# 银行业务部上年半个人工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-21

*小编为大家整理了银行业务部上年半个人工作总结(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...*

小编为大家整理了银行业务部上年半个人工作总结(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!!!

银行业务部上年半个人工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：银行上半个人工作总结

银行年度上半年个人工作总结

时至今日，我进入XX银行已经快一年了。在XX年的上半年，我先后在总行公司部、XX行授信审批部学习和工作过，现对自己上半年的工作进行总结。

总行公司部：在公司部期间就任综合员。日常工作包括与各分行保持关于对公存款变化情况的沟通，每日制作并向主管领导和分行领导报送对公存款头寸表和整理存款大额变动情况、OA系统的文件流转以及本部门收发文件、内部通知、资料打印、物业沟通等琐碎工作。周期性工作包括每周向主管领导、办公室报送当周工作概要;每月初从数据平台和各分行处汇总公司条线存款、贷款、票据直贴、贷款收息数据，将经营分析月报报送计财，汇总和整理“三法一引”报表报银监局，行领导讲话任务分解表、工作推进表、工作总结报办公室、贷款投放台账报风险监测中心。临时工作包括搜集整理本部门XX项目相关材料、汇总公司条线制度、参与设计客户档案模板、参与第一期公司业务培训班的接待工作，撰写报送省银监局、人民银行X中支、省金融办的调研报告，撰写本部门的资产盘点自查报告、档案与印信管理自查报告等等。

XX行授信审批部：来到本部门时间还不长，日常工作是担保公司担保额度审批。周期性工作包括按月汇总整理涉农贷款报表报总行农村金融部，整理担保公司担保业务月报表，按季度向省银监局报送房地产贷款风险监测表。临时性工作包括撰写《进一步规范企业短期融资渠道管理工作方案》，参与市一院病房大楼贷款申请项目实地调研。

如果说工作的第一个半年的是适应新环境，实现从学生到职场人的角色转换，那么第二个半年则是融入新环境，实现从看工作到做工作的转变。对比去年11月末到岗时对总行机关工作的无从下手，6月初进入新的岗位后能以较快的速度接手新的工作，融入新的环境，思考工作中面临的新的问题，足见在这第二个半年里，确实取得了不小的进步。但是自己还存在不少问题，在公司部的时候，对本条线的产品、业务等基础知识了解不够，工作常常不知其所以然。同时由于自己担任综合员的岗位，工作量比较大也比较琐碎，很难静下心来认真思考和探究一些业务上的问题，有时对分行提出来的问题一知半解，答非所问。由于工作性质的原因，自己也很着急，希望能多接触一些业务，在工作中有时候也会有一些负面的情绪，这些不够成熟的表现与职业经理人的标准相距甚远，还需要自己在今后的工作中不断严格要求自己，学会调整自己的情绪和心态。换岗之后，如愿以偿能够独自负责担保业务这块的工作，同时由于在上一岗位的积累以及两个岗位之间比较密切的关联关系，对之前一些不懂的问题有了豁然开朗的感觉，每天都能以积极的心态投入到工作中，收获着积累和成长带来的喜悦。真心希望在自己工作满一年之际，能够取长补短、扬长避短，更主动地学习、更踏实的做事、更快速的成长。

第2篇：2024工作总结银行业务部上半工作总结

银行业务部上半年工作总结

银行业务部上半年工作总结一

回顾半年历程，业务部在公司各级领导的引领、关怀下，在码头等协作部门的支持下。业务部围绕公司生产经营、安全生产等任务，精心组织日常生产，以保证业绩目标为首要任务，狠抓安全生产指标，不断提高员工综合素质和整体水平。上半年在全体员工的努力下，较好地完成了公司下达的各项指标。现将半年工作做一下小结。

一、生产营收：

上半年业务部共完成各类进出口重箱查验箱量为9202056(TEU)，其中含疏港透检箱2392(TEU)，同比增长3845(TEU)，百分比为4.37%。国检进口空箱查验为8012(TEU)，同比减少6293(TEU)，百分比为43%。各类查验营收为3108万元，同比减少236万元，百分比为7%。

