

最新银行支行行长年终总结及工作计划(模板8篇)

司法工作计划的更新和调整需要根据实际情况进行灵活变动。附上一份后勤工作的参考范文，希望能够为大家的实践提供一些思路和灵感。

银行支行行长年终总结及工作计划篇一

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

银行支行行长年终总结及工作计划篇二

我于x年x月担任xx支行行长。任职以来，在x党委的正确领导下，我和班子成员仔细贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点。我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，在xx支行全体职工的支持和帮助下，自己在拓展信用卡业务、防范金融风险，改善金融服务，促进业务稳健发展等方面做了力所能及的努力，取得了一些成绩，也得到了一些经验。当然，这些成绩的取得归功于全体同志，我只是在当中尽了一分力而已。现将我在xx

支行xx年的工作汇报如下：

x年，经过全行员工的共同努力，较好的完成了全年各项工作任务。截止十二月三十一日，全口径存款x万元。截止20xx年十二月三十一日，实现营业利润x万元。

1. 确定主营业务，优化业务结构

年初，我和班子成员一起依据分行、营业部有关指示，结合我行实际情况，仍将“x”作为我行的工作主线。同时，依据业务需要和上级的指示，结合建行机构改革的有关精神，本着人尽其才，满负荷工作的用人原则，对我行各业务部门做了重新调整，各项业务分工更加合理。在人员配置上，实行岗位竞争，双向选择，优化组合，从而使有限的人力资源得以充分发挥。在业务分工上，明确了各个部门、各个岗位的业务范围，职责清晰，各司其职。在x年x月营业部对x业务做了重大的调整以后，我行由原来的单纯经营x业务的x部，转变为综合型的支行。我行按照实际情况，确立了继续巩固我行占有优势的x业务，不断拓展对公业务，大力发展中间业务的发展思路。

2. 继续加大x营销力度，扩大优质x群体

年初，我和有关业务人员对x的情况作了仔细的梳理，并对改革后的发卡形式作了分析。通过仔细的分析研究，我认为在不断发展新的.x群体的同时，要重点盘活现有的x群体。为此，我组织有关人员利用业余时间，加班加点，对所有x的基本情况做了重新分类和登记。对资料不全的进行了补录，对那些帐户活动频繁，消费积分高，且信用记录良好的x实行差别化管理，并从中选择那些资信状况良好的x作为营销x的对象，巩固了这部分x在x对象上，侧重于党政机关、部队、学校团体及效益好的大行业、大企业，使x队伍结构更加趋于合理，并为我行营销x客户打下了基础。

3. 资产质量进一步提高□x明显减少(略)

近几年来，我行不断加大x力度，合理运用有关政策，大大降低了不良率，减少了损失，有效的防范了风险。为此我行近几年在科学准确的分析、掌握了我行全部信贷资产真实的风险状态的基础上，建立健全了信贷资产质量验证和问责制，制定了严格的不良贷款控制计划及考核办法。信控人员依据安排，成立了x工作组，采取多种形式，不分昼夜、节假日协助有关执法人员进行不间断的追讨。收到了明显的效果：略。

从以上数据分析不难看出，通过几年来不懈的努力和有效的追讨和核销工作使我行极大的减轻了历史包袱，不良贷款比例明显下降，为今后我行轻装上阵打下了良好的基础。

4. 优化岗位结构，狠抓制度的落实，结算工作逐步走向正轨

20xx年，我行实行竞聘上岗、双向选择，结合人事激励机制的确立，在人员少、工作量成倍增加的情况下，我及时调整了业务分工，加强了对员工的教育，及时转变员工思想，合理安排工作岗位，实行满负荷工作法，充分发挥每个员工的潜能，确保结算工作顺利开展。适时的完善了有关规章制度，增加了检查的频率，从制度上防范了风险，从检查上杜绝了事故。为全面完成全年工作划上一个圆满句号，创造了良好的条件。

