# 2024年银行下半年工作总结(十二篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-02

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行下半年工作总结篇一**

当时的我,可以说是从零开始,业务不熟、技能薄弱,在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”,要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识,遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能,点钞是我的弱项,为了尽快提高点钞的速度和准确率,我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\*\*银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能,更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求,为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急;一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口,它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了\*\*银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自已不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

**银行下半年工作总结篇二**

一、加强金融统计分析，辖区全年经济金融运行态势良好。为充分发挥政府参谋助手作用，支行认真关注辖区金融发展态势，从实际出发，切实做好金融统计分析工作。截止十月份，辖区金融机构各项存款余额66亿元，比年初增加9.6亿元，增长17%。其中居民储蓄存款余额53.8亿元，比年初增加9.7亿元，同比多增1.5亿元。企业存款余额7亿…

为充分发挥政府参谋助手作用，支行认真关注辖区金融发展态势，从实际出发，切实做好金融统计分析工作。

截止十月份，辖区金融机构各项存款余额66亿元，比年初增加9.6亿元，增长17%。其中居民储蓄存款余额53.8亿元，比年初增加9.7亿元，同比多增1.5亿元。企业存款余额7亿元，比年初增加0.7亿元，同比多增2.9亿元。

各项贷款不断增加。全年各家金融机构各项贷款余额达到76.6亿元，比年初增加10.2亿元，同比少增1.7亿元。其中短期贷款比年初增加9亿元，同比多增0.2亿元;中长期贷款比年初增加1.2亿元，同比少增1.9亿元。为保证辖区现金供应，积极做好货币发行工作，共投放现金272.5亿元，回笼261.8亿元，净投放10.7亿元，保证了辖区生产生活对现金的合理需求。

二、加强货币信贷工作，发挥基层支行执行货币政策的作用。

截止目前，全市金融机构发放农业贷款14.2亿元，有力地支持了辖区对农业生产资金的投入。

认真扎实地做好农村信用社改革资金试点的资金支持工作。建立连续动态的监测考核机制，加强监测考核工作，认真做好专项票据的日常监测和兑付考核工作;按时报送《农村信用社改革试点资金支持考核季报表》、《农村信用社改革试点实施进展情况专题报告》，目前距成功兑付市农村信用社专项票据18,698万元已经一年，农村信用社各项经营指标正常,改革平稳有序进行。

做好辖区利率管理工作，及时反馈有关利率调整的效果和影响，今年5次上调存款准备金率和两次下调利率后，我们及时撰写了《准备金利率上调对农村信用社经营的影响》和《存款准备金上调对基层社会各界的影响》上报长春中心支行，为上级行提供了有参考价值的素材。

三、强化金融服务工作，进一步提升金融服务水平

认真维护中央银行会计集中核算系统，全面提高核算质量，严格遵守日间业务处理的有关规定，及时向核算中心综合柜、网点柜、联行柜发出业务信息，准确接收来帐信息，严格控制地方金融机构存款准备金下限及财政性缴存款的缴存，严格执行会计业务审查和事后监督制度，实现了零差错，使业务处理得到规范;积极做好经理国库业务， 月 日，支库横向联网业务正式上线运行，标志着在实现税收电子化缴库方面迈出了重要一步。认真落实主管行长、国库部门负责人，会计主管和经办人员四级目标管理责任制，严格遵守岗位责任制度，确保工作每个环节都不出现差错。建立了有效的监督制约机制，对每一项业务的事前、事中和事后进行严格检查监督，由于制度执行严密，管理长抓不懈，确保了上半年的支库工作安全稳健运行。开展了反假-币宣传工作，截止 月末，共收缴假-币350元，比去年下降5,560元。由于公安机关严厉打击制贩假-币的犯罪活动，加上辖内各金融机构加大了反假-币的宣传力度，提升了群众的反假能力，使辖区假-币流通势头得到有效遏止。 月 日召开全辖金融系统货币管理工作联系会议，对辖内货币流通质量检查及人民币反假进行了具体的工作部署，提升了市场人民币流通质量及人民币反假工作力度。认真做好金融统计调查工作，顺利完成了金融统计监测管理信息系统的升级，及时准确上报金融统计数据。加强科技管理工作和计算机安全管理，保证业务系统和信息网络的安全运行;严格执行制度，严格执行报帐制的各项规定，使财务指标控制在规定范围内。

四、按市政府要求认真做好民生工作

我行以支持地方经济发展为己任，不断加大支农再贷款投放力度，在上年的基础上，年支农再贷款的累积投放量达到8000万元，广泛用于支持农村种植、养殖业和其他副业生产。为确保贷款真正用于农业生产，我们对支农再贷款的投放进行了检查监督，有效监测贷款的运做。

协调市农村信用联社开展了下岗失业人员小额担保贷款业务。具体由市信用联社承办，由财政部门担保。截止目前，已经发放了304笔贷款，金额608万元，使412名下岗失业人员得到了优惠贷款，用于开展二次创业。

积极组织开展社会公益活动，贯彻落实政府部门组织开展的“双日捐”活动。积极开展捐资助学活动。及时开展扶贫助困活动。组织干部职工开展送温暖，献爱心活动。

五、

1、认真贯彻执行从紧的货币政策，积极监测辖区货币政策的实施效果

进一步健全完善与各家金融机构的工作联系机制，认真贯彻执行从紧的货币政策，抓好金融宏观调控措施的落实。充分发挥支农再贷款杠杆作用，要求农村信用社按照“有保有压，区别对待”的原则投放支农贷款，严格按照规定的用途、期限、利率使用支农资金，确保支农再贷款专项用于支持重点乡镇、重点农户和重点项目，让农民得到真正的实惠，达到支持“三农”的目的。充分发挥支农再贷款杠杆作用，要求农村信用社按照“有保有压，区别对待”的原则投放支农贷款，严格按照规定的用途、期限、利率使用支农资金，确保支农再贷款专项用于支持重点乡镇、重点农户和重点项目，让农民得到真正的实惠，达到支持“三农”的目的。继续做好下岗失业人员小额担保贷款工作，大力宣传和解释小额担保贷款相关政策，加强对辖区内小额担保贷款新政策贯彻落实情况的调研和检查工作，做好小额担保贷款有关数据统计和上报工作。配合地方政府探索完善金融生态环境建设的措施，积极参与地方政府组织的金融生态环境建设工作，加快推进社会信用体系建设，开展金融知识宣传普及工作，提高社会公众金融意识和诚信意识。