主要原因分析：

1、进口普箱集中查验。年初，我们预计进口普箱集中查验将在4月份开始，实际到6月18日开始。此块，上半年查验箱量同期增长了2890(TEU)，百分比为23.6%。

2、查验掏箱率。查验掏箱率的高低直接影响到查验营收，我们积极与协作部门沟通，取得他们谅解，适时提高掏箱率。上半年，掏箱率始终保持稳中有升的态势。

3、国检进口空箱查验。由于进口空箱查验的箱号、箱数要船公司确认，船公司往往在确认上有些滞后，而我们又无法控制，所以造成上半年国检空箱查验营收有较大幅度下降。

从数据上来看，上半年各类生产营收还是比较理想。但随着集团查验业务的进一步调整，下半年我们将面临更大的压力。

二、安全生产：

1、细化安全制度，把安全生产责任落实到位。

根据公司领导年初提出的安全生产工作要求，业务部依据自身的工作环境与要求，要求管理人员加以学习与理解。本着“管生产必须管安全”的原则，层层分解安全生产目标，明确权责，分级管理。一是对各生产岗位进行了安全生产工作目标管理化。二是按照公司下达的安全生产考核标准，加强对违章的纠惩力度。三是全员签订安全生产承诺书，坚持凡员工未签订或未实践安全生产承诺的员工不得上岗。

2、多路并举开展安全生产教育活动。

安全教育与培训是业务部安全工作的重点，业务部根据工作的实际情况及特点开展以下工作。

1)组织员工参加各类安全方面的培训，内容包括场地安全、上岗人员安全、消防设施使用等培训。

2)加大宣传力度，在消防日、安全生产月等特定日子，通过墙报、每日工前会向员工灌输安全理念。

3)通过其他单位发生的事故案例，要求员工进行分析，并从中吸取教训，不让事故在自己身上发生。

3、实时做好查验现场和季节性的安全工作。

查验现场情况复杂、人及混杂，做好查验现场的人员安全工作尤为重要。业务部根据现场实际情况，在公司领导的支持下，添置了相当数量的隔离锥，对作业现场进行了全隔离，有效地控制了人机混合作业的现象发生，堵住了事故发生的源头。对仓库货物堆放做了明确规定，并对货物堆放区域进行规范和划线，留出相应的消防通道，做到防范于未然。

季节性工作因为其有不确定性和突发性。业务部根据实际情况，在接到上港预警和码头相关部门的预警后，积极采取预防措施，尽所能做到防范到位，杜绝因责任不到、防范不到位所造成损失。

三、服务工作：

业务部工作是公司对外服务的一种体现，它的工作质量好坏，直接影响到公司在外的形象。业务部以优质服务为目标，认真贯彻公司领导工作思路，不断拓展查验场地和受理台的服务功能，本着“业务为公，服务为先”的宗旨，努力提高服务水平和服务质量。

1、服务不断创新。

业务部在做好原有服务外，不断寻求新的服务项目。在工作中不断听取员工和客户的意见与建议，适时改进工作方法和提高服务质量。上半年，客户反映，当报关员集中到达时，我们的服务有些不那么规范，业务部在得知这一情况后立即业务部各方会议，对客户提及的问题马上进行整改，我们推出了领序号牌进行查验作业。即：当客户在查验时必须领序号牌才能查验，现场管理人员根据客户到达先后发放序号牌并同时安排工人进行查验前作业。这样就能做到先来先做，公平公正，杜绝了一切不规范和违规行为的发生。

2、协助执法部门，做好服务工作。

业务部另一块服务工作是协助海关、检验检疫等执法部门把好国门关，我们不定时的邀请执法老师到业务部来讲课，通过他们的讲课，使员工了解查验工作的重要性，让员工知道什么能做，什么不能做。通过员工们的认真工作，上半年协助执法部门查处了多起集装箱内夹带违禁品的案例。多次赢得执法部门的好评。

四、班组工作：

业务部始终把班组建设作为提高员工队伍素质、服务企业生产经营的一项重要工作来抓。

1、建制度、抓好基础管理。业务部在公司各项规章制度的大框架下，相继制定了业务部的行为规范，没有规矩，不成方圆。我们制定了质量管理、安全管理、考勤制度等，明确班组内的工作职责、作业程序，做到月有考核、季有初评、年有总结。上半年业务部全员参与二级考核。

2、建好和谐型班组。业务部积极抓好员工小家建设，多次以民主生活会的形式，帮助有困难的员工解决一些力所能及的事情。每逢节假日，我们会举办一个小型的员工座谈会，来感谢远离家乡的员工为公司所做出的贡献。同时，也让员工感受到企业的温暖。

