

最新银行支行半年总结报告 银行下半年 工作计划书(精选10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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇一

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，

研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力。下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1. 风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥

离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性的事件安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7

月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇二

在金融业日趋激烈的全球化竞争中，中国银行业当务之急是尽快提高人力资源素质。本文分析国内外商业银行之间的差

距、国内外商业银行培训体系的现状对比，结合笔者从事相关工作实践和经验，提出建立商业银行员工培训体系的建议。

市场竞争中，人才是企业核心竞争力的第一要素。国内商业银行或已股改上市的股份制商业银行都拥有一支规模庞大的员工队伍，如何盘活存量的人才储备，尽快提高人才的数量和质量、改善人才的结构，是确立国内银行在竞争中制胜地位的紧迫需求。当务之急，是建立、完善银行员工培训体系，强化中国银行业从业人员的培训。

一、国内外商业银行之间的差距分析

客观评价和分析当下中国银行业的竞争力态势，引导中国银行业抓住机遇，保证平稳过渡，并争取在国际金融竞争中居于有利地位，对于我们制定竞争策略、维护金融业健康发展，深化金融体制改革具有全局性意义。

商业银行竞争力评价指标体系分为两个层次：现实竞争力指标(包括市场规模、资本充足性、资产质量和安全性、资产盈利能力、资产流动性管理能力、国际化业务能力);潜在竞争力指标(包括人力资源、科技能力、金融创新能力、服务竞争力、公司治理及内控机制)。现实竞争能力是指银行在当前条件下所表现出来的生存能力。而潜在竞争力则代表了实现这一现实竞争力的进程。

我们从以下几个关键指标来分析国内外商业银行之间的差距。

(一) 盈利能力之比较

在“分业经营”的管理模式下，国内银行经营同质化致使行业内存在同层面的低水平竞争状况。目前，国内银行盈利能力主要取决于资产扩张效率与资产盈利能力即存贷利差收入，占总体盈利水平的90%以上;而中间业务创利能力是国内商业银行的薄弱环节，依然未摆脱种类少、收入占比低、盈利能

力差的状况，其总体盈利水平在10%以下。

20世纪的最后十年，美国银行业信贷业务日渐萎缩，为此美联储和美联储陆续出台了一系列政策，促使商业银行实现业务多元化。例如，鼓励商业银行特别是具有人、财、物优势的大银行，全面“转产”，开发以金融衍生品交易为主的附营业务。正是这些政策的陆续出台，给美国银行业带来了丰厚的利润。在90年代后半期至本世纪初，美国商业银行非利息收入实现了两位数的增长；非利息收入在银行整个经营收入中所占的比重从20xx年20.3%到20xx年的35%上升到20xx年的41.9%。到20xx年，美国商业银行业更是取得了1205.78亿美元这一创历史记录的纯利，与上年同比增长了14.2%，当年非利息收入在银行整个收入中所占的比重也接近50%。需要强调的是，大银行从附营业务获取的利润，其实远不止占总收入的50%！从90年代中期开始，金融衍生品交易所产生的利润，已成为大约100家全世界的商业银行的主要盈利来源。

作为未来银行的业务发展方向，中间业务创利水平代表银行创造高附加值金融产品的能力，而其收入水平将更能反映银行的经营管理水平和竞争实力。国内商业银行中间业务创利能力的薄弱最主要的原因固然有政策因素，但归根结底是缺少熟悉中间业务的人才。

(二) 银行对中高端客户私人业务服务能力之比较

近年来，美国银行把以往用于公司客户的一些服务手段，用来对中产阶级以上的“高端客户”提供私人理财服务。为这些“高端客户”提供理财服务的，除了银行自身或外聘的投资专家，还可能会有税务专家，或公正机构的公证人。他们共同的任务就是为每一位客户量身制定一些经营计划与投资计划，把他们当作小型机构(或者说是小型公司客户)来对待，使他们的金融资产能规避风险，并得到保全和升值。

国内商业银行在近两年才开始尝试建立个人客户经理队伍，

服务中高端个人客户的战略转型刚刚起步，处于一个销售银行产品给客户的营销员阶段，根本谈不上替客户理财和规划；个人客户经理队伍与国外商业银行在经验、知识结构、了解和熟悉国际规范、国际准则等方面有相当大的差距。

