# 行长年终工作总结1500字

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-05-26

*总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的...*

总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的成绩，指出应汲取的教训，以便今后做得更好。工作总结频道为你准备了《行长年终工作总结1500字》希望你喜欢！

>【篇一】行长年终工作总结1500字

　　20xx年，我支行按照总行和XX支行工作部署，认真贯彻全行“XXXX、XXXX、XXXX”工作方针，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。

　　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XXX亿元，较年初新增XXXX亿元,增长幅度和实际增长量都排在XXX支行所辖网点前列。对公存款日均增加XXXX，列XXX支行区所有网点第X位，新开对公账户XX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XXX万元，避免因利率波动产生的风险，并且对XXXXX进行了。四级不良贷款收回XXXX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，XXX项超过XX分，5项得到满分。储蓄存款余额XX亿元,较年初增加XXXX万元，列XX支行所属网点第3名，代发工资客户新增数XXX;银行卡有效消费额XXX;面的范文参考写作网站新增特约商户数XXX;电子银行柜面替代率XXX;个人网银有效新增客户数小XXXX。

>【篇二】行长年终工作总结1500字

　　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”。

　　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，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，提出了实施战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对的，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。

>【篇三】行长年终工作总结1500字

　　转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我经过自身的学习、领导和同事的教育帮忙，提高了自我的业务技能。这一年具体的收获

　　在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每一天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

　　1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求供给最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

　　2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20XX年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

　　3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息构成电子版本，待日后使用。

　　在思想上，20XX年部里的活动也很多，自我尽了本事完成了所有任务，如手机银行、信息签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是进取参与。如今，面临自我的是20XX年大干一季度活动，首先在存款上，自我会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自我，迅速提高增长量。

　　新的一年里，我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自我鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同提高，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作中磨练自我，发扬长处，弥补不足。

>【篇四】行长年终工作总结1500字

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将\*\*年\*\*支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

　　一、主要业务指标完成情况

　　作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的\*\*年在省、市分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实市行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：共取得了一个全省第一、一个全省第二、五个全市第一、一个全市第二、两个全市第三;获得了\*\*省分行授予的“先进支行”荣誉称号“\*\*大街十强支行”、\*\*市分行授予的“\*\*\*\*\*”第一名、“\*\*\*”、“\*\*\*支行先进集体”以及\*\*\*人次的“先进生产工作者”等。具体完成指标情况如下;

　　1、业务收入完成\*\*万元，完成计划的\*\*%，比去年同期增加\*\*%。

　　2、储蓄余额达到\*\*\*万元，累计净增\*\*\*万元，完成计划的\*\*%，全市排名第\*\*\*，全省排名第\*。

　　3、活期比例\*%，较年初增加\*%，全市排名第\*\*，活期占比全省排名第\*\*。

　　4、公司业务共开户\*\*户，余额达到\*\*元，完成计划的\*\*%，日均余额达到\*\*万元，全省排名第\*。

　　5、个人商务贷款累计发放\*笔，金额\*万元，完成全年计划的\*%，全市排名第\*，全省排名第\*。

　　6、小额信贷业务累计发放\*笔，余额\*万元，完成指导性计划\*%，累计发放全市排名第\*，全省排名第\*。

　　7、小额质押贷款完成\*万元，完成计划的\*%。

　　8、绿卡累计完成\*张，完成计划的\*%，其中绿卡通完成\*张，完成计划的\*%。全市排名第\*。

　　9、商易通累计安装\*部，完成二台阶计划的\*%，全市排名第\*。

　　10、\*\*银行业务累计完成\*笔，完成计划的\*%，全市排名第\*。

　　11、保险完成\*万元，完成一台阶计划的\*%，全市排名第\*。

　　12、代销基金完成\*万元，完成一台阶计划的\*%，全市排名第\*。

　　13、代销理财完成\*万元，完成一台阶计划的\*%，全市排名第\*。

　　我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢!

