# 最新银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划(十篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-19

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇一上半年...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇一**

上半年截止x月x日，全市共完成银保新单保费x万元，完成省公司下达全年预算目标的x%;同比增长x%。其中xx保费x万元，同比增长x%;期交保费x万元，仅完成全年预算目标的x%，同比负增长x%，在全省排在最后一名。回顾上半年工作小结如下：

一、快速启动了20xx年一季度“开门红”工作

为确保实现省公司一季度竞赛目标，xx市公司制定了《xxxxxx》，调动基层公司的积极性，对一季度指标进行了落实分解，每日发送银保业务快报，及时公布业务进展情况，适时进行目标追踪，从而确保了一季度新单业务的达成。

各单位认真落实银保业务的销售计划，制订激励措施，全体银保渠道销售人员认真履行自己的职责，面对激烈的市场竞争，不畏艰难，团结一心，从而保证了上半年新单业务的稳定发展，超过了序时进度。

上半年完成全年新单预算目标较好的有：xx支公司达成率x%、xx支公司x%%、xx支公司xx%、xx支公司xx%。xx支公司、分公司理财中心、xx服务部确保预算目标达成率低于全市发展速度。

二、各层级加强对各渠道的公关力度，攻坚克难，积极疏通维护展业渠道

面对错综复杂多变的外部环境，保险主体的不断增加，市场竞争的白热化，竞争手段多样化，我公司经营网点逐步减少，给经营带来了意想不到的困难。各级公司都加大了公关力度，进一步疏通维护展业渠道，更好地发展银保业务，分公司总经理室成员和相关部门，支公司经理室成员加强与代理单位的联系和沟通，采取多种形式进行交流，增进了了解，密切了关系，为银保业务赢造了外部环境，取得了良好的效果。

三、明确职责，做好沟通协调和培训服务

分公司银保部根据省公司的部署，按照分公司总经理室的要求，认真做好本职工作，加强与各代理渠道相关部门的联系，及时协商处理业务发展中遇到的问题，各支公司对网点进行适时辅导，从销售理念及技巧上给予渠道销售管理人员和一线销售人员给予了有利的培训支持和服务。

上半年银保业务存在很多不足和差距，主要表现在：

一、从业务发展情况看，一是各单位间业务发展不平衡，预算达成率高的单位已达到x%，在x%以下的有三家公司，最低的xx服务部仅达到x%。二是各代理渠道间发展不平衡，x行占全市趸交总量的x%，xx)占x%，x行占x%，x行占x%。

从上半年的市场份额看，到x月底，我公司的市场份额为x%，比去年同期下降x个百分点，下降幅度很大。从各代理渠道市场份额占比看，我公司的市场份额普遍下降，x行x%，比去年同期下降x个百分点;x行x%，比去年同期下降x个百分点;x行x%，比去年同期下降x个百分点;建x行x%，比去年同期下降x个百分点;x政x%，比去年同期下降x个百分点。

二、银保渠道期交保费发展严重滞后，在全省处于最后位次，x保期交仅完成年计划的x%，而全省完成x%，落后于全省平均完成率x个百分点。

上半年期交保费x万元，其中，柜面期交保费x万元，仅x%占，落后于xx、xx等同业公司。

三、队伍建设滞后，不能适应市场竞争和业务发展的需要。省公司总经理室多次提出要加快理财经理、客户经理队伍的建设，去年朱总又多次强调认真抓好队伍建设，夯实基础管理，以确保业务健康、持续、稳定发展。分公司总经理室对队伍建设非常重视，尽管分公司相关部门和各公司作做了一些工作，但是重视程度不够，致使成效不明显，没有达到分公司总经理室的预期目标，影响了业务的发展，导致我市业务落后于全省发展速度。

四、培训工作不到位，特别是对客户经理、理财经理的理念转变，销售技能提升，业务知识更新等方面培训工作没能跟上，造成客户经理、理财经理的整体素质没有提高，从一定程度讲，客户经理的销售技能不能适应当前竞争的需要，难以保证业务持续、稳定发展。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇二**