5. 加强内控建设，实施规范经营

针对以往存在的问题和业务发展的需要，去年我行充分发挥审计工作领导小组的作用，由我亲自挂帅，每月对我行各部业务工作进行不少于四次和不定期的内控制度检查和审计。在一些重要的岗位，对一些职工执行强制休假制度，组织全体职工系统地学习了《工作人员违规行为处理办法》，相应建立健全多项内控制度。在全行真正形成了办事有标准、操作有制度、岗位有制衡、过程有检查、事后有考核的管理规

范局面。我行因规范而带来了效果，全行未发生一起责任事故。

6. 树立“x为中心”的优质服务理念，提高服务质量和水平

我行作为以xx行，每天都要直接面对广大x[]服务质量的好坏，服务水平的高低，怎样树立“x为中心”的服务理念，直接关系到xx行的形象，关系到我行业务发展和效益。我针对个别职工从思想上对服务的重要性没有引起高度重视，没能真正贯彻服务理念，服务态度差，办事效率低的实际情况，在全行开展了服务理念教育，并给每个职工印发了办事原则和x长批示的两篇关于优质服务文章，成立了优质服务工作领导小组，并会同有关人员以前的服务流程进行了改进，扩大了服务范围，提高了服务质量。

今年，我行依据上级党组织的安排，在第二批“保持共产党员先进性教育活动”中，组织党员认真完成上级的安排的“规定动作”，并依据支部的特点，开展了一系列自选动作，我作为支部书记在深入学习和努力实践“三个代表”重要思想的同时，不断提高班子成员及全体党员的理论和政策水平。按照上级的部署，制定出了切实可行的学习教育计划，支部指定专人负责组织工作，确保了“人员、时间、内容、效果”四落实，防止学习教育走过场。同时，要求全体党员在学习中仔细做好读书笔记，撰写心得体会。仔细分析查找自身的不足，并制定切实可行整改措施，收到了非常好的效果。

在支部建设上，我始终坚持民主集中制原则，落实集体领导下的分工负责制，加强班子间的团结，健全党组织工作制度和登记制度，切实转变了工作作风。在全行树立了解放思想，实事求是，开拓创新的良好风气。在9月份，依据上级安排，召开了主题xx生活会。在xx生活会上，广大党员仔细对比“三个代表”重要思想和保持党员先进性的具体要求，摆

出了自己在理想信念、宗旨观念、组织纪律、思想作风和工作作风等方面存在的问题，从世界观、人生观、价值观上作自我解剖，提出了今后的整改方向。我带头发扬民主，率先进行批评与自我批评，给广大党员带了好头。其它党员也敞开心扉，既坦诚解剖自己，又勇于批评他人，开展健康的思想交锋。对于来自同志间的批评意见，大家本着“言者无罪，闻者足戒”，“有则改之，无则加勉”的态度，虚心听取，仔细反思。克服了过去xx生活会上存在的谈现象多，谈实质少；谈成绩多，找问题少；找工作差距多，找思想差距少；自我批评多，相互批评少等问题，使xx生活会始终在庄重仔细、民主、和谐的气氛中进行。不少党员反映，这次xx生活会是一次刻骨铭心的党性教育，终身难忘，收到了非常好的效果。

在开展党风廉政建设和反斗争中，我严格执行中纪委廉洁自律的有关规定，坚决执行金融系统“十个严禁”。仔细执行有关财务制度，狠刹奢侈享乐，铺张浪费的歪风。依据要求，我还与每个部门签订了党风廉政建设责任书，使党风廉政建设落到了实处。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，就目前xx支行的实际情况来看，在变幻莫测的市场中，我行存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，vip客户识别率较低，业务拓展能力有限，制约发展的许多深层次问题尚待解决等，这都是我们在xx年中的重点工作内容。作为支行负责人，在许多方面也存在着不足：有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一一种激情，那就是，早日使xx支行以全新的面貌出现在同行业当中。而且我深信：在上级行的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们xx支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