2、监测辖区金融动态，切实履行维护金融稳定职能

进一步完善辖区金融稳定协调机制，建立区域金融稳定信息数据库。继续贯彻执行市金融机构风险预案和金融风险处置操作规程，制定完善《中国人民银行市支行金融机构突发事件应急预案》，积极支持、配合地方政府和金融监管部门处置金融风险，促进有关金融机构市场准入、退出工作的顺利实现。继续建立和完善辖区金融风险监测指标系统，关注辖区经济金融总体运行情况，按时上报监测报告;对地方高风险金融机构的风险状况进行及时监测，按季反映上报风险监测报告做好反假货币工作，依法防范和打击制贩假-币违法犯罪行为。金融业改革的跟踪监测，继续关注和推进金融体制改革，反馈国有商业银行改革效果。

3、规范业务操作、防范资金风险，切实做好金融服务工作

结合中心支行精神，加强一线业务人员学习，提高岗位风险防范意识，堵塞业务管理中存在的漏洞。优化岗位设置，认真实行强制休假制度。进一步完善基础工作,有效防范支付结算风险，强化会计管理工作，达到会计工作“核算”和“管理”齐头并进加强，严格财经纪律。认真落实财务会计岗位责任制度，保证各项财务支出符合制度规定，杜绝发生财务资金风险。强化国库监管、完善内控机制、防范国库资金风险。加强日常核算管理，严把预算资金的支拨和退付关，对退库业务严格执行审批制度。认真做好上下级国库之间、国库与征收机关、财政等部门之间的对账工作，确保国库资金的准确安全。做好发行基金调拨工作。依据本辖区现金投放、回笼特点，参照历年货币投放、回笼规律，及时调拨发行基金，确保辖区现金及时准确供应。做好反假货币工作，依法防范和打击制贩假-币违法犯罪行为。加强调查统计工作，及时、完整、准确上报统计报表和统计数据，按时完成数据采集和分析工作。

4、积极开展征信管理和反洗钱工作

认真做好贷款卡发放核准行政许可、年审和银行信贷登记咨询系统管理工作;组织地方金融机构按要求顺利接入企业和个人信用信息基础数据库，加强征信系统数据核对。积极开展反洗钱工作。进一步加强反洗钱工作组织建设，提高对反洗钱工作领导能力。进一步完善反洗钱联系会议制度，健全反洗钱工作部门协调机制，加强与各成员单位的工作交流与合作，增强反洗钱工作合力。

**银行下半年工作总结篇三**

x年，我支行各项业务发展态势良好，各项指标较年初均有大幅增长，达到了历史最好水平，较好地完成了市分行下达的各项主要任务：

截止xx月末，我支行各项存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%，其中：储蓄存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%;对公存款时点余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行下达任务x万元的.%。各项存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%，其中：储蓄存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行全年任务x万元的.%;对公存款日均余额x万元，较年初增加x万元，完成市分行下达任务x万元的.%。

各项贷款余额为x万元，较年初增加-x万元，其中：流动资金贷款x万元，较年初增加-x万元;中长期项目贷款x万元，比年初增加x万元(系统内联合贷款增加x万元;行外银团贷款增加x万元)。

实现中间业务收入x万元，较同期xx万元增加x万元，增幅%，中间业务收入在全部收入中的占比达到%，人均中间业务收入达到近xx万元。

x年，我支行各项收入达到.x万元，其中：实现利息收入x万元，较同期增加x万元，增长了.x%;票据直贴额x万元，贴现利息收入x万元，较去年同期x万元增加x万元，增长%。各项支出达到.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润x万元，较同期增加了x万元，增长了%。

二、主要业务工作开展情况

今年以来，我支行按照市分行的工作部署，一方面，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，先后展开了委托贷款、流动资金贷款投放、“”项目行内银团贷款、“”项目行际银团贷款、短期融资券、银行承兑汇票签发、票据贴现及中间业务、新业务等一系列重点工作;另一方面，狠抓全员教育学习，不断加强队伍建设，强化内控管理，深入开展案件防范，各项业务工作齐头并进，全行经营管理呈现出跨越式、超常规的发展态势：

(一)牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

x年以来，我支行立足于未来发展的定位和目标，结合自身实际，紧紧围绕“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，对内丰富业务品类、完善服务机制，对外以品牌形象赢得客户，深入开展关联营销、捆绑营销、换位营销，积极根据客户的实际情况，向其提供立体化、深层次、一站式的综合金融服务，满足客户日益丰富、多元化的金融业务服务需求。在积极巩固储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的基础上，重点开拓新型业务市场空间，大力发展了委托贷款、银团贷款、短期融资债券、银行承兑汇票、票据贴现、网上银行、电子账户卡、现金管理服务、融资顾问等新型业务和服务，有效的推进了核心竞争力的提高、经营效益的不断增长，经营思路和经营模式的有效转变：

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔x万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团化工发展有限公司“年产万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;x月xx日银团贷款第一次x万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入x万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来x万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入x万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，使其中x.亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入x万元;同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函x万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

重点抓好各种新兴业务的同时，我支行也不放松储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的发展：

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户;抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储;充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存x余万元;积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失;制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转;提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额;大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三)健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四)以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x、根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高;针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同;同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行x户，完成全年任务x户的%，企业网上银行xx户，完成全年任务x户的%，个人网上银行证书客户xx户，完成全年任务xx户的. %，个人电话银行x户，完成全年任务x户的%，手机银行xx户，完成全年任务xx户的.x%;代理销售基金、稳得利等理财产品x余万元，代理保险业务.x万元，灵通卡发卡量新增张，牡丹信用卡发卡量新增张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

为了迎接我行股改上市，省分行从x月xx日开始在全行范围内深入开展“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动。活动过程中，我支行高度重视，认真深入动员、加强组织领导、制定活动方案、出台激励措施，使百日劳动竞赛活动得到了扎实有效的开展并取得了可喜的成绩。通过活动的开展，也使支行的经营格局和业务结构得到了进一步升级优化：

x、为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x、高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长。x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，使股权转让资金x.亿元顺利归行;xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x、在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额x余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x、按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x、做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务。x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票x万元，收取中间业务收入xx万元，同时使x万元对公存款得以继续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入x万元。

x、提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款x余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的%。

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣磨，努力唱出精神、唱出气势、唱出支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性;对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等;坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

x年，我行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项工作成绩突出，但同时也存在着一些问题，主要表现在：

一是对公存款结构总体情况较好，但结构不均衡，突出表现在机构和同业存款较同期、较年初出现了大幅减少;

二是资产负债结构不合理，存贷款比例不均衡，截止xx月末，我行贷款余额x万元，存款余额仅为x万元，存贷款比例为.x%，我行贷款资金仍需要依靠拆借解决，拆借资金利率成为制约我行利润增强的最重要制约因素;

三是存款结构不合理，储蓄存款中高成本定期存款约占储蓄存款总额的%，低成本储蓄存款仅占约%，筹资成本高也是制约我行利润增长的因素;

四是收入结构有所改善，但仍不尽合理，截止xx月末，我支行实现中间业务收入x万元，较年初和同期均有大幅增长，但占全部收入为比例仅为%，与优化经营结构、提高盈利能力的要求还有较大差距;