银行上半年工作总结及下半年工作计划

今年以来，我行认真贯彻落实总行年初工作会议精神，全行围绕“以客户为中心、以市场为导向、以服务为目的”的经营理念,突出理性发展，抓好客户营销，夯实基础管理，努力提高存款，信贷资产质量。现将xx年上半年我支行工作总结及三季度工作计划汇报如下;

存款方面：截至xx年6月30日，我支行各项存款余额为7589.75万元，较年初减少716.05万元，同比减少407.91万元。存款下降的原因主要为：1、年初各项补助支出。2、承包土地、采挖虫草支出。3、牛羊未出栏，为此农牧民各项消费支出较大， 面对存款持续下降的不利局面，上半年我支行虽加大了营销力度，但仍无法遏制存款下滑趋势， 三季度我支行将采取以下措施，力争存款有所回升，1、加大全员营销力度，2、在稳定老客户的同时，发展新客户，寻找新储源，3、利用牛羊出栏之际广泛宣传动员农牧民将自己闲散资金存入我支行，4、多于乡政府、村社干部沟通联系，尽快争取将管护员工资等相关农牧补贴资金回归我支行，5、在前期工作的基础上，争取将莫合村移民搬迁项目款、新村整村推进建设资金划归我支行。

贷款方面； 截至xx年6月30日我支行各项贷款余额为8538.63万元，较年初增长1437.97万元， 贷款户数为1892户，贷款覆盖面达75.25%。其中信用户1027户3273.30万元，较年初增加286户1238.5万元，已发放白领卡9户310万元，发放福农卡5户150万，商贷卡1户30万元， 三季度我支行就贷款工作计划如下：1、三季度到期贷款113户332.5万元，力争做到到期贷款早归还早发放，2、继续加大白领卡、福农卡、商贷卡的营销工作，3、做好贷款跟踪服务工作，努力化解降低信用风险，4、对现有联保组进行拆分，优化信贷结构。

不良贷款方面：我支行现有不良贷款1户92万元，已上诉法院，法院已结束对抵押物的评估，因评估价值过高，我支行提出异议后，法院进行二次评估，现已网上挂牌进行拍卖，但评估价经与法院共同测算，极有可能造成流拍，我支行与法院执行局多次联系解决，并与借款人、抵押人进行了全解及动员工作，但由于该借款人及抵押人负债过多，相互无法算清各自账目，根本无法协商。我支行仍努力与三方共同协商，能尽早化解该笔贷款。

信用户修复工作方面：截至目前我支行共建档信用户8个村2308户，占比为91%，已完成8村授信工作，授信金额4292万元，已进行了公示，我支行采取公示一个村发放一个村的方法，自公示以来共发放小额信用贷款286户1238.5万元，三季度工作计划，利用7、8月份联保贷款为到期情况下，继续加大信用户投放力度，提高贷款覆盖面。

双基联动工作：截至目前我支行设立双基联动办公室四间，祁加、塔秀两村双基联动办公室办公桌椅齐全，制度等均已悬挂，新村、东科两村双基联动办公室桌椅齐全，未配备各类制度牌，今年双基联动工作计划：拟设立加什科、乔夫旦、哇合、莫合四村双基联动办公室。

其他各项工作：1、截至xx年6月30日清理股金131户48.85万元，剩余81户63.99万元，目前已收集股金27户14.86万元。2、办理手机银行45户、聚合支付22户。3、持续推进星级化服务工作，上半年出简报2期。

工作中的不足：1、存款增长乏力，对存款大幅下降有些措手不及，等存款自然增长已成习惯， 2营销手段单一，全、员营销意识有待加强，3、自我创新意识不强，上通下联工作不及时。

对以上工作中的不足，我支行认为1、加大营销力度，特别是存款的营销力度，在上半年存款营销的基础上，继续加大营销力度，尽早消除存款负增长的局面，2、利用羊出栏及羊毛收购的季节，随时跟进各村收购情况，加强与收购商户的联系，及时将收购资金转入我支行。3、加强自身政治业务的学习，提高自身素质，4、继续强化全员营销理念，5、加强与总行各部门的联系，6、继续做好信用户修复工作，提高信用户覆盖面，抓稳市场，7、加强自身政治业务的学习，提高自身素质，8、完成总行交办的其他工作。

