# 银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-05-04

*银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结一一、上半年的工作内容我在上半年主要是跟着大堂经理一起学习各种业务的讲解以及办理情况，其实除了我以外还有两个员工也在跟着学习，只不过后来他们都申请调去了其他的部门，只有我在自信不足的情况下想要将...*

**银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结一**

一、上半年的工作内容

我在上半年主要是跟着大堂经理一起学习各种业务的讲解以及办理情况，其实除了我以外还有两个员工也在跟着学习，只不过后来他们都申请调去了其他的部门，只有我在自信不足的情况下想要将自身的理论知识学得更扎实一些，实际上经理对我勤于学习的态度还是比较满意的。

当我看见有客户进入银行想要办理业务的时候，我会起到一个向导的作用，告诉他们一些银行业务的知识，如果有什么不明白的地方我会逐字逐句地向他们解释，然后他们便能在最短的时间内办理好自己的业务，也相当于为他们节省了许多的时间，不过遇上自己解决不了的问题我还是会不得不麻烦经理。

二、上半年取得的成就

由于我自身的服务态度比较好，再加上为了更好地为附近的居民解释银行的业务知识，我还特地学习了当地的一些方言，只不过因为工作需求的缘故，因此大多数的时间还是使用普通话，主要还是本着为客户办理业务节约一些时间，另外在来我行办理业务的客户比较多的时候，我也会协助安保人员维护好现场的秩序，最后我因为表现良好成为了银行优秀员工的预备成员，正式的优秀员工称号大概要到下半年才会最终评定出来。

三、上半年工作中的不足

其实我是属于那种理论尚可、实践不足的人，也就是说我平时的学习态度是比较好的，但是实际上在为人讲解的过程中声音比较小，一旦人比较多的时候我甚至会感到有些慌乱，实际上我觉得自己这样的缺陷如果不能够尽快改正的话，很有可能会影响到自己以后的职业发展，而且我觉得自己最近在工作方面的确懈怠了不少，应该要重点注意这些方面的问题了。

我觉得自己在做好上半年工作总结之余还应该要提前制定好下半年的工作计划，至少在以后的工作之中我应该要将自身的步伐迈大一些，不要总是在工作中畏手畏脚的，而且遇上情绪不耐烦的客户的话很容易在对方心中留下一个不好的印象，不过我目前扎实的学习态度还是应该要继续保持下去的。

**银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结二**

x年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,坚持以党为导向,我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

一、党建深入学习实践党取得实效</span

在上半年工作中，我行党群部在省行党支部的直接领导下，按照党总支部关于深入学习实践党活动，提出的强化党性树形象，投身企业争先进，与时俱进强素质，开拓创新谋发展的工作要求，紧紧围绕向改革要动力，向创新要活力，向管理要效益的企业工作要求，以抓好党建，促进党建精神文明建设为工作主线，在发挥党支部的战斗堡垒作用、增强员工的意识主题教育、创新企业的思想政治工作、弘扬公司的企业文化，深化文明行业的活动创建，不断提高员工的思想政治素质等方面，为企业的持续、健康、快速发展提供了强大的精神动力和思想保障。

二、上半年工作总结

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排\_\_名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排\_\_名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排\_\_名。

1-5月份全区累计发生营业支出\_\_万元，其中：业务及管理费\_\_万元，营业税金及附加\_\_万元，资产减值准备\_\_万元。

1-5月份全区累计完成利润\_\_万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的\_\_%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为\_\_%。新增储蓄存款万元，完成年计划的\_\_%，公司存款达到万元，完成年计划的\_\_%;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的\_\_%;发放绿卡张，完成年计划的\_\_%;商易通布放台，完成年计划的\_\_%;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的\_\_%。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、机构合规评价等活动方案的落实。

(四)、以提升网络支撑服务能力为目标，着力加强渠道的建设和管理，渠道与科技工作有序开展

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以党为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务</span