(三) 传统银行借网络走出新路径之对比

十年前，美国一家名叫“安全第一(securityfirst)”的网上银行呱呱落地。它的出世，成为美国整个银行业全面转型的先声。以网络技术为手段，这家银行为客户提供全天候24小时服务，业务涉及信息传递、数据查询和交易支付等各项传统银行业务。借助网络手段，网上银行无需修建遍布各地的营业网点、雇用大量柜面操作人员、支付昂贵的办公费用，所以其经营成本只占营业收入的15%，仅为传统银行的1/4。比尔·盖茨预言：“随着网上银行的出现，传统银行将是在21世纪灭绝的一群恐龙。”为了幸免于难，近几年来各国传统银行纷纷拿出巨资开办自己的网上银行。美国人由于此前已长期使用信用卡，电脑普及率和因特网走在世界前面，因而很容易接受网上银行业务。目前，美国传统银行原来手工办理的存贷款业务几乎都转到网上银行。而花旗、汇丰等银行不仅提供个人网上银行的各项服务，而且对于公司客户，他们可以提供完善的现金流管理平台、财务顾问系统，运用知识进行营销。

国内商业银行也看到了网上银行的发展趋势，招行、建行、工行等紧跟潮流，在国内市场中占有一席之地。但用国际水平衡量差距仍是很大，症结之一是银行技术人才队伍数量、质量的不适应。

这种人员的知识结构和知识水平的差距，有多种原因。缩短这种差距的有效途径是强化中国银行业从业人员的培训。不久前中国银行业从业人员资格认证委员会的宣布成立，无疑具有非比寻常的意义。要逐渐地推进中国银行业从业人员资格考试认证体系的建立，银行业对从业人员的培训要逐渐走上秩序化、专业化、正规化的轨道，花大力气培养和造就一大

批自己的一流专业人才，切实提高整体素质，从而达到提高服务水平、满足社会各界人士对金融服务需求的目的。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇三

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实中心支行工作会议精神.中支工作会议结束后，为了及时有效地把中支工作会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。支行党组按照会议要求，先后召开了党组会、行务会和职工大会，认真传达了中支20xx年工作会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》、《行员思想行为管理办法》和《调研信息工作管理办法》等会议材料。在统一组织学习的基础上，采取以股室为单位，分管领导深入到各股室，集中进行研究讨论，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。在3月x日的职工大会上，支行党组就全行职工如何认真学习贯彻工作会主旨报告精神，全面掀起二次创业进行了安排部署。各分管行长和各股股长(主任)就全年工作思路和目标进行了表态发言，随后行长与分管领导、分管领导与各股负责人进行签约定责，把目标责任靠实到各业务岗位、各管理层次，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明的责任管理机制。

为了做好20xx年的各项工作，支行党组对全行干部职工中提出了要把中支工作会议精神做为全年工作总的指导思想，认真加以贯彻和落实，继续采取多种形式认真加以理解和掌握，同时紧密联系实际，立足自身工作岗位，认真查找工作中的薄弱环节和不到位的地方，取长补短，理清今年的各项工作思路，明确全年工作重点和任务，采取有效措施，全面掀起二次创业高潮，确保全年各项工作任务切切实实落到实处的工作要求。与此同时，支行及时向县委、政府等部门领导汇报了中支工作会议精神和支行今年的工作和打算，就金融支持地方经济发展，维护金融稳定，征信体系建设等问题进行了商讨，取得了地方党政部门的理解和支持。