上半年业务部各项工作总体平稳，但也存在一些不足，基础管理工作做得还不够扎实，还有不按操作规定和服务做得不到位的地方。这是我们下半年要加以纠正和努力。

下半年工作计划

下半年业务部将面临新的困难与挑战，我们必须认清形势，为最终完成公司下达的各项任务。为此，我们制定以下工作计划。

一、生产营收：

1、下半年由于查验业务进行了调整，业务部也调整了生产任务，查验进出口重箱要完成9.2万(TEU)。我们依据上半年数据进行对比与分析，我们认为是有可能完成的。

2、利用一切条件，抓好掏箱率。

3、积极寻求与沟通，争取新的利润增长点。

二、安全工作：

1、根据业务部实际情况，细化各项规章制度。

2、抓好季节性的安全工作，重点抓好防暑降温、防台防汛工作。

3、严格规范操作，确保全年安全无事故。

三、服务工作：

1、通过各种形式，全面提高员工的服务意识与理念。

2、继续做好品牌服务，适时推出新的可行的服务项目。

四、班组建设：

1、夯实基础，继续抓好基础管理工作。

2、加强形势任务教育，做好员工队伍的稳定工作。

以上为业务部下半年工作计划，我们将齐心协力，努力完成各项计划。为公司全面完成董事会下达的各项任务，打下良好的基础。

银行业务部上半年工作总结二

上半年以来，我行在新一届党委班子领导下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，坚持科学有效的发展观，狠抓省、市分行各项工作会议精神和各项工作措施的贯彻落实，积极按照市分行党委年初确立的“存款要上新台阶、清收管理要有新突破，经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范”的五项要求，坚持把“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益”作为发展硬道理，通过全行员工的共同努力，前半年全行主要经营目标完成均达到60%以上，较好地完成了省分行下达的各项工作任务，

一、信贷财务计划执行情况

(一)各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长15.7%，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划3.9亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长14.5%，同比多增-万元。增量市场份额48.12%，存量市场份额30.98%，较年初增长1.66个百分点，均居(四行一社)同业第一位，增幅高于全省平均水平3.9个百分点。

(二)财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长43.18%。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长43.28%;金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长40.16%。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长63.28%，完成全年计划600万元的-%;各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划800万元的-%。

(三)不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划1050万元的-%，占比较年初下降-个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降-个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划3600万元的-%;“散小差”贷款退出(撤据销户)-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

(四)贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放-万元;累收-万元，同比多收-万元。

二、采取的主要工作措施

(一)认真研究，立足实际确立基本发展思路。全省农行XX年年初工作会议后，我行新一届党委在认真分析形势，统一思想认识的基础上，经过认真研究，结合实际提出了今年及今后一段时期全行工作的总体要求，确立了“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理”的基本工作思路，紧紧围绕各项存款要上新台阶、清收管理要有新突破、经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范化等五项重点工作，明确了XX年和今后三年的具体奋斗目标，提出XX年各项存款确保净增4亿元，力争5亿元(保4争5);有效贷款增加2.5亿元;不良贷款余额下降4000万元，占比力争下降8个百分点;清收不良贷款本息5000万元;“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元;中间业务收入660万元;实现经营利润1000万元等目标。按照“抓大、拓中、不放小”和“保抢挖”的要求，结合陇南经济区域结构的特点，在调整经营结构，实施风险管理，创新激励机制，系统党建及队伍建设等方面提出了具体的工作措施，制定出台了《全市农行XX年季度考核办法》、《年度综合考核办法》、《市分行机关部室XX年绩效挂钩考核办法》、《市分行机关基本管理制度》、《全市农行营业网点等级管理柜员星级管理考核办法》，于3月7日组织召开了为期两天的由各县(区)支行行长、风险资产经营部、计划会计部负责人和市分行机关全体员工共91人参加的全市农行XX年工作会议，全面安排部署了XX年各项工作。同时，全面推行了领导挂县、部门包县责任制，为各项工作的扎实有序开展提供了保障。

(二)细化“保抢挖”战略，大抓存款上总量。针对我行存款总量不足，特别是点均、人均存款水平低的现实，新一届党委从理清思路，准确定位，提高认识入手，将存款工作确立为全行加快有效发展的“生命工程”，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服小有发展进步就骄傲、自满的情绪，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额，以存款数字论英雄”的经营思想，以深入贯彻落实全省资金组织工作电视电话会议精神、开展迎新春优质服务竞赛活动为契机，切实发动全员力量，坚持对公、储蓄和同业存款一齐抓，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。在认真细分存款市场，确定全行重点客户名录的基础上，建立健全了行领导抓系统大户、部门抓重点户、全员抓一般户的抓存组织体系，并按层次确定了保险公司等8户系统大户由行领导主抓、48户学校、医院等机构客户由部门主抓、城乡工薪阶层由员工拉网式开展抓存款，并从严进行考核。3月下旬，针对全行一季度存款任务欠账大，行际间发展不平衡和进度与时间不同步等问题，市分行专题下发《通知》，组织人力，要求全行上下树立信心，下大力气，集中时间坚持“两手抓”，切实把安排部署全年工作与当前业务经营有机结合起来，一手抓省、市分行XX年工作会议精神的贯彻落实，一手抓各项任务的完成，确保贯彻会议精神与一季度业务经营“两促进、两不误”。4月份，为贯彻落实全省分行长会议和“五抓”指示精神，紧密围绕“六个突破”，及时下发了《关于认真抓好二季度业务经营工作的通知》，要求全行根据一季度业务经营情况，看排名、找差距，突出“抓弱、抓差、抓欠、抓进度、抓效果”，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进，并派各部室负责人分赴各包挂支行具体抓落实，确保二季度时间过半、任务力争完成全年计划的60%

