# 银行支行行长工作总结个人三篇

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-03-04

*工作总结是对前一阶段工作的全面回顾、检查、分析、评判，从理论认识的高度，概括经验教训，以明确努力方向，指导今后工作的一种常用文体。下面是本站为大家整理的银行支行行长工作总结个人，供大家参考。　　银行支行行长工作总结个人　　xxxx年是党的x...*

工作总结是对前一阶段工作的全面回顾、检查、分析、评判，从理论认识的高度，概括经验教训，以明确努力方向，指导今后工作的一种常用文体。下面是本站为大家整理的银行支行行长工作总结个人，供大家参考。[\_TAG\_h2]　　银行支行行长工作总结个人

　　xxxx年是党的xxxx大召开之年，也是实施“xxxx”规划承上启下的重要之年。一年来，xxxx县中心支行在武汉分行、南昌中心支行和xxxx县委、县政府的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，树立和落实科学发展观，全面贯彻落实总、分行工作会议和全省人民银行业务工作会议精神，紧紧围绕党委中心工作，立足实际，开拓进取，求实创新，充分发挥窗口指导作用，强化金融管理，维护金融稳定，创新金融服务，加强内控内管，推动了各项工作迈上新台阶。至12月，中支全辖共获得县级以上集体荣誉80余项，其中获“分行文明单位”等省级荣誉26项。

　>　一、把握货币政策规律性，充分发挥窗口指导作用，助推xxxx经济快速发展

　　(一)加强“窗口”指导作用。一是年初召开了全县金融工作座谈会和全县法人金融机构信贷调控工作会议，研究部署xxxx年全县金融工作要点和信贷调控方向。二是提请县政府转发了《人行xxxx县中支关于金融支持现代服务业加快发展意见的通知》，要求金融机构加大金融创新，不断提升金融支持现代服务业加快发展的水平，突出支持重点，努力满足现代服务业对金融服务的要求，抓住有利时机，在促进现代服务业发展中做大做强金融业，完善风险控制，形成金融支持现代服务业发展的长效机制。三是举办了全县法人金融机构信贷政策业务培训班，详细分析了当前宏观经济形势，围绕再贴现、支农再贷款以及存款准备金管理等各项货币信贷业务知识进行了详细讲解，有效防范金融机构在实际工作出现各项违规行为。四是组织举办了xxxx年xxxx县银企对接合作会，县银行机构与30家企业进行了现场签约，签约总金额达39亿元。

　　(二)强化信贷调控管理。一是制定出台了《人行xxxx县中支地方法人金融机构信贷调控操作规程》，就人民银行信贷调控的工作机制、合意贷款的申报、核实、测算核定、监督管理、合意贷款调控、奖惩约束进行了规定。二是下发《关于进一步加强辖内地方法人金融机构信贷调控的通知》，就做好货币信贷调控工作提出了明确要求。三是开展了对县域涉农信贷专项评估，并组织了对驻县9家银行业金融机构、全县13家地方法人金融机构202\_年信贷政策执行情况的现场评估，及时通报了评估结果。四是组织开展辖内法人金融机构信贷投向大核查。

　　(三)用好货币政策调控工具。一是加强存款准备金管理。组织开展了对4家农村合作金融机构、村镇银行的存款准备金现场检查。二是加强再贴现、再贷款业务管理。xxxx年累计发放再贴现85笔，金额3.48亿元;发放支农再贷款1.45亿元，有力地支持了金融机构业务拓展。三是加强已兑付央行票据农社后续监测考核。

　　(四)加大对薄弱环节的金融支持。一是继续完善小额担保贷款管理机制，增强小额担保贷款扶持创业的功效，推动小额担保贷款覆盖面。至12月末，全县小额担保贷款余额11.2亿元，累放10.84亿元，贷款到期收回率达99.9%。二是加大“三农”信贷投放力度。至12月末，全县银行业金融机构涉农贷款余额348.57亿元，占各项贷款余额的61.42%。三是加大小微企业信贷产品创新。全县各国有商业银行、邮政储蓄银行均成立了小企业贷款专营中心，专为小微企业提供500万元以下的融资服务，简化了小微企业贷款业务流程，提高了审批效率。至12月末，全县银行机构小微企业人民币贷款余额89.57亿元，比年初增长39.91%。