人力资源工作坚持以党为导向，坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实。上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5.做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

三、上半年工作存在问题

1.公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

2.高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

3.产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

4.存在计算机网络安全问题

四、下半年工作计划

1.以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

2.以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设

3.以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力

4.进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5.大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6.积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7.加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8.创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

**银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结三**

上半年，我们\_\_农行认真贯彻党及省、市行年初行长会议精神，以业务经营为中心，以三年发展规划为蓝图，以创新、营销、发展为主线，以经营效益为目标，以深化改革、强化管理、优化增量、活化存量、弱化风险、美化形象为重点，强化营销观念，创新服务手段，大力组织资金，强力营销信贷资产，加大增收节支工作力度，通过半年的努力工作，促进了各项存款的稳定增长，保持了消费信贷业务的有效增长，不良贷款得到了有效控制，内控建设进一步完善，较好地完成了市分行下达的各项经营目标。\_\_年上半年主要做了以下几项工作：

一、深化考核力度，强化营销理念，优化服务内涵。

促进各项存款的持续增长存款总量的大小是商业银行经营和发展的基础，也是一个行综合竞争实力和社会形象的体现。因此，年初以来，全行员工增强“存款立行”观念，努力增加存款总量，不断调整负债结构，全力推进存款工作，实现了各项存款的快速发展。截止6月末，全行各项存款余额为想万元，较年初纯增先万元，完成计划的下%。其中储蓄存款余额x万元，较年初纯增x万元，完成计划的x%;对公存款余额为x万元，较年初万元，完成计划的x%。

(一)深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。

科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法，并对\_\_年实行的竞争机制进行强化;服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上制定了《储蓄窗口服务实施细则》，对服务进行细化，规范了服务行为，并制定了《窗口服务检查监督操作规程》，加强对细则的监督落实;结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，做到电视有影、报纸有文，各营业网点都采取挂横幅、贴海报等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解农行、认同农行，信任农行、依赖农行。

(二)强化营销观念，利用机制转换，抢抓制胜先机。

一是加强系统资源整合，将地理位置优越、员工素质好、经济效益佳、发展潜力大的秋林储蓄所加大了存款考核力度，根据存款余额达到4000万元以后进行翻牌的政策，申请改为分理处，充实了高级管理人员、个人业务人员和柜面人员，全面办理存款、贷款、中间业务，提升经营层次，实现了经营多元化、效益最大化。

二是开发社会资源，发挥客户经理营销作用。利用客户经理岗位工资系数较高、待遇优厚的政策，大力压缩后台管理人员和业务保障人员，全部充实到客户部门，并制定了《客户经理等级评定办法》，实行等级聘任。对内使客户经理的基本待遇与其负责的工作、承担的责任大致相符;对外要细分客户，高级别的客户由高等级的客户经理来营销、服务，使顾客的需求与客户经理的等级大致相应，按客户经理市场营销业绩兑现奖励，发挥客户经理全行业务经营主力军的作用。

三是转变以往“等客上门”的经营方式，主动走出行门，面向市场、贴近客户实施“营销”，加大了支行直接营销力度，由管理行转变为经营行，在营销中主动出击，量身定做，对优良客户提供优质的特色服务。加强了储蓄存款工作的组织领导，在全辖范围内实施了一把手工程，各营业单位一把手投入主要精力，分管行长集中精力抓存款工作，充分发挥行长和客户经理的公关优势和社会影响力，对于储蓄和公存大户，由行长亲自出马，把工作做到位，把客户牢牢地稳定在农行。