以上。同时，发动机关全体员工积极行动起来，全身心投入到全行业务经营中去，要求人均每月业余揽存2万元，以实际行动为基层行做出表率，到6月底，市分行机关员工业余揽储-万元，占武都区支行储蓄存款增量的-%，同时，全行通过狠抓营业网点等级管理、柜员星级管理、以及规范化服务等重点措施的落实，有力地促进了全行存款工作的扎实有效开展。

(三)强化清收管理措施，狠抓“双降”求质量。针对我行不良资产占比高、清收难度大和不良贷款实行模拟拔备后，对我行经营利润的直接影响等问题，全行进一步坚定“向清收不良贷款要效益，向‘散小差’贷款退出要效益”的经营思想，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。一是加强完善分账经营管理机制。在认真借鉴试点行经验的基础上，按照“资产划转、分责经营管理、搭建清收平台、实施万元含量、相对独立核算、捆绑考核”的原则，灵活运用属地清收与专业清收、全员清收与专职清收等行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合陇南区域特点，研究制定了《不良资产分账经营管理实施办法》，拟将武都区支行教场营业所翻牌改建为专业清收支行，并从武都支行和市分行抽调20多名员工专门从事武都行不良贷款的清收管理，待试点成功后在全市统一推行。二是积极创新清收手段。在认真总结和借鉴以往清收经验的基础上，大胆创新，用足用活用好各项清收优惠政策，进一步发挥好各级领导在清收工作中的示范带头作用。市分行领导及部门对所挂(包)县当年的不良贷款“双降”任务负责，积极参与，指导帮助抓清收;各县支行领导要亲临清收一线坐阵指挥，带头清收，真正把主要精力放到不良贷款清收上。至6月底，二级分行班子成员累计收回挂点企业康县王坝金矿等不良贷款本息120万元。三是全面加快“散小差”贷款退出步伐。除将退出任务层层分解落实外，提出了在全行消灭千元以下小额客户贷款等具体目标，并要求各行在坚持进村入户开展拉网式集中清收的同时，充分利用招标、打包、卖断等市场化清收手段，加快退出进度。至目前，全行以打包卖断等市场化手段处置收回农户散小差不良贷款-户(笔)、-万元，占“散小差”贷款退出总额的-%。四是继续加大对改制企业不良贷款的清收力度。密切关注和积极参与全市企业改制动态，千方百计清收改制企业不良贷款本息，对一时难以收回的果断采取保全措施，严防贷款债务被逃废悬空。目前已累计收回陇徽饲料公司等改制企业不良贷款本息-万元。五是加大抵债资产处置变现力度。至6月底，全行累计处置抵债资产-万元，占省分行下达全年处置计划100万元的-%，冲减“待处理以资抵债资产”-万元。六是坚持依法收贷不动摇。全行不断加强对依法清收工作的指导、协调与服务，灵活运用诉讼方式攻克重点户、钉子户和赖债户，为全行清收工作打开了新局面。到6月底，全行累计起诉-户，胜诉-户，收回起诉企业贷款-万元。同时，全行大力推行不良贷款清收责任制，进一步完善和细化清收考核办法，严格进行考核兑现有力地促进了全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

(三)坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放小”和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站XX万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1000万元流动资金贷款、天成工贸公司1500万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司400万元流动资金贷款(已批)。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款2900万元;成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

(五)努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道;另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

(六)强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真实性审计、行长离任审计、XX年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项”后续审计工作，对全行近年来内审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督整改;配合省分行操作风险大检查工作组，查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，对全员进行了摸底排查，对群众反应的有关问题及时进行了核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

三、存在的困难和问题

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。截止6月底，全行贷款累放8143万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放2463万元，余款较年初下降659万元，同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差，优良客户少，有效贷款需求不足，加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来，对全行财务基础收入有一定影响;另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈负增长。存、贷款存量比例为50%，较年初下降8.1个百分点，增量比例为-2.0%，同比下降51.2个百分点，对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重，基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达2020769万元，按上存利率计算，每年损失608万元;三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后，受经营基础和盈利能力的影响，员工收入明显下降，前半年，省分行考核分配绩效工资-万元，同比减少84万元，人均减少1444元，在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题，除我行自身努力外，请求上级行给予帮助和指导。

