# 2024年银行行长下半年工作计划(11篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-10-13

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。银行行长下半年工作计划篇一...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**银行行长下半年工作计划篇一**

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处八月份储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。九月份是一个营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。

第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。

其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。

再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是的商友卡商户拓展工作，具体工作从八月份开始进行商户摸底宣传，九月份是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在九月由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

**银行行长下半年工作计划篇二**

下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

**银行行长下半年工作计划篇三**

上半年，xx银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结

上半年，xx银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了xx银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了、，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐败斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化xx银行员工的要求还有很大的差距。

**银行行长下半年工作计划篇四**

会计工作岗位是指一个单位会计机构内部根据业务分工而设置的职能岗位，下文为大家介绍银行会计下半年工作计划，让我们一起来看看具体内容吧!

大家好!在各级行的高度重视、正确领导和大力支持下，在各位同事的配合下，一年来，我能紧紧围绕省行24项履职要求，着重在业务经营、窗口建设、基础管理和财务核算上下功夫，团结和带领全体同仁恪尽职守、努力工作，圆满完成了全年各项工作任务。现将一年来本人的主要履职情况向大家汇报如下：

一、认真贯彻落实会计基础管理会议精神狠抓会计内控建设

作为副行长兼会计主管，我的压力很大。为从根本上解决困扰我行的基础管理较差，内部控制力弱的的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础管理工作会议。认真查找了我行会计基础管理方面存在的问题，深入分析了问题存在的原因，提出、制定了提高我行会计内控管理水平的具体措施。作为会计出纳部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和履职工作的切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《中国农业发展银行会计内控管理尽职指引》和在年初会计基础管理工作会议上签订的责任书的落实为契机，把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、监管员以及办公室等相关职能部门纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，内控管理层次得到显著提升。

2、坚持按月组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。尽管面临各种各样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对营业部进行一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人有处理。

从已经结束前十个月的检查监管情况来看，累计查出问题37个次，绝大部分问题得到整改或改善，处理或建议处理责任人2人次，其中扣发考核性工资4人次，扣款金额400元。我始终把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我行的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持突击轮岗带班制度，充分发挥会计监控系统的监督作用。一是能促使各岗都能熟悉掌握不同岗位的业务操作，提高操作技能，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时显现隐性问题，创新防范风险的手段。我每月会不定期突击要求员工临时休假，然后自己临柜代班。今年来我已经累计代班23天，涉及柜面所有岗位。通过岗位轮换和全日制代班，已发现纠正涉及印鉴管理、借据管理、账簿记载、档案归档等方面共12处问题。通过调看监控录像观察临柜人员的操作程序是否合规，每周调看监控工作的加强和持续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，规避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种持续、强大的监督和威慑作用。

4、注重提高副行长兼会计主管的业务素质和履职能力。副行长兼会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。一年来，我认真履行副行长兼会计主管职责，加强业务学习，分析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会带训，不断提高副行长兼会计主管的履职能力。

二、履行岗位职责积极参与全行经营管理

一年来，我能积极参与全行内部管理和业务经营活动，自觉维护班子团结，协定四优党员争创计划。三是做好全行财务状况分析调研及经营利润测算，分析将会影响到全行经营目标任务完成的因素，向行长提出自己的看法和建议，为全行经营献计献策。四是积极参与全行业务营销。截止10月末，我行存款日均余额0000万元、中间业务收入0000万元，比同期分别上升27%、39.2%，国际业务更是取得历史性突破，存款余额达到了25万美元，提前完成全年任务。五是积极投入非现金结算。今年秋季以来，在原有工行网银的基础上，又开通了信用联社网上银行，为售粮农户办理了工行pos机及联社的一\_\_\_，秋季收购全面实现非现金结算。

三、加强队伍建设创建文明规范窗口

今年以来，我一直将内塑队伍素质，外树窗口形象，创建行业品牌作为重点工作来抓，主要表现为：

一是建立奖惩制度，树立积极的农发行新风。

开展创建行业品牌活动以来，我明确了考核标准和落实检查监督措施，形成严格的奖罚制度。创新出台《营业窗口文明服务规范考核办法》，设立周服务之星、月文明之星、季规范之星、业务精英奖等，对客户口碑好、业务技能强、服务质量高的员工进行特别奖励。二是发挥窗口作用，全员倡导职业文明。

在窗口环境建设上切实做到形象统一规范、设备使用正常、环境整洁宜人、服务设施到位、宣传醒目规范;在礼仪形象中严格执行着装统一规范、形象整洁大方、行动文明得体;要求员工贯彻执行三好一提高，即：服务好、态度好、业务好，提高办事效率的服务宗旨，还要做到六声，即：来有迎声、去有转自送声、咨询有答声、求助有请声、不足有歉声、合作有谢声;做好五心，即：服务态度要热心、接待客户要诚心、言谈举止要虚心、宣传解释要耐心、关心他人要真心的服务承诺，切实将职业文明落到实处。

三是严格执行晨会制度，保证各项工作的出色完成。

为了更好地鼓舞士气，我要求柜面每日的晨会不得低于20分钟，把它当成是柜面工作信息流转、增进团结、提高工作效率和效益的一个平台。上级的各类会议精神及业务更新在晨会上进行传达，上一日的工作情况在晨会上进行及时点评，最新的业务知识和工作经验在晨会上进行学习和交流，每日工作成绩和成功服务事例也在晨会中进行分享，从而充分调动全体员工的工作积极性、主动性和创造性，顺利并高效地完成每天的各项工作。