(三)优化服务内涵，创新特色服务，向服务要效益。一是建立以柜面人员的工作量和工作质量为主要内容的量化考核机制。根据省、市行文件，支行研究制定了《柜面人员实行量化考核分配指导意见》，确定了对柜员考核的原则、办法、具体量化标准，通过量化考核的杠杆提高了一线员工的服务质量。二是推进差异化服务，首先，加强了大户室的服务作用，深化差异化服务内容，为大客户提供优质、优先的贵宾式服务，目前，大户室日均业务量达到120余笔，日均业务额达到700多万元;其次对路途远的大、中等客户采取上门服务，每天专门派车到收费站、二道岗粮库、锦山粮库、地税局等单位取送款，此项揽储日均达120余万元;第三在春耕季节，为销售化肥、农药、种子的10余户个体户每天集中时间派车取款，此项揽储日均达50余万元。三是在业务品牌的营销上，积极响应国家科教兴国的号召，大力开办教育储蓄业务，在半年的时间里，教育储蓄实现了大幅度的增长，余额达到万元，比年初增加万元，实现年度计划的%。服务内涵的优化、适当差异化服务的实施使客户看到了农行服务的优越性，逐渐培养了一批优良的客户群体，为我行经济效益创造了良好的增长空间。

二、用好信贷政策，管好信贷资金，做好信贷工作，大力培植稳定的收益来源

上半年，我行针对不良贷款占比高，优良客户比例小，息源少的问题，在优化增量的同时，大力活化存量，使信贷资产质量进一步好转，信贷结构得到了调整。

(一)加强对各类贷款的管理，做好信贷电子化建设工作。一是做好了企业信用等级评定和统一授信工作。为了做好基础性工作，我行成立了主管行长任组长，信贷部门为成员的信用等级评定领导小组，将此项工作作为加强信贷管理、优化信贷结构、防范金融风险的关键性环节抓紧、抓好，在企业信用等级评定授信中，贷款企业评出aa级企业2户，b级企业6户，c级企业125户，授信总额46850万元，企业信用等级评定较为准确，授信额度较为合理。二是加强电子化建设的管理。按总行统一部署，信贷管理系统(cms)将与新一代综合系统(abis)实现对接，这是今年信贷电子化建设工作的重点，我行按时启动和应用了个人信贷子系统，做了大量的准备工作，及时采集并录入了个人信贷业务、合作商信息、存款帐户等相关的业务信息，确保了对接工作的顺利开展，保证了cms数据的完整、准确。

(二)狠抓清收盘活，积极调整信贷结构，提高资产质量。年初以来我们认真贯彻省市行的总体部署，清醒地认识到清收盘活保全不良资产是改善我行经营发展的关键，将此项工作作为业务经营的重中之重，加大不良贷款管理力度，使不良贷款得以进一步下降。到6月末，全行清收万元，完成任务的%;盘活万元，完成任务的%;保全万元，完成任务的%。

1、多法并举、因企施策，努力形成清收盘活工作新格局。清收盘活不良贷款是全年工作的重中之重，半年中，我们综合运用挂点清收、责任清收、依法清收、强制清收等办法，对不良贷款企业因企施策，一企一策，逐个击破，在具体操作上采取“三个一块”的办法，即对生产经营正常的aa以上信用等级企业通过可循环贷款盘活一块，抵贷物处置变现一块，责任清收依法起诉一块。各单位在清收过程中针对不同企业因户制宜、一户一策、区别对待，灵活清收。对生产经营正常，能够还本付息的，有发展前景的企业，跟踪监督资金的使用，采取收回再贷的方式，清收不良贷款;对经营暂时陷入困境，但尚能还本付息的企业，则利用银行的信息和服务优势，帮助企业改善经营，清收外欠款，疏导结算途径。对经营正常但信誉较差的企业实行信贷员挂点清收。信贷员发挥了“蚂蚁啃骨头”的精神，“捡西瓜不丢芝麻”，力争每次清收都有收获，积少成多;对已停产倒闭的企业，采取依法清收，拍卖抵贷物，转移债务等手段强制清收。由行级领导挂帅，包大户，重点攻关;针对不良贷款笔数多，金额小和任务重的特点，对借款户的经营状况、关停倒闭形成原因、企业主管部门意见、法人代表下落、企业资产负债情况等逐一拉网过筛，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破;针对清收对象、形成不良原因，采取多策并举，法理并举，充分利用行政、经济、法律等各种手段，用足用好清收盘活的优惠政策，做到应收尽收。从而形成了上下联动、整体清收盘活的新格局。

