# 如何写零售银行个人工作总结范本

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-15

*如何写零售银行个人工作总结范本一第一条乡安监办、派出所、工商所、综治办等相关部门，对全乡内烟花零售点进行选址和监管、打击辖区内非法经营烟花爆竹的行为，各烟花爆竹经营点应全力予以配合。第二条烟花爆竹实行定点批发、定点经营，各烟花爆竹经营(零售...*

**如何写零售银行个人工作总结范本一**

第一条乡安监办、派出所、工商所、综治办等相关部门，对全乡内烟花零售点进行选址和监管、打击辖区内非法经营烟花爆竹的行为，各烟花爆竹经营点应全力予以配合。

第二条烟花爆竹实行定点批发、定点经营，各烟花爆竹经营(零售)户必须统一到我县具有烟花爆竹经营(批发)许可证资格的两家单位进货和配送。

第三条禁止无证经营烟花爆竹，经营(零售)点持证经营，严禁一证设多家，一店设多点行为，不得离店经营，店外摆卖，流动经营，沿街兜售，严禁试帆燃试放。

第四条零售场所的面积不小于10平方米，其周边50米内没有其它烟花爆竹零售点，并与学校、幼儿园、医院等人员密集场所和加油站等易燃易爆物质生产、储存设施保持100米安全距离。

第五条零售场所配备必要的消防器材(灭火器、消防水桶)，并张贴明显的“严禁烟火”等安全警示标志，严禁私存烟花爆竹产品，不得超许可范围经营，不得销售假冒伪劣烟花爆竹产品。

第六条杜绝爆炸、火灾事故的发生，因管理不当和违规经营造成爆炸、火灾事故的依法追究相关责任人的责任。

本责任书一式两份(从2x年2月11日至2x年3月5日止)，安监办存档一份，经营户留存一份。

王宝营子乡安监办

经营单位：

负责人：

x年xx月xx日

**如何写零售银行个人工作总结范本二**

上半年，我行零售业务部门认真贯彻落实年初全行工作会议精神和总部的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持“强宣传,重效率,全面发挥零售业务效能”的工作思路，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，促使上半年零售业务各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。截至六月末，我行个人无抵押小额贷款余额3642万元,占rop指标3538万元的102.9%,cd人员存款余额808万元, 比年初269万元增长200.3%,cd存款贡献率11%, ilr业余揽存282万元，ilr存款贡献率3.9%,上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

一、宣传工作是零售业务发展的基石

上半年零售业务宣传工作紧紧围绕 “突击县城、稳固场镇、延伸村社” 的思路，1-6月累计发放个人无抵押小额贷款258笔，贷款金额2963万元，cd个人存款客户93个，公司存款客户3个，零售业务部门存款1090万元，存款贡献率15.4%，具体地说零售业务宣传如下：

1.我行零售部门组织的 “市民送春联”“一公里圈贴楼花”“端午包粽子”等大型活动，大大提升银行知名度，扩大市民知晓度，促进业务快速增长。

2. 零售部门在三合、名山、工业园区实行贷款与存款“捆绑宣传”，每月在三合、名山、工业园区的业务宣传活动扩大我行贷存款品种宣传力度。

3.对名山镇、树人镇、十直镇、社坛镇、保合镇、仁沙镇、高家镇、包峦镇、龙河镇、三抚、三坝乡等中心乡镇均落实定人定时的“个贷赶场”宣传。

4. 每季度拜访对丰垫、丰武、丰石等县际公路沿线的村社、各乡镇场镇、集市所在地的个体工商户和辖区的养殖大户均做到宣传普及工作，落实专人负责此项工作。

5.县级主管部门衔接工作。对于县级商委、个协、农委、畜牧、肉牛等部门每月拜访一次，中心乡镇的畜牧站、农技站、县际公路沿线村委每月拜访一次;

6.与供销合作联社座谈会,农广校、畜牧局、工商局的金融知识讲座、种养殖知识讲座、微型企业融资讲座，扩大我行贷存款品种宣传力度。

二、加强团队建设，健全绩效管理体制，构建零售业务框架。

今年上半年我行培养了两位成熟的个贷组长，新招个贷人员3人，基本实现了社坛个贷小组(5+1)、本部个贷小组(5+1);新招cd人员1人，初步达成cd团队框架

**如何写零售银行个人工作总结范本三**

为适应国内外经济金融形势的变化，尽快培养、造就一批高素质的零售银行人才队伍，是商业银行采取有效措施应对当前金融危机的一项重要而且紧迫的任务。

目前，国内商业银行纷纷围绕“零售业务转型”做文章，以理财业务或财富管理业务为切入点，采取上传下达的形式或者聘请专门培训机构，对银行内部的业务操作人员、客户经理等开展服务礼仪、客户沟通、投资理财等方面的培训。对经营管理人员，一般采取以会带训的方式，灌输一些经营理念，极少数高级管理人员可以有一些机会到国外接受培训和学习。通过多种渠道和途径，国内商业银行在零售业务方面已经培养和造就了一批具备一定专业知识和业务技能的柜面操作人员、客户经理、产品经理及经营管理人才队伍，为商业银行零售业务的发展提供了人才保障。但是，与国际先进零售银行相比，国内商业银行在零售业务培训方面还存在许多不足之处，零售业务人员整体素质与社会日益多样化的金融服务需求之间还存在一些差距。

