# 最新银行业半年工作总结与 上半年银行业工作总结(汇总8篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-17

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行业半年工作总结与篇一20\*\*年上半年已经过去，半年...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行业半年工作总结与篇一**

20\*\*年上半年已经过去，半年来我xx支行认真执行党的路线、方针、政策，遵守各项法律法规，深入贯彻落实科学发展观。在“强管理、树形象、提素质”思想的指导下，以“制度建设年”活动为契机，以“强化管理，全面提升”为重点。在总行及各级领导的关心和支持下，我支行紧密结合支行实际情况，牢牢把握工作重点，认真对待面临的困难。牢固把握业务经营核心，坚持业务发展和科学管理相结合，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、经营指标完成情况

截止到6月30日，我行各项存款余额为万元，较上年末增加万元，完成全年计划的%；各项贷款余额万元，较上年末增长万元，存贷比%；全年累计发放各类贷款万元，累计收回万元，累计收息万元；收息率为%；按四季度五级分类结果：正常类贷款万元，关注类贷款万元，可疑类贷款万元，不良贷款率为%；各项收入万元，各项支出万元，实现利润万元，完成年计划的%。

二、存款业务增长及营销情况

（一）、我行20\*\*年的增存计划为xx万元，截止到6月30日，我行各项存款余额为xx万元，对公存款余额为xx万元，储蓄存款余额为xx万元。存款增幅较缓。1-6月份，我行实际增加新的存款xx万元，但由于部分承兑到期后不再办理，导致存款降低xx万元，以前年度高成本存款减少xx万元。致使我行存款余额较年初增长过缓。至6月末存款较年初增加xx万元，完成了增存计划的xx%。在各项存款中，低成本存款的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。

（二）、存款营销情况：

一是，明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。年初我行即召开存款工作会议，就全年工作进行统一的部署和安排，对照20\*\*年取得的成绩，要求全行员工戒骄戒躁，防止麻痹松懈思想，明白吸收存款亦如“逆水行舟，不进则退”的道理，明白吸存工作的重要性。围绕存款工作想办法、拉关系，想方设法吸收存款。

二是，加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。支行行长做表率，在稳定和发展中，留住老客户的同时，调动方方面面的关系，采取各种措施，发展新客户。通过提供上门收款的方便服务，吸收现金流动性强、缴存量大的客户。

四是，实行全员考核的激励机制。每月都要进行存款业绩排名，让员工及时了解个人存款状况，使每个员工有压力、有动力，进一步调动全员的揽存积极性；同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将任务分解到每位员工。业绩完成情况以报表的形式进行每月通报，有效地激励了全行员工的吸存热情。

（三）下一步增存措施：

1、召开会议，积极部署，调动全行员工积极性。一是定期或不定期召开分组调度会，督促员工完成任务；二是树榜样、立标兵，激励员工发挥个人潜力。

2、加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。调动关系，抓住时机，采取措施，与客户建立长期稳定的合作关系。

3、提素质、树形象、抓服务。想客户之所想，急客户之所急。用优良的服务吸引更多的客户到我行存款、办理业务；同时加大宣传力度，结合“创优争先”活动，积极深入周边社区吸收存款。

三、不良贷款的清收及贷款营销情况

(一)努力清收不良，避免潜在风险发生

20\*\*年我行不良贷款清收转化任务是xx万元。虽然数额不大，但困难不小，因为贷款户非常不配合，我行领导及信贷员多次打电话与借款人及实际控制人联系，曾去xx找过多次，借款人始终不予配合，不提供其住址。鉴于以上情况，我行已于xx年xx月xx日对借款人及抵押人起诉，法院及我行多次与其联系，两被告均未出现，起诉书无法送达，现已于xx年xx月xx日公告送达。待公告送达60日后，我支行将依据法律程序进行下一步的清收工作。除此之外我支仍在想方设法与该客户取得联系，争取年底之前将本息收回。

我行在清收不良贷款的同时，加强关注类贷款管理，预防新增不良的发生。我行关注类贷款到6月底xx万元，共有x户。这类企业由于各方面的原因存在一定的潜在风险，我行对该类客户实施即时跟踪的办法，及时了解企业各方面的变化，如所属行业状况、经营状况、财务状况、管理水平、信誉度等等及时进行定期分析。避免了潜在风险的发生。由于措施得力，方法得当，暂无新增不良贷款发生。

（二）加大力度压缩异地贷款，降低信贷资金风险，截止20\*\*年6月底，异地贷款余额xx万元，20\*\*年末异地贷款余额xx万元。

我行异地贷款客户共计xx户。分布在xx、xx、xx、xx等地。

（三）、加大收息力度、确保达到高度收息率

我行一直把收息任务当作经营目标的重点工作，多措并举，加大收息力度。虽然我行外地客户较多，但无论行长还是信贷员，无论是外勤还是内勤，在收息日之前，都多次通过打电话、去企业、联系法人代表等多种方式，催促利息的早日到帐。经过半年来的不懈努力，至20\*\*年6月底我行共计收息万元，达到了收息率％。

(四)优化信贷投向投量、合理调整信贷结构

我行大多客户为xx行业，行业集中，存在行业集中度高，行业风险大的特点。针对此情况，我行一直在压缩异地贷款的同时，始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量优化。在贷款投向上，认真研究国家拉动内需、振兴产业的政策，筛选一批有发展前景、经营管理水平高、信誉良好、有市场发展空间的企业，作为我行进一步支持的对象。以保证20\*\*年下半年信贷工作有条不紊地向前发展。

四、以“xx”为契机，深入贯彻落实“xx”活动，促经营理念转变

根据我行关于“xx”活动实施意见，以及“xx”的活动要求，结合我行实际工作情况，深入分析我行在活动过程中存在的突出问题，认真听取群众意见建议，真诚接受群众评议监督，有计划、有步骤，扎实有效地做好各阶段工作。