四、后半年工作重点

一是继续加大抓存力度，持续占领存款市场。大力发展个人客户群体，努力实现营业网点“上台阶”目标，确保储蓄存款稳定增长;积极“拚抢”机构客户群体，力争对公存款取得新的突破;强化竞争促发展，重点挖掘黄金客户，进一步提高存款增长速度，确保全行存款总量和市场占有份额增长。二是突出重点抓“弱”。全行将进一步发挥领导挂县和部门包县的指导督促作用，重点抓好业务发展缓慢、各项工作任务完成较差的文县等两个县支行。三是认清形势抓“差”。当前我行经营中最大的问题和难点就是贷款营销缓慢，为此，全行将进一步研究贷款营销的整体思路和具体措施，找准切入点和贷款营销的突破口，通过市分行统一组织，联动营销，努力提高信贷营销工作的成功率。四是找准切入点抓“欠”。当前全行中间业务收入欠帐较大，我行将积极寻找市场营销切入点，大力发展中间业务。首先，在充分把握银行卡全面收费机遇，加快发卡进度，改善发卡结构，全面提高银行卡综合收入水平的基础上，将重点加强对“保险代理业务集中营销竞赛活动”的指导督促，抓进度、促营销，确保营销竞赛活动目标圆满实现。其次，要继续扩大代收代付业务范围，千方百计争取礼县、徽县农发行代理业务，争取拓展武都、西和、成县石油公司基层加油站代收费业务，努力实现全辖代理;另外，进一步加强与电信、移动、联通、烟草、水电等系统性客户的联系与沟通，不断扩大业务合作范围。五是降低不良抓进度。以注重清收效果为前提，把分账经营与属地清收结合起来，专职清收与全员清收结合起来，加快专业清收支行的组建工作，确保全行分账经营工作扎实有效推进;认真分析研究全市企业改制动态，积极采取各种有效手段，在切实维护我行贷款债权的同时，争取在清收改制企业不良贷款本息上取得突破性进展;积极推行打包卖断等市场化清收举措，全面加快散小差贷款退出步伐。

银行业务部上半年工作总结三

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx、xxxx、xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今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

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元,增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx，列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元,较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,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，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，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。xxx支行拥有对公客户xxx余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们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，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

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。

第3篇： 银行半个人工作总结

银行半年个人工作总结

本人xx年进入###银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复;结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;

2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;

3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

第4篇：上半个人工作总结

2024上半年个人工作总结

。

2024上半年个人工作总结范文(一) 时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做一个总结。

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复;业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，

1 受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，

必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用79212元; 私家花园养护费50386元;光纤使用费XX元;预存水费1740元;有线电视初装费450元;燃气初装费3300元。

四、经验与收获

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对

2 待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、下半年工作计划

1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2024上半年个人工作总结范文(二) 回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项

3 事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在XX部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了XXX证书、项目立项手续XXXX产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解XXXXX情况，为领导决策提供依据。作为XXXXX企业，土地交付是重中之重。由于XXX的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到XX、XX拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了XXXXXX及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0X号办公会议精神要求，我针对目前XX房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如XX，XX又到XX花园、XX花园、XX小区调查这些物业的租售情况。就X号地块区位优势提出

“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾” 开发个人设想。

4 4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在X月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在XXXX召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不

5 敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

6 第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

2024上半年个人工作总结范文(三) 2024年上半年，观音寺社区在镇党委、政府的领导下，认真贯彻落实党的\*\*\*精神，以科学发展观为指导，结合本社区实际情况，按照年初制定的工作计划，有条不紊的开展社区各项工作。现将工作情况总结如下：

一、工作推进情况

(一)扎实开展党的群众路线教育实践活动。按照镇党委的统一部署，我社区充分发挥社区三委一组的领导作用，以党员干部为重点，在全社区党员和干部中深入开展了群教活动。一是统一思想认识。社区党支部及时组织党员同志特别是社区干部认真学习了中央、省、遵义市、仁怀市委领导讲话精神及相关文件，统一了思想，强化了认识。二是建立健全组织。社区党支部及时成立了教育实践活动领导小组，职责分工明确、推动工作有力。三是制定活动方案，认真开展各环节工作。按照中央、省委、市委、茅台镇党委有关教育实践活动的工作部署，结合社区实际，制定了教育实践活动的实施方案，认真开展各环节的工作。

活动中，我们问计于民问需于民，化解了大量的群工矛盾，为滨河景观工程复工奠定了基础，4月4日上午，滨河景观建设工程顺

7 利开工;仁蔺路和怀庄路路灯因线路老化、灯杆日晒雨淋锈坏，三年多来未照明，群教活动中，三委一组几经努力，对线路进行维修，恢复了照明;化解了国台酒业二期工程、娃哈哈集团领酱国酒基地征地、贺天下酒业上百起群工矛盾，为企业的发展创造了良好的发展环境，赢得了群众的信赖。