四是坚持业务技能培训。

在业务技能培训方面我努力三管齐下：1、抓规章制度学习。制订详实的学习计划，资料人手一份，晨会时间轮流领学、工作闲暇时间自学;每周五集中学、指定内容讨论学;不仅组织大家学，更要求自己先学，确保在一起学时能起讲解辅导的作用;不仅学习传达最新文件要求，还对执行不到位的文件进行温故以知新。2、抓岗位实战训练。储备积累了业务理论知识，光纸上谈兵是不行的，总得有实战演练才行。平时要求各岗人员在业务操作中严格遵照操作规程办事，以老带新，互相监督，互相提醒，注重细节，注重总结。3、抓季度测试评。

**银行行长下半年工作计划篇五**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结

上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。【第一范文§网整理该文章，版权归原作者、原出处所有。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹⅹ银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐败斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

**银行行长下半年工作计划篇六**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

·团委下半年工作计划·学校下半年工作计划·企业下半年工作计划·乡镇下半年工作计划

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**银行行长下半年工作计划篇七**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，\_\_年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指

标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。\_\_年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，\_\_年3月，我行开始进行对外宣传。\_\_年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让更多客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了\_\_\_\_银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

**银行行长下半年工作计划篇八**

上半年，我行认真贯彻市分行××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××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。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元,完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×%;对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×;金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×%;外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

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。

(三)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

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××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。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。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。

**银行行长下半年工作计划篇九**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落 省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0。3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力。下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1。风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2。做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性的事件安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**银行行长下半年工作计划篇十**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

上半年工作总结上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面

由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款万元，储蓄存款额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务

截止六月末，我行新发卡张，卡额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应

1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹⅹ 银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款

1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议

首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

**银行行长下半年工作计划篇十一**

××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1890.04万元，其中利息收入1871万元，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××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18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××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，也有电器、食品和等大型民营企业;既有建设、交通、××科学园新城、国资等政府平台公司，也有股份、动力、等上市公司;各地在×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风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按\"急用先行\"的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。

二是强化检查力度，提高制度执行力。安保部门定期开展对分行办公场所、营业部和atm机具的安全检查，对保安巡防、监控室执勤和押运守护等工作进行跟踪检查，发现不足，及时纠正。运营部门加强机房和网络管理，充分发挥事后监督的作用，采取定期检查和\"飞行检查\"等形式，对临柜操作业务进行监督检查，及时提出整改意见。营业部按照内控管理的要求，多次开展储蓄、出纳、会计、结算账户等重点业务自查自纠活动，形成自查报告，6月份营业部业务差错明显减少，结算服务质量进一步提高。分行对出现差错的相关责任人员进行通报处理，提高制度执行力，促进了分行各项业务安全运营。

三是深入开展\"内控与案件防范执行年\"活动。分行专门制定了\"执行年\"活动方案，加强组织领导，深入开展业务学习、交流谈心、警示教育和自查自纠等活动，各部门以加强内控与案防为中心，制定\"执行年\"活动的计划，将活动落到实处，在分行网页上展示学习成果和活动措施。通过\"执行年\"活动的开展，有效地提高了各级管理人员与一线员工合规意识，提高了内控与案防制度的执行力，逐步建立起自觉遵守和执行内控制度的良好企业文化。

(七)党工团建设稳步推进，队伍向心力得到加强

一是党工团建设迈入正轨。在总行的领导下，分行党委正式成立，随后，召开全体党员大会，建立三个基层党支部，为今后有效开展党员组织活动、发挥党组织战斗堡垒作用奠定基础，为保障分行各项业务健康发展提供支持。工会筹备工作已经完成，选举产生了分行第一届工会委员会。分行团委筹备工作正紧锣密鼓地进行。上半年，分行积极开展各项文体活动，组织成立了分行篮球队、乒乓球队和羽毛球队，丰富职工业余文化生活。

二是员工奉献意识增强，队伍建设取得了一定成绩。分行大力倡导\"敬业、创业、奉献、合作\"精神，大力培育敬业爱岗的企业文化。经过正确引导和宣传，全行干部员工的思想认识得到统一，勤奋上进、团结肯干的工作精神充分显现，爱行敬业、凝心聚力、促进全行业务发展的工作氛围初步形成。通过不断的磨合，团队进一步整合，员工的归属感明显增强，对银行企业文化的认知水平有了明显的提升。

上半年，分行经历了筹建、开业和创业等一系列重要阶段，业务经营也取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，还存在一些不足。一是存款结构不够合理，部分存款过于集中于大户，易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，项目储备缺乏后劲，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有力提升。三是营销人员对本行的业务产品还没有完全熟悉，信贷业务操作效率还不够高。这些都需要我们在今后工作中加以克服和解决。

三、下半年工作目标和措施

下半年，分行继续认真贯彻落实总行年度工作精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升内部管理水平，努力提高市场份额，确保完成总行下达的各项业务发展目标。

(一)多渠道、多手段吸收存款

1、深入开展\"增户增存\"劳动竞赛活动。通过开展劳动竞赛，在全行营造比学赶超、积极向上的营销氛围，实现\"广开户、开好户\"的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕\"专营、专业、专心\"建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性;二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程;优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立\"流程银行\"，以标准化、流程化操作控制小企业风险;三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度;加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款\"三查\"制度落实，尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量;制订并实行\"授信客户准入制度\"和\"授信业务前期调查制度\"，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合\"内控与案防制度执行年活动\"及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展\"业务知识学习月\"活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入××年度公司业务基础管理工作的考核范围，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核;三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收;组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作;进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行\"四性、四强、四优\"要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展\"创优争先\"活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找