2、突破岗位建制，变信贷岗位“独角戏”为全行“大合唱”。完善了《\_\_支行信贷考核办法》，积极开展全方位立体式的收贷收息工作，打破以往收贷收息只考核处所主任、信贷员的惯例，

严格明确信贷员的岗位和责任，按照不良贷款余额大小和占比高低进行分类排队，根据每一位员工工作性质的不同下达相应的收贷收息任务，使全行员工清楚地认识到，收贷收息是全行的事情，是关系到自己切身利益的事情，在全行员工中抛起了清收盘活的工作热潮。据统计，半年中我行员工利用空余时间共补回贷款诉讼时效手续354笔，金额3860万元。

3、突破部门建制，建立清收盘活专门机构。信贷部门由于办理日常的各种业务，很难集中精力指导全行不良贷款的清收工作。我行在精简机构、压缩人员的同时，打破常规，抽调了7名责任心强、懂银行业务，有一定法律知识和较强公关协调能力的员工，成立了不良贷款清收大队，直接对行长负责，专门负责“两呆”贷款的清收工作。不良贷款清收大队的成立，对各营业所均产生了一种无形的压力，该大队承担了许多不良贷款清收的艰、难、烦、重任务，发挥了“特种部队”的作用。一方面对拖债、赖债的“钉子户”，善于选准突破口，找准一个，突破一个，成功一批，警示一批，使许多有意逃废银行债务的企业无处藏身，招架不住，最后只好重新与我行合作并落实还款付息计划。另一方面，清收大队对全辖所有不良贷款逐户摸底调查，造册登记，有目的、有计划地指导各网点清收并提供必要的法律援助。

4、突破分配制度，实行经营工效挂钩。年初支行制定了《富锦市支行实收利息考核办法》，对全行员工实行收息风险责任制。该办法要求每名员工年初交纳1000元的风险保证金，支行把每月的收息任务下达到各营业所、分理处，进行分月按季考核，根据收息任务完成的好坏实行收息风险保证金奖罚制度。在此基础上，把收息风险责任制的业绩延伸到年终目标考核，与单位和个人的岗位目标津贴、误餐补贴等挂钩，年终按完成全年利息收入任务的比例进行奖励。工效挂钩的实行拉大了单位与单位之间、员工与员工之间的收入差距，真正打破了干好干坏一个样、干多干少一个样的平均主义制度，调动了员工的积极性，有力地推动了收贷收息工作的开展。

5、增强保护自身债权意识，确保清收盘活工作有理、有据、有序进行。一是做好催收工作。催收工作中为了避免债务悬空，要立足于重新落实债务，保证不良贷款笔笔不超诉讼时效，笔笔债务关系清楚。二是做好抵押手续变更工作。清理抵押已到期的贷款企业，协调企业主管部门、工商局，对抵押已到期的企业进行了及时变更，充实了粮食附营企业贷款产权证明等有关资料，完善了合同内容，并保证抵押的连续性和合法性。三是各管理贷款户的部室和分理处建立了不良贷款预告、预警制度，对逃废债的不良贷款企业起到了较好的约束、控制作用。

(三)加大对个人消费贷款的投放，形成了新的效益增长点。

我行从去年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，在迅猛开展已有业务的同时，又新开展了个人生产经营贷款、二手农机、二手住房等新的消费信贷业务。截止6月末，共投放个人消费贷款万元，其中住房万元，农机万元，汽车万元，个人生产经营万元。

