

银行支行副行长工作总结 (精选3篇)

篇1：银行支行副行长工作总结

20××年已经过去，回顾一年来的学习、工作情况，上半年我在××支行任坐班主任兼网点支行副行长工作，在工作中我一丝不苟，我组织网点人员认真做好会计核算、联行清算、帐户和财务管理，认真执行《会计业务操作规程》，严格财经纪律，做到了对外无压单压票等现象，准确及时地完成了各项资金的汇划业务；对内数据真实准确，上下期衔接，表间数据关系平衡，保证了会计核算安全无事故；加强日常结算监管和帐户管理，保证了汇路畅通，维护了正常的结算秩序。谨慎的处理好各种业务，力求作到尽善尽美。6月底受支行的任命担任××坐班主任兼网点支行副行长一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了新的工作岗位，在任××坐班主任兼网点支行副行长的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20××年会计工作任务的顺利完成。在任职期间我具体做了以下几个方面的工作。

一、加强政治理论学习，认真贯彻落实上级行会议精神

回顾一年来的思想、学习、工作等情况，我能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大及十六届四中全会精神，用其武装自己的头脑，丰富理论知识，提高工作效率，能够按照上级党委的决定、决议指导工作，在思想上牢固树立共产主义理想信念，坚信只有中国共产党才能领导全国人民把中国建设成为繁荣富强的国家。在大是大非问题上，能够保持头脑清醒，立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央保持一致。我坚决拥护中国共产党领导，拥护社会主义，坚持四项基本原则。我能够加强政治理论学习，全面提高思想政治素质。要做一名合格的领导干部，把工作做好，就必须注重学习，尤其是在当前的形势下，学习显得尤为重要和紧迫。因此，我能够注重学习，自加压力，认真学习，勤于思考。我积极参加支行党支部的“三会一课”学习，同时我还根据工作需要和自身实际，加强学习相关业务理论知识，不断丰富自己的理论知识，开拓视野，提高自身的领导素质和水平。特别是对党的十六届四中全会精神我能认真研读，深刻领会精神实质。

二、真执行党风廉政建设责任制，做廉洁从政的典范。

“以身立教，堪为表率”。党的思想政治工作经验表明，身教重于言教，领导者的示范作用具有很强的说服力和影响力，对于一个单位来讲，领导干部无论是清正廉洁，还是贪得无厌，或是光明磊落，或是阳奉阴违，都会对下属产生“上行下效”和各种导向作用。干部的品德是根本素质，因此，领导干部要在工作和生活中拒绝“铜臭”的腐蚀，在处理每一项事情上要求职工做到的，我自己首先要做到，要求职工不做的，自己坚决不做，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，有爱岗敬业的精神，对工作比较负责，尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法。我能积极协助一把手的工作，当好助手，相互理解，

相互支持，相互配合，各负其责，顾全大局，努力完成支行党组交办的各项工作任务。从未从事违法违规活动，也未纵容包庇亲属和身边的工作人员从事违法违规活动。未接受任何礼金、礼品、有价证券等，未搞权钱交易，未泄露任何金融秘密。总体来讲，自己能够按照党章规定严格要求自己，为政清廉，勤政廉政，自觉抵制拜金主义、享乐主义、个人主义的影响，廉洁奉公，警钟常鸣。

三、针对#####支行的工作及人员情况，合理安排会计工作。

1、ABIS系统实施细则，对现有人员具体分工进行明确划分，严格划分前台柜员和后台柜员的职责范围，界定了柜员和主管职责，为明确责任，加强内控制度的管理提供了保障。

2、根据实际情况，对柜员签到、签退管理等做了统一规定，并强调了柜员轮班交接短期离职的程序和要求，做到签到、签退及时，交接、监交有记录。

3、突出主管审核和授权管理的规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核，其余业务可以分批复核，当日帐务必须当时复核完毕。

4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围，记载内容和保管要求，并监督各种登记簿登记内容的真实性及完整性。

5、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细的记载和监督。对会计凭证的签章、装订及归档情况进行监督。

6、对现金业务的帐务核对，双人核对现金实物，双人加锁入库保管的工作监督执行。坚持每旬定期查库工作。

7、认真执行自助设备的操作制度，特别是ATM的装钞查库制度，做到了武装押运。在有监控设备的条件下，做到了在监控设备下进行双人开柜、双人清点、双人装钞。

三、处理日常会计工作的同时，坚持业务学习，积极学习新业务。

坚持业务学习，利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少的理论知识和操作技能。做到既能熟练办理各种业务又能圆满解答客户的业务咨询。组织员工认真学习各项规章制度，让办理各种业务的程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防范于未然，防止经济案件的发生。

今年以来，在思想、学习工作、廉政等方面，我认为自己做了一定的实际工作，较好地完成了工作任务。但严格地衡量，还存在一些缺点和不足，主要表现在：理论联系实际的能力不高，对“三新”知识学习不深入，存在表面现象；个人思想作风建设不够硬，批评与自我批评开展的不够深入；工作作风还不够深入踏实，仍然存在着依赖性、急躁性，领导艺术存在不足，组织领导能力还有待于进一步提高。上述问题的存在主要是由于自己政治理论学习不够

深入，没有加强世界观改造，政治素质不高等主观原因造成的。由此可见，自己与一名优秀的党员??导干部的标准还有很大差距。通过此次民主生活会，我将进行认真的反思查摆，吸取教训，发挥优势，在今后的工作中，我要认真学习政治理论和金融业务知识，不断提高自身综合素质，以适应新时期金融工作的需要；积极端正学习态度，注意工作方法，提高领导艺术，树立良好的领导形象，发挥党员领导干部的表率作用，为农行的发展做出自己的贡献。