银行支行行长年终总结及工作计划篇三

依据市分行要求，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。

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，稳妥扎实推动，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[5.12xx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万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入万元，占比为33.33%，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。二是大力提倡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3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，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3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费

万，占比为13.09%；全年销售理财产品万元，银行自营网点销售理财产品xx万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否快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万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款万元，银行自营网点发展小额万，其中扶贫贴息贷款为xx万，占比分别为41.20%和26.36%。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，并认仔细真地参加核实每一份客户资料和参与每一次审贷会，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965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余万元。

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、参与同城交换、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，但通过前期的探究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，风险控制不只是稽查的工作，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，探究一套适合自身发展、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，做好廉洁自律

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、仔细接受总行和省、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。五是平常自觉地加强党性、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。

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 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我常常感觉许多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

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，仔细贯彻上级的要求，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许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。

银行支行行长年终总结及工作计划篇四

截至x月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%，完成计划增量%，累计发放贷款xx笔，累计投放xx亿元；实现利息收入xx亿元，完成同期计划的xx%□

(二)贷款日均余额xx亿元，较年初增加xx亿元，完成同期计划的xx%□

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元，其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票xx笔，金额xx万元，其中100%保证金银承xx笔，金额xx万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户，完成客户拓展计划xx%□

(一)贷款投放行业分析

依据今年金融业务营销指导意见，支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款x笔xx亿元；制造业x笔亿

元;其他行业xx笔亿元。

(二) 贷款产品投放分析

上半年xx行累计投放xx亿元，其中xx贷款xx亿元，占x%;xx贷款xx亿元，占xx%;贷款xx亿元，占xx%;xx贷款xx亿元，占xx%□

(三) 贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款xx亿元，占xx%;保证担保贷款xx亿元，占xx%;信用贷款xx亿元，占xx%□

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一) 明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以xx平台等为信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对进行了重点营销，成功营销贷款xx笔金额合计万元。

(二) 明确责任分工，形成了管控模式

依据xx要求，我行在上半年来对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三) 规范业务流程要求，严防操作风险

上半年□xx支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《□xx支行20xx年度员工培训工作方案》，确定每周六为集中学习日。在完成xx各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的`前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一，上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力，实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

我行在市场营销中发现，建议能够依据此需求尽快出台新的业务品种，使我行快速占据该项空白市场。

银行支行行长年终总结及工作计划篇五

xxxx年，无论是对xx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年，可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

一年来，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，

以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。下面就一年以来的工作进行总结。

没有规矩，无以成方圆，没有一个好的领导班子，就谈不上发展。在班子建设上我以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证的要求，努力建立一支“政治素质好、经营能力强、制度执行严”的高效领导班子。

工作中我一贯坚持从严治行，本着求效、务本、求实、创新的原则，加强内部综合治理和队伍建设，强化内控制度，防范和化解经营风险，收效甚佳。在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。经过员工的共同努力，全行上下团结一心，气氛和谐，精神振奋，为各项工作的开展创造了一个良好的工作环境。

我行仅一年历史，资金尚未形成规模□xx年初我行存款余额为15亿，如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓，按照“稳定，增长；再稳定，再增长”的步骤，稳健前行。

1、稳定存款□xx年建行后，半年的启动期和年底的冲刺虽然使存款达到一定高度，但其稳定性较弱，发展必须建立在稳定的基础之上，每个脚印走实才能坚持的久远。因此我行将一、二季度定为存款巩固期，存款要稳定在15亿，同时去寻找新的存源。到二季度末，我行存款已稳定于15亿8千万，日均15亿元，为下一个存款目标2015的实现打下了良好的基础。

2、规模增长。三季度，我开发的新客户通5亿存款加盟后，我的个人存款已达到10亿元，同时我行的存款规模也晋升到

一个新的阶段2015。这成为我行发展道路上的一个转折，对公、储蓄业务的开展都呈现蓬勃之态，今年管理部工作转型，大力开展个人业务，我行上下响应，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的1亿元增长为1亿9千万元。

