# 银行半年工作总结3000字

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-25

*一、人员、机构情况：　　1、xx支行员工总人数xxx人。其中，在职职工xx人，具有大专以上文化程度xx人，党员xx 人，平均年龄xx岁;代办员xx人，临时工x人，离退休职工xx人，内退职工xx 人。　　2、机构设置有办公室、个人金融业务中心...*

一、人员、机构情况：

　　1、xx支行员工总人数xxx人。其中，在职职工xx人，具有大专以上文化程度xx人，党员xx 人，平均年龄xx岁;代办员xx人，临时工x人，离退休职工xx人，内退职工xx 人。

　　2、机构设置有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、xx分理处、xx分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，xx分理处下设xx储蓄所及xx营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

　　二、资产负债情况：

　　截至六月末，各项贷款余额xxxx万元，其中：公司贷款xxxx万元，不良占比为xx%，个人综合消费贷款xxx万元，住房贷款xxx万元。各项存款余额xxxxx万元，其中，储蓄存款xxxxx万元，较年初增加xxxx万元，对公存款xxxxx万元，较年初下降xxxx万元，同业存款xxx万元。

　　三、各项指标完成情况：

　　1、至六月末，储蓄存款净增xxxx万元，完成年度计划任务的xx%，较上年同期减少xx万元;对公存款下降xxxx万元，完成年度计划任务的-xx%，较上年同期减少xxx万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降xx万元，较上年同期减少xx万元。

　　2、新增个人综合消费贷款xxx万元，完成年度任务的xx%。

　　3、理财产品销售额 xxxxx万元，完成年度任务xxxx万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金 100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

　　4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

　　5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

　　6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

　　7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

　　8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

　　四、经营工作中存在的问题

　　1、贷款营销举步维艰。

　　法人客户贷款3500万元，为xxxx股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

　　xxxx公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，20xx年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达xx亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

　　个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款xxx万元。根据xx县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁xx大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

　　2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于xxxx公司，在2024年对公存款增加17000万的基础上，2024年再增加对公存款11775万元。

　　上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于xxxx公司的局面短时间内难以改变。

　　3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为xxxx公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

　　4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄xx岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：xxx分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

　　五、目标、措施

　　继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

　　(一)对公存款方面

　　1、继续巩固和发展同xxxx公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

　　2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是xx县财政局、县社保局、xx县华乾面粉厂、xx制药厂等目标客。

　　(二)中间业务方面

　　1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

　　2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

　　3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城钼业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

　　4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费POS机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

　　(三)个人金融业务方面

　　1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

　　一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是xxxx监狱、xxxx结构配件厂、xx县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

　　2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

　　一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

　　(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

　　六、建议：

　　x我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以xxxx报(2024)xx号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

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