1、加强了市场导向作用，积极营销，促进综合效益的增长。随着富锦市小城镇建设步伐加快，我行在城镇市场上整合系统营销资源，以贷款为切入点，向经计委立项论证、项目可行、市场行情看好的房地产开发商及购房户、有收费职能的交通、热电等部门提供存款、贷款、中间业务一体化全方位的金融服务，根据物流、客户流、资金流和服务流情况培植我们在市内的黄金客户群体。目前，轻纺商场、富锦商厦、九校商都、二热电厂、富密路、富饶路等基础设施建设项目已陆续上马，这给我们消费信贷的投放带来了机遇，在为我行综合效益的增长创造了空间的同时，有力地促进了市域经济的发展。

2、充分利用开办公积金委托贷款利率低、期限长这一优势，或单独投放委托贷款，或与一手楼、商业用房等捆绑为住房组合贷款，迅速抢占了住房信贷市场。

3、简化手续，成立专门机构，促进个人业务快速发展。认真落实了总行《关于进一步促进个人住房贷款业务发展的意见》，扩大了贷款审批权限，取消了配偶签字、个别客户提供单位收入证明等手续，简化程序，提高效率，并在六月中旬成立了消费信贷中心，全力营销个人消费信贷，从而促进了个人业务健康、快速发展。

三、落实经营目标责任制。

扎实拓展中间业务，夯实财务基础，较好地完成上半年利润计划今年是我行实现“一年打基础，二年见成效，三年迈大步”三年发展规划的关键年，我行在强化落实综合经营目标责任制上下功夫，积极拓展中间业务，狠抓费用管理，切实夯实财务基础。到6月末，全行亏损万元，业务管理费支出万元，较上年同期减少万元。

(一)落实经营目标责任制，调动员工的积极性，为全面完成利润计划打开了局面。

根据今年市行对费用的考核办法，为了充分调动各单位、各部门每名员工减亏增盈的主动性和积极性，切实增强员工危机意识，牢固树立效益兴行思想，相应调整并制定了《综合经营目标责任制》，根据各营业网点、业务部门所辖业务范围不同，分别确定经营指标考核体系。在综合考核上，突出了利润(含减亏)的份量，以成本核算为中心，做到“核定指标、综合考核、等级管理、效益挂钩”，对利润指标层层分解落实，建立了处所相对独立核算机制，真正调动了最基层员工的积极性与创造性。

(二)大力拓展中间业务，进一步拓宽收入渠道。

上半年，我行以中间业务为突破口，大力发展了知识密集型、高附加值的中间业务，改善了财务收入结构。

一是积极开办了结算类业务。今年重点加强了中间业务收入贡献度最大的结算类产品“通汇宝”的宣传和营销工作，提高了“通汇宝”品牌的社会知名度和信用度，从而提高了结算手续费的比重。

二是大力开发了代办保险业务。通过积极促进红利来等保险业务，增加了保险手续费。

三是做好项目贷款中间业务的全面推进。对轻纺商场、富锦商厦、九校商都、二热电厂、富密路、富饶路等项目公关的同时，以贷款为切入点，存款、贷款、中间业务实施了整体营销，利用我行网点辐射城乡、中间业务种类齐全等优势，做好了金穗物业管理卡的开发，向拓展金穗卡金融、会员、物业管理三项功能的方向发展，促进中间业务的发展。四是大力开办国债业务。国债柜台交易也是中间业务手续费比重较高的一项业务，我行半年中大力宣传记帐式国债保本、免利息税等特点，使国债业务已经形成规模，为柜台交易奠定基础。到6月末，销售国债达万元。