二、突出信贷引导，做金融机构的“引路人”，促进地方经济、金融稳健快速发展。20xx年上半年，支行紧密结合辖区实际，增强“窗口指导”的前瞻性和针对性。我们在调查研究的基础上，在符合宏观调控方向的前提下，把引导方向与商业银行的逐利方向最大限度地达成一致，广泛征求和吸纳商业银行的意见，提高决策的科学性和针对性。在“窗口指导”的方向上，把握一个关键方向，就是坚定不移把握支持地方经济发展的“大势”，确定辖区产业优势和支持重点，破解经济发展难点，“冷却”盲目膨胀热点，引导辖内金融机构合理增加信贷投放，优化资金配置，支持辖区经济平稳较快发展。截止5月末，全县金融机构各项存款余额为8321x元，较年初增加8490.x元，增长11.3。贷款投量显著增加，结构更趋合理。金融机构各项贷款余额为75897.x元，较年初增加3676.x元，增长5.。实现了时间过半任务过半的要求，达到了货币政策目标与地方经济发展目标的融洽统一。同时，我们运用经济、法律和行政手段，增强窗口指导的有效性。根据法律赋予中央银行的职责和检查监督权力，倾力支持“三农”经济，积极推进农业产业结构调整，探索提高支农再贷款使用功效的有效途径。今年支行集中部分支农再贷款与农村信用社共同论证选择一个有特色、有市场、有比较效益的农业化项目，运用再贷款支持农业产业化及相关链条的发展，增加农民收入，以提高支农再贷款的使用效益，制定下发了《中国人民银行**县支行关于支农再贷款扶持农业产业化的指导意见》，充分发挥“窗口指导”的作用，积极引导对“三农”的金融支持，累计投放支农再贷款860x元，重点发展优质出口创汇果品产业，商品型、专用型洋芋产业，圈(笼)养畜禽产业，无公害、反季节瓜菜产业，尽快形成县有主导、乡有特色、村有重点、户有主业的产业开发格局和市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户的产业化经营模式，加快农村经济持续、快速、协调发展，达到农民增收、农信社增效的“双赢”效果。实施“工业强县”战略，加大对县域工业经济战略调整和企业深化改革的信贷支持力度，着力提高工业占gdp的比重，水泥、原煤、炸药、磷肥四种工业产

品同比有较大增长，截止5月末，全县国内生产总值2963x元，同比增长9.6，全部工业总产值完成41279.x元，同比增长21.5。加大对非公有制经济的信贷投入，重点支持有市场、有效益、有信用的中小企业及县内重点工程项目建设，元至5月份全县完成固定资产投资2118x元，努力实现全年宏观调控目标、货币政策目标、经济发展目标的融洽统一，促进全县经济持续快速健康发展。

支行先后两次牵头召开由常务副县长、计委、财政、各行、社等部门主要负责人参加的“**县金融部门支持服务地方经济建设座谈会”。通过会议座谈的形式，协调解决了一些金融系统支持地方经济建设中存在的问题，使金融信贷政策与地方产业政策尽可能保持协调，实现了金融与经济的良性互动，促使银企关系走上良性互动的轨道，为金融机构扩大有效信贷投入创造良好的金融生态环境。

四、突出调查研究和综合信息反映工作，加强对辖区经济、金融运行态势和趋势的监测、分析及反馈，提高贯彻执行货币信贷政策、实施宏观调控的反映能力，促使货币信贷政策传导及时、权威和有效。今年，我们继续把综合信息调研工作作为支行的“重头戏”来抓，切实加强调查研究，及时向上级行反馈信息，服务决策。一是进一步完善《支行信息调研工作管理实施细则》，并邀请《甘肃经济日报》社记者刘峰来支行进行现场指导和培训，在支行打造一支过硬的综合信息调研队伍奠定了基础。二是创新信息调研工作机制。通过推行“四项制度”，即“一把手”负责制、领导带头制、专人经办制、归口管理制，进一步强化信息调研工作的组织领导，形成“领导带头、骨干带动、人人参与、奖惩激励”的调研信息工作机制；通过狠下“四个功夫”，即在特色上、实效上、深度上、创新上下功夫，力促支行调研信息、金融宣传报道质量和层次有新的突破；通过健全“四个机制”，即计划议题、责任约束、工作奖惩、交流指导机制，调动全行员工调研积极性，营造大信息大调研工作格局，使支行信息调

研工作上水平、上档次、出大作□20xx年上半年，共上报各类调研信息280篇(条)被各类刊物采用31篇(条)。三是加强金融统计分析和货币信贷运行监测，及时掌握辖内金融动态，跟踪了解货币信贷政策实施效果及有关情况，认真做好经济金融信息和金融运行状况反馈工作，对经济金融运行热点、难点问题研究对策，为领导决策，为地方经济发展服务。同时，在中支组织的“青年课题调研”、“岗位任职资格献一策”、“金融调控与稳定”“法在我身边”等征文活动中，支行积极组织，认真审查，共上报征文14篇，其中有《农民增收难点和对策》获得总行优秀奖，有王文燕的《我与央行法同成长》获得西安分行三等奖，有3篇在中支获得二等和三等奖。