经过全行上下的艰苦努力，xx年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于20151亿元，较年初净增5亿元，日均存款额19、2亿元，较年初增长10亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

xxxx年，也是我行信贷业务发展的一年，单位贷款和个人贷款都有较为明显的增长。贷款工作中我行既重数量，也重质量，严格贷款条件，把好贷款投放关，贷后跟进工作从未松懈，信贷资产质量较高，从未出现过逾期和不良。当然，信贷仍是我行的薄弱环节，明年信贷工作将是我行重点要发展的项目。

xxxx年初，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。一方面由于我行地处黄金地段，经营成本非常高，这就意味着要实现利润计划，需要付出更多的努力；另一方面，我行处于初期发展阶段，尚未形成规模效益，行政经营费用较低，仅够支付行内日常开销，拓展费用少之又少。

面对困境，我坚持节支、效益的原则，实行两手抓：一手抓开源，各项业务搞上去，利润和效益自然上去；另一手抓节流，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，在按时支付员工各项费用的同时，控制管理成本，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

经过全体员工的共同努力，我行全年实现利润1340万元，完成管理部下达的1000万利润指标的110%。创利水平1500万元，人均利润达670万元，同xx年相比，有了一定的发展。在财政

上，我行不仅还清用于行庆的借款，每月还能留存一定公共费用用于发展客户。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设和精神文明建设都取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

银行支行行长年终总结及工作计划篇六

20xx年，按照**支行行级负责人工作分工，本人元月份主要分管公司部、房地产金融业务部、风险管理部、老干部办公室，2~8月份分管计财部、风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，10~12月份分管风险管理部、信贷审批部、老干部办公室，9月份在常州培训中心学习。现将我一年来的履职情况述职如下：

一、主要业务指标完成情况

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；累计发放个人住房贷款53165万元。

二、履岗情况

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，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。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

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础。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，积极拓展市场。初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(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“调查细分市场、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**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小、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120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。

4. 转变工作理念，建立以资本为核心的风险和效益约束机制，

加强财务资源管理

经济增加值、经济资本回报率等基本概念的计算、影响因素等，从观念灌输到强制约束，使价值最大化成为全行各级经营管理人员的自评标准 and 行动准则。

二是及时修订出台新的综合考评办法，调整和完善员工工资分配办法。为充分发挥综合考评在业务发展中的政策导向作用，我行及时对综合考评办法进行了修订，坚持“按劳分配、效率优先、兼顾公平、公平竞争、规范管理、易于操作”的原则，引入利润指标，贯彻差别化管理，综合考虑网点经营特点、市场发展潜力、投入产出效益、人员规模等因素对全行进行经营目标考核，指标设置更加科学合理，大大激发了全行的经营活力，调动了员工积极性。

三是加大成本管理力度，严格控制费用支出。先后制定了《关于加强本级费用支出管理的通知》、《关于下达20xx年本级费用预算的通知》等制度规定，进一步明确了费用预算编制程序、费用审批流程和各归口管理部门成本管理责任，严格费用管理制度。自觉维护财务预算的强制性和严肃性，从优化支出结构入手，严格审批程序，加大重点项目压缩力度，最大限度发挥费用支出的有效性。对本部费用实行预算制，费用归口管理部门和经营部门按照费用类别制定详细具体的费用压缩措施，重点压缩本部的低值易耗品、计算机耗材、招待费、宣传用品费、印刷费等费用支出项目，切实制止不合理的各项支出。优先保证营业网点刚性费用的前提下，大力压缩车辆使用费、维修费、水电费等营业网点的非人力费用。

四是加大闲置资产处置力度，减少不合理资本性占用。全面贯彻价值管理的经营理念，最大限度压缩闲置资产。成立闲置资产处理小组，抽调专门人员，专职进行闲置资产清理、压缩，优化资本性占用结构，提高经营绩效。根据实际情况制定了详细的资产处置方案，对符合处置条件的房产、车辆，