(二)切实加强党的建设，增强党员干部的向心力。积极发挥党员的先锋模范作用，开展了“知党情、听民意、促和谐”活动，拉近党员干部与群众间的距离，增进群众与党员干部之间的感情。通过活动的开展体现党员的先进性，更好地发挥党员先锋模范作用。严格做好发展新党员工作，为了保证发展党员的质量，社区严格遵照党章规定“坚持个别吸收的原则”，严格按照发展党员的程序和要求，计划发展培养1名入党积极分子;支部党员人数36人，迁入预备党员1人，预备党员4人。

(三)落实计划生育政策，做好计生各项工作。实行“一票否决”的计划生育工作是社区的第一要事，我们一是认真落实完善计生PIS系统，做到各项信息真实、及时、准确。跟踪做好“四种信息”的随访工作，督促辖区单位物业小区、建筑工地做好“四种信息”的通报。二是加强流动人口管理。三是日常工作步入常态。社区现有育龄妇女1476人，办理生育证14个，完成手术

56例，妇检率达100%，征收社抚费71500元，办理生育证时

8 并开展了计划生育的宣传活动;迁入人口39人;出生人口8人，死亡5人。

(四)加强队伍建设，推进社区工作。一是社区工作人员教育管理。每周一为社区工作例会日，总结上周工作情况，布置安排本周重点工作。二是社区完善各项工作制度，严格督查考核制度，加强社区工作人员的管理，全体工作人员都能自觉遵守各项规章制度，确保没有出现任何违法违纪行为。三是社区干部相互帮助，对镇党委政府下达的各项任务都能保质保量按时完成。四是社区财务操作规范，做到每月社区事务和财务都公开。五是按时完成镇党委政府交办的各项工作任务，做到准时参加上级各种会议，及时按要求上交各种报表、资料。

(五)加强三创一整治工作，市容市貌得到改善。针对辖区群众多次反映，辖区二组三渡小学围墙外、社区后面回迁小区大路边、四组华贵酒厂旁边、汉台酒业围墙下面，这几处存在居民乱丢弃的生活垃圾，导致居民居住生活环境又脏又乱，严重影响了村容村貌，且夏季将来临，高温会导致细菌滋生，蚊虫飞出，严重干扰居民的正常生活习惯。社区同志深入实际，多次到现场查看，采取垃圾焚烧、就地掩埋和设置警示牌等工作，切实改善了周边居民群众的人居环境。

同时，做好了民政救济、综治维稳等工作。完成低保审核19户。春荒救济粮全部发放到户。社区社会稳定，群众安居乐业，安全感强。

9 二、存在问题

总结回顾这半年来的工作，我们社区虽然做了大量的工作，也取得了一定的成绩，但也清醒认识到，由于各种原因，我们的工作还存在一些问题和不足。一是企业发展环境不够宽松，仍有企业在发展中存在着一些群工等方面的矛盾。二是随着社会经济的发展，相应的工作水平需要进一步提升，社区人员力量需要进一步充实、加强。三是社区还需多开展群众性广场文化体育活动，丰富群众文化，增强社区归属感，提高居民对社区的认同度。对此，我们将高度重视，加倍努力，在镇委、镇政府的正确领导和广大干群的支持下，采取积极有效措施认真解决，促进社区经济平稳健康可持续增长。

三、下一步工作打算：

一是以党建工作为总揽，深入开展党的群众路线教育实践活动，开展社会管理创新工作，注重塑造党建品牌。加强党支部的核心领导能力，发挥社区三委一组作用，进一步抓班子，带队伍，树榜样，强素质。争取方方面面的支持，团结带领社区一班人确保完成镇党委、政府下达的各项目标任务。

二是绷紧“三根弦”。一是绷紧稳定压倒一切这根弦。有矛盾不可怕，可怕的是没有办法去化解。我们将定期排查，及时报告，主动介入，超前管理，积极稳控，动员各方力量，共同促进矛盾纠纷的化解。二是绷紧安全生产这根弦。加强对社区企业安全管理，及时发现、督促、解决问题。三是绷紧计生工作这根弦，做好计生各项工作。

10 三是拓展“四项服务”。主要是低保、就业、退管、卫生四项服务。进一步深化就业服务，做好辖区下岗失业再就业培训，利用各种渠道为他们搭建再就业平台，不断提升软件资料质量水平。进一步优化低保服务，阳光操作，严格缜密，杜绝“人情保”。进一步细化老年服务，围绕老有所养、老有所乐、老有所医、老有所为、老有所学的“五有”目标，做实老年服务。进一步强化卫生服务，实施“三个”起来，即卫生洁起来、楼道亮起来、管网畅起来，为社区居民创造一个优质的人居环境。