一是提升全员素质，打造精品银行。将创先争优活动同贯彻落实《xx》紧密结合，要求各科室持续深入地开展《xx》的学习教育活动，并结合员工行为守则和工作实际开展讨论交流，规范员工从业行为，不断提高员工整体素质和职业道德水准。针对当前实际，提出要特别强化大局意识，自觉维护和谐环境；强化服务意识，树立“以客为尊”的理念，提供优质服务；强化合规意识，严守风险底线，广泛开展党员身边无案件、无事故、无差错、无违纪“四无”活动，确保平安经营。

二是转变工作作风，提高办公效率。以创先争优活动为契机，将党员创先争优活动作为转变工作作风、提高执行力、提高服务基层水平的重要抓手，认真查找办公作风中的问题和不足，明确改进措施。通过开展员工“学习日”，建立服务承诺制，严格落实“首问负责制、限时办结制、追究问责制”等，切实增强学习意识、服务意识、执行意识。

三是提升业务素质，发挥模范先锋的带头作用。将创先争优活动同日常业务发展紧密结合，紧扣中心工作，围绕本职工作管理难点和重点，召开党员座谈会，由党员带头，发动全体员工，结合日常工作中碰到的问题，积极想办法，写体会，谈目标，提措施，鼓励党员发挥更大作用。同时联系实际、注重实践、务求实效，重点抓好党性教育、岗位奉献、服务提升、党员示范、组织创新和评先表彰等活动，通过开展创先争优活动，带动各项业务跨上新的台阶。

**银行业半年工作总结与篇二**

工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的事情认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的银行业

半年工作总结

，希望大家喜欢!

为了认真贯彻落实20xx年银监会、省银监局和晋中银监分局案件专项治理工作(电视电话)会议”精神, 进一步引深寿阳县银行业金融机构案件防控工作，建立案件专项治理工作的长效机制，确保案件专项治理工作取得明显成效，继续保持“零发案率”的良好势头，促进银行业金融机构资金运营的安全和业务的稳健运行，特制定本实施方案。

案件防控是一项长期而艰巨的任务，必须保持清醒的头脑，进一步提高对案件防控工作重要性的认识，增强危机意识、忧患意识、把案件防控放在监管工作和银行业各项工作重中之重的位置，要坚持突出重点、标本兼治、重在治本、预防为主，各司其职、双线问责的原则，切实改变重经营轻管理、重业务发展轻案件防控、重经济处罚轻行政处罚、重处理办事人员轻处理领导人员，以及重事后处理轻事前预防等现象，确保案件防控工作全面、扎实、有效地开展，促进寿阳辖区银行业金融机构依法、合规经营和健康发展。

通过加强对领导干部和员工的政治思想教育和内控建设，建立健全内部各项工作体制、经营管理制度、业务流程，加强对重点领域、重点环节、重点业务和和重点人员的监督管理，形成治理结构合理、内控严密，经营合规，操作规范，依法履职，监督有力的业务运营体系，确保案件防控工作和商业贿赂治理有效开展，杜绝各类案件的发生，继续保持辖区银行业金融机构“零发案率”的良好势头，使辖区银行业实现“三无”即，无各类案件、高级管理人员和要害岗位人员无违法违纪行为、无“黄、赌、毒、黑”等不良行为。

案件防控工作是一项系统工程，必须切实加强组织领导。根据职责分工，晋中银监分局寿阳监管办事处负责寿阳辖区银行业金融机构案件专项治理工作的组织实施，对本辖区案件防控工作负总责。各行(社)均要成立案件防控领导小组，组长由各行行长、联社理事长担任，成员由会计、信贷、业务拓展、科技等业务职能部门和基层信用社主任参加。

领导小组负责对本行(社)案件防控工作的开展，负责制定并上报案件防控工作措施、风险应急处置预案和案件防控工作情况。建立反映迅速、协调运作、有序高效的案件防控工作机制。各行社每月要对案件专项治理工作进行自查;每季要对案件专项治理工作进行总结，每半年要对案件专项治理工作进行总结评价，研究部署下阶段工作，并向领导组报告对本行、社案件排查情况和有关责任人员的处理情况。

晋中银监分局寿阳监管办事处负责对寿阳辖区银行业案件专项治理工作的指导、监督和检查;及时对各行、社案件防控情况及整改情况进行跟踪检查，并提出整改措施和监管意见。准确上报分局有关案件专项治理情况，初步提出对案件处置意见并上报分局党委;对辖区银行业金融机构高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行全面监控和动态排查。根据排查情况对有不良行为的人员，提出有关处理意见或建议。

寿阳辖区各银行业金融机构负责对本行、社银行业案件专项治理工作组织实施，高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行管理，对有不良行为的人员，提出有关处理意见并报晋中银监分局寿阳监管办事处;对发生的案件情况进行初步处置，根据案件情况提出对案件有关责任人员的初步处置意见并上报晋中银监分局寿阳监管办事处。

为了使案件防控工作取得实效，现阶段，主要采取“五双”管理，即：

一是“双向包点”，就是寿阳监管办事处的监管人员和各行、社的负责人均要分别对所属机构网点进行分片包点，将每个机构网点落实到每个领导人头上,对内控管理薄弱，案件隐患较大的，“一把手”要亲自包，并定期不定期对所包的机构网点案件防控工作进行实地检查，对其存在的问题监督整改。各行、社负责人包点名单要在7个工作日内上报寿阳监管办事处备案。