(一)部分经营管理人员对现代商业银行的零售业务理念理解不透，把握不够准确，执行不够到位

随着国内资本市场体制、机制的不断完善，商业银行“金融脱媒”现象进一步加剧，仍有部分商业银行的经营管理人员思想相对保守，对现代商业银行零售业务理念认识不够、理解不透，指导上有偏差、执行上不到位。部分商业银行网点业务分流的通道仍未建立，客户经理、大堂经理或理财经理(以下统称个人客户经理)仍未按要求配好、配足。有些网点即使配备了客户经理，但所配备的客户经理综合素质不高，存在年龄结构老化、业务结构固化及岗位配备形式化的倾向，没有真正发挥客户经理在零售业务方面的实际效用，不能适应日益激烈的零售银行竞争需要。部分网点因缺乏高素质的客户经理，出现客户流失现象。这些都是部分商业银行经营管理人员对零售业务重要性认识不够，执行不到位的具体表现，归根结底还是学习力不够。因此，国内商业银行尤其是大型商业银行迫切需要对本行零售业务经营管理人员开展深层次的培训。培训内容可侧重于灌输现代商业银行经营管理理念，扩充其对零

售银行业务的视野，让其积极主动地重视零售业务、拓展零售银行业务。

1、对经营管理人员开展培训工作的目的

商业银行对经营管理岗位的人员开展培训工作，主要目的是让管理人员把握国内外零售业务发展的历史、现状及趋势，了解国内外经济、金融业发展动态，更新经营理念，完善知识结构，增强市场判断能力、产品创新能力、品牌整合能力及风险防范能力，能够应对复杂的经济金融形势，进一步提升国内商业银行零售业务竞争实力。

2、培训内容及形式

对经营管理实施培训，可以包括以下主要内容：零售银行发展现状及趋势、私人银行业务管理、零售银行文化、零售业务创新、品牌管理与营销、市场调研与营销、经济与民商事法律法规、商业银行市场定位与网点战略转型、组织行为学、金融理财管理实务、零售银行媒体攻略、个人金融业务风险管理等等。培训形式可采用集中授课、先进网点现场观摩、异地或出国考察等方式，也可采用干部异地交流形式，使经营管理人员变换角色，到先进发达地区商业银行分支机构挂职锻炼、亲身体验，换位思考，力求达到“形式活、期限短、感触深、领悟多、重实用”的培训效果。

(二)现有专业技术人员学而无用、用而不兴的现象依然存在

目前，国内大型商业银行零售业务人员所学专业或技能种类繁多，如信贷专业、货币银行专业、风险管理专业、财会专业、理财专业、法律专业、工程类专业等等，由于各岗位人才所学专业技能与所从事的实际工作岗位不一定对口(事实上也很难做到)，或由于其所学专业技能在银行工作岗位的应用相对狭窄等原因，这部分专业技术人员的聪明才智未必能充分发挥，工作积极性未能充分调动，思想意识处于不稳定状态。另一个方面，随着国内外经济金融业的快速发展，居民理财理念逐步提升，广大客户对一站式、全方位、综合化的金融服务需求越来越旺盛，能够适应商业银行零售业务发展需要的高素质复合型人才成为外资金融机构及中小股份制商业银行争夺的热门人选。从这个意义上看，思想处于不稳定状态的专业技术人才应该是大型商业银行所拥有的宝贵资源。

**如何写零售银行个人工作总结范本四**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货购销事宜协商订立本合同。

一、订购商品

1、商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同《附件》：

商品价款

名称

商标

规格

型号

生产厂家

计量单位

数量

质量要求

包装要求

单价

总价

合计人民币金额(大写)：

其他事项：

2、甲乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。甲方同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件，其购买价格有权保密，乙方不得以此拒绝接收相关文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前15 个工作日通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos 机识别;无条形码的商品应当在《附件》其他事项中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、委托代理人

1、甲方指派 为委托代理人;乙方指派 为委托代理人。

2、本合同甲乙双方委托代理人在其主管的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

3、双方如变更或撤换委托代理人，应当以书面形式提前7 个工作日通知对方，委派和撤换委托代理人的通知书作为本合同附件。

三、订货

1、乙方向甲方订货，应当提前3 个工作日或 个工作日发出订单，双方约定的订单形式为：

2、订单应当明确商品的名称、生产厂厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3、甲方收到订单后应当在2 个工作日内对能否接受订单予以明确答复，答复形式同订单形式一致;不予答复的，视为不接受订单。如答复中对订单具体内容有修改的，乙方应当在2个工作日内表示是否接受，乙方不接受则视为订单无效;乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4、订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱;以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签字，方为有效。

