# 银行业协会个人半年工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-12-01

*小编为大家整理了银行业协会个人半年工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上...*

小编为大家整理了银行业协会个人半年工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行业协会个人半年工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：银行业半年工作 总结

银行业半年工作 总结

二是拟增设市分行内设机构，银行业半年工作 总结。根据上级行的有关要求和我行业务发展的实际需要，经研究，我行拟设立国际业务部、城区网点管理部、法律事务部和银行卡部，目前，国际业务部、城区网点管理部、法律事务部已得到省分行的批复。

三是顺利妥善地办好了农行九江白水湖支行和长虹支行(翻牌支行)的各项手续，正式挂牌营业。经市分行党委研究，并报经省分行和九江银监分局同意：我行原郊区支行更名为中国农业银行九江市白水湖支行，并从九江市浔阳东路47号迁至九江市滨江路33号中国国电集团九江发电厂培训中心营业;市分行长虹分理处近年来业务经营稳健快速发展，达到了农总行关于基层营业机构翻牌的标准，将该分理处升格为中国农业银行九江长虹支行。升格后该营业机构隶属关系和管理方式不变，机构的行政级别和干部的行政级别及各种待遇均不提高，无内设机构。

四是认真组织全市农行网点效益测评工作。基层网点效益测评是我行组织机构实行科学化管理的一项基础性工作，是今后我行机构调整和重要依据。市分行根据上级行要求，组织了以人力资源部牵头，计划财务、科技、个人业务等部门相互配合的测评工作组，并成立了以行长为组长的网点测评领导小组。通过近一个多月的精心组织测评，最终全市农行87个参评网点测评结果为：A+类1个、A-类1个、B类16个、C+类24个、C类12个、C-类16个。

四、扎实稳健，党建工作不断推进

为使我行的党建工作充满生机和活力，我部立足重点放在党员员工的“爱岗敬业，爱行如家”的教育上，不断增强党组织的凝聚力、创造力、和战斗力，形成抓党建促发展的浓厚氛围，促进全行业务经营加快发展，工作总结《银行业半年工作 总结》。 一是做好了全行党支部量化考核工作。全市农行共设党支部89个，通过自查、抽查，被评为“五好支部”的有48个，占总数的54%，达标支部41个，占总数的46%，末出现不达标支部。二是做好了“党员示范岗”的跟踪教育工作。全市农行现有党员示范岗74名，年初，对全市农行23名优秀共-产-党员示范岗人员进行了通报表彰，并从党费奖励每人500元。对全市党员开展争先创优活动起到了较好的促进作用。三是《党员学习手册》(第二册)如期出版。202\_年，我部继续在内容和形式等方面充实，力争让《手册》成为党员干部的良师益友，增强他们履行共-产-党员责任和使命的主动性和积极性。市行党委组织编印的《党员学习手册》1500本已全部下发到全体党员手中。四是做好了保持共-产-党员先进性教育的调查准备工作。

根据农银赣党发31号、32号文件精神和相关要求，我行党委把开展保持共-产-党员先进性教育活动准备工作列入重要议事日程，并进行了认真细致的部署，要求各基层行党组织迅速组织学习、深刻领会文件精神，明确准备工作的目的意义、主要内容，确保先进性教育活动各项准备工作到位。市分行成立了由党委书记、行长蒋久春同志任组长，党委委员、纪委书记汪根友同志任副组长的“中国农业银行九江市分行保持共-产-党员先进性教育活动领导小组”，下设办公室。五是认真做好了“七一”期间慰问生活困难党员及建国前入党老党员的摸底统计工作。根据省分行党委组织部有关文件精神，为配合农行系统开展共-产-党员先进性教育活动，总行、省分行、市分行党委决定,在纪念中国共-产-党成立84周年前夕，下拨部分党费，对生活较为困难的党员和老党员及有突出贡献的伤、并残党员，

(.cn .cn)

第2篇：银行业半年工作总结

银行业半年工作总结

202\_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202\_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，银行业半年工作总结。

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，半年工作总结《银行业半年工作总结》。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，及时发现其存在的问题和风险隐患，及时予以整改;寿阳监管办事处将及时向分局和省局报告排查情况。要经常性地组织力量对内控执行情况和前期现场检查情况进行后续检查，建立整改评价机制，提出监管意见对整改措施不到位或整改不力的，要严肃处理。并内控管理情况列入高管人员业绩考核范围并与任职资格审查相结合。不定期开展对高级管理人员、重点人员商业贿赂行为动态排查工作，

从202\_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。202\_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

第3篇：银行业个人工作总结

银行业年度个人工作总结

银行业年度个人工作总结范文一

20xx 年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂,使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行以客户为中心的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立服务无小事的观念。不断改进服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。 一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步,明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲,要在竞争中站稳脚,踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展,争取更好的工作成绩。

银行业年度个人工作总结范文二

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错我行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，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，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行业年度个人工作总结范文三

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日\*\*分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二)员工的个人能力培养

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在\*\*支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到\*\*后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训;在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三)积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行四千精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作;对外，我们以\*\*分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场沧行热，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销POS机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为\*\*分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足\*\*，增加知名度，20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用\*\*商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个\*\*商会展开营销攻势;另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四)业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以起航路在脚下为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五)努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位;在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六)认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承行兴我荣、行衰我耻的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七)带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与了我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽\*\*市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在\*\*银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章! 银行业年度个人工作总结