(三)强化财务管理，推行增收节支，严格费用支出。

今年市行实行费用资源配置与效益直接挂钩的激励机制，由于我行机构人员众多，不良资产占比较大，今年的费用开支年初就是一个紧盘子，全行上下本着从年初就开始过紧日子的思想，把勤俭办行、增收节支抓在手上。对车辆维修、使用严格管理，实行定点维修、定点加油。对分理处的费用实行先报审后使用，不得逆程序花钱。储蓄所在核定费用计划的前提下，由办公室负责物品供应、费用缴纳和后勤保障工作。支行的费用开支由办公室、会计部门严格把关，坚决贯彻一支笔、一本帐、一口出，重新细化了《费用管理办法》，认真履行审批职责和审批权限，每月按计划、按项目做到据实列支，万元以上的费用开支由财务领导小组共同研究。同时，加强了个人借款的管理，因公出差必须由行长审批后方可外出，职工因公借款必须履行审批手续，不得办理无用途、无还款计划的因私借款。会计部门严格把关，定期对借款进行清理，减少了资金的占用。通过合理核定基层网点库存现金限额，减少了非盈利性资金的占用，把握资金动向，灵活调度资金，削减了金融机构往来利息支出。由于加强了费用管理，理顺了审批机制，严格压缩了开支，铺张浪费现象得到了控制，增收节支的良好氛围正在逐渐形成。

(四)完善职工福利保障体系。一是实行住房公积金保障制度，以职工基本工资为基数，单位缴纳5%，个人缴纳5%，退休后10%全部返给职工，公积金还可用于办理委托贷款，利率低，期限长，职工获益大。二是开展医疗保险。也是以基本工资为基数，单位缴纳5%，职工缴纳2%，用于解决日常看病和重大医疗开支，形成医疗保障社会化。三是省行将陆续出台代办员养老基金制度，以解除代办员的后顾之忧。

四、加强内控建设，强化党建工作，树立了良好的企业形象。

年初以来，我们发挥内控建设的职能作用，加强了对中层干部的考评，增强了企业的凝聚力和战斗力，塑造了廉洁奉公、开拓创新、求实高效的良好企业形象。

1、加强内控建设，确保业务经营正常开展。一是加强了对全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识;二是完善了内控管理的各项规章制度，落实内控管理的岗位职责，建立健全以各业务管理部门为第一道防线，以监察保卫和稽核内审部门为第二道防线，各处所、各部门既分级负责各司其职又协调配合的内控体制;三是实行事前控制与事后监督相结合，以事前控制为主的办法，加强对要害岗位、要害人员的内部监控，除按内部管理制度规定的常规检查外，对各专业的检查每季度不少于一次，确保安全保卫、信贷管理、会计出纳、资金计划管理等各项工作的规章制度的严格执行和全行业务经营的正常开展;四是加大查处力度，对检查发现的违规违纪行为要一查到底，严肃处理，对发生重大安全责任事故和违纪违法案件的单位，除按规定追究有关人员和领导的责任外，要取消评优评奖和评选先进的资格，并给予一定的经济处罚。

2、有效考评中层干部，合理调整人员结构。年初对中层干部进行了考评考核，引起各分理处正副主任、各储蓄所主任、支行各部室正副经理高度重视，都能认真总结\_\_年的工作，正确评价自己的优缺点。在1月份全面开始了述职、考核。同时，为了配合省行工资制度改革，对各分理处、储蓄所、机关部室实行定岗、定员，优化组合，支行克服机关化、行政化倾向，下大力气压缩二线人员，充实一线力量，将人员重点定位于市场开发、信贷管理、资金组织岗位上。

3、切实抓好了安全保卫工作。我行按照“谁主管、谁负责”的原则，坚持“以人为本、预防为主”的方针，落实好今年的《案件防范目标责任状》，狠抓安全教育，努力提高一线岗位人员的防范意识和技能，加强了守库、押运、临柜期间的防抢、防盗工作，重点抓好营业网点营业期间，运钞车交接款的安全保卫工作，杜绝单人守库和非值班人员进入守库室。结合省行安全保卫工作规范化管理，建立健全了综合文本、刑事档案、枪管理、经济民警、安全设施等类档案，确保安全保卫工作规范化管理达标。