二是 “双重管控”就是既要管好业务，更要管好人。二者要同时管好，人的因素至关重要。案件防控,关键在人,切实把好选人、用人和监督关,就等于牵住了案件防控的牛鼻子。各行、社要根据银监会防范操作风险13条规定和干部交流、岗位轮换、亲属回避和强制休假“四项制度”。“四项制度”要求，加强改进和完善内部控制，按照“权责分明、平衡制约、规章有效、运作有序”的原则，规范业务流程，加大对其决策系统和权力运用中的制约和检查监督，真正做到有章可循、照章办事，把风险隐患降到最低程度。

各行、社每月要对所属分支机构重要空白凭证、库存现金、计算机授权管理情况进行一次现场检查;每季组织对内控制度执行情况进行一次全面排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。同时，要根据排查结果和存在的风险点，监督有关机构抓好整改，并及时将每次检查查情况报寿阳监管办事处备案。

各行、社要加强对从业人员的教育、管理与监督，严格把好”三关”即进人关、用人关和监督关。切实从源头上防范和控制操作风险和道德风险，特别是要切实加强对高管人员可能发生的权力失控、决策失误和行为失范实施动态监管。密切关注从业人员的异常行为动态，要严格对要害岗位人员的岗前审查，对发现有违规违纪，以及涉黄、赌、毒、黑等不良行为的，一律不得任用，防止“带病上岗”，已经任用的，要立即调离。晋中银监分局寿阳监管办事处每年要组织一次或两次对辖区银行业高级管理人员和重点人员的不良行为全面排查。根据排查情况对有不良行为的人员，提出有关处理意见或建议。

三是“双向排查”，就是内部自查自纠与外部现场检查相结合。根据省局提示的“十二项重大安全隐患”，组织开展了对重点资产负债业务如大额存取款业务、票据贴现业务要建立动态监测台帐，并及时开展银企对账;要求基层信用社主任按旬对重要空白凭证、库存现金、计算机授权管理等内控制度执行情况进行一次现场检查，严密防范操作风险。定期或不定期组织对本单位案件专项治理工作进行全面的检查，采取有效的整改的措施。尤其是对重点领域、重点环节、重点业务和和重点人员要下大功夫，检查监督要经常化、制度化。

从20xx年4月开始，按照山西省银监局和晋中银监分局的统一部署，在辖区集中开展“案件风险排查”活动，农信社和农业银行确定为今年案件防控的重点。因此，农信社、农行系统排查面要达到100%，排查的范围、内容和时间要求按照省市银监局的统一部署开展。此项工作至6月底结束。要将排查情况和对违规违纪人员的处理情况上报办事处。同时，要对高级管理人员及重点人员不良行为情况进行排查，排查结束后，认真填报《高级管理人员及重点人员不良行为排查情况表》，及时全面地了解和掌握银行业金融机构高级管理人员日常行为规范、思想作风。

四是“双向监督”。就是要内部审计监督与社会监督相结合，各行、社要高度重视内部审计监督机制建设，尽快充实稽查审计人员，提高内部审计的持续性、有效性。稽查审计部门每季要对所属网点的重要空白凭证、库存现金、管理情况进行一次现场检查;每季度要对计算机授权管理、内部授权等内控制度执行情况进行一次排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。

各行、社要根据业务工作的具体情况，合理安排岗位轮换和强制休假。对高级管理人员和从事信贷、会计、出纳、计算机操作等重要岗位人员实行定期轮岗轮调。要明确具体的操作程序和规定，并确保纳入人事管理，防止因一个人长期主管或从事一项业务可能带来的风险隐患。各行、社基层营业网点岗位轮换和强制休假面每年要达到20%以上。寿阳监管办事处将出台《寿阳县银行业案件防控举报奖励办法》，下半年，办事处将组织力量对各行、社岗位轮换和强制休假情况进行现场检查，对岗位轮换和强制休假不力的，要严肃处理。

同时，要加强与地方纪检、监察，以及公安、法院等有关部门的沟通与协调，在银行业金融机构、政府有关部门和社会各界聘请一批责任心强，敢于反映情况和揭露问题的《案件防控监督员》，首批监督员初步确定为20名左右，主要职责全方位收集、掌握有关案件防控和风险防范，以及从业人员的行为动态情况，搭建起全方位监督平台，形成信息共享机制，构建预防案件的群防群控监督网络，认真做好案件防控和风险隐患的排查工作。

五是“双线问责”，就是建立案件防控和防范风险责任追究制度，严格执行“一把手”负责制和“一票否决制”，实行谁监管，谁负责，谁管理，谁负责、“一把手”负总责，亲自抓案件防控和案件查处，做到“事有人管、责任有人担”真正把案件防控和防范风险工作落到实处。办事处和各行、社分别制定和完善《突发事件

应急预案

》和〈案件防控工作规划〉，与所属分支机构和网点负责人层层签订《案件防控工作目标

责任书

》，分解落实责任制。20xx年度案件防控工作目标责任书签订仪式于3月24日在寿阳监管办事处举行。

各行、社要每季向办事处汇报案件专项治理工作情况;对案件专项治理工作不力而导致发生案件的，要实行“双线”问责，即：既要做到及时处置，及时化解，又要分别追究高管人员和监管人员及有关责任人的责任，做到事实清楚，定性准确，处理及时。各行、社凡对案件防控工作落实不到位，对存在问题隐瞒不报的，将追究有关人员责任。对不如实上报或隐瞒不报的或不及时进行处理的，将严肃处理，并追究理事长、主任、行长和有关分管领导的责任。在处理标准上，实行经济处罚与处理人员并举。