以上汇报有不妥指出请各位领导指正。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇三**

20xx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。

截止6月末，分行本外币各项存款余额为xx亿元，其中单位存款x亿元，储蓄存款x亿元，保证金存款x亿元。吸收同业存款余额x亿元。存款折算成分行开业后实际日均x亿元，其中公司条线实际日均存款x亿元，小企业条线实际日均存款x亿元，零售条线实际日均存款x亿元。截止6月末，分行各项贷款余额x亿元，其中公司贷款x亿元，小企业贷款x亿元，零售贷款x亿元，银行承兑汇票余额x亿元。

上半年分行累计实现营业收入x万元，其中利息收入x万元，手续费收入x万元；累计发生营业支出x9万元，其中利息支出x万元，手续费支出x万元，业务及管理费x万元，累计折旧支出x万元，营业税金及附加x万元，提取贷款一般准备x万元；上半年营业利润为x万元。

（一）圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20xx年x月x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xx和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，x月x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，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、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20xx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xx等大型民营企业；既有xx等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、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x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，对招商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。

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20xx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。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇四**

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(一)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(二)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(三)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇五**

20xx年以来，xx寿险市场保险机构不断增加，市场竞争异常激烈，做银保业务的寿险公司达x家，较20xx年一季度增加4家。根据市场的变化，全市系统上下银保业务人员在分公司总经理室的正确领导下，各支公司按照分公司总经理室和省公司的战略部署，抢占先机，巩固市场，攻坚克难，顽强拼搏，新单保费超过了序时进度。

上半年截止x月x日，全市共完成银保新单保费xx万元，完成省公司下达全年预算目标的x%；同比增长xx%。其中趸交保费xx万元，同比增长xx%；期交保费xx万元，仅完成全年预算目标的15.77%，同比负增长xx%，在全省排在最后一名。回顾上半年工作小结如下：

为确保实现省公司一季度竞赛目标，x市公司制定了《x人寿xx分公司x年一季度银保业务竞赛推动方案》，调动基层公司的积极性，对一季度指标进行了落实分解，每日发送银保业务快报，及时公布业务进展情况，适时进行目标追踪，从而确保了一季度新单业务的达成。

各单位认真落实银保业务的销售计划，制订激励措施，全体银保渠道销售人员认真履行自己的职责，面对激烈的市场竞争，不畏艰难，团结一心，从而保证了上半年新单业务的稳定发展，超过了序时进度。

面对错综复杂多变的外部环境，保险主体的不断增加，市场竞争的白热化，竞争手段多样化，我公司经营网点逐步减少，给经营带来了意想不到的困难。各级公司都加大了公关力度，进一步疏通维护展业渠道，更好地发展银保业务，分公司总经理室成员和相关部门，支公司经理室成员加强与代理单位的联系和沟通，采取多种形式进行交流，增进了了解，密切了关系，为银保业务赢造了外部环境，取得了良好的效果。

分公司银保部根据省公司的部署，按照分公司总经理室的要求，认真做好本职工作，加强与各代理渠道相关部门的联系，及时协商处理业务发展中遇到的问题，各支公司对网点进行适时辅导，从销售理念及技巧上给予渠道销售管理人员和一线销售人员给予了有利的培训支持和服务。

上半年银保业务存在很多不足和差距，主要表现在：

（一）、从业务发展情况看，一是各单位间业务发展不平衡，预算达成率高的单位已达到xx%，在x%以下的有三家公司，最低的叶集服务部仅达到x%。二是各代理渠道间发展不平衡，农行占全市趸交总量的x%，邮政（含xx银行）占xx%，建行占xx%，中行占xx%，工行占xx%。