4、开展了党精神、“两风”建设思想和“三个把握住”重要思想的学习教育活动。我行党委和监察保卫部门在每次学习教育活动中都能详细制定学习方案、日程安排表，对学习内容、时间和方法步骤进行明确、科学、具体的安排，做到步骤不少、时间不缩、标准不降。学习过程中，员工记学习笔记平均达5000字以上，心得体会平均达1000字左右。在学习活动中，我行从自身建设抓起，努力查摆问题，把解决不彻底、不到位、有所反弹的问题查的更具体，更深入，并对其限期整改。

上半年虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题，主要是：第一，存款大起大落，月末升、月初降的问题没有从根本上解决。第二，不良贷款清收效果不明显。粮食附营企业等欠债大户生产经营活动逐渐停止、一部分公司企业政府干预严重是造成清收困难的主要原因。第三，财务形势严峻。市行根据收入完成时间确定阶段费用，我行的利润计划历年来都是春夏完成少，秋冬完成多，这对我们上半年的财务费用开支影响很大，形势很严峻，我们将尽快转变工作方法，采取积极营销的态势，力争在今后的工作中实现根本的改变。第四，各项经营目标落的不实。年初以来，全行在存款、贷款、财务、清收盘活保全等方面出台了很多方案、办法、措施，但由于时间短，员工中存在推等心理，停留在启动阶段，没有很好的实施，影响了各项工作的实际开展。下半年工作打算

一、根据上半年确定的目标，全面推进存款工作。一是加强对储蓄所综合考评办法，狠抓优质服务，加大考核、奖惩的力度，严格执行绩效挂钩，多劳多得的原则，以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚，调动积极性，以增加营业单位的单产。三是深入开展全员创收活动。加大对员工创收的奖罚力度，促进存款稳定增长。

二、管理好现有的新增贷款，安全有效地加大投放力度。一是加强管理，避免发生风险。对现有贷款的管理，要从规范信贷档案、严格控制还款期限等方面入手，切实防范风险。二是继续放好消费贷款。严格按照已经出台的《农机消费贷款管理办法》、《住房消费贷款管理办法》、《二手农机消费贷款管理办法》、《二手住房消费贷款管理办法》、《个人生产经营贷款管理办法》等要求，继续开发新产品，扩大消费信贷领域，利用我行资金优势，与汽车经销商、保险公司、市内建筑商签好协议，协调好各职能部门的关系，携手联姻，互惠互利，共同发展，打造我行新的效益增长点，培植良好的收息来源。

三、加强不良贷款管理，做好不良贷款下降工作。目前，不良贷款占用情况大致有几类：一是乡、村两级政府占用的不良贷款，村屯中还有村贷村用、户贷村用的贷款;二是粮食企业占用的附营专项贷款;三是由于政策因素各公司企业占用的不良贷款;四是内部职工引荐、占用的不良贷款;五是没有其他因素的借款人贷款;六是没有其他因素的企业贷款。对这六类不良贷款在清收上要做到根据不良贷款清收的难易程度进行详细分类，对借款人、借款企业的经营状况、关停倒闭形成原因、企业主管部门意见、法人代表下落、企业资产负债情况等逐一拉网过筛，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破。并制定出切合实际的考核方案，将任务层层分解落实，要根据考核方案制定出奖罚措施，以增强员工的危机感，调动员工的积极性。在清收方法上要想千方，设百计，利用感情清收、诉讼清收、强制清收、责任清收等策略，多策并举、法理并举，一户一策、一企一策，灵活掌握，充分利用行政、经济、法律等各种手段，用足用好清收盘活的优惠政策，进而形成上下联动、整体清收盘活的新格局，做到应收尽收。对能还本付息、有发展前途的，通过支持能够达到aa级的企业，要积极介入参预企业的生产经营，为企业出谋划策，当好参谋，促进发展，提升资信级别，以此培植优良客户，消化不良资产。