要坚持严格按照有关法规追究，确保依法办事，依法行政，根据不同情况实施监督。做到既要对事，又要对人，教育与惩戒相结合，以增强高管人员和监管人员的责任感。 在处理方式上，对案件专项治理工作不力，发生重大案件的，或处置不力的将分别予以问责，并建议给予主要领导者和直接责任人下列相应的处理：主要包括：一是纪律处分，如给予警告、记过、记大过、降级、撤职、留用察看、开除;二是组织处理：包括辞职、停职、限期调离、解聘专业技术职务、辞退;三是经济处罚：包括罚款、扣发考核性工资;四、其它处理：包括批评教育、限期改正、责今书面检查、通报批评等。纪律处分、组织处理、经济处罚、以及其他处理可以并处。

20xx年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《xx年综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元。

一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。

一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实温家宝副总理《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸查情况，理顺关系，及时请示，待候处理。

二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。

二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、蓝球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

**银行业半年工作总结与篇三**

20\*\*年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出2024万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

（一）圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20\*\*\*年\*月\*日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了……银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了……银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

（二）确立业务经营目标和工作重点

体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

（三）逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的\'良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

（四）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。

零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

（五）初步构建风险与内控管理体系

**银行业半年工作总结与篇四**

2024年寿阳县银行业案件防控工作实施方案

为了认真贯彻落实2024年银监会、省银监局和晋中银监分局案件专项治理工作(电视电话)会议”精神, 进一步引深寿阳县银行业金融机构案件防控工作，建立案件专项治理工作的长效机制，确保案件专项治理工作取得明显成效，继续保持“零发案率”的良好势头，促进银行业金融机构资金运营的

安全

和业务的稳健运行，特制定本实施方案。

一、案件防控工作的指导思想

案件防控是一项长期而艰巨的任务，必须保持清醒的头脑，进一步提高对案件防控工作重要性的认识，增强危机意识、忧患意识、把案件防控放在监管工作和银行业各项工作重中之重的位置，要坚持突出重点、标本兼治、重在治本、预防为主，各司其职、双线问责的原则，切实改变重经营轻管理、重业务发展轻案件防控、重经济处罚轻行政处罚、重处理办事人员轻处理领导人员，以及重事后处理轻事前预防等现象，确保案件防控工作全面、扎实、有效地开展，促进寿阳辖区银行业金融机构依法、合规经营和健康发展。

二、案件防控工作的总体目标

通过加强对领导干部和员工的政治思想教育和内控建设，建立健全内部各项工作体制、经营管理制度、业务流程，加强对重点领域、重点环节、重点业务和和重点人员的监督管理，形成治理结构合理、内控严密，经营合规，操作规范，依法履职，监督有力的业务运营体系，确保案件防控工作和商业贿赂治理有效开展，杜绝各类案件的发生，继续保持辖区银行业金融机构“零发案率”的良好势头，使辖区银行业实现“三无”即，无各类案件、高级管理人员和要害岗位人员无违法违纪行为、无“黄、赌、毒、黑”等不良行为。

三、案件防控工作的组织领导与职责分工

案件防控工作是一项系统工程，必须切实加强组织领导。根据职责分工，晋中银监分局寿阳监管办事处负责寿阳辖区银行业金融机构案件专项治理工作的组织实施，对本辖区案件防控工作负总责。各行（社）均要成立案件防控领导小组，组长由各行行长、联社理事长担任，成员由会计、信贷、业务拓展、科技等业务职能部门和基层信用社主任参加，领导小组负责对本行（社）案件防控工作的开展，负责制定并上报案件防控工作措施、风险应急处置预案和案件防控工作情况。建立反映迅速、协调运作、有序高效的案件防控工作机制。各行社每月要对案件专项治理工作进行自查；每季要对案件专项治理工作进行总结，每半年要对案件专项治理工作进行总结评价，研究部署下阶段工作，并向领导组报告对本行、社案件排查情况和有关责任人员的处理情况。

晋中银监分局寿阳监管办事处负责对寿阳辖区银行业案件专项治理工作的指导、监督和检查；及时对各行、社案件防控情况及整改情况进行跟踪检查，并提出整改措施和监管意见。准确上报分局有关案件专项治理情况，初步提出对案件处置意见并上报分局党委；对辖区银行业金融机构高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行全面监控和动态排查。根据排查情况对有不良行为的`人员，提出有关处理意见或建议。

寿阳辖区各银行业金融机构负责对本行、社银行业案件专项治理工作组织实施，高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行管理，对有不良行为的人员，提出有关处理意见并报晋中银监分局寿阳监管办事处；对发生的案件情况进行初步处置，根据案件情况提出对案件有关责任人员的初步处置意见并上报晋中银监分局寿阳监管办事处。

四、案件防控工作的主要措施与责任追究

为了使案件防控工作取得实效，现阶段，主要采取“五双”管理，即：

一是“双向包点”，就是寿阳监管办事处的监管人员和各行、社的负责人均要分别对所属机构网点进行分片包点，将每个机构网点落实到每个领导人头上,对内控管理薄弱，案件隐患较大的，“一把手”要亲自包，并定期不定期对所包的机构网点案件防控工作进行实地检查，对其存在的问题监督整改。各行、社负责人包点名单要在7个工作日内上报寿阳监管办事处备案。

二是 “双重管控”就是既要管好业务，更要管好人。二者要同时管好，人的因素至关重要。案件防控,关键在人,切实把好选人、用人和监督关,就等于牵住了案件防控的牛鼻子。各行、社要根据银监会防范操作风险13条规定和干部交流、岗位轮换、亲属回避和强制休假“四项制度”。“四项制度”要求，加强改进和完善内部控制，按照“权责分明、平衡制约、规章有效、运作有序”的原则，规范业务流程，加大对其决策系统和权力运用中的制约和检查监督，真正做到有章可循、照章办事，把风险隐患降到最低程度；各行、社每月要对所属分支机构重要空白凭证、库存现金、计算机授权管理情况进行一次现场检查；每季组织对内控制度执行情况进行一次全面排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。同时，要根据排查结果和存在的风险点，监督有关机构抓好整改，并及时将每次检查查情况报寿阳监管办事处备案。