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

x年，面对工商银行上市以后面临的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。x年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。x年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。xx集团化工发展有限公司“年产万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程，x年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

x年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为分行的改革发展做出应有的贡献。

**银行下半年工作总结篇四**

近年来,银行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强;职能作用得到较好的发挥;调研和信息质量不断提高，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结全实际，围绕x全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

1、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。

2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。

3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。

2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。

3、加强对公文的督查督办。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

**银行下半年工作总结篇五**

为了认真贯彻落实20xx年银监会、省银监局和晋中银监分局案件专项治理工作(电视电话)会议”精神, 进一步引深寿阳县银行业金融机构案件防控工作，建立案件专项治理工作的长效机制，确保案件专项治理工作取得明显成效，继续保持“零发案率”的良好势头，促进银行业金融机构资金运营的安全和业务的稳健运行，特制定本实施方案。

一、案件防控工作的指导思想

案件防控是一项长期而艰巨的任务，必须保持清醒的头脑，进一步提高对案件防控工作重要性的认识，增强危机意识、忧患意识、把案件防控放在监管工作和银行业各项工作重中之重的位置，要坚持突出重点、标本兼治、重在治本、预防为主，各司其职、双线问责的原则，切实改变重经营轻管理、重业务发展轻案件防控、重经济处罚轻行政处罚、重处理办事人员轻处理领导人员，以及重事后处理轻事前预防等现象，确保案件防控工作全面、扎实、有效地开展，促进寿阳辖区银行业金融机构依法、合规经营和健康发展。

二、案件防控工作的总体目标

通过加强对领导干部和员工的政治思想教育和内控建设，建立健全内部各项工作体制、经营管理制度、业务流程，加强对重点领域、重点环节、重点业务和和重点人员的监督管理，形成治理结构合理、内控严密，经营合规，操作规范，依法履职，监督有力的业务运营体系，确保案件防控工作和商业贿赂治理有效开展，杜绝各类案件的发生，继续保持辖区银行业金融机构“零发案率”的良好势头，使辖区银行业实现“三无”即，无各类案件、高级管理人员和要害岗位人员无违法违纪行为、无“黄、赌、毒、黑”等不良行为。

三、案件防控工作的组织领导与职责分工

案件防控工作是一项系统工程，必须切实加强组织领导。根据职责分工，晋中银监分局寿阳监管办事处负责寿阳辖区银行业金融机构案件专项治理工作的组织实施，对本辖区案件防控工作负总责。各行(社)均要成立案件防控领导小组，组长由各行行长、联社理事长担任，成员由会计、信贷、业务拓展、科技等业务职能部门和基层信用社主任参加。

领导小组负责对本行(社)案件防控工作的开展，负责制定并上报案件防控工作措施、风险应急处置预案和案件防控工作情况。建立反映迅速、协调运作、有序高效的案件防控工作机制。各行社每月要对案件专项治理工作进行自查;每季要对案件专项治理工作进行总结，每半年要对案件专项治理工作进行总结评价，研究部署下阶段工作，并向领导组报告对本行、社案件排查情况和有关责任人员的处理情况。

晋中银监分局寿阳监管办事处负责对寿阳辖区银行业案件专项治理工作的指导、监督和检查;及时对各行、社案件防控情况及整改情况进行跟踪检查，并提出整改措施和监管意见。准确上报分局有关案件专项治理情况，初步提出对案件处置意见并上报分局党委;对辖区银行业金融机构高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行全面监控和动态排查。根据排查情况对有不良行为的人员，提出有关处理意见或建议。

寿阳辖区各银行业金融机构负责对本行、社银行业案件专项治理工作组织实施，高级管理人员和要害岗位的重点人员的日常行为进行管理，对有不良行为的人员，提出有关处理意见并报晋中银监分局寿阳监管办事处;对发生的案件情况进行初步处置，根据案件情况提出对案件有关责任人员的初步处置意见并上报晋中银监分局寿阳监管办事处。

四、案件防控工作的主要措施与责任追究

为了使案件防控工作取得实效，现阶段，主要采取“五双”管理，即：

一是“双向包点”，就是寿阳监管办事处的监管人员和各行、社的负责人均要分别对所属机构网点进行分片包点，将每个机构网点落实到每个领导人头上,对内控管理薄弱，案件隐患较大的，“一把手”要亲自包，并定期不定期对所包的机构网点案件防控工作进行实地检查，对其存在的问题监督整改。各行、社负责人包点名单要在7个工作日内上报寿阳监管办事处备案。

二是 “双重管控”就是既要管好业务，更要管好人。二者要同时管好，人的因素至关重要。案件防控,关键在人,切实把好选人、用人和监督关,就等于牵住了案件防控的牛鼻子。各行、社要根据银监会防范操作风险13条规定和干部交流、岗位轮换、亲属回避和强制休假“四项制度”。“四项制度”要求，加强改进和完善内部控制，按照“权责分明、平衡制约、规章有效、运作有序”的原则，规范业务流程，加大对其决策系统和权力运用中的制约和检查监督，真正做到有章可循、照章办事，把风险隐患降到最低程度。

各行、社每月要对所属分支机构重要空白凭证、库存现金、计算机授权管理情况进行一次现场检查;每季组织对内控制度执行情况进行一次全面排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。同时，要根据排查结果和存在的风险点，监督有关机构抓好整改，并及时将每次检查查情况报寿阳监管办事处备案。

各行、社要加强对从业人员的教育、管理与监督，严格把好”三关”即进人关、用人关和监督关。切实从源头上防范和控制操作风险和道德风险，特别是要切实加强对高管人员可能发生的权力失控、决策失误和行为失范实施动态监管。密切关注从业人员的异常行为动态，要严格对要害岗位人员的岗前审查，对发现有违规违纪，以及涉黄、赌、毒、黑等不良行为的，一律不得任用，防止“带病上岗”，已经任用的，要立即调离。晋中银监分局寿阳监管办事处每年要组织一次或两次对辖区银行业高级管理人员和重点人员的不良行为全面排查。根据排查情况对有不良行为的人员，提出有关处理意见或建议。

三是“双向排查”，就是内部自查自纠与外部现场检查相结合。根据省局提示的“十二项重大安全隐患”，组织开展了对重点资产负债业务如大额存取款业务、票据贴现业务要建立动态监测台帐，并及时开展银企对账;要求基层信用社主任按旬对重要空白凭证、库存现金、计算机授权管理等内控制度执行情况进行一次现场检查，严密防范操作风险。定期或不定期组织对本单位案件专项治理工作进行全面的检查，采取有效的整改的措施。尤其是对重点领域、重点环节、重点业务和和重点人员要下大功夫，检查监督要经常化、制度化。