　　(五)积极开展跨境人民币结算业务。中支及时将有关政策规定转发给辖内经办银行机构,加大政策宣传培训力度，编发了《xxxx货币信贷之窗》,专门宣传跨境贸易人民币结算政策，在全县范围内积极宣传跨境人民币结算政策以及工作开展情况，xxxx年全县跨境人民币业务结算总量达50.92亿元。

　　>二、增强风险监测针对性，提高金融稳定驾驭能力，促进辖区金融稳健运行

　　(一)创新建立影子银行体系风险监测机制。将全县融资性担保机构、小额贷款公司、典当行、民间融资等非银行机构纳入影子银行体系。建立跨部门信息共享协调合作机制，及时掌握包括政策法规、影子银行体系各机构的发展状况和相关监管报告等信息。在开展日常监测工作中，借助政府协调平台、专题调研平台、信息披露平台三个平台，实现了风险监测由人民银行独撑向多平台互动转变。探索出台了《xxxx县影子银行体系风险监测预警综合评价办法》，提请县政府下发了《关于建立影子银行体系数据信息质量维护机制的通知》，有效解决了影子银行共享数据信息的真实性、准确性难题。

　　(二)加强重点领域和行业风险监测。认真撰写《xxxx年xxxx县金融稳定报告》，客观真实反映了全县金融业风险状况和金融监管效果，披露了全县金融业风险状况。继续实施地方性法人金融机构风险监测分析月报制度，结合《xxxx县“金融稳定性监测评估”法人金融机构操作细则》，定期上报监测报表和分析报告。在巩固现有银行业、证券业、保险业金融风险监测评估体系的基础上，继续将担保公司、典当行等非银行金融机构纳入监测体系，不定期进行监测分析，重点关注银行、证券、保险等各类理财产品的发展及风险隐患，对地方政府融资平台开展深入研究，加大对辖内城投公司等政府融资平台的风险监测力度。

　　(三)加强金融管理与服务。中支积极创新开展构建县域金融管理长效机制，促进基层央行高效履职。创新履职手段，建立实施了一系列制度、措施,形成“分时管理、衔接有序、相互联系、科学有效”的“两管理、两综合”工作长效机制，经验材料在全省金融稳定专业会议上交流。开展对新型金融机构的管理创新，辖内xxxx县支行探索建立了驻新型金融机构金融管理与服务监测员制度，通过“明确监测员职责、约定新型金融机构相应义务、规范监测员制度有关要求”等措施，切实做到金融管理与服务并重。将开展对新设银行机构开业前金融服务与管理知识测试工作常规化、制度化，xxxx年中支及辖内支行先后组织xxxx农商银行、稠州村镇银行永阳支行等单位负责人以及相关经办人员进行了综合测试，参考人员达180人次。继续深入开展综合执法检查，完成了对县工行、中行的综合执法检查。

　　(四)加强征信系统建设。积极开展中小企业信用档案建立和录入工作，全年共完成4000余家中小企业信用档案建设，并从中筛选出优质企业给予信贷支持。积极建立农户电子信用档案，加强与农信社沟通协调，推动信用农户纸质档案的采集工作，同时积极引导农户重视积累自身的信用记录，提高农户信用意识。认真做好贷款卡管理工作，建立了贷款卡年审绿色通道，通过创新贷款卡年审管理等方式，实现了贷款卡年审过程中人民银行、金融机构、年审企业的有效结合，共办理了900余家企业贷款卡年审。开展机构信用代码证发放工作，第一批1.1万份机构信用代码证，已全部发放到位。