已按程序处置完毕。成功拍卖4处闲置房产，压缩净值300多万元；完成5台闲置运钞车的处置工作，压缩净值近14万元。

5. 加强信贷审批质量管理，提高审批效率。

作时内完成，8-15笔在1个工作日内完成，15笔以上在2个工作日内完成审批；对于上报省行审批的项目，单笔上报项目3个工作时内审查完毕。同时，做好项目回访及调研工作，多次组织审批人到贷款企业进行项目调研，现场交流，使理论和实际相结合，同时，按照省分行的要求完成了关于开发区信贷业务调查、棉纺织行业、房地产、个贷业务等专项调研活动，通过对贷款项目的分析、调研，进一步提高贷款质量，防范信贷风险，对贷款决策的客观性起到了较好的作用。

6. 加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。行里举行重大活动，召开工作会议、职工代表大会等都请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，组织他们学习的组织他们到洛阳参观学习等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。鼓励离退休干部上老年大学，通过报名参加的绘画、电脑班的学习，进一步充实丰富了他们的晚年生活。积极组织老干部参加门球、台球、钓鱼、书画比赛等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

银行支行行长年终总结及工作计划篇七

我行认真贯彻市分行2017年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风

险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行2017年上半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。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元，完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，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，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

(二)坚持以市场为导向，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。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展

储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

2017年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时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，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。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。

全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

银行支行行长年终总结及工作计划篇八

新的一年即将到来，作为银行支行行长的您在工作中有哪些计划呢?下面是由计划网小编为大家整理的“2018银行支行行长工作计划”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。敬请您关注计划网工作计划栏目，更多银行支行行长工作计划在这里。

2018银行支行行长工作计划【一】

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在2018年的工作思路。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频

繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

2018银行支行行长工作计划【二】

为提升x县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了2018年度工作目标：争创中心支行优秀单位。2018年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将2018年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

一、贯彻落实适度宽松的货币政策，进一步增强货币政策的针对性和灵活性

强化窗口指导和信贷政策引导，推动货币信贷总量持续均衡增长。紧紧围绕“做大总量促增长，调优结构促转型，普惠

民生促消费”的货币政策传导思路，着力提高执行适度宽松货币政策的针对性与灵活性，巩固20xx年信贷投放优势，确保2018年贷款增速位居全市前列。制定印发《20xx年x县信贷工作指导意见》，督促金融机构积极改进信贷支持方式，完善信贷服务功能，加快信贷产品创新步伐，合理安排信贷总量及投放进度，有效满足实体经济的合理信贷需求。引导金融机构全面准确执行适度宽松货币政策，避免出现信贷投放大起大落，增强金融支持经济发展的均衡性和可持续性。不定期召开银行行长联席会议、金融工作座谈会、金融形势分析会，走访金融机构，宣传货币信贷政策，了解政策执行情况；定期向县领导反映金融运行情况，及时反馈县领导关注事宜，提出有关热点难点问题的解决措施和建议。

进一步调整优化信贷结构，促进地方经济转型升级。一是大力支持重点项目建设。加强与经济综合部门的配合，根据县政府20xx年重大项目安排，积极组织金融机构实施对接，努力满足重点项目的资金需求。二是大力支持中小企业发展。继续贯彻落实中小企业金融顾问制度，组织举办x县融资知识培训，促进中小企业融资能力不断提升；组织召开银行与担保公司合作推进会，助推银保深入合作。三是大力支持农业产业化。进一步强化对“三农”的信贷支持力度，充分发挥有区别的存款准备金率和信贷政策“三农”导向效果评估的激励推动作用，推动金融资源向“三农”倾斜。积极引导有条件的农民专业合作社开展内部信用合作，支持农发行和邮储银行进一步拓展支农领域，增加涉农信贷投放。加强与劳动保障、团县委、妇联等单位的合作，积极推动金融机构做好下岗失业人员小额担保贷款、大学生和妇女创业担保贷款以及助学贷款的组织发放工作，发挥好金融对民生的普惠作用。