及时发现其存在的问题和风险隐患，及时予以整改;寿阳监管办事处将及时向分局和省局报告排查情况。要经常性地组织力量对内控执行情况和前期现场检查情况进行后续检查，建立整改评价机制，提出监管意见对整改措施不到位或整改不力的，要严肃处理。并内控管理情况列入高管人员业绩考核范围并与任职资格审查相结合。不定期开展对高级管理人员、重点人员商业贿赂行为动态排查工作，

从20xx年4月开始，按照山西省银监局和晋中银监分局的统一部署，在辖区集中开展“案件风险排查”活动，农信社和农业银行确定为今年案件防控的重点。因此，农信社、农行系统排查面要达到100%，排查的范围、内容和时间要求按照省市银监局的统一部署开展。此项工作至6月底结束。要将排查情况和对违规违纪人员的处理情况上报办事处。同时，要对高级管理人员及重点人员不良行为情况进行排查，排查结束后，认真填报《高级管理人员及重点人员不良行为排查情况表》，及时全面地了解和掌握银行业金融机构高级管理人员日常行为规范、思想作风。

四是“双向监督”。就是要内部审计监督与社会监督相结合，各行、社要高度重视内部审计监督机制建设，尽快充实稽查审计人员，提高内部审计的持续性、有效性。稽查审计部门每季要对所属网点的重要空白凭证、库存现金、管理情况进行一次现场检查;每季度要对计算机授权管理、内部授权等内控制度执行情况进行一次排查，发现可能存在的风险点和隐患漏洞，及时加以纠正。

各行、社要根据业务工作的具体情况，合理安排岗位轮换和强制休假。对高级管理人员和从事信贷、会计、出纳、计算机操作等重要岗位人员实行定期轮岗轮调。要明确具体的操作程序和规定，并确保纳入人事管理，防止因一个人长期主管或从事一项业务可能带来的风险隐患。各行、社基层营业网点岗位轮换和强制休假面每年要达到20%以上。寿阳监管办事处将出台《寿阳县银行业案件防控举报奖励办法》，下半年，办事处将组织力量对各行、社岗位轮换和强制休假情况进行现场检查，对岗位轮换和强制休假不力的，要严肃处理。

同时，要加强与地方纪检、监察，以及公安、法院等有关部门的沟通与协调，在银行业金融机构、政府有关部门和社会各界聘请一批责任心强，敢于反映情况和揭露问题的《案件防控监督员》，首批监督员初步确定为20名左右，主要职责全方位收集、掌握有关案件防控和风险防范，以及从业人员的行为动态情况，搭建起全方位监督平台，形成信息共享机制，构建预防案件的群防群控监督网络，认真做好案件防控和风险隐患的排查工作。

五是“双线问责”，就是建立案件防控和防范风险责任追究制度，严格执行“一把手”负责制和“一票否决制”，实行谁监管，谁负责，谁管理，谁负责、“一把手”负总责，亲自抓案件防控和案件查处，做到“事有人管、责任有人担”真正把案件防控和防范风险工作落到实处。办事处和各行、社分别制定和完善《突发事件应急预案》和〈案件防控工作规划〉，与所属分支机构和网点负责人层层签订《案件防控工作目标责任书》，分解落实责任制。20xx年度案件防控工作目标责任书签订仪式于3月24日在寿阳监管办事处举行。

各行、社要每季向办事处汇报案件专项治理工作情况;对案件专项治理工作不力而导致发生案件的，要实行“双线”问责，即：既要做到及时处置，及时化解，又要分别追究高管人员和监管人员及有关责任人的责任，做到事实清楚，定性准确，处理及时。各行、社凡对案件防控工作落实不到位，对存在问题隐瞒不报的，将追究有关人员责任。对不如实上报或隐瞒不报的或不及时进行处理的，将严肃处理，并追究理事长、主任、行长和有关分管领导的责任。在处理标准上，实行经济处罚与处理人员并举。

要坚持严格按照有关法规追究，确保依法办事，依法行政，根据不同情况实施监督。做到既要对事，又要对人，教育与惩戒相结合，以增强高管人员和监管人员的责任感。 在处理方式上，对案件专项治理工作不力，发生重大案件的，或处置不力的将分别予以问责，并建议给予主要领导者和直接责任人下列相应的处理：主要包括：一是纪律处分，如给予警告、记过、记大过、降级、撤职、留用察看、开除;二是组织处理：包括辞职、停职、限期调离、解聘专业技术职务、辞退;三是经济处罚：包括罚款、扣发考核性工资;四、其它处理：包括批评教育、限期改正、责今书面检查、通报批评等。纪律处分、组织处理、经济处罚、以及其他处理可以并处。

**银行下半年工作总结篇六**

上半年,在内蒙古银监局的指导和监督下,内蒙古银行业协会(以下简称协会)全体人员牢固树立为会员单位服务的思想,坚持以实现会员单位共同利益为宗旨,认真践行\"自律,维权,协调,服务\"四项职能,在加强行业自律维权,规范行业经营行为,推动行业文明规范服务等方面做了大量工作.新一届秘书处班子组建以后,提出了\"提高认识,借鉴吸收,完善制度,明确职责,规范操作,提高效率\"的总体工作思路.在加大内部管理,规范办事行为,提高执行力的同时,紧紧围绕\"四项职能\",开展了一系列活动,现将情况报告如下:

一,上半年主要工作

(一)认真组织第三届会员大会筹备工作,为新一届协会工作顺利开展奠定基础.为了做好换届工作,秘书处召开专题会议进行了研究部署:一是成立以会长为组长的筹备领导小组,下设办公室负责具体工作,为了进一步明确责任,确保会议顺利召开,又成立了会务组和材料组.二是多次召开专门会议和会长办公会议研究有关事宜.三是为确保文件质量,材料组的同志们加班加点对41份约五万字的会议材料进行了认真修改.四是会务组在人少事多的情况下,对整个会务进行了周密细致的安排,确保了第三届会员大会的圆满召开.

(二)加强行业维权,维护会员权益

1.开展金融世博服务活动,规范银行业服务标准.为了不断提高世博会期间我区银行业服务质量和水平,协会秘书处印发了《内蒙古银行业世博金融服务系列活动方案》,同时转发了中银协《中国银行业营业网点大堂经理服务规范》,《中国银行业零售业务服务规范》和《中国银行业客户服务中心服务规范》,进一步规范了银行业服务标准.

2.抵制不正当竞争,打击高息揽储行为.为加强行业自律,维护我区金融市场秩序,共同监督,抵制行业内不正当竞争行为,针对市场出现的高息违规揽储行为,协会下发了《关于严格禁止内蒙古地区银行机构违规揽储行为的通知》,并设立了举报电话,强化社会监督功能.