从上半年的市场份额看，到6月底，我公司的市场份额为x%，比去年同期下降x个百分点，下降幅度很大。

（二）、银保渠道期交保费发展严重滞后，在全省处于最后位次，银保期交仅完成年计划的x%，而全省完成x%，落后于全省平均完成率x个百分点。

上半年期交保费xx万元，其中，柜面期交保费xx万元，仅xx%占，落后于太平、太平洋、泰康等同业公司。

（三）、队伍建设滞后，不能适应市场竞争和业务发展的需要。省公司总经理室多次提出要加快理财经理、客户经理队伍的建设，去年朱总又多次强调认真抓好队伍建设，夯实基础管理，以确保业务健康、持续、稳定发展。分公司总经理室对队伍建设非常重视，尽管分公司相关部门和各公司作做了一些工作，但是重视程度不够，致使成效不明显，没有达到分公司总经理室的预期目标，影响了业务的发展，导致我市业务落后于全省发展速度。

（四）、培训工作不到位，特别是对客户经理、理财经理的理念转变，销售技能提升，业务知识更新等方面培训工作没能跟上，造成客户经理、理财经理的整体素质没有提高，从一定程度讲，客户经理的销售技能不能适应当前竞争的需要，难以保证业务持续、稳定发展。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇六**

20xx年以来，xx寿险市场保险机构不断增加，市场竞争异常激烈，做银保业务的寿险公司达9家，较20xx年一季度增加4家。根据市场的变化，全市系统上下银保业务人员在分公司总经理室的正确领导下，各支公司按照分公司总经理室和省公司的战略部署，抢占先机，巩固市场，攻坚克难，顽强拼搏，新单保费超过了序时进度。

上半年截止3月31日，全市共完成银保新单保费xx万元，完成省公司下达全年预算目标的76.89%;同比增长xx%。其中趸交保费xx万元，同比增长xx%;期交保费xx万元，仅完成全年预算目标的15.77%，同比负增长xx%，在全省排在最后一名。回顾上半年工作小结如下：

一、快速启动了20xx年一季度“开门红”工作

为确保实现省公司一季度竞赛目标，xx市公司制定了《xx人寿xx分公司二oxx年一季度银保业务竞赛推动方案》，调动基层公司的积极性，对一季度指标进行了落实分解，每日发送银保业务快报，及时公布业务进展情况，适时进行目标追踪，从而确保了一季度新单业务的达成。

各单位认真落实银保业务的销售计划，制订激励措施，全体银保渠道销售人员认真履行自己的职责，面对激烈的市场竞争，不畏艰难，团结一心，从而保证了上半年新单业务的稳定发展，超过了序时进度。上半年完成全年新单预算目标较好的有：舒城支公司达成率96.06%、金寨支公司88.71%%、霍邱支公司86.86%、霍山支公司75.12%。金安支公司、分公司理财中心、叶集服务部确保预算目标达成率低于全市发展速度。

二、各层级加强对各渠道的公关力度，攻坚克难，积极疏通维护展业渠道

面对错综复杂多变的外部环境，保险主体的不断增加，市场竞争的白热化，竞争手段多样化，我公司经营网点逐步减少，给经营带来了意想不到的困难。各级公司都加大了公关力度，进一步疏通维护展业渠道，更好地发展银保业务，分公司总经理室成员和相关部门，支公司经理室成员加强与代理单位的联系和沟通，采取多种形式进行交流，增进了了解，密切了关系，为银保业务赢造了外部环境，取得了良好的效果。

三、明确职责，做好沟通协调和培训服务

分公司银保部根据省公司的部署，按照分公司总经理室的要求，认真做好本职工作，加强与各代理渠道相关部门的联系，及时协商处理业务发展中遇到的问题，各支公司对网点进行适时辅导，从销售理念及技巧上给予渠道销售管理人员和一线销售人员给予了有利的培训支持和服务。

上半年银保业务存在很多不足和差距，主要表现在：

(一)、从业务发展情况看，一是各单位间业务发展不平衡，预算达成率高的单位已达到xx%，在60%以下的有三家公司，最低的叶集服务部仅达到15.79%。二是各代理渠道间发展不平衡，农行占全市趸交总量的60.14%，邮政(含xx银行)占xx%，建行占xx%，中行占xx%，工行占xx%。