篇2：银行支行副行长工作总结

我于年调到支行担任副行长，近一年来的时间里，我努力进取，积极创新，不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效，现对一年来的工作和思想汇报如下：

一、强化学习，提高素质。每天学习3小时是我雷打不动的习惯。一年来我真学习了网上银行、安心得利、信用卡、个人综合消费贷款等各项金融产品。我对规章制度的内涵能领悟透彻，并运用到位。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，对领导交办的工作能领会透彻并完成到位，对金融产品的精髓能吸收透彻，并宣传到位。尤其是参加了afp金融理财师的培训，令我受益匪浅，让我不但学习了一些理财知识，还让我增长了见识。

二、强化宣讲，提升农行形象。我到职业中专、人事劳动局、就业局、烟草公司、新华书店等重点单位举办理财讲座，并每个星期三邀请个体工商户、私营业主、高端客户举办客户论坛，参加讲座和论坛人数超过400人，课题包括：《人脉就是生产力》、《如何理财》、《子女教育》、《如何高效工作》、《基金定投》《个人网上银行》等等，通过讲座和论坛，客户反响非常强烈，如有的客户说：“下次你们举办论坛时再通知我们吧!我们喜欢听!”促进了业务的快速发展，如在职业中专举办理财讲座后，办理了贷记卡21张，基金定投7户，综合消费贷款3户。

通过举办理财讲座，我觉得能实现以下目标：

建立与客户交流的平台。在论坛上，我们畅谈人生感悟、理财技巧、子女教育等丰富多彩的话题，并实行互动模式，让客户积极参与，营造轻松、和谐、欢快的良好氛围。而且大家能在论坛平台上交流信息，让我们能更好把握外部的市场经济脉搏。

提升农行形象。通过论坛，我们可以把农行的理念和企业文化溶入到社会大家庭中，让客户和社会各界都能认可农行企业文化，认可农行品牌形象。

提升营销品位。通过论坛，我们可以把贷款业务、贷记卡、电子银行、代理保险、基金等各种金融产品穿插进论坛中去，做到营销于无形，让客户能更容易接受我行的产品。

创新综合营销。我们原来是走访各家单位和企业以及个体工商业、私营业主老板，总有求客户办理金融业务的感觉，经常陪客户喝酒等应酬。我们现在结合论坛营销，可以减少应酬的同时，让客户感觉到真正需要我们的产品，我们不但可以营销贷款，还可以把存款

、贷记卡、电子银行捆绑营销，达到综合营销的效果。

有利于农行的长远发展。我们通过一段时期的论坛，我们可以把农行的金融产品推介到财政、教育、卫生、林业、矿业、税务、电信、烟草、企业等各行各业，让农行的产品覆盖到所有的高端客户，切实提高我行的综合竞争力，让农行成为金融业的佼佼者。

三、强化服务，提升品位。整齐的着装，优雅的环境，靓丽的身姿，规范的举止，温馨的感受，动人的微笑，满意的服务……，这点点滴滴，都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班，没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时，虽然筋疲力尽，但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情，一种全身心的投入。用心学习每一个动作，每一句文明用语，从着装、仪容仪表、物品摆放，晨会的每一项内容，服务的每一个环节，晚上的自评……等等都能认真对待，农行的网点文明标准服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏，内训师在其他支行导入时，以支行的导入工作为示范进行讲解。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

四、强化新业务拓展，开辟林权贷款市场。为了开办林权抵押贷款，我们举办了林业客户联谊会，邀请了44名林业大户参加，联谊会的成功举办，为我行林权贷款的快速发展拉开了序幕。年共营销林权抵押贷款26笔，3000多万元。

五、强化综合营销，突出优势业务发展。作为分管个人业务的副行长，年，支行个人贷款增长万元，完成计划的%，全市排名第名。个人存款增长3374万元，完成四季度计划的141.69%，贷款增长完成计划的223.71%，中间业务收入完成计划的165.10%。拨备前利润完成计划的115.26%。领导班子获得了2万元的综合绩效奖励。

六、强化创新，提高效果。我时刻在谋划工作方法，努力做到工作科学化，高效化，精细化。一是创新时间安排，每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。三是创新营销方法。每天走访10个客户，建立营销目录，维护现有客户，营销新客户，挖掘客户新的金融需求。

七、强化协作，营造奉献氛围。我与全行员工齐心协力，同甘共苦，加班加点，把白加黑，五加二的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工，每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户，等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队，才有农行辉煌的业绩。年上半年，农行在市分行综合绩效考核中荣获第二名，在省分行对县域支行考评中获第四名，并列入了全省的县域重点支行。

篇3：银行支行副行长工作总结

我叫XXX，男，现年XX岁，中共党员，本科学历，现任XX支行副行长职务

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县XX银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领XX支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下：

截止2017年12月底，我社各项存款余额为XXXXX万元，各项贷款余额为XXX XX万元。全年实现利息收入XXXXX万元，完成年度收息计划的XX%。

一、严于律己，积极改善工作作风。

(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“XX卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20XX年全体员工共营销贷款XXXXX万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月

末，累计发放小额贷款笔数XXXXXX万元，当年新增XXXXXX万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20XX年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在

:

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大;

二是内控制度尚待进一步完善;

三是信贷管理还需加强和提高;

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

四、今后工作的安排

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20XX年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的

组织全行全员工进行法律法规学习，，进行典型案例分析;定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本;积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与ATM机资源，CRS机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的十八大精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。