3.再投诉工作继续有序开展.继20xx年协会印发《内蒙古银行业客户再投诉处理工作暂行办法》以来,20xx年上半年秘书处共处理了6起针对我区银行金融机构一线员工服务态度问题的再投诉案件,秘书处对投诉人进行了电话回访,投诉人对处理结果均表示满意.秘书处还将继续主动与会员单位再投诉联络人紧密联系,做好协会再投诉工作.

4.开展维权调研,掌握会员需求.为切实了解会员单位的需求,便于有针对性地开展维权工作,协会秘书处制订了调研提纲及问卷,并组成调研小组就银行卡,中间业务,银团贷款,打击逃废债等业务开展了调研.调研结束后及时撰写了调研报告,针对会员单位的意见和建议,秘书处积极协调国开行内蒙古分行及中国银联内蒙古分公司等单位,听取他们的意见和建议,积极寻求解决问题的办法,此举受到了好评.

(三)做好筹建银团贷款专业委员会的前期工作.在吸收外省协会的经验和做法的基础上,秘书处起草了《内蒙古银行业银团贷款公约》,《内蒙古银行业协会银团贷款专业委员会工作办法》,《内蒙古银行业协会银团贷款专业委员会业务规则》,《内蒙古银行业协会银团贷款项目俱乐部合作公约》和《银团贷款业务数据统计报送制度》五项制度初稿,在广泛征求国开行内蒙古分行以及工行,农行,中行,建行,交行内蒙古分行意见的基础上,进一步征求内蒙古银监局意见,为下一步筹建银团贷款专业委员会做准备.

(四)精心组织,周密部署, 有序开展文明规范服务活动

1.积极组织和开展\"文明杯\"竞赛系列活动.为配合自治区\"文明委\"做好文明规范服务的检查,评比工作,由内蒙古银监局牵头,协会秘书处负责竞赛活动的具体组织和实施,起草并印发了《内蒙古银行业\"文明杯\"文明规范服务竞赛系列活动方案》.为了及时宣传\"文明杯\"竞赛系列活动的先进典型,秘书处编发了6期\"内蒙古银行业\'文明杯\'文明规范服务竞赛系列活动工作简报\".目前,竞赛活动已进入到全面实施阶段(此项工作将持续到20xx年9月底).

2.对公约,行业标准贯彻落实情况开展检查.按照中国银行业协会《关于对公约,行业标准贯彻落实情况开展检查的通知》要求,协会秘书处及时转发了文件,并要求会员单位认真开展自查活动,目前此项活动正在有序进行.

(四)认真开展教育培训工作

1.精心选拔\"三办法一指引\"培训师.为了保证培训质量, 协会秘书处按照中银协的要求,经过认真筛选,精心选拔3名信贷人员推荐参加中银协举办的培训,均获得中银协颁发的\"中国银行业贷款新规培训师资格证书\",为下一步对会员单位开展培训工作打下了良好基础.

2.圆满完成中银协安排的从业人员持续教育试点工作.为探索银行业从业人员持续教育的经验,中银协在全国36家协会中,选择了内蒙古,辽宁和江苏三省区协会进行试点.协会接受任务后,成立了领导小组,深入会员单位进行逐一落实,最早完成了试点准备工作,受到了中银协的好评.

3.认真落实上半年银行业从业人员资格考试督考工作.为了保证考试顺利进行,协会秘书处积极与ata公司内蒙古地区负责人协调,联系,精心组织五个督考小组,按照中银协有关要求,认真履行督考职责,按时向中银协报告考试情况,圆满完成了督考工作.

(五)以信息沟通为渠道,实现银行业信息共享

1.召开通联工作会议.为互通有无,相互交流,努力做好20xx年通联工作,年初协会秘书处召开了20xx年度通联工作会议,会上宣读了《内蒙古银行业协会20xx年通联工作报告》,并对20xx年内蒙古银行业协会通联工作先进单位和个人进行了表彰奖励,获奖单位和个人代表进行了经验介绍.

2.充分发挥协会刊物及网站的宣传作用,及时反映银行业\"热点\"问题.为配合银监会和中银协工作重点,加大对\"三个办法一个指引\"宣传力度,协会秘书处在《内蒙古银行业》第八期中增加了有关栏目,使会员单位员工及时了解和掌握\"三个办法一个指引\"在执行过程中好的经验,做法以及存在的问题.同时充分利用网站及时报道国家宏观调控政策,银监会,中银协及内蒙古银监局的相关文件,银行业的热点问题,会员单位的工作动态,新业务推荐信息等时效性强的信息.

(六)加强协会秘书处内部管理

1.整章建制,进一步完善秘书处的工作流程,规范办事行为,强化执行力.秘书处对原有的19项内部规章制度进行修改,补充和完善,进一步明确了各部门岗位职责以及工作流程,同时加大对工作人员管理的力度,严格规范办事行为,提高工作效率 .

2.严格执行财务管理制度,自觉接受内外审计部门的财务监督.组织召开二届二次监事会,完成了对协会秘书处20xx年1至12月份的财务收支情况的审计.同时接受内蒙古民政厅社团管理局指派的北京兴原会计师事务所内蒙古分所对协会秘书处20xx年度财务报表的审计.财务审计的结果表明协会秘书处20xx年度实现的收入真实,合法;各项支出核算准确,财务会计报告数据真实可信,客观地反映了协会本期的财务状况和现金流量.同时,配合固定资产管理员及使用部门完成了固定资产核实工作.

(七)积极组织会员单位参加中银协组织的各项活动

1.组织参加\"寄语中国银行业协会\"征文活动.为庆祝中国银行业协会成立十周年,中银协面向广大从业人员开展\"寄语中国银行业协会\"征文.协会秘书处组织我区银行业金融机构积极响应活动号召,踊跃投稿,经过中银协评审组的审核,审定21篇稿件作为获奖作品,编入《寄语中国银行业协会——中国银行业协会成立十周年纪念专集》文集.我区有两篇作品分别获二等奖和三等奖.

2.组织上报\"20xx年服务小企业及三农双十佳金融产品\".根据中国银行业协会《关于开展20xx年服务小企业及三农双十佳金融产品评选活动的通知》要求,协会秘书处积极组织会员单

位根据文件内容,结合自身实际情况上报20xx年服务小企业及三农双十佳金融产品.

(八)学习借鉴兄弟省市银行业协会好的经验和做法,切实履行好\"自律,维权,协调,服务\"四项职能.为使新一届秘书处工作人员尽快适应协会工作要求,保持协会工作的连续性,5月中旬,内蒙古银监局副局长,银行业协会常务副会长陈志韬带领协会秘书处有关人员赴山东省,广东省,辽宁省,深圳市,大连市银行业协会(公会)进行了考察学习(详见考察报告).这次考察学习使大家增长了知识,拓宽了工作思路,为今后的工作奠定了良好的基础.