各行、社要加强对从业人员的教育、管理与监督，严格把好”三关”即进人关、用人关和监督关。切实从源头上防范和控制操作风险和道德风险，特别是要切实加强对高管人员可能发生的权力失控、决策失误和行为失范实施动态监管。密切关注从业人员的异常行为动态，要严格对要害岗位人员的岗前审查，对发现有违规违纪，以及涉黄、赌、毒、黑等不良行为的，一律不得任用，防止“带病上岗”，已经任用的，要立即调离。晋中银监分局寿阳监管办事处每年要组织一次或两次对辖区银行业高级管理人员和重点人员的不良行为全面排查。根据排查情况对有不良行为的人员，提出有关处理意见或建议。

从2024年4月开始，按照山西省银监局和晋中银监分局的统一部署，在辖区集中开展“案件风险排查”活动，农信社和农业银行确定为今年案件防控的重点。因此，农信社、农行系统排查面要达到100%，排查的范围、内容和时间要求按照省市银监局的统一部署开展。此项工作至6月底结束。要将排查情况和对违规违纪人员的处理情况上报办事处。同时，要对高级管理人员及重点人员不良行为情况进行排查，排查结束后，认真填报《高级管理人员及重点人员不良行为排查情况表》，及时全面地了解和掌握银行业金融机构高级管理人员日常行为规范、思想作风。

四是“双向监督”。就是要内部审计监督与社会监督相结合，各行、社要高度重视内部审计监督机制建设，尽快充实稽查审计人员，提高内部审计的持续性、有效性。稽查审计部门每季要对所属网点的重要空白凭证、库存现金、管理情况进行一次现场检查；每季度要对计算机授权管理、内部授权等内控制度执行情况进行一次排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。各行、社要根据业务工作的具体情况，合理安排岗位轮换和强制休假。对高级管理人员和从事信贷、会计、出纳、计算机操作等重要岗位人员实行定期轮岗轮调。要明确具体的操作程序和规定，并确保纳入人事管理，防止因一个人长期主管或从事一项业务可能带来的风险隐患。各行、社基层营业网点岗位轮换和强制休假面每年要达到20%以上。寿阳监管办事处将出台《寿阳县银行业案件防控举报奖励办法》，下半年，办事处将组织力量对各行、社岗位轮换和强制休假情况进行现场检查，对岗位轮换和强制休假不力的，要严肃处理。同时，要加强与地方纪检、监察，以及公安、法院等有关部门的沟通与协调，在银行业金融机构、政府有关部门和社会各界聘请一批责任心强，敢于反映情况和揭露问题的《案件防控监督员》，首批监督员初步确定为20名左右，主要职责全方位收集、掌握有关案件防控和风险防范，以及从业人员的行为动态情况，搭建起全方位监督平台，形成信息共享机制，构建预防案件的群防群控监督网络，认真做好案件防控和风险隐患的排查工作。

五是“双线问责”，就是建立案件防控和防范风险责任追究制度，严格执行“一把手”负责制和“一票否决制”，实行谁监管，谁负责，谁管理，谁负责、“一把手”负总责，亲自抓案件防控和案件查处，做到“事有人管、责任有人担”真正把案件防控和防范风险工作落到实处。办事处和各行、社分别制定和完善《突发事件应急预案》和〈案件防控工作规划〉，与所属分支机构和网点负责人层层签订《案件防控工作目标责任书》，分解落实责任制。2024年度案件防控工作目标责任书签订仪式于3月24日在寿阳监管办事处举行。各行、社要每季向办事处汇报案件专项治理工作情况；对案件专项治理工作不力而导致发生案件的，要实行“双线”问责，即：既要做到及时处置，及时化解，又要分别追究高管人员和监管人员及有关责任人的责任，做到事实清楚，定性准确，处理及时。各行、社凡对案件防控工作落实不到位，对存在问题隐瞒不报的，将追究有关人员责任。对不如实上报或隐瞒不报的或不及时进行处理的，将严肃处理，并追究理事长、主任、行长和有关分管领导的责任。在处理标准上，实行经济处罚与处理人员并举。要坚持严格按照有关法规追究，确保依法办事，依法行政，根据不同情况实施监督。做到既要对事，又要对人，教育与惩戒相结合，以增强高管人员和监管人员的责任感。 在处理方式上，对案件专项治理工作不力，发生重大案件的，或处置不力的将分别予以问责，并建议给予主要领导者和直接责任人下列相应的处理：主要包括：一是纪律处分，如给予警告、记过、记大过、降级、撤职、留用察看、开除；二是组织处理：包括辞职、停职、、限期调离、解聘

专业

技术职务、辞退；三是经济处罚：包括罚款、扣发考核性工资；四、其它处理：包括批评教育、限期改正、责今书面检查、通报批评等。纪律处分、组织处理、经济处罚、以及

其他

处理可以并处。

晋中银监分局寿阳监管办事处

二00九年三月三十日

**银行业半年工作总结与篇五**

x年，我支行各项业务发展态势良好，各项指标较年初均有大幅增长，达到了历史最好水平，较好地完成了市分行下达的各项主要任务：

截止xx月末，我支行各项存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%，其中：储蓄存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%;对公存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行下达任务x万元的.%。各项存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%，其中：储蓄存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%;对公存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行下达任务x万元的.%。