2024上半年个人工作总结范文(四) 2024年上半年来，我乡在县委、县政府的正确领导下，紧紧围绕县委县政府提出的经济社会发展目标任务，采取措施，努力拼搏，坚持“抢抓机遇，城乡对接，生态优先，调整产业，民生为本，共创和谐”的思路，进一步解放思想，凝聚力量，攻坚克难，持续推进城镇化、生态化和农业现代化的同步发展，较好地完成了各项工作阶段性任务，保持了经济社会各项事业稳定健康发展。现将2024年上半年工作总结汇报如下。

一、强化管理，着力打造一流的干部队伍。

新一届党政班子主要领导上任伊始，即把干部队伍建设作为开展一切工作的根本和抓手。在干部队伍的建设上，坚持“严管理，强作风，提本领”的理念，打造出了一支召之即来，来之能战，战之能胜的干部队伍。在管理上，大力完善机关和农村党支部书记管理制度，真正做到靠制度管人，靠制度管事，杜绝管理的随意性。在作风建设上，乡党委、政府始终坚持各项工作有安排有部署有落实有奖惩，雷

11 厉风行的工作作风，严谨杜绝推诿扯皮，拖泥带水的现象发生。在提高干部队伍的本领上，坚持学习教育作为一项基础性和长期性工程来常抓不懈，上半年，我乡继续完善党委中心组理论学习制度，定期组织干部职工学习贯彻党的\*\*\*精神，中央省市经济工作会议精神，观看反腐败电教片，读党报党刊，坚持用\*\*\*理论，特别是科学发展观、党的\*\*\*精神武装头脑，不断提高班子的理论水平、业务素质和防腐拒变的能力。

二、发展为本，狠抓项目建设和招商引资工作。

乡党委、政府坚持以经济建设为中心，以项目建设和招商引资为突破，充分利用我乡独特的区位、地理，资源和交通优势，把大项目，重点项目、特色项目抓实，抓牢，抓出成效，推动了乡经济又好又快的发展。截止目前，已经圆满完成阶段性的各项经济建设指标。

(一)财税收入。

我乡多管齐下，协助国税、地税部门在6月上旬即完成税收任务1200余万，为全年的1628万的税收任务奠定了良好的基础。并且在征收过程中杜绝了漏税、偷税现象的发生，做到缴税人心甘情愿的上缴税款。

(二)项目建设

目前我乡项目建设正在如火如荼的进行当中，主要为：溢泉湖水上旅游综合开发项目—市隆迈水上娱乐服务有限公司正在跑办前期手续。村新民居二期住宅楼建设和泥河新农村8-11号住宅楼正在全力建设中。曦岛假日湾18层住宅楼1栋，11层住宅楼6栋，6

12 层住宅楼5栋，物业、门市、幼儿园、地下室、车库及其他配套设施正在施工中。

(三)重点项目。

乡党委政府对涉及到我乡的省市县重点项目如“南水北调”、“天中云水”、磁西路北延等全力配合。上半年多次派出全乡的精干力量，对上述项目涉及到我乡的征地，拆迁，清表工作全力配合。保证了这些重点项目在我乡的顺利进行。

(四)固定资产投资

(五)服务业发展

上半年，全乡服务也发展态势良好，服务业从业人员占全部从业人员比重升至47﹪，服务业固定资产占全社会投资比重达到了45﹪。

(六)招商引资

经过努力，进外资340万美元，引进市隆迈水上娱乐服务有限公司入驻我乡。

(七)一跑三争

通过全乡上下的共同努力，争取到一事一议政策性资金25.7430万元;争取到市以上审批备案项目2个：圣水洼村南岗土地开发项目和曦岛假日湾重点建设项目。

(八)民营经济发展

完成民营经济增加值27200万元，营业收入128700万元，利润5500万元，税金2500万元，固定资产投入22000万元。

13 三、认真落实，强力推动解放思想大讨论活动。

解放思想大讨论活动开展以来，我乡高度重视，立即成立了由乡党委书记任组长，乡长，党委副书记，组织委员任副组长，各党政副职、各站所长、各村支部书记任成员的领导小组。迅速在我乡掀起了解放思想大讨论活动的热潮，活动开展以来，广大干部群众，紧紧围绕强化“四种思维”破解“十个方面问题”、打好“六大攻坚战”，结合我乡实际，献计献策。我乡结合干部群众的意见和建议，广泛召开研讨会，研究了我乡发展面临的形势和背景，影响科学发展最突出的问题是什么，如何对接中原经济区发展，今后的发展思路和工作举措等。并在讨论中一致把武安活水乡作为了我们的对标赶超对象。