二、切实维护辖内金融稳定，进一步优化金融生态环境。

继续以金融风险监测、评估和预警为中心，不断加强风险监测预警体系建设。密切关注信贷集中度偏高、存贷款期限错

配、资产价格过快上涨等经济金融领域潜在风险及其对金融稳定的影响，修订完善辖区金融风险应急预案，积极配合地方政府和金融办，依法妥善处理各类金融突发事件。继续完善工作协调和信息共享机制，扎实做好金融稳定基础工作。在现行的金融风险监测季度例会基础上，建立人民银行、经贸委和公安局金融风险(案件)情况通气会制度。与县综治委配合，将平安金融创建工作引向深入。优化金融生态环境建设，力保xx省第三批金融生态达标县申报、验收成功。

加强金融监管，整合监管资源，提高监管效能。成立现场综合检查领导小组，建立现场综合检查动态人员动态库。加大对金融机构信贷资金政策、利率政策、金融统计、支付结算、反洗钱、帐户管理、国库业务代理、现金管理和人民币收付业务等方面现场检查力度，规范金融机构业务经营行为，提高人民银行行政执法的权威性和依法行政规范性、严肃性。

组织实施对x县农村信用社专项央行票据兑付后改革成果评估，促使地方法人机构改革取得实效。继续推动辖内金融改革，增强金融业发展后劲。加强对村镇银行、小额贷款公司和农民资金互助社等新型农村金融组织的监测。提请县政府着力解决农信社高额不良贷款的化解问题，壮大其经营实力，提升服务“三农”水平。关注涉及土地、税收、财政等各个领域的改革可能对金融机构和金融稳定产生的影响。按照上级行统一部署，开展辖区金融机构执行人民行政策情况总体评价工作，增强金融机构执行央行决策的自觉性。

三、创新金融服务手段，进一步提升金融服务水平

强化金融统计和调研工作。加强金融机构统计工作管理，提高统计数据质量。充分挖掘利用制度性经济调查的信息，有条件、分步骤地拓展调查渠道和领域，发挥经济调查在形势分析判断中的有效作用。认真学习调研分析的方法和技术，着力提高调研分析工作的科学性和前瞻性。善于借助多方力量，及时发现x县经济金融运行中的重点、热点、难点和苗头

性问题，多角度开展调研，为地方政府和上级行提供更多有一定参考价值的调研报告和信息反馈。

加快推进现代支付系统建设。深入推进农村地区支付结算“快通工程”，着力提高农村支付结算服务水平，满足农村多层次的支付结算需求。全面展开集中代收付业务，为政府、企事业单位及社会公众提供更加快捷的支付结算服务。加强会计核算日常管理，进一步规范业务操作。进一步加强银行账户管理，认真落实账户实名制。加强对商业银行的支付业务管理和系统运行监督，及时通报、纠正系统运行中存在的问题，降低支付清算风险。完善银行卡业务市场管理，严厉打击银行卡违法犯罪，推动银行卡产业健康发展。

加快推进国库电子化建设。准确、及时办理各级预算收入的收纳、划分、报解退付及财政库款的支拨工作。做好国库代收的'各项预算外收入工作，开展国库直接支付创新业务。配合上级国库部门做好国库管理信息系统(XXX)的上线准备工作。拓展横向联网业务范围，与财政、国税部门通力合作，做好国税参加XXX推广上线工作。加强对XXX运行监测，确保系统安全运行。开展对集中支付代理银行、国库经收业务的现场检查，确保国库资金安全。

抓好货币金银管理。加强与公安及相关单位的协调联系，巩固深化反假货币“壁垒行动”和“XX行动”成效。强化对银行业机构反假货币工作的指导，进一步推进“三师”队伍建设，积极做好反假货币宣传。组织辖内金融机构参加，实施人民币流通满意工程，推动人民币流通管理机制创新，货币金银工作再出新“亮点”。

