东北中机36万元，埃默药业198万元，天辰105.38万元，天缘试剂0.22万元），以物抵债2420万元（昊源）。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔（东北中机、盛京高尔夫）共计1220万元，可疑类四笔（新华能源、高德、天缘试剂厂、东宇电气）共计1190万元。另外东北中机已处置抵押物，该笔贷款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务；完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

1、沈阳昊源房产开发公司不良贷款是我行此前数额最大的一笔不良贷款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔贷款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归沈阳市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔贷款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

我部门接手该不良资产后，经我行风险资产管理委员会研究决定，于20xx年6月向沈阳市中法提起诉讼，法院于20xx年2月判决我行胜诉，进入执行阶段。但由于昊源公司和民族公司纠纷的解决遥遥无期，致使都市港湾项目房产无法销售，借款人已无经营活动，无任何还款来源，同时借款人现有房产和开发权均在民族公司名下，

并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产（包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计5494.11平方米）抵偿我行债务（在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力）。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据沈阳市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良贷款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在20xx年我部门恢复组建前，沈阳五色石文化传播发展广告有限公司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

20xx年9月我行正式向沈阳市中级人民法院提起诉讼，沈阳市中法于20xx年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅（抵押物共四栋别墅）抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良贷款被成功收回。

**银行支行工作总结2500字篇三**

20xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，xx支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20xx年度工作总结

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额xx万元，比年初净增xx万元，比去年同期多增xx万元，完成市分行全年考核计划的xx%，旬均净增达xx万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达xx万元，月均达xx万元，同比净增xx万元，金融机构往来收入xx万元，同比增加xx万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额xx万元，比年初净投放xx万元。其中：私营企业及个体贷款xx万元，比年初下降xx万元；公司类贷款xx万元，比年初增xx万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入xx万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费xx万元，同比增xx万元；代理财产保险xx万元，同比增xx万元；实现手续费收入xx万元，同比增xx万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金xx万元，累计代销国债xx万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息xx万元，其中：清收本金利息xx万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产xx万元，完成全年任务的x%；保全xx万元，完成全年任务x%。年末不良资产余额xx万元，占比为xx%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降xx万元，不良贷款占比率比去年末下降xx个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入xx万元，占总收入的xx%，同比增xx万元，提高x个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息xx万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息xx万元，不良贷款清收利息xx万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损xx万元，同比减亏xx万元，剔除消化20xx年前应收利息xx万元、抵债资产处置损失xx万元，经营利润达xx万元，超计划xx万元，同比增盈xx万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。20xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增xxx万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达xx万元，吸收养老统筹存款xx余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断xx城区、xx镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。20xx年xx城区、xx分理处存款净增xx万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以xx镇为中心，以周边xxxxxx等镇为辐射圈的.服务范围。全年通过增存实现收入xx万元，比去年同期增收xx万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。20xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅xx万元，比年初下降xx万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业xx有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请xx万元用信规模，并在四季度注入流动资金xx万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合xx行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。

一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。

二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。

三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。

四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额xx万元，处置成交金额xx万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。

五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽可能带动不良贷款本息的清收。如对xx、xx厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回xx贷款本息xx万元，xx厂贷款本金xx万元。

六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息xx万元，处置抵债资产xx万元，不良资产总额下降xx万元，占比下降xx个百分点。

**银行支行工作总结2500字篇四**

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。银行支行长半年工作总结

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

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。

**银行支行工作总结2500字篇五**

20\_\_年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长，完成省行下达年增长计划104%;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。

一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。

三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行、支行人民币存款万元，港币存款万元，美元存款万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率，存量市场占有率，比年初提高个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为20\_\_年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《20\_\_年综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。

二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。

三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行20\_\_年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

**银行支行工作总结2500字篇六**

加快转型步伐，努力抢占市场夯实管理基础，又好又快发展20xx年，xxx支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

----风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

----经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

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

----信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二;其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%;公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

----战略性业务跳跃发展。

中间业务：实现中间业务收入2931.68万元，同比增长1963.62万元，增幅202.84%，完成计划的207.48%。其中，国际结算收入19

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元;代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%;储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%;理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%;电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%;cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

20xx年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《xxx支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识育，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进上步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中，xxx支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

根据市分行“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xxxx等重点结算账户。对存量客户进行重新分类，实行差别化管理，提升服务效率，进一步提高vip客户对建行的忠诚度和

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住xxxx等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了xxx行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了xx有限公司在我行的结算业务;成功争取了xxx的增资业务;争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在xxx国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

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

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住xxx等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

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

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点;全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量xx等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用xxx等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡;多次到xxx讲解信用卡业务知识并营销xx卡，并组织“xx卡杯”篮球赛，提高xx卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所则重，重塑网点功能。xxx以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所则重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初，xxx，通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的xx大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立xxx专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

(八)xxx

1、经营管理工作仍需持之而恒。今年虽然实施了《xxx支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如xxx的个人存款，xxx的企业存款，xxx的基金销售，xx的保险销售，xxx的贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

6服务水平有待提高。服务的硬件设施有待完善，员工的服务水平仍虽提高，“以客户为中心”的服务文化建设仍要花大力气抓好。四、20xx年主要工作设想

(一)继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格惯彻执行《xxx支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二)保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三)抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四)大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五)建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六)加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

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