四、积极培育新的效益增长点，提高信贷资产质量，加强财务管理。一是下半年要全力开拓市场开发业务，着力培育新的效益增长点。注重在“创出新特色、推出新品牌、增加新客户、创造新收入”上下功夫，始终以市场为导向，以客户为中心，围绕客户对金融服务的新需求，加大市场开发力度，增强市场开发的紧迫感、责任感。二是要把握住有进有退信贷原则，加速提高信贷资产质量。要根据“有退才有进，有所不为才能有所为”的信贷管理原则，稳健处理进入退出的关系，在经济较差的地域，少进多退，努力争取从退出中减少因不良贷款造成的损失。主要是对贷款企业做好全面清查摸底，进行分类管理，按正常收息、盘活收息、不能收息进行分类，再按类别实行有针对性管理。三是强化财务管理，推行增收节支，严格费用支出。全面改善财务工作领导小组职能，在全行重大财务开支项目上实行集体决策。对差旅费管理、车辆管理要形成制度，强化管理。加强个人贷款的管理，压缩非生息资金占用。在增收节支上加力，切实把工作做到位。

总之，我们\_\_农行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。加强党建工作，完善内控机制，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，在全行掀起全员营销、创收的高潮，为我行走出经营低谷，为\_\_市地方经济的发展再做新贡献。

**银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结四**

今年上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半年对我的职业生涯的塑造意义重大。我在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将上半年工作情况总结如下：

一、思想与工作

我能够更加积极主动地学习银行的.各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

二、技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的\_\_银行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为\_\_银行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，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。

在日常的工作生活中，我能够及时地融入到\_\_银行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

三、服务方面

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的\_\_银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

**银行上半年的实用工作总结 银行业上半年工作总结五**

作为一名银行的柜员，我来到\_\_工作也有半年了，非常感谢我能在这几个月中在\_\_作为一名柜员工作，虽然一开始我的工作我没能做的尽善尽美，但是我还是在不断的努力完成自己的工作，并不断的在工作中努力学习以求进步。在这段时间我不断的在工作上学习优秀同事的手法，还在下班和休息的时候差资料，四处学习，终于我现在已经算是一个独当一面的银行柜员了。

但是和其他同事相比起来，我还不过是小巫见大巫，作为一个后辈我还有很多的地方需要和经验丰富的前辈们学习。为了让我在工作上能不忘之前的错误和经验，我每过一段时间都会记下一段工作总结，如今已经过了半年，就来整合一下吧。我的上半年工作总结如下。

第一点的总结并不是在工作上，因为我觉得对于自己来说，这半年的工作其实在人际交往上的收获更加的多。刚刚进入银行的我，虽然经过了培训，但是真正面对工作的时候还是有些无从下手的情况。而且在面对客户的时候还总是被说服务不到位，其实这都只是我的紧张所导致的。在那时我甚至一度认为自己是不是不适合这份工作，还好，身为前辈的\_\_前来安慰了我，并给了我一些他的经验。让我顺利的度过了这个阶段。

现在的我，无论是面对同事还是客户，都不会再有紧张的情绪了，有的只是对工作火热的心。

既然作为一名在银行工作的柜员，那么在工作上就容不得有半点的马虎，如果在存取款以及其他业务的时候出现了差错，就会波及银行和客户双方的利益，会给客户带来麻烦会给银行的名誉带来影响。所以在工作的时候我都万分小心，认真仔细的检查从自己这里过的每一笔账，因为我的努力，我在这半年的工作中，并没有在资金上犯下错误。

面对这份新的工作，我不说是拼上命去做好这份工作，但是我也在工作的时候非常的努力去做了。在这段时间里，我坚持以客户为本，以最好的服务去面对客户。遇上有问题的客户也非常热心的去为他们解答手上的问题。除了刚开始的时候，我在后面几个月也收到了不少的客户好评。

总之，在这上半年里，我作为银行员工的能力有了许多的提升，但是我还有很多的上升空间，这些都是我在今后努力的目标，希望我在今后能更加的努力，争取在工作上拿下更高的成就。

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！