各项贷款余额为x万元，较年初增加-x万元，其中：流动资金贷款x万元，较年初增加-x万元;中长期项目贷款x万元，比年初增加x万元(系统内联合贷款增加x万元;行外银团贷款增加x万元)。

实现中间业务收入x万元，较同期xx万元增加x万元，增幅%，中间业务收入在全部收入中的占比达到%，人均中间业务收入达到近xx万元。

x年，我支行各项收入达到.x万元，其中：实现利息收入x万元，较同期增加x万元，增长了.x%;票据直贴额x万元，贴现利息收入x万元，较去年同期x万元增加x万元，增长%。各项支出达到.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润x万元，较同期增加了x万元，增长了%。

二、主要业务工作开展情况

今年以来，我支行按照市分行的工作部署，一方面，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，先后展开了委托贷款、流动资金贷款投放、“”项目行内银团贷款、“”项目行际银团贷款、短期融资券、银行承兑汇票签发、票据贴现及中间业务、新业务等一系列重点工作;另一方面，狠抓全员教育学习，不断加强队伍建设，强化内控管理，深入开展案件防范，各项业务工作齐头并进，全行经营管理呈现出跨越式、超常规的发展态势：

(一)牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

x年以来，我支行立足于未来发展的定位和目标，结合自身实际，紧紧围绕“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，对内丰富业务品类、完善服务机制，对外以品牌形象赢得客户，深入开展关联营销、捆绑营销、换位营销，积极根据客户的实际情况，向其提供立体化、深层次、一站式的综合金融服务，满足客户日益丰富、多元化的金融业务服务需求。在积极巩固储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的基础上，重点开拓新型业务市场空间，大力发展了委托贷款、银团贷款、短期融资债券、银行承兑汇票、票据贴现、网上银行、电子账户卡、现金管理服务、融资顾问等新型业务和服务，有效的推进了核心竞争力的提高、经营效益的不断增长，经营思路和经营模式的有效转变：

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔x万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团化工发展有限公司“年产万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;x月xx日银团贷款第一次x万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入x万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来x万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入x万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，使其中x.亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入x万元;同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函x万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

重点抓好各种新兴业务的同时，我支行也不放松储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的发展：

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户;抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储;充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存x余万元;积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失;制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转;提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额;大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三)健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四)以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x、根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高;针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同;同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行x户，完成全年任务x户的%，企业网上银行xx户，完成全年任务x户的%，个人网上银行证书客户xx户，完成全年任务xx户的. %，个人电话银行x户，完成全年任务x户的%，手机银行xx户，完成全年任务xx户的.x%;代理销售基金、稳得利等理财产品x余万元，代理保险业务.x万元，灵通卡发卡量新增张，牡丹信用卡发卡量新增张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

为了迎接我行股改上市，省分行从x月xx日开始在全行范围内深入开展“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动。活动过程中，我支行高度重视，认真深入动员、加强组织领导、制定活动方案、出台激励措施，使百日劳动竞赛活动得到了扎实有效的开展并取得了可喜的成绩。通过活动的开展，也使支行的经营格局和业务结构得到了进一步升级优化：

x、为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x、高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长。x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，使股权转让资金x.亿元顺利归行;xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x、在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额x余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x、按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x、做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务。x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票x万元，收取中间业务收入xx万元，同时使x万元对公存款得以继续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入x万元。

x、提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款x余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的%。

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣磨，努力唱出精神、唱出气势、唱出支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性;对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等;坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

x年，我行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项工作成绩突出，但同时也存在着一些问题，主要表现在：

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

x年，面对工商银行上市以后面临的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。x年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。x年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。xx集团化工发展有限公司“年产万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程，x年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

x年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为分行的改革发展做出应有的贡献。

**银行业半年工作总结与篇六**

在各大银行工作，一般人都认为是待遇比较好的，殊不知要想做好这份工作也是需要长久不断的总结并提升自己的，那么如何写好银行的工作总结呢?今天本站小编给大家为您整理了银行业上

半年工作总结

，希望对大家有所帮助。

x年，我支行各项业务发展态势良好，各项指标较年初均有大幅增长，达到了历史最好水平，较好地完成了市分行下达的各项主要任务：

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxx万元，%;对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxx万元，%;对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元;中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增加xxxxx万元;行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%，中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%，人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%;票据直贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%。各项支出达到xxxx.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%。

二、主要业务工作开展情况

今年以来，我支行按照市分行的工作部署，一方面，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，先后展开了委托贷款、流动资金贷款投放、“xxxx”项目行内银团贷款、“xx”项目行际银团贷款、短期融资券、银行承兑汇票签发、票据贴现及中间业务、新业务等一系列重点工作;另一方面，狠抓全员教育学习，不断加强队伍建设，强化内控管理，深入开展案件防范，各项业务工作齐头并进，全行经营管理呈现出跨越式、超常规的发展态势：

(一)牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

xxxx年以来，我支行立足于未来发展的定位和目标，结合自身实际，紧紧围绕“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，对内丰富业务品类、完善服务机制，对外以品牌形象赢得客户，深入开展关联营销、捆绑营销、换位营销，积极根据客户的实际情况，向其提供立体化、深层次、一站式的综合金融服务，满足客户日益丰富、多元化的金融业务服务需求。在积极巩固储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的基础上，重点开拓新型业务市场空间，大力发展了委托贷款、银团贷款、短期融资债券、银行承兑汇票、票据贴现、网上银行、电子账户卡、现金管理服务、融资顾问等新型业务和服务，有效的推进了核心竞争力的提高、经营效益的不断增长，经营思路和经营模式的有效转变：

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;x月xx日银团贷款第一次xxxxx万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来xxx万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入xxx万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入xxx万元;同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