二,存在的问题及体会

通过学习借鉴兄弟省市银行业协会好的经验和做法,我们深刻感受到自身工作的差距和不足.一是基础工作比较薄弱;二是服务意识有待增强;三是人员整体素质远不能适应协会工作要求;四是工作积极性,主动性不够,办事效率有待提高.为了尽快扭转局面,把兄弟省市银行业协会好的经验和做法真正落到实处,秘书处多次召开会议研究改进措施.经过三个多月的努力和实践,大家深刻体会到要想做好协会工作必须做到以下几点:

(一)必须牢记协会宗旨,牢固树立为会员单位服务的思想

协会是各会员单位沟通信息的平台,其宗旨是促进会员单位实现共同利益.为此,协会应充分发挥自身协调与服务作用,努力为会员单位在业务发展中遇到的问题排忧解难,在优化服务上做足文章.协会作为社团组织,不是权力机构,许多事情需要通过协商,沟通,反复做工作才能成行,因此,牢固树立为会员单位服务的思想十分重要.

(二)必须坚持实事求是,公开,公平,公正的原则,围绕四项职能开展工作

成立协会的目的就在于解决各会员单位都有的,且一个单位不方便解决的困难和问题.这就决定了协会必须紧紧围绕四项职能开展工作,一定要站在一个公平,公正的立场上说话办事,要想会员单位之所想,急会员单位之所急,为会员单位办实事,才能得到会员单位的拥护,支持和认可,协会才能有立足之地,才能树立起自己的威信,才能有持续,稳定和健康发展的生命力.

(三)必须重视发挥好各专业委员会的作用,进一步建立健全协会与各专业委员会沟通,联系机制

因为专业委员会直接代表会员单位利益,反映会员单位的呼声和需求,只有他们主动参与到协会倡导和组织的活动中来,协会工作才有生命力.因此,调动起各专业委员会的积极性对于做好协会工作至关重要.

(四)必须加强与银监局的联系,主动接受其指导和监督

银监局是协会的业务主管部门,协会应与银监局经常保持联系与沟通,以解决工作中的困难和问题.做好协会的工作需要会员单位站在\"前台\",银行业协会搭建\"平台\",监管部门当好\"后台\",只有\"三台\"联动,才能演好协会工作这台\"好戏\".协会作为中间环节一定要发挥好监管者和被监管者之间的桥梁作用.

(五)必须强化协会秘书处组织建设,保持秘书处工作人员的稳定,建立一支高素质,精通业务的团队

秘书处作为协会日常办事机构,频繁更换人员尤其是领导人员不利于协会工作的开展.因此,建议协会秘书处工作人员保持相对稳定,并向职业化方向发展,这样有利于开展工作和保证各项工作的连续性.同时协会要本着\"引进人才,培育人才,留住人才\"的原则,建立和完善秘书处岗位职责,合理的薪酬制度,激励机制和目标考核机制,充分调动协会工作人员的积极性,以吸引和留住优秀人才.

三,下一步工作

(一)进一步修改和完善《内蒙古银行业协会章程》,健全法人治理机构

1.建立和完善以《章程》为核心的内部管理制度.包括会长,常务副会长,秘书长,各专业委员会,协会秘书处各部门的工作职责;工作人员岗位责任制;协会的议事规则;各种自律公约及操作规则;劳资制度,财务管理制度,档案管理制度等.

2.健全组织体系.按照社团组织管理规定,银行业协会应建立健全会员代表大会,理事会,常务理事会,专业委员会和秘书处组织架构.

3.要认真执行换届选举制度,实行民主管理,建立健全党的基层组织,充分发挥党组织的战斗堡垒作用.

(二)结合内蒙古银行业实际,大力推进法律维权与自律工作,有效维护会员单位合法权益

1.为进一步规范银行卡市场秩序,建立银行,银联,银监,协会联动机制.秘书处已完成《关于银行卡业务有关情况的调研报告》,并已和中国银联公司内蒙古分公司沟通达成一致意见,准备近期开展以下几项工作:第一,由协会牵头召开银行卡专业委员会会议,建立银行卡专业委员会联席会议制度.第二,与银联内蒙古分公司共同组织召集各会员单位举办一次银行卡用卡和风险知识进校园宣传活动.第三,与内蒙古银监局沟通协调将银行卡风险控制纳入现场检查范围.

2.进一步完善再投诉机制,引导,督促会员单位加强客户投诉的管理.建立《内蒙古银行业客户投诉复议处理规程》,《内蒙古银行业客户投诉信息报送制度》,《会员单位受理客户投诉统计报告制度》等.

**银行下半年工作总结篇七**

根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步;下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

一、年度主要工作情况

今年我在高雄支行担任一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格;是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力;为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“客户请到\*号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力;我行在这里已经有多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得利宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢?”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗?”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了;把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。在今后的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

二、工作中存在的问题

在过去的一年中，我在这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**银行下半年工作总结篇八**

xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点 万元，比年初净增 万元，日均存款 万元，储蓄存款净增 万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

**银行下半年工作总结篇九**

201x年，我们认真贯彻落实中、省纪委七次全会、市纪委十一届二次全会、县纪委xx届二次全会和国务院、省、市、县廉政工作会议及纠风工作会议精神，坚持以人为本、执政为民，标本兼治、纠建并举的原则，突出工作重点，狠抓工作落实，加大纠风治乱力度，着力解决群众反映强烈的突出问题，大力加强政风行风建设，纠风工作科学化水平不断提升。

按照“谁主管、谁负责”和“管行业必须管行风”的要求，县纠风办切实履行职责，认真落实纠风工作责任制，充分发挥牵头部门的职能作用，及时制订印发了《20xx年全县纠风工作要点》，全面部署安排纠风工作，强化监督检查，有力推进纠风工作深入开展。

一、以专项治理为抓手，着力解决群众反映强烈的突出问题

我们以解决群众反映强烈的突出问题为重点，强化督查，深入推进专项治理，切实维护群众合法权益。

1、扎实开展六个重点领域乱收费专项治理。及时成立了六个重点领域专项治理工作领导小组，制订印发了《关于治理商业银行等六个重点领域乱收费问题的实施意见》，部署开展了商业银行、电信行业、物流领域、大型零售企业向供应商及教育、涉农等六个领域乱收费问题专项治理，明确提出治理内容、标准要求、工作步骤和各牵头单位和部门工作职责。各单位、各行业及时召开会议动员部署，认真开展了行业自查和集中整改，清理收费项目，设立收费公示栏，对收费项目、标准等进行公示。组织有关部门对教育收费、农民负担和涉农收费、“绿色通道”政策落实及公路“三乱”等情况进行专项检查5次，有力的纠正了有关行业随意增设收费项目、扩大收费范围、提高收费标准的问题，维护了群众合法权益。共查处涉农乱收费、乱罚款、集资摊派等损害群众利益案件1件，哄抬农资价格、出售假劣农资坑农害农案件3件涉及15万元，套取国家移民搬迁资金案件1件涉及1.5万元。追究教育系统相关人员责任3人。