四、关注民生，以人为本全力搞好民生事业。

我乡在搞好经济建设的同时，本着执政为民，以人为本的态度，大力发展民生事业。

(一)环境卫生。

我乡党委政府认真贯彻省市县关于着力改善“两个环境”会议精神，扎实开展农村环境卫生综治工作，高定位，细谋划，结合乡情村情，制定了“改善农村环境，打造宜居富饶新农村”的工作总体思路。今年以来，我乡共投入资金80万，新建垃圾池50个，租赁修建垃圾填埋场20个，组建保洁队伍20个，动用人力1200人次，租用垃圾清运车辆210辆，清运垃圾1.7万余方，清理顽固垃圾堆、垃圾死角130处，沿魏峰线道路修建警示标志，杜绝垃圾乱倒现象。此外，全乡20个村全部完成粉刷墙壁任务，书写标语100余条，制

14 作展板150块，制定门前三包责任牌4000块。工作开展初期，由于我乡主动出击，克服困难，人力、物力、财力及时到位，确保了阶段任务的全面胜利，为全乡群众提供了一个干净、整洁、舒适的生产生活环境。

(二)社会保障。

我乡严格执行落实中央的惠农政策，定期公示参合农民住院、门诊补偿情况。按照每月复查、自查的形式，对全乡享受低保户实行动态管理，确保全乡应保尽保，应退尽退，高标准建设启用幸福互助院，尊老爱老，构建和谐乡村，认真核对新农保到龄人员信息，及时把银行卡发放到农户手中。另外按照上级的要求，在全乡的公务员认真开展了“1+1”结对帮扶，目前取得了良好的效果，赢得了群众的好评。

(三)水电路网等改造。

我乡高度重视农村基础设施建设建设，上半年累计投资95万元，解决群众生产生活问题。具体包括：1、合山村投资2万元，改善村容村貌，投资5000元，修建水窖。2、下庄村投资6万元，整修街道200米。2、村投资1.5万元，维修灌溉井一眼。4、圣水洼村投资5万元，整修东西支渠3000米;投资8万元，整修村中坏桥。5、泥河村投资30万元，硬化村西街道310米。6、村投资10万元，硬化村委办公室院落。7、上庄村投资2万元，完成渠道清淤工程共计2024米。8、村投资40万元，硬化新农村街道8000平方米。

15 五、统筹兼顾，推进经济和社会各项事业协调发展。

我乡在做好经济建设同时，注重社会事业的发展，上半年实现了科教文卫，人口计生、武装信访等各项工作的平衡协调发展。

(一)文化教育

我乡高度重视文化教育工作，上半年累计为村级文化活动室的农家书屋增加图书达2024册;组织性大型综合文化活动4次，组织小型单项活动7余次。全乡村文化活动室普及率达到80%以上。

(二)人口计生。

上半年我乡在计生局的指导下，紧紧围绕“强基础、升质量、抓落实、上台阶”的工作思路，认真宣传贯彻计划生育法律法规，计生各项工作取得了卓越的成绩，半年内采取各类节育手术275列，有效地降低的人口出生率。工作中注重宣传，营造舆论氛围，树立风清气正的生育管。

(三)民兵武装。

半年来，我乡较好地完成了民兵整组工作、兵役登记工作。建立了民兵组织，配齐配强了民兵干部，对民兵营部进行完善，对、张家店村民兵按要求进行了完善，并积极利用春节民兵务工回乡的机会，搞了民兵政治教育等，为开展好民兵武装工作奠定了基础。

六、创新管理，全乡社会和谐稳定。

我乡在发展的同时，坚持“稳定不是一切，但稳定压倒一切”，“稳定就是最大的政绩”的理念，对全乡的稳定情况，做好底数清、情况明。日常工作中，坚持矛盾纠纷隐患排查和信访苗头隐患排查制

16 度，排查率100%，对排产出来的矛盾隐患和信访苗头积极化解，有效预防了不稳定事件的发生。日常实行领导干部接访制，分系统，分片区明确责任，做到人人肩上有担子，人人身上有责任。认真做好重点时期，重点人员的稳控工作，确保了元旦、春节、两会等重点时期的进京赴省到市零登统。工作中，注重利用现有的民调队伍，建立巡逻队，确保全乡的安全稳定。制订了要害重点部门安全防范措施，制定了突发事件应急预案，并督促落实，加强对不稳定群体的稳控。

2024上半年个人工作总结范文(五) 上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460

17 万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6个月，全行共受理、调查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元;向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕白银市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，白银市被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，

18 有30个项目的65亿元贷款符合农发行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持白银市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元;6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元;支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤;企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元;投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元;落实订单面积25.88万

19 亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6

个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将XX年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条;止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市XX年以来的

20 400份信贷档案进行集中整理归档;严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、3XX万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cmXX系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条;6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况、cmXX系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回XX年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结

21 算周期督促大宗农副产品交易货款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

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