　　二、履职情况

　　(一)加强自身修养，提高管理水平

　　作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识;另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

　　(二)以客户为中心，加快业务发展

　　\*\*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，各项指标顺利完成。

　　负债业务：

　　储蓄存款增长迅速。我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末吸储金额达\*\*万元。

　　公司业务业绩突出。

　　我行公司业务成立以来便树立了以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是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，并最终使新成立的\*\*银行在四大国有商业银行竞争激烈的\*\*占据了一席之地。

　　资产业务：

　　资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。

　　1、小额信贷作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对本县的小额信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日期，在人口密集的商业区域散发传单、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

　　2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习\*\*市分行出台的《\*\*年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《\*\*银行\*\*市分行\*\*年个人商务贷款业务奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

　　3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可，在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

　　中间业务：强化管理，多途径拓展中间业务。

　　1、促进商易通业务的快速发展，\*\*支行开展了邮政储蓄“商易通”业务竞赛活动，筛选高端客户，进行上门营销，三季度，\*\*市分行在全行范围内开展了“12345”竞赛活动，并制定了较高的奖励政策，商易通(\*\*\*)是竞赛项目之一，支行全体员工认真学习抓住机遇抢占市场积极主动营销，取得了全市第一的好成绩。

　　2、\*\*银行是提升竞争力，建设现代商业银行的需要，通过\*\*银行能够拓展服务渠道，有效缓解柜面压力，满足客户更新更高的需求。开办\*\*银行以来，我们高度重视95580\*\*银行的宣传推广工作，大力提高\*\*银行的交易量，逐步树立95580品牌形象和社会知名度，有力地促进了\*\*银行业务的发展。

　　3、发展交警罚没款的代收业务，在柜面代收的同时，还积极与客户进行了理财业务的营销工作，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。增加单位代发工资的开户，针对有意向的客户，一户一户地进行公关，至目前已有6个单位在我行开立了代发工资户。

　　4、确保保险任务的完成，由于能够积极与保险公司争取并联合制定季度竞赛方案，组织业务培训和合理安排柜员柜面营销，使代理保险业取得了较好的成绩。

　　5、稳推理财业务。今年各层上级行把理财业务作为提高\*\*银行经营效益的重要业务来抓。对此，我行也加大了宣传力度，制定了代销基金及理财产品的发展考核办法，今年三月份设立了理财经理，通过广大职工的共同努力取得了全市第一的好成绩，为下一步该项业务的发展做好了铺垫。

　　(三)坚持以人为本，强化内控管理

　　银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控能力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

　　\*\*年我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。

　　一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，深入开展“12345工程”。采取审计人员蹲点式帮扶整改措施，使“\*\*二级支行”网点的内控管理质量稳步提高。

　　二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，分别配上了包片风险经理和驻点风险经理，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。

　　三是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。四是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

　　坚定不移强内控，建立安防保资金。

　　一是牢固树立“安全就是效益”的责任意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，6月份组织全体\*\*从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作责任制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。

　　二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。

　　(四)廉洁自律，争做企业楷模作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读\*\*业务章程和各类业务处理规则等知识;在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活情况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节为职工发放了白面、食油、大米、红枣、姜米等。

　　在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则;在执行上认真贯彻落实省市分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。在全行认真开展“合规管理年”和“制度执行年”活动，理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了\*\*支行平稳、健康、较快的发展局势。

　　工作中的不足：

　　一是员工整体培训力度比较薄弱，以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

　　二是储蓄业务存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，储蓄存款增存的稳定性较差。三是自己在业务发展转型的步伐太小。四进一步加强自我素质的提高。五是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

　　三、\*\*年工作思路及工作措施

　　\*\*年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

　　\*\*年工作的指导思想：以党的\*\*精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现\*\*支行快速发展而努力奋斗。

　　经营目标：

　　全年业务收入突破\*\*万元——全年实现利润\*\*万元。

　　谢谢大家!

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！