　　(五)深入推进金融生态建设。率先在全省开展了金融生态示范县(县、区)评选工作，召开了全县农村信用体系建设推广工作现场会，对获得202\_年度的3个金融生态示范县(县、区)和7个金融生态达标县(县、区)进行了表彰和授牌。提请县政府出台了《xxxx县金融生态“示范县(县、区)”政策优惠实施细则》，并召开了首个金融生态示范县(县、区)优惠政策落实推进会，对金融生态示范县(县、区)在金融产品创新、税收等方面提供优惠政策。通过xxxx人民广播电台对“信用记录关爱日”活动进行报道，结合“学雷锋日”开展“志愿者传信活动”等，开展了形式多样的征信宣传活动。积极开展农村普惠金融体系建设，组织了农村金融教育者赴遂川县高坪镇开展金融教育志愿者活动，为当地50多名农户进行金融知识培训。加强反洗钱工作，探索建立“融入地方金融生态建设的反洗钱考核体系”，率先在全省将反洗钱列为金融生态建设内容纳入政府年终综合考评范围，通过建立反洗钱工作考核指标及相应体系，进一步推动、深化招商引资领域反洗钱监管工作。

　　>三、赋予金融服务创造性，努力改进服务理念与手段，全面提升金融服务水平

　　(一)做好信息调研工作。继续实行《中支青年信息调研课题组实施方案》，组织召开了中支青年信息调研工作座谈会，突出培养青年信息调研能力;实行三级审核工作机制，加大对辖内金融机构统计数据、经济调查和征信管理报表的审核力度，切实做到上报数据和报表准确及时，统计数据和报表零差错。举办了以“金融支持小微企业发展”为主题的第三届“井冈金融论坛”，为经济金融界人士提供了交流平台。积极开展专题调研，开展了春耕备耕、中小企业金融服务等调查，为上级决策提供参考。

　　(二)强化会计财务管理。出台了《人行xxxx县中支对账管理办法》，联合各部门分两次对县支行“大会计”工作进行突击检查。出台了《人行xxxx县中支内部接待管理办法》和《人行xxxx县中支内部往来用餐标准》等，进一步规范内部接待标准，坚决杜绝各种铺张浪费，有效降低了公务接待成本。下发了《关于进一步加强财务管理的通知》，进一步规范辖内财务管理工作。

　　(三)加强支付结算管理。积极推动银行卡助农取款服务工作，进一步改善农村支付服务环境，提升农村地区金融服务水平。至12月末，全县银行卡助农取款服务点数量达724个。扎实开展“刷卡无障碍”创建活动，增加ATM机具、POS机的投放量，至12月末，银行业金融机构新增ATM机280台、新增POS机3208台。启动了xxxx县现代化支付系统宣传主题日活动,积极引导县民根据实际需要应用支付系统办理相关业务。

　　(四)强化经理国库职能。印发了《xxxx县国库TCBS账务日间查询登记制度》，有效地发现当日业务差错，并当日纠正差错，提高TCBS核算质量。全面实现了税收资金由同城系统办理改为由大额支付系统直接划转国库，制定了《大额支付系统划转国库税收资金业务处理办法》，有效防范国库资金风险。进一步加大财税库银横向联网系统(TIPS)推广力度，保持电子缴税率和签约率在全省处于先进行列的位置。配合“乡财县管”财政体制改革，做好乡镇财政资金国库集中支付管理工作，树立为财政服务形象。在全县范围内开展了国债收款单集中催兑活动，以“单单有催兑，单单有交代”为目标，扎实做好国债收款单催兑工作。

　　(五)加强货币金银管理。统筹安排发行基金调拨，在保证全年现金供应和发行基金后备库存的基础上，实施了“库库对接、库行对接、行企对接”三种调拨调剂模式，加大了小面额人民币供应，改善流通中人民币的结构状况，提升流通中人民币整洁度。积极开展“吉州区人民币收付服务管理示范区”创建活动，推进金融机构向人民币履职“零推诿”、假币出现“零容忍”、服务“零距离”、管理“零缝隙”、服务对象“零投诉”和“双百”目标靠近。积极做好反假货币宣传培训工作，开展了“打击和防范经济犯罪—你我共同的责任”宣传日活动，编辑印刷了《反假货币知识必读本》教材，组织开展了临柜人员人民币知识业务培训，在全省率先举办了银行业金融机构收付业务管理培训班，提高了金融从业人员人民币收付业务水平。