四、交货及验收

1、甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2、乙方应当妥善安排工作人员在到货后12 小时内按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在12 小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3、乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后发现质量问题24 个月内提出，否则视为商品质量符合约定。供应商知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。

质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议后的10 个工作日内予以书面答复，否则视为认可。

五、商品促销

1、乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。

2、甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者给予商品价格优惠。

3、双方应当就促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》。

六、商品退换

1、双方在确定商品价格时，应当对商品退换、损耗问题予以充分考虑。甲方选择的退换货类型为\_\_\_\_\_：

(1)不接受退换货 (2)可接受全部退换货 (3)有条件的退换货(4)在商品总价值 %损耗范围内可接受退换货

2、在选择有条件退换货的前提下，为了保持乙方合理库存，且有利于商品周转，双方同意：

在第\_\_\_\_种条件时甲方同意更换商品：

(1)残、次品 (2)其他 \_\_ \_\_

在第\_\_\_\_种条件时，甲方接受乙方退货：

(1)残、次品 (2)产品存在质量问题(3)其他

对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3 的期限内提出退换货(特殊商品另行约定 。

3、乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到通知后5 个工作日或 个工作日内对所退换商品进行核实并书面确认，15 个工作日或 个工作日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在15 个工作日或 个工作日内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对帐结算时予以扣除。

七、对帐与结算

1、双方确认的结算方式为\_\_\_\_\_：(1)扣率结算方式(2)货款和有关费用收取分开结算的方式。

2、采用第1 条第(1)、(2)种方式结算的，双方应当在本合同中明确对帐及结算周期。

(1)按照商品的销售周期，甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_次，具体对帐日期为每月 日。对帐日前3 个工作日，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

(2)双方确认的结算周期为：

3、如因商品种类不同，确定的对帐周期、结算周期不同，可就具体商品的对帐周期、结算周期或者其他的对帐、结算办法另行制作本协议附件或在《附件》中列明。

4、乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。结算期满后，甲方可持《商品对帐单》及增值税发票要求乙方足额支付货款。

5、双方确定的付款方式为 ：

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

九、违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成交货延迟的，每延迟1个工作日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金;延迟3个工作日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计5次迟延交货的，乙方有权解除本合同。

3、乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1 个工作日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金;延迟30个工作日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4、由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

十、合同的解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30 个工作日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。甲方提出解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;乙方提出解除合同的，应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用。

2、任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。乙方提出解除合同的，已经收取的各种促销服务费用不予返还;甲方提出解除合同的，乙方应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用：

(1)存在本合同第九条第2、3、4 款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其它丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序，或陷入无力偿付债务或资不抵债的状态，或其它有充分理由可认为财务状况恶化或有该可能性时;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的;

(5)增值税一般纳税人资格被取消时。

3、合同解除后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对帐和结算。

十一、合同期限

1、本合同有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，共\_\_\_年。

2、合同期满前1 个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延。

十二、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决;协商不成的，按照以下第\_\_\_种方式处理：

(1)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁;

(2)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十三、促销服务费

甲乙双方可以协商约定，乙方为甲方提供的服务项目 内容 期限 ;乙方收取促销服务费的项目 标准 数额 用途方式 。

十四、其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或委托代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式 份，双方各执 份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_(盖章)：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行/帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_(盖章)：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行/帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写零售银行个人工作总结范本五**

一、店长岗位描述

1、岗位名称:湖南\*店长

2、工作职责:

认真贯彻执行药品管理法等有关药品管理方针政策，按gsp规范门店工作，对门店医药商品质量及服务工作质量负具体责任。药店管理制度。

贯彻执行公司各项管理制度，不得自行购药;对上级行政主管部门下达的各项质量指示制订相应措施并严格执行并传达落实。

按门店发展趋势，起草药房长、短期发展规划，经公司总部批准后执行。

负责门店排班、日常事物的分工管理，协调各部门的关系并指导相关工作。

负责协助质检及驻店药师做好药品的质量监督工作，督查效期药品，及时处理门店服务质量投诉，对本店经营的药品质量负相关责任。

负责保证药房零售药品价格按物价部门下发的药品价格执行销售;保证上柜商品明码标价，价格标签填写齐全，一物一价，及时有效地对本店商品价格开展自我监督工作。

负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。

保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。

负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管，负责门店低耗品计划的申报与领发。

负责门店授权范围内的折扣、挂帐管理。

**如何写零售银行个人工作总结范本六**

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：

(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，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会高碳纤维盘根个人股金顺利开展，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《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。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为xx年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的53。8%，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的82。77%。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率87。2%，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的青岛液压搬运车效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。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，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行x年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

(四)、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。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。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。认真贯彻落实副《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dc001-dc插座机关作风，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。

(六)、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。

看了上半年银行个人总结还看了：

10.银行上半年工作总结(2)

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！