2、深化清理和规范庆典研讨会论坛活动工作。把展会、博览会纳入清理范围，在全县组织开展了展会、博览会、论坛、研讨会等清查工作，并对各类中介组织进行了调查摸底，规范活动报批、审核、备案等管理制度，严格控制活动次数和规模，减少节庆活动1个，节约经费47万元，巩固了专项治理成果。

3、切实纠正征地拆迁、保障性住房等方面的不正之风。督促住建、国土等有关部门认真落实土地征收和房屋拆迁补偿相关法律法规，加强信息公开、制度建设、监督管理，严格征地拆迁工作程序，规范征地拆迁等执法行为，县城西大街和南大街拆迁改造进展顺利，依法依规拆迁1.87亩涉及30户。同时，强化对保障性住房建设的监管，推动建立和完善保障性住房建设、分配、监管机制制度，向万成佳苑保障性住房建设工程派驻监察组，全程参与工程建设、资金监管和保障性住房公开摇号及分配等事项，确保了保障性住房建设工程的规范实施。

4、坚决纠正食品药品安全领域的不正之风。建立健全食品药品安全事故责任调查制度和责任追究机制，落实各级各部门工作责任，部署开展小餐饮专项整治，严格采购登记、留样等管理制度，加强日常检查，通报处理2人，确保了群众饮食用药安全。

5、扎实抓好公务用车专项治理。认真贯彻落实省、市公务用车专项治理工作会议精神，按照“坚持分级负责，齐抓共管,总量控制，规范管理,积极稳妥，注重实效,标本兼治，纠建并举”的原则，成立领导小组，制定了《陇县党政机关公务用车问题专项治理工作实施方案》，严把公车标准和审批关，对全县66个单位的公务用车进行清查登记，建立了车辆数据库和单位车辆档案，对全县党政机关、直属事业单位和所属事业单位逐一核编了公务车辆数，新核编车辆数比实有车辆数均缩减了6%以上，专项治理取得实效。

二、以“深化提升年”活动为主题，不断提高制度执行力

以制度建设“深化提升年”活动为主题，坚持在巩固中深化，在创新中提升，拓展延伸覆盖领域，着力提高制度的执行力和实际效果。

1、全面深化医疗机构药品“三统一”制度。基层医疗机构药品“三统一”制度延伸到所有县级医院和165个村级卫生室，2所县级医院全部实现药品网上集中采购，全县集中采购配送药品2625万元，降价幅度达到20%。大力加强医德医风教育，在全县医疗机构开展了“三好一满意”、卫生职业精神大讨论、“讲职业道德、树行业新风”演讲比赛、创建人民群众满意基层医疗卫生单位等活动，教育引导卫生工作者遵守职业道德规范、廉洁行医、文明行医、优质服务。强化对新合农制度推行的监督管理，开展了合理检查、合理用药、合理收费专项检查，查处擅自调高检查收费项目等不正之风7件，责任追究3人。

2、不断健全完善便民服务网络体系。突出“以人为本、服务群众”主题，以便民利民、务实高效、规范管理为原则，进一步完善服务制度，规范服务行为，基层便民服务工作制度不断深化，建立了县市民中心、行政服务中心，全县12个镇158个村全部设立了公共服务中心(站)，全部投入运行。部分村创新便民服务模式，将服务点延伸到组，推行镇干部为群众代理办事制，为群众提供便捷服务，在全县形成了县、镇、村、组四级互动的全方位、网格化服务网络，实现了服务群众“零距离”，密切了干群关系，提高了便民、利民、为民服务水平。

三、以政风行风建设为重点，着力提升政府公信力

我们把政风行风建设作为展示政府形象、提高政府公信力的重要途径，创新方法，丰富内涵，扎实推进，务求实效。

1、全力抓好政风行风测评工作。对20xx年测评中群众提出的意见建议，及时归类整理，下发整改建议书，督促有关单位全面整改。同时，在去年信息库的基础上，组织各部门、各单位按照“一点三面”要求，对政风行风测评信息“母库”进行扩充完善，全县共采集服务对象、镇村干部、群众代表信息75746条，有效信息达到38611条，占全县总人口的14.68%;按照各单位“三定”方案和工作职能，经与各单位协商确认，确定了69个参与测评单位的信息库比例构成。通过发布电视公告、拍摄电视专题节目、印发宣传资料等方式，组织各有关单位进行了深入广泛的宣传，提高了群众参与测评工作的积极性。10月31日至11月1日，组织69各单位在宝鸡电信大厦通过现场抽取“子库”、现场电话测评的方式圆满完成了测评工作。

2、深入开展创建人民群众满意基层站所活动。在通报表彰20xx年度先进单位的基础上，实现动态管理，全面安排深化创建活动，下发文件，明确创建目标、实施步骤，完善领导体制、工作机制。坚持典型引领，大力宣传近两年我县在基层站所创建活动中涌现出的先进典型和标兵单位，发挥示范带动作用，推动各基层单位改进服务，争先创优。把创建人民群众满意基层站所活动与基层站所负责人述廉述效等活动紧密结合，基层站所开展点题述廉述效15场次，解答群众点题65个，整改问题12个，基层站所为民服务的质量和水平不断提高。

3、不断提升“政风行风热线”效果。坚持精心组织、规范流程、完善机制、提升效果，年内组织人社、国土、交通运输、民政、林业、工信、质检等7个部门在县电视台举办政风行风热线节目7期，41名领导干部现场解答群众关心的养老保险、就业创业和惠农政策落实等热点问题73个，整改问题18个，拓宽了群众反映问题、表达诉求和民主监督的渠道，为党群干部搭建了一个交流对话的平台，取得了良好的社会效果，“政风行风热线”节目已成为广大群众喜爱的品牌栏目。

四、以监督检查为手段，积极跟进宝鸡副中心建设

按照及时跟进宝鸡副中心建设、跟进重点项目建设暨招商引资和民生工程、跟进全县经济社会发展大局“三个跟进”的要求，我们不断强化对全县经济社会发展重点工作的监督检查，努力为县域经济发展提供坚强保障。

1、深入开展优化发展投资环境集中整治。成立领导小组，制定印发了《关于在全县开展投资发展环境集中整治活动的通知》，部署在全县行政执法部门开展以“三规范一改进两提高”为主要内容的“规范行政执法行为、优化投资发展环境”活动，从治理干部作风入手，以改善服务环境、法制环境、信用环境等为重点，分行业开展专项整治、专题调研，深入招商引进企业、重点项目建设和公共服务窗口单位检查督查2次，全方位规范行政审批行为、规范行政管理和执法手段、规范政务和办事公开、不断改进行业干部作风、提高服务发展的质量和水平、提高行政执法效能，坚决纠正查处破坏发展投资环境的突出问题，切实促进招商引资、项目建设工作，全县发展投资环境持续优化。

