

最新银行行长工作总结及下一年工作计划 银行行长工作总结与计划(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

银行行长工作总结及下一年工作计划 银行行长工作总结与计划篇一

这个季度的最后几天是比较凌乱的，包括市场、思考、操作以及个人日常生活等各个方面。市场变化快，也没时间思考问题，操作上就比较乱。

总体而言，先是觉得民生相对其他银行pb过高了，于是降低民生的仓位，买了浦发、招商以及交行；后来又觉得浦发的净资产收益率与风险资产增长率不支持高分红，不可持续，又卖了浦发换了交行与招行；看了招商与交行的年报后，又觉得交行是块心病，但还没来得及换，就是28号的大跌，然后29号上午，清仓交行，部分换入招行，部分买了民生转债；卖出民生正股，买入民生转债。总之a股账户，当前持有约4成招行，6成民生的转债；港股账户持有民生的权证。一季度，全体账户净值上升24.9%。最后这几天的市场变化给我一个警醒，自己并不很懂银行。最初投资银行股，也是出于一种类似套利的思维方式，当时是这样想的，一是银行漂亮的报表背后是否做了假账，倾向于没有，如果做了，则有第二问，银行有无能力与动力维持假账，答案是有动力维持且有动力维持，银行的调账空间很大。那么引入问题三，银行的假账有无可能被揭穿，答案是很难，因为银行资产太庞大，任何人发现的任何问题，都可以归为个案。正是在这种思维方式下，重仓银行股。后来，一步步分析报表，加上市场价格上升，慢

慢觉得自己对银行很了解了。

但3月28日的大跌给我一盆凉水，3月27日我就看到了8号文，觉得是利空，但是根本没想到会有那么严重；当看到暴跌后，又误以为是同业的问题；直到下午去买菜，路上突上想到，8号文是针对理财产品的规范，并不是同业。但理财产品的规范是不是会影响到买入返售资产之类的？理财产品的规范会不会使一些企业丧失了资金来源，进而影响银行的坏账水平？这些问题就很难弄清楚。并且说实话，买入返售如何就变相成了贷款，如何就逃脱了监管，其中细节，恐怕没几个人能说清楚，因为资料太少，这一块就是暗箱。

基于以上想法，民生正股全换了转债，收益小点就小点吧，少赚10%不算什么，就当为自己买了个保险吧。至于招商银行，最吸引我的有两点，一是其在上次年报中提出的分红率要保持在30%以上，二是其资本充足率实现了自给自足。初步估计，只凭分红xx年收回本金问题也不是很大，13元以下的招商银行，风险很低。

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。

二、其他工作

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、审批人签方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

二〇xx年，将进入一个崭新的世纪，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，争取再创坡支行业务发展的新高。

加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

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。

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)10xxxxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元；(4)5xxxxx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

□

银行行长工作总结及下一年工作计划 银行行长工作总结与计划篇二

——贸易融资全年累计发放2140万元；

——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87.5%；

——中间业务收入完成万元，完成计划的%，比去年同期增加%。

1、2018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xx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。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的化。

支行工作存在的不足：

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四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。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

2019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。

2019年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，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xx支行快速发展而努力奋斗。

银行行长工作总结及下一年工作计划 银行行长工作总结与计划篇三

撰写人：_____

日

期：_____

__年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前__个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止__月底，全行贷款余额__万元，较年初减少__万元，下降__%。

——人均存款增加。__月末各项存款余额__万元，人均存款__万元，同比增加__万元，增长__%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润__万元，同比增加__万元，增长__%。

——不良贷款及占比下降。止__月末，全行不良贷款余额__万元，较年初下降__万元，占比下降__个百分点。

——收入成本率下降。__月底全行收入成本率__%，同比下降__%，低于省分行目标值__%。

——资产利润率下降。__月末我行资产利润率__%，同比下降__个百分点。

——中间业务收入下降。前__个月全行中间业务收入__万元，人均中间业务收入__元，同比下降__元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款__万元，同比减少__万元，下降__%。

——贷款累收数量增加。__月，全行累计收回各类贷款__万元，同比增加__万元，增长__%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前__个月，全行共受理、调查各类贷款__笔、__万元，其中：新营销贷款项目__个、

___万元;向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等___万元以上项目贷款___个、___万元,已经省分行审批发放___笔、___万元。二是围绕白银市城市转型,深入营销低风险贷款。今年__月__日,白银市被国家列为首批资源转型城市,在市委、市政府规划的___个转型项目中,有___个项目的___亿元贷款符合农发行信贷政策。据此,我行紧抓机遇,积极参与和支持白银市城市转型。__月初,配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议,签订意向性贷款协议___份、___万元;__月底,协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议,遴选介绍农畜产业贷款项目___个,资金总需求___亿元,申请银行贷款___亿元,其中有___个项目此前已与我行建立了___万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状,稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下,适当控制粮油收购贷款投放数量,促销压库,积极调整和优化贷款结构。___月,全行累计发放粮油收购贷款___万元,同比减少___万元;支持企业收购各类粮油___万公斤,同比减少___万公斤;企业累计销售各类粮油___万公斤、___万元,同比增加___万公斤、___万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备,稳定区域农业市场,不断寻求传统业务新的增长点。上半年,我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款___万元和___万元,支持建立县区级粮食储备___万公斤和___万公斤。三是立足订单农业,优化承贷主体,全面支持各县区春耕生产。今年,我们推行“有减有增”的订单农业支持思路,投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款___万元,同比减少___万元;投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款___万元。两项合计___万元,同比增加___万元;落实订单面积___万亩,同比增加___万亩。

3、结合县区优势,大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩,会宁县支行

上半年营销财政性涉农资金存款___万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款___万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款___万元的基础上，今年再次营销___万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止__月末，全行共办理银行承兑汇票业务___笔、___万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前___个月全行代理保险业务___笔、___万元，实现代理保费收入___万元。

范文仅供参考

感谢浏览

银行行长工作总结及下一年工作计划 银行行长工作总结与计划篇四

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在“能”方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技

能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了窗口指导作用。

年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，__执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

三、在“勤”方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在“绩”方面

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、先导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，上半年本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。

本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

五、在“廉”方面

1. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。

2. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以

身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。