重点抓好各种新兴业务的同时，我支行也不放松储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的发展：

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户;抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储;充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存xxx余万元;积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失;制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转;提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额;大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三)健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四)以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x、根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高;针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同;同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%，企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%，个人网上银行证书客户xx户， %，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%，手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%;代理销售基金、稳得利等理财产品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

为了迎接我行股改上市，省分行从x月xx日开始在全行范围内深入开展“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动。活动过程中，我支行高度重视，认真深入动员、加强组织领导、制定活动方案、出台激励措施，使百日劳动竞赛活动得到了扎实有效的开展并取得了可喜的成绩。通过活动的开展，也使支行的经营格局和业务结构得到了进一步升级优化：

x、为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x、高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长。x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行;xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x、在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x、按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x、做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务。x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x、提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%。

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员

先进性教育

”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣磨，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性;对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等;坚持深入开展员工

规章制度

学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

xxxx年，我行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项工作成绩突出，但同时也存在着一些问题，主要表现在：

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

xxxx年，面对工商银行上市以后面临的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。xxxx年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。xxxx年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程，xxxx年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

xxxx年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为xx分行的改革发展做出应有的贡献。

近年来,银行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强;职能作用得到较好的发挥;调研和信息质量不断提高，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结全实际，围绕x全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

1、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。

2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。

3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。

2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。

3、加强对公文的督查督办。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握.在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，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，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额 ，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用.

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的

个人工作总结

，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**银行业半年工作总结与篇七**

时间飞逝，转眼又是一年。在这一年里，我不断的充实自己，特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。一年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关工商银行的业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，按照三个代表重要思想，能够以正确的态度对待各项工作任务，保证了工作质量。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为康居园储蓄所经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，较好的完成了下达的任务。二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，主动加班外出收款，到金库提取黄金白银，确保各项任务的顺利完成。

储蓄出纳岗位是银行尤为重要的一个岗位，也是银行第一线、最基础的工作。因此，我深刻地体会到此岗位的重要性和责任性，就是要坚决按照岗位职责严格要求自己，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，坚持存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密的原则，严格按照工商银行规范化服务标准办事。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项工作任务。根据领导的指示，我也对自己有以下两点要求：一是严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。二是提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的共同努力，在上级领导的多次检查中，都受到了好评。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄出纳岗位的一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。因此，我仍然会不断的努力，为工商银行事业发出一份光，一份热!为&b&b支行的壮大辉煌贡献自己全部的热情!

**银行业半年工作总结与篇八**

一、总体经营情况

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元;信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6月末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位;龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

(一)储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓装两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较校可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

(二)储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于2024年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

(三)信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

(四)中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

二、开展了以教育储蓄为重点业务宣传和形式多样的市场营销工作。通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中

小学

校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强代发工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资代发业务。

三、通过外出参观和讨论

学习

方式提高一线员工的服务意识。

针对一线员工服务意识不强，服务水平不高的局面，在市行协调帮助下分两批次，组织储蓄所长和大部分储蓄员工到先进行凌河支行、铁路支行，以及全国青年文明号单位鞍山市府广场储蓄所进行参观学习。通过参观学习，广大储蓄员工开阔了眼界，提高了对服务认识，从中发现了自身的不足。特别是通过先进单位有关人员的经验介绍，使储蓄员工掌握了先进的服务理念和服务方法。为了使所学尽快成为所用，组织全体储蓄员工结合参观学习进行有关“如何提高一线服务水平”的主题讨论。

四、建立健全基础管理方面的各项规章制度，认真组织落实和考评。在广泛征求意见的基础上制定了《储蓄一线人员服务管理暂行办法》、《储蓄会计核算百分制考核办法》、《储蓄一线员工绩效工资分配办法》。成立了相关的考评小组，定期进行相关的检查、考评。通过2个月的运行，各储蓄所的服务、核算水平有了一定提高。在市行的核算检查、服务暗访中得到了较好的评价。

二、影响我行个人银行业务的不利因素

(一)同业竞争压力较大。目前四家国有商业银行存款存量为143900万元，我行的存量占比为13.2%，如果按全口径地区存量计算我行存量占比为接近10%。截止到6月末我行的增量占比为负数。(截止到8月31日存款新增地区占比为10.53%，排名第三。)与同业相比，我行的个人银行业务具有自己特色，如个人电子汇款业务、银证转账业务都是我行率先开办的业务品种，在地区有一定影响力，但是在源头性产品上，明显处于劣势，如工商行的代发工资业务基本占据地区80%的份额。农行的借助网点优势抢占了建行、工行退出后的存款市常截止到6月30日，农行本年新增存款5000多万元。此外在内部管理上，如一线倾斜政策、绩效工资考核机制上都有一定特色。

1、工商银行：作为地方老银行，客户基础较为雄厚。在代发工资业务上近乎垄断了地区优质客户群体。这一方面由于决策有远见，抢占先机，特别是借助业务内部互动优势，通过代理财政结算资金，从源头上控制了各财政拔款单位的工资代发。现工商银行代发80户，10000人，月均800万元。按40%资金沉淀计算，年均增长存款4000万元。在宣传上近年来抓住各种时机进行广泛宣传，使工商行在居民中有了更深的认识。在一线倾斜政策上得到了充分的体现，已形成人才向一线流动，人人喜欢到一线的良好氛围。

2、农业银行由于近年来经营压力加大，使其在员工激励政策制定上加大了力度，实行每月扣发部分工资与存款任务完成情况挂钩，这种相对直观的激励政策充分调动职工的积极性。特别是近年来我行、工行先后从新立屯、大虎山等地区业务退出。农行并适时进行宣传，抢占地区存款市常同时由于今年农业银行加大贷款投放，以贷吸存的效应得到体现，部分个人、私营户也增加了在农行的储蓄存款。