从上半年的市场份额看，到6月底，我公司的市场份额为37.8%，比去年同期下降10.8个百分点，下降幅度很大。从各代理渠道市场份额占比看，我公司的市场份额普遍下降，工行20.8%，比去年同期下降

7.3个百分点;农行44.1%，比去年同期下降13.1个百分点;中行38.4%，比去年同期下降12.9个百分点;建行25.1%，比去年同期下降18.1个百分点;邮政34.7%，比去年同期下降7个百分点。

(二)、银保渠道期交保费发展严重滞后，在全省处于最后位次，银保期交仅完成年计划的15.77%，而全省完成41.18%，落后于全省平均完成率25.41个百分点。

上半年期交保费xx万元，其中，柜面期交保费xx万元，仅xx%占，落后于太平、太平洋、泰康等同业公司。

(三)、队伍建设滞后，不能适应市场竞争和业务发展的需要。省公司总经理室多次提出要加快理财经理、客户经理队伍的建设，去年朱总又多次强调认真抓好队伍建设，夯实基础管理，以确保业务健康、持续、稳定发展。分公司总经理室对队伍建设非常重视，尽管分公司相关部门和各公司作做了一些工作，但是重视程度不够，致使成效不明显，没有达到分公司总经理室的预期目标，影响了业务的发展，导致我市业务落后于全省发展速度。

(四)、培训工作不到位，特别是对客户经理、理财经理的理念转变，销售技能提升，业务知识更新等方面培训工作没能跟上，造成客户经理、理财经理的整体素质没有提高，从一定程度讲，客户经理的销售技能不能适应当前竞争的需要，难以保证业务持续、稳定发展。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇七**

上半年，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x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)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x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x月，我行开始进行对外宣传。20xx年x月x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x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x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，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x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。

(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银行员工的要求还有很大的差距。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇八**

财务部在公司领导的支持和帮助下，在其他部门的有效配合下，以企业效益为中心，围绕部门年度工作目标和重要任务，全体财务人员共同努力，力求做到及时准确完成核算工作，为公司经营发展做好监督服务;真实反映公司财务状况、经营成果，为领导经营决策提供依据。现就上半年度实际工作总结汇报如下：

一、认真做好20xx年年终决算工作。全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

二、多方协调及调整，科学编制20xx年财务经营预算。围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三、认真做好常规性财务工作。财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权

限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五、防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系;定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇九**

回想半年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

（1）严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

（2）坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

（3）提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

（2）积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

**银行下半年计划 银行行长半年工作总结及下半年计划篇十**

上半年，我行认真贯彻市分行xx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xx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。

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xx万元，较年初新增xx万元，完成市分行人民币存款计划的x。其中人民币对私存款余额达到 xx万元，余额新增xx万元，完成市分行计划的x%；对公存款余额达到xx万元，余额新增xx万元，完成市分行计划的x；金融机构存款余额xx万元，新增 xx万元，完成市分行计划的x%；外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长x万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。x月x日，人民币贷款余额为xx万元，较年初减少xx万元，其中零售贷款减少xx万元；公司贷款较年初减少xx万元；票据贴现余额减少xx万元。通过大力催收，收回xx有限公司逾期贷款xx万元、零售不良贷款xx万元，我行不良贷款率由年初的x降至x。

（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xx和xx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xx、xx公司、xx等一批优质目标客户，同时还新拓展了xx房产、xx、xx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xx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xx同志从xx纸厂一次揽入票据xx多万元。通过上门营销，公司科将xx公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与xx公司的交往中了解到其供货的客户所在的xx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xx立即率公司业务科客户经理奔赴xx等地。通过与xx等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的xx市场。至今年六月末，xx、xx等公司在我行办理贴现xx万元，质押拆零银行承兑汇票xx万元，吸收6个月定期保证金存款xx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xx万元，比年初减少xx万元，贷款不良率由年初的x降至x，降幅达x%。

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＂，xx局职工xx，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xx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xx行联系，促成xx行给予该厂xx万元贷款，置换了我行xx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xx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x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。

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xx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。

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