2、加强重大工程项目资金的监管。出台《陇县项目建设和招商引资工作效能问责办法》，强化对重大工程项目和专项资金的监管力度。全年共开展项目专项检查4次，形成检查通报4期，对未完成项目建设和招商引资节点工作任务的4个单位的8名领导干部及相关人员实施了警示训诫，对4个项目建设进度滞后和11个招商引资不力的单位进行了通报批评。向投资总额在1千万元以上的陇州文化广场等3个重大建设项目派出监督检查组。

总之，我们在纠风工作中，取得了一些成效，但还存在工作进展不平衡、纠风治乱工作不够深入等问题，与上级对我们的要求还有一定的差距。今后，我们将坚持围绕中心、服务大局，认真落实省市关于纠风工作的决策部署，强化措施，创新载体，加大力度，健全机制，奋力开创纠风工作的新局面，为打造宝鸡副中心、建设幸福新陇州做出新的更大的努力。

**银行下半年工作总结篇十**

一季度，个人业务部采取一手抓市场开发、一手抓内控管理，二者并重的经营管理模式，面对xx市同业个人业务不良竞争的残酷局面，及时掌握市场动态，积极贯彻分行制定的各项政策和方针，在各部室的积极配合下，在市场开拓和业务管理上有了一定的进步，初步形成重点业务指标突出，各项指标全面发展的良好趋势。

一、全行个人业务各项指标进展情况

(一)储蓄存款

截止3月31日，我行储蓄存款人民币万元，较上考核基数增加万元，日均万元，较考核基数增加万元。仔细分析本季度储蓄存款的增长原因，一是二是

截止3月31日，我行储蓄存款时点余额为亿元，比年初增长亿，未完成序时任务的%，完成率支行排名第。截止3月31日，我行储蓄存款日均余额亿元，比年初增长亿，未完成序时任务的%，完成率排名第。

(二)理财产品

截止3月31日，我行理财产品销售万元，其中理财产品销售万元，贵金属销售额万元，国债万元。

实现理财中间业务收入万元，支行排名第。

贵金属销售方面，截止截止3月31日个人条线实现收入万元，支行排名第。

(三)个人贷款

受国家宏观调控及市场供给需求变化影响，截止截止3月31日，

我行个人贷款余额亿元，比去年减少万元。

一季度个人贷款实现投放亿元，其中住房投放亿元，非住房投放亿元;个贷总投放量排名全行第，非住房投放排名全行第。因，一季度个贷日均增量为万元，支行排名第。

投放结构方面，非住房投放占比有大幅度提升，成为今年年初支行个人贷款的亮点。

(四)公务卡业务

截止截止3月31日，公务卡新增有效户达张

(五)个人电子银行业务

电子银行指标方面，指标进度较缓，完成情况。截止3月31日，个人网银新增户，其中活跃客户户，个人电话银行新增户，手机银行新增户，微信银行新增户。

(六) 基础客户群建设

截止3月31日，我行借记卡累计发卡张，一季度新增张，从增幅来看尽管达到20xx年发卡量的50%,但从总量来看仍需进一步扩大营销，白金卡和钻石卡客户作为我行的中高端客户，是我行储蓄存款和利润的重要来源，一季度我行分别开拓白金客户x户,钻石客户x户,分别完成全年计划的%和%，对拉动储蓄存款规模上涨起到极大的支撑作用,但作为基础客群主力的优质客户营销不够理想,一季度新增优质客户x户，按全年计划来看，完成率仅%。基础客户群建设是个金业务发展的木之根本、水之源头，加大

投入力度去促进客户群的建设将是下步工作的重中之重。

二、20xx年二季度个人银行业务主要工作

(一)、基础工作不能放松需要进一步加强

我行一季度个人银行业务的快速发展在很大程度上得益于大量基础工作的进行，虽然我们的客户数量和业务规模较20xx年底相比增长较快，但是与其他银行同业相比，我们在网点建设、客户规模等方面差距依然明显，个人业务品牌内涵尚未真正落地，尚存在大量可开发或进一步挖掘潜力的目标客户。二季度乃至今后相当长的一段时间内，我行仍要将个人银行业务基础工作作为一项重点长抓不懈。二季度以目前发展最慢的两项指标-代发工资、个贷-为主要突破口，切实做好相关营销准备。

(二)、继续深化“个人业务全员做”的观念，同时树立“管理客户总资产”的指导思想“个人业务全员做”在一季度“开门红”竞赛中已有良好的体现，但各行部还是要切实转变单纯做存款的工作方法，转而通过满足客户多方面的需求来密切客户关系、提高客户的贡献度和忠诚度，要树立靠管理客户总资产来“做客户、求发展”的工作新思路。二季度以及下半年的工作中，“全员营销”观念和“以管理客户总资产为中心”的指导思想需进一步强化、决不动摇，继续发挥理财产品对客户的吸引力、个人资产业务及信用卡对储蓄存款的带动作用，逐步提升各业务品种相互融合、共同促进的竞争合力。

(三)、充分发挥对公客户经理的作用进行代发业务的市场攻关、

重点项目和关键社时刻部室领导一定要亲自靠上抓代发业务对负债业务的推动促进作用不言而喻，但代发业务的营销和突破非常艰难，单靠个人客户经理是无法胜任，我行一定要注意充分发挥公司客户经理的优势，做好行内人、财、物力等资源的整合，协调行内各方面的关系、随时掌控督促营销进度，以对公业务为切入点开展代发攻关，关键时刻部室领导一定要亲自出马，调动一切资源推动代发业务的营销进度。

(四)、进一步加强队伍建设在一季度工作的基础上，进一步完善个人银行业务条线的人员配备、管理和考核体系。建立完善客户经理等市场人员的绩效考核及进入退出机制，不断提高个人银行从业人员的战斗力和业务素质。

(五)、加大培训学习工作力度、提高风险防范意识和防范水平 随着当前银行业务的迅速开展和业务品种的不断创新，对银行业务从业人员风险防范意识和防范能力提出了较高的要求，我们还存在明显的差距。培训工作作为一项基础性工作，将进一步得到强化。

**银行下半年工作总结篇十一**

我是中国\*\*银行的一名普通员工。在\*行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格\*行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为\*行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国\*\*银行分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\*\*市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“中国\*\*银行分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\*\*市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我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。

四、今后设想：

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的\*\*银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对\*行的激情和热情，为我热爱的\*行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**银行下半年工作总结篇十二**

xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点 万元，比年初净增 万元，日均存款 万元，储蓄存款净增 万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

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