　　(六)强化外汇监管职能。做好企业档案信息清查及名录登记工作，完成录入货物贸易外汇监测系统的企业档案313家，其中列入名录内企业226家，并根据辖内企业提交的出口单位备案登记的相关情况，及时更新监测系统中的企业名录信息，确保货物贸易外汇改革顺利推行。根据新货物贸易外汇管理制度规定，对全辖310家名录内企业开展了全面监测，完成了改革后货物贸易企业的首次分类管理工作。加强外汇现场检查，对县农行、县建行、县邮储银行和赣州银行开展了国际收支统计申报、服务贸易和个人结售汇业务季度现场核查。认真做好各项外汇监管系统的升级和整合工作，分别完成了个人外汇业务非现场监管软件和外汇非现场检查系统的升级改造工作，完成了个人结售汇系统应用门户整合推广工作。首次受理了辖区平安保险公司xxxx支公司开办外汇业务保险业务的申请，并获得省分局批复。新核准7家银行机构开办结售汇业务，全辖办理结售汇银行机构增加到102家，扩大了县域外汇管理与服务覆盖面。

　　(七)加强科技、后勤服务保障。完成了中央银行会计核算系统(ABS)的全国灾难应急演练，做好业务网等级保护和办公网分级保护工作。完成了辖内重要业务系统等级保护的定级初审，及时向上级主管部门报送了相关定级审批报表和定级材料;建成开通辖内视频会议系统到县工程。做好重点创新项目“基层人民银行业务网安全保密域管理工程”的设计开发和在部分县县支行的推广应用，得到上级行主管部门的肯定。加强用电、用水等重点环节能耗管理，逐步淘汰耗电量高的用电设备，积极推广节能新产品，有效降低各项能耗开支。围绕“珍惜生命之源，人人节水护水”的宣传主题，开展公共机构节能宣传周活动，中支节能减排工作经验在全省人民银行系统后勤工作会议进行介绍推广。

**银行支行行长工作总结个人**

　　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。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和用于小额质押贷款。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。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和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;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。

**银行支行行长工作总结个人**

　　回顾202\_年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了xx银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务，扭转了x行徘徊不前的局面：

　　(1)存款总量稳步增长，存款余额突破xx亿元，较年初增长了xx%，超额完成分行下达计划的xx%;

　　(2)日均存款近xx亿元，较年初增长了xx%，超额完成分行下达全年计划任务的xx%;

　　(3)贷款余额实现xx亿元，较年初增长了xx%;

　　(4)全年累计办理贴现xx亿元，翻了去年的两番;

　　(5)资产质量明显提高，贷款不良率控制为xx%，比分行下达的计划xxxx还低近1倍;

　　(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了xxxx美元，是上年结算量的近三倍;

　　(7)营业收入比上年增长xxx。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下：

　　>一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

　　前年底，我从xx调到xx银行来，xx行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

　　1.瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

　　在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在xx地区，最具有代表性的莫过于xx工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，xx工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始形成：

　　(1)通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近xxx万元;

　　(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础;

　　(3)我行已向该院发放贷款xxx万元，并向其品学兼优的xxx名学生发放了首次助学贷款xxx万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

　　2.树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户

　　xxx电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

　　3.本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

　　通过不懈努力，重庆东建机械厂于XX年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：

　　(1)全年外汇结算量高达xx万美元，结售汇xx万美元;

　　(2)人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元;

　　(3)xxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元;

　　(4)xxx保证金签发银行承兑汇票14笔，共计xx万元。

　　(5)办理押汇xx笔，共计xxx万美元。

　　>二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

　　为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展xx元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

　　>三、制订《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度

　　针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了×××坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《xx名单》，并特制订了《xx实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《xx日程表》、《xx情况表》和《xx日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

　　在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了xx证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

　　>四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

　　为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

　>　五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

　　在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：

　　(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、xxx等公司在我行的有问题贷款xxx万元;

　　(2)收回xx年欠息近xxx万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

　>　六、202\_年工作打算

　　202\_年，将进入一个斩新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起

　　点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创xx支行业务发展的新高。

　　1.拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

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

　　3.加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

　　4.加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

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！