第4篇：银行上半工作总结银行业上半工作总结

银行上半年工作总结银行业上半年工作总结

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xx年度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。

三是，以“走出去把客户请回来”为宣传准则，做好商行的 \* 。组织员工利用工余时间走进网点周边小区，通过派发宣传手册、商行宣传品等方式，在宣传商行的同时，同时吸收潜在客户; 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。

XX年年上半年，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：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。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。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及 \* 做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。 (二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。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《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。

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202\_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

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和地区的经济特点，明确提出xx年分行总

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 \*、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。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还

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转贴现额度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

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作

篇4：银行办公室20\*\*年上半年工作总结 xxxxxx银行办公室上半年度工作总结

20\*\*年是我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

一、认真做好信息及文秘行政综合工作

(一)及时准确地办理收发、草拟、打印、归档等行政文秘工作，对各类收发文件进行认真审核;做到本行内外、上下信息畅通，政策措施及时到位。今年上半年，办公室累计收文118份，发文61份，能够准确及时的将人民银行、银监局、村镇银行管理部等相关部门的文件精神及时传达至每一个部室，并能够在保证时效性的前提下，完成文件精神;

(三)做好上传下达的工作任务的落实和督办;组织召开办 \*、职工大会、各类学习交流会议等，落实会议部署的任务并做好督办工作。

(四)每月对员工的出勤状况、着装等方面进行检查和督导，对违规现象及时进行通报和处罚，对员工的请假程序、期限、类别和销假制定了相应的制度，并建好了员工请销假登记簿，从而加强了员工日常行为管理。

(五)对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

二、规范公司治理流程，加强综合管理，切实做好各项重点工作

(一)已将我行开业资料装订成册存档;开展的股东大会、董事会资料已分类，专夹保管;印发的各项制度及相关专业书籍集中存放，并已制定借阅登记簿;收发文件、学习文件等已分类保管存档;各部门印章已集中管理，并配有用印登记簿，严格按照印章管理制度执行;

(二)对我行拟设立的分支机构进行了选址和实地考察，并将相关筹建报告已报送至银监局和村镇银行管理部进行备案，现已对设立的分支机构展开了装修阶段工作;

(三)明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划;

(四)制定了20\*\*年员工的培训计划;扎实开展了学习活动，不管业务工作再忙，始终坚持每日集中学习，精心准备学习内容，保证学习质量;

(五)设立了业绩概览、学习园地，将业绩优异的员工及优秀文章张贴上墙;

(六)签订了20\*\*年各部门“安防一保”、“目标责任书”，开展了一季度、二季度全行员工异常行为工作;

(七)印发了我行《贷款审批工作制度》、《财务审批工作制度》、《晨会制度》、《督办制度》、《考勤管理办法》等相关制度及议事规则;

(八)为了进一步贯彻落实国家正式推出的存款保险制，组织召开了职工大会和行务会，将村镇银行管理部以及人民银行的会议精神及时进行了传达落实学习，制定了具体实施方案并已报送至村镇银行管理部; (十)为进一步拓宽我行业务发展领域，向人民银行兰州中心支行提交了关于代理西固区国库集中收付资格和征信平台的申请文件;

(十一)为有效开展银行业金融机构案件防控工作，消除重大违规和外部欺诈隐患全力实现案件防控工作“三零”目标，落实案件防范工作责任制，确保全行经营安全无事故，我行通过制度建设等几个方面，进一步健全了案件防控体系;

(十二)为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

三、积极组织开展各项宣传活动，提高全员凝聚力，推动我行健康发展

(一)20\*\*年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

(二)20\*\*年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

(三)20\*\*年1月29日，通过与兰化二十五街区负责 人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

(四)20\*\*年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时各自的岗位职责。

(五)20\*\*年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

(六)20\*\*年3月中旬，成功开展了柜面服务文化活动，并征集了优秀文章上报至村镇银行管理部;

(七)20\*\*年4月16日，参与了由西固就业局和先锋路街道办在西固金城公园共同举办的xx年电子商务创业项目展示暨用工洽谈会，在洽谈会现场，通过设立金融服务咨询台，与客户一对一的宣传交流，重点结合我行的服务特色、产品优势等展开宣传。通过联合西固就业局、先锋路街道办共同搭建就业贷款平台，受到了广大客户的关注，有效

：上半年，我行认真贯彻市分行20\*\*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20\*\*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。 一、各项指标完成情况

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。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，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×。

二、上半年主要工作回顾。

(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。 1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。 (二)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。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 \* 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。 1、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。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、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。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、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。 去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户,一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、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。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。 (四)、加强党建和精神文明建设。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。 (五)、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××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。 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。

三、下半年的工作意见

今年上半年，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：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理好股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

1、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。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。 3、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。 4、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。

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。

[银行业上半年工作总结]相关文章： 1.职工上半年工作总结 2.上半年工作总结精选 3.车间上半年工作总结 4.物价局上半年工作总结精选 5.上半年公司团委工作总结 6.xx最新油库上半年工作总结 7.镇妇联上半年工作总结 8.关于邮政上半年工作总结 9.xx年城管上半年工作总结 10.关于医院的上半年工作总结

内容仅供参考

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！