3、中国银行在进入黑山后采取高举高打的策略，网点布局。网点建设在同业中都处于较高的水平。特别是充过用工环节，形成了一定吸存关系网。在绩效考核上通过环比计算，按月考核，促进了存款的增长。

4、地方商业银行和邮政储蓄这两家机构，在吸存政策上采取十分灵活的政策。直接或间接给客户的息外优惠，吸引客户存款。今年年初以来工商、建设信用社由市商行新派主要领导，加强了内部管理，提高服务质量，特别是加大激励力度，调动了员工的吸存积极性。

(二)绩效工资分配政策缺乏连续性和不确定性。

绩效工资分配政策不稳定一直是困扰我行吸存的重要因素。每年都要对绩效工资分配进行调整，使部分员工对吸存持一种观望的情绪。特别是在分配政策上不确定使部分储蓄员工和

其他

员工对我行的绩效工资分配的信任度降低。有些不符合实际情况的政策暴露出一定的不合理性，从而也影响了部分储蓄员工的吸存积极性。从更广泛意义上讲，没有真正体现奖惩的激励政策，不能充分的更广泛地调动全体员工的吸存热情。此外由于绩效工资分配政策的不确定性，使内部基础管理工作无从依托，不能发挥利益分配的激励作用，促进基础管理，如核算、服务工作的进一步规范和提高。

(三)服务水平缺乏质的提高，难于在同业中形成优势。通过近期服务参观和加强考核、检查，广大储蓄员工的服务意识和服务水平都有了较大提高。但和真正体现差别化、亲情化的服务，差距还很大。一方面在服务管理方面还有许多工作需要抓，另一方面员工教育培训近年来从上级行到基层行都比较弱化。员工素质相对低。用人机制上，包括在临时工使用上一直没有真正得到优化，一线倾斜政策的导向作用不明显，优秀人才不能合理向一线流动。

(四)一线保障支撑上还有待加强。应该说近年来全行围绕一线转，二线为一线服务意识不断增强。但由于扁平化管理，二线后移，许多支撑需要上级行支持配合，有些方面不同程度存在问题：如机具老化，维护压力得不到缓解，目前突出的问题是点钞机严重不足，且一直没有明确的维护人员，经常影响正常营业。网络故障虽然逐渐减少，但对于一些故障调整等问题，责任不明确，互相推诿。甚至一笔挂账长达几个月。

三、我行个人银行业务发展的有利因素

1、全行上下对储蓄存款工作给予充分重视。近年来无论是市行还是县行对储蓄工作都给予充分重视，认识到储蓄存款增长对全行一般性存款增长的重要作用，在人力物力也即予大力支持。年初对部分网点进行了整修，一定程度上改善了营业环境。市行专项资金进行季度增存奖励;统一一线员工夏季着装。

2、体现“多劳多得”的绩效工资分配政策已初步得到落实。六月末2季度绩效工资兑现后，在储蓄所中掀起了一个个人大力争拉存款的良好局面。这应该是对分配政策落在实处的积极回应。当然在政策中存在的需要加以审慎解决的客观不利因素，也影响部分储蓄员工和其他员工的积极性。

3、储蓄员工对加强服务、核算管理有了正确认识，服务水平有了一定提高。目前在业务日益趋同的情况下，服务水平成为各行的重要竞争手段。特别是我行在源头性存款不利情况下更需通过优质的服务逐步稳定和争取客户。

4、我行特色业务优势逐步得到体现。目前我行的\'“速汇通”业务系统已全面优化，“全国联网、2小时到账”，已赢得客户的青睐。代划体彩、福彩业务，银征转账，已成为建行的品牌。“免填凭条”又一次成为同业的第一，在客户反响较好。正在调试即将上线的基金销售业务和酝酿推出的保险代理业务都将成为我行竞争优势。

5、人事分配制度改革的不断深入，更好调动广大员工的工作紧迫感和积极性。目前正在进行的全员合同制和即将推出的“星级员考核办法”都将调动广大储蓄员工的工作积极性。

四、下一步工作安排或建议

1、在全行进一步完善绩效工资分配基础上健全“储蓄一线员工绩效工资分配办法”，将存款增长和服务、核算等基础工作纳入绩效工资的分配，更充分全面调动储蓄员工的工作积极性，规范基础管理、扩大存款市场份额。

2、加大对源头性存款的吸存力度，建议全行联动，发挥部门协作、整体作战的优势，争取一些尚未实行工资代发的单位。

3、抓住目前我行陆续推出的“免填凭条”“基金销售”，结合“速汇通”升级有利时机进行一次广泛的业务宣传活动。

4、加强员工的业务培训工作，一方面为员工尽量创造良好的业务学习条件，另一方面配合工会组织好一线员工的业务竞赛活动。

5、大力发展中间业务，增加中间业务收入。配合市行的工作重点，加强对我行现有和即将推出“速汇通”以及“基金销售”业务进行指导宣传，并根据具体情况将纳入各储蓄所的考核内容，以进一步推动上述业务的开展，争取全年中间业务收入实现大幅度增长，现保守估计将实现5.5万元。

6、加强对低产所的管理，提高人均存款。目前6个网点虽都已超过2024年省行对县支行的人均存款指导性指标人均400万元，但从发展角度出发，还难于逃离生存线。因此加强对低产所管理，实行主任包所，特别建议实行行长包所。

7、加强调查研究工作，深入分析内部管理和业务开展中的不足学习借鉴同业先进经验。无论现有个人银行部还各储蓄所长应该是我行最年轻的部门，发挥年轻人优势，深入进行调查研究。例如目前工商银行储蓄一线员工进行大范围调整，并缩短了营业时间，这应是我行需要认真研究、适时跟进。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn