

# 2023年银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结(大全9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇一

上半年，我支行按照总行和支行工作部署，认真贯彻全行“、”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

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为亿元，较年初新增亿元，增长幅度和实际增长量都排在支行所辖网点前列。对公存款日均增加，列支行区所有网点第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x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对进行了。四级不良贷款收回x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□x项超过分，5项得到满分。储蓄存款余额亿元，较年初增加x万元，列支行所属网点第3名，代发工资客户新增数；银行卡有效消费额；新增特约商户数；电子银行柜面替代率；个人网银有效新增客户数小。

## 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，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。

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、经济论坛等服务手段，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

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，尽努力全面完成全年的目标任务。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇二

### 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## **银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇三**

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业

务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

## 二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

## 三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

#### 四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇四

20xx年是xx行发展浓墨重彩的一年□x行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对x支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一

年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在xx银行所任xx职位，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在x支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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工行员工，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，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

# 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇五

## 一、不断加强学习，提高自身素质

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多



么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前

\_已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于\_银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了\_行的品牌形象。虽然\_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为\_行的青年员工，我们要坚定\_行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造\_行良好的的形象，打造\_行一流的品牌。为了\_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以\_行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇六

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20xx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。

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門，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96.06%，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(含邮储银行)占18.3%，建行占6.48%，中行占6.2%，工行占4.7%。

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567万元，其中，柜面期交保费148.26万元，仅26.1%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。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇七

根据（国发〔xx〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》精神，《农村合作银行管理暂行规定》的要求，义乌农村合作银行筹建工作小组经过紧张有序的工作，筹建工作已基本结束，总体上具备了开业的各项条件。现将筹建工作报告如下。

义乌市农村合作银行是在原义乌市信用联社的基础上于20xx年11月开始筹建的，在义乌市委市政府和有关部门的密切关注和全程指导下，历时近一年时间基本完成了筹建工作。

（一）建立组织，加强领导。义乌市信用联社被确定为全省农村信用社改革试点单位后，义乌市委、市政府高度重视，成立由市长吴蔚荣任组长，副市长王奎明、朱江龙任副组长，有关职能部门为成员的义乌市深化农村信用社改革试点领导小组。抽调领导小组成员单位一名业务骨干组建改革指导小组，指导、协调义乌农村信用社的改革工作。4月26日，成立义乌农村合作银行筹建工作小组，具体负责筹建工作，为改革的顺利推进提供了组织保证。

（二）认真研究，制定方案。市改制领导小组根据（国发〔xx〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》的精神，多次召开会议，专题研究农村信用社改革工作，并结合义乌市实际，制定了《义乌农村信用社改革试点实施方案》，于3月12日上报浙江省深化农村信用社改革试点工作领导小组，4月6日获得批准。4月27日，义乌市政府召开了全市农村信用社改革工作会议。至此，义乌市农村信用社改革全面启动。

报告书》和《义乌市农村信用合作社联合社净资产确认书》。经义乌市农村信用社改革试点工作领导小组、信用联社和金华安泰会计师事务所三方确认，并通过金华银监分局和中国银行业监督管理委员会浙江监管局的验收。

#### （四）认真细致，做好各项具体的筹建工作。

一是研究制定筹建方案。根据《浙江省深化农村信用社改革试点实施方案批复书》关于同意组建义乌农村合作银行的意见，按照《农村合作银行管理暂行规定》，结合《义乌农村信用社改革试点实施方案》，研究制定《义乌农村合作银行筹建方案》和《义乌农村合作银行可行性报告》等有关筹建材料。

方案。（3）授权委托义乌农村合作银行筹建工作小组向银监机构提出合并组建义乌农村合作银行的申请。

管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。四是以生产队名义入股的股金，原则上予以清退；不愿清退的转入专户集中管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。上述方案经联社及各农村信用社社员代表大会审议通过。4月28日，义乌农村合作银行筹建工作小组与各农村信用社联合发布公告，4月28日—5月10日，全面开展农村信用社股金清理工作。据统计□20xx年末实际应清理股金24676户、5781.2万元，已清理21310户、5779.3万元，占应清理户数的86.36%、占应清理股金的99.97%，未清理股金3366户、19559.3元。

。义乌市深化农村信用社改革试点领导小组高度重视，多次召开专题会议，严格设定入股条件，精心研究募股方案。为充分体现公开、公平、公正的原则，决定对义乌农村合作银行股金募集的全过程实行公开操作，即：公开增资扩股方案和增资扩股指标，公开符合条件要求申请入股的法人、自然人名单，在《小商品世界报》上进行公告，并由银监办事处、

纪委监察局、审计局组成入股资格审查监督组，负责对整个资格审查过程、结果进行全程监督。7月2日至7月9日，义乌农村合作银行筹建工作小组对申请募集义乌农村合作银行法人、社会自然人股金资格认定结果在《小商品世界报》上进行了公示。公示期满，经义乌农村合作银行资格审查监督组认定，符合募集义乌农村合作银行法人股资格131家法人，社会自然人4749人，其中：重点客户1666人、非重点客户3083人。根据银监会意见，义乌农村合作银行以发起形式设立，符合募股条件的法人和自然人在自愿的前提下于7月14日前签订了《义乌农村合作银行发起人协议书》，认购义乌农村合作银行的发起人股份，自愿发起设立义乌农村合作银行。

上述各项工作按有关法律、行政法规和其他规定完成后，经浙江银监局审核同意，于8月4日向中国银行业监督管理委员会上报义乌农村合作银行筹建申请，8月4日申请核准。9月9日，中国银行业监督管理委员会办公厅下发了《关于筹建浙江义乌农村合作银行的批复》，同意筹建浙江义乌农村合作银行。

。筹建申请批复后，义乌农村合作银行筹建工作小组及其办公室立即开展各项筹建工作，向发起人募集股份，起草章程（草案）、股东代表大会事规则、董事会议事规则、监事会议事规则和义乌农村合作银行主要管理制度，选举产生了义乌农村合作银行第一届股东代表大会股东代表。今天，我们召开创立大会暨第一届股东代表大会第一次会议，并将召开第一届董事会、监事会第一次会议。至此，义乌农村合作银行筹建的各项准备工作全面完成。

## **银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇八**

半年来，我努力地提高自己的理论用正确的理论指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的共产主义信念，通过学习…思考…看新闻写日记提高自己的思想素质、道德品质和工作

能力得到了明显进步。

- 1、在工作中缺乏主动性，不系统、不深入。
- 2、不能够严格要求自己，在上班期间工作不认真，经常玩手机，偶尔去喝茶。
- 3、性情急躁，思想波动比较大，思想消极。
- 4、缺乏爱岗敬业精神，不能做到干一行爱一行。

(1) 自身学习不够、思想素质、理论教养、认识水平不高。

(2) 自我要求不严格，无论是思想意识还是工作上，有时思考问题和处理问题不够灵活。

- 1、认真学习理论知识，不断提高自身的文化知识
- 2、加强纪律观念，服从领导，团结同志
- 3充分发挥党员的模范作用

以上是本人xx至xx的半年工作总结和自查自纠。在今后的工作以实际行动证明自己，发扬好的作风，改掉自身存在的不足。

第一、在常规工作方面，首先我们能够圆满完成老师和院团委学生会布置的工作任务，并且每次的工作量都完全达标！虽然我们这半年一共只有3个人，但这半年我们在工作中可以说是尽心尽力，始终坚持以服务他人超越自我为宗旨。

第二，开展活动方面，由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门基本没有时间开展自己的活动。第四批入党积极分子的“学两会知两会”座谈会，学风建设月及就业指导课等活动

我们都圆满的完成了任务。

第三，部门内部管理方面，首先严格按团委学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施吸收一些好的建议。

总体而言，我们部门这半年的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责。相信我们文学社将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

上半年的工作即将结束，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们管理学院学生工作的新发展。我在文学社的岗位上已有一年的时间了，我很幸运在管理学院文学社的位子上为学院的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。下半年也许管院09高职团委学生会将不再有我们的身影，但我们将继续牢记我们曾是管院09高职团委学生会的一员，我们为我们曾经的工作感到自豪和欣慰，同时希望下届团委学生会的同学们在工作和学习中能够更上一层楼。

## 银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行上半年工作总结篇九

xxxx年新年伊始，参加了学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

xx年x月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了xx银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等措施。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办



公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总行有关代理基金，保险等中间业务推广议案。

2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行规章制度，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户以及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。xx卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗考试等内容都得到了详细的培训。在此期间，xx行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署。x月xx日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解了的外币假币的特征，大大提高了反假能力。

5，6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己

给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未满三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10w以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5，6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

上半年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为xx行树立文明礼貌大方的服务形象。

XXXX

XXXX