强化反洗钱监管。健全完善反洗钱协调机制，不断提高反洗钱工作合力。加大反洗钱的现场与非现场监管力度，提高其履行反洗钱义务的能力。广泛开展反洗钱宣传培训，提升反洗钱工作人员业务技能，提高反洗钱工作的社会影响。

持续推进征信体系建设。丰富中小企业信用档案内容，推动中小企业信用档案的应用。扩大宣传登记系统效用，推动融资租赁与应收账款质押融资业务的发展。加大企业、担保机构信用评级力度，全年新增企业、担保机构信用评级不少于30个。深化银行与担保机构的业务合作，探索开展商业承兑汇票信用评级。探索农户电子化信息档案、农户信用评价建设和城镇商户、居民信用档案建设工作。

四、大力改进自身建设，增强支行发展的向心力和凝聚力

进一步转变思想观念，增强危机感和责任感。面对地方党委越来越高的依赖性、期望值和上级行对县支行履职的高要求以及严格规范考核机制、县支行之间激烈的竞争态势，每个员工都要有一个清醒的头脑，都要有强烈的责任意识，时刻都不应有丝毫的松劲和懈怠。要摒弃那种“小进则满，胸无大志”墨守陈规思维方式，要更新观念，转变思维，形成共识。围绕目标抓落实，把思想统一到理解吃透并主动适应上级行业绩考核项目的精神上来，统一到不寻借口不推责任勤勤恳恳任劳任怨地抓工作的态度上来，把精力集中到想干、能干、巧干上来。要牢固树立创先争优、敢为人先的意识和能力，努力提高每个员工履职能力和支持竞争力，要凝心聚力谋发展，咬定目标不放松。进一步加强教育和培训，增强员工政治业务素质。以做个好党员、当个好干部、成为好员工为抓手，通过开展“认真、进取、本分”央行文化理念的大讨论，激发员工受行敬业、团结进取、争创一流的活力。继续办好支行“xxxx”□拓宽团队学习和员工成长新平台。按照“强化培训、规范操作、跟踪督查、定期考核、实施评价、差错备案、责任追究”工作机制，加大新政策、新业务、新法规学习、培训、考核工作力度，着力提高员工学习能力、演讲能力、写作能力、干事能力。从而相成：岗位工作“问不倒”、配合工作“考不倒”、意外工作“难不倒”。使员工个个拉得出、过得硬、打得响，增强支行整体履职能力、调研能力、创新能力和竞争能力，夯实支行争先进位的基础。进一步提高班子成员学习能力，决策能力和驾驭能力。加强

班子成员之间、行股领导之间、领导和职工之间的交流与沟通，增强凝聚力、执行力。

五、着力推进党风廉政建设和反腐败工作

认真落实党风廉政建设责任制，做到分工明确、考核到位、追究有力，确保各项任务落到实处。积极探索探索反腐倡廉宣传教育的途径和方法，使廉政理念深入人心。通过民主生活会和述职述廉、党员领导干部报告个人重大事项等形式，进一步健全完善权力运行的监督机制，开展执法监察和效能监察，努力把纪检监察工作融入人民银行业务之中，提高支行依法履职能力。

六、强力推进文明创建和央行文化建设

进一步浓郁文明创建氛围，深化“认真进取本分”的文化理念内涵，推进“学习型组织”创建工作，激发员工的进取心，提升员工综合素质。树立长期“创争”理念，把“创争”活动与各项创建活动紧密结合起来，用“创争”理论提升文明创建活动的质量和水平，使全行的学习力、竞争力和可持续发展能力得到提高。围绕新知识、新技能、新业务，精心组织开展“创新金融服务，支持经济发展”业务竞赛活动，将业务竞赛活动纳入对股室年度特定考核项目。以满腔的热情和真挚的感情做好老干部工作，关注老干部身心健康，促进全员和谐。