五、突出优质文明服务，提升央行服务层次，促进金融业整体服务水平的提高。牢固树立为货币政策服务、为金融机构服务、为地方经济发展服务、为社会公众服务的意识。严格按照兰州中支下发的《安全管理操作规程》的要求，做好各项基础业务工作。综合业务部门认真组织开展金融统计与分析研究，做好银行信贷登记咨询系统应用工作，上半年贷款证(卡)年审率达到了94.；认真做好国库会计核算和报表分析工作，严把预算拨款、退库审核关，对预算拨款做到“三相符”、“三不办”、“一跟踪”。即单位名称、账号、户名与财政提供的单位清单相符；拨款金额与财政核定计划相符；资金用途与单位性质相符；违反财政制度规定的不予办理；用途填写不清的不予办理；不提供相关审批资料的不予办理。四月份组织召开了20xx年全县国库工作会议，签订了各项目标管理责任书，并对全县财、税、库会计人员进行了业务培训，培训人员达9；会计工作严格执行“加强内控管理，依法履行职责”的要求，岗位人员交接时坚持账账、账证核对，业务用章实行专人保管，分工负责，严格实行印、押、证三分管制度。加强组织领导、加强业务培训、加强后勤保障，及时满足大额支付系统和人民币账户管理系统运行所需的人财物，确保了两个系统按期上线运行；货币发行工作严格按照《人民币发行库达标升级考核办法》，修订制度，完善基础工作，严格规范了出入库登记手续，落实了股长出入库跟班作业制度，

严格执行发行库主任、主管行长按月、股长按旬查库制度。对发行基金的整点、库款的合理摆布、挂牌等管理工作做了具体的要求，做到了库容库貌整洁美观，摆布合理、操作规范。同时坚持每天进行账、实、证核对，确保了账务处理及时、准确、真实。对发行基金投放、回笼和残损币回笼工作，做到了合理投放，保证供应。截止5月末共累计投放现金11830.x元，保证了全县经济增长正常资金需求，充分发挥了基础货币的高能效应，并利用春节和春季现金需求量较大的时机，向农村市场投放2以下小票面币20__x元，回笼小票面残损币1326.x元，大大缓解了小票面币过渡流通的问题，基本解决了流通中人民币脏、破状况，截止5月末，共回笼残损币2346.x元，已实现时间过半任务过半的要求，使流通中人民币整洁度显著提高，充分体现了全行上下实践“三个代表”重要思想与做好本职工作的有机结合，既服务了群众，又锻炼了队伍；按照《中国人民银行固定资产管理系统》的要求，建立健全了各类账、卡、簿，完善固定资产的领用、保管、购置、清理、报废手续，使固定资产管理达到规范化、制度化、科学化的标准，保证了账账、账实、账卡三相符；科技工作在搞好计算机系统日常维护与保养的同时，认真做好全行计算机安全工作，先后进行了操作系统、应用软件、业务软件的安装升级和开发应用工作，定期对计算机进行查杀病毒、软硬件维护工作，上半年共维护计算机设备65台(次)，保证了各业务系统的顺利运行。安全保卫工作坚持常督促、常检查，增强防范意识，严格执行对出入库人员、提交款人员和车辆的登记备案制度，制作了提交款长期出入证、专用出入证、临时出入证，加强了管理，消除了各种不安全因素。对要害岗位人员严格审查、严格管理，对枪支、弹药做到了手续严密、责任到人，确保了无安全事故和涉枪案件的发生。

六、突出职工教育培训工作，加强培养“五型”干部队伍，为全面履行职责，提升支行工作层次，提供人才支撑和智力保证。一是认真开展马克思发展史和形势政策宣传教育活动。积极开展“记一万读书笔记、开展一个专题研究、抓好一个

用先进理论工作实践的联系点，写好一篇高质量的调查报告或理论文章”为内容的“四个一”活动，共撰写心得体会46篇。二是积极开展岗位任职资格培训教育。把岗位任职资格培训考试提高到支行员工的“饭碗”工程高度来抓，制定了学习计划，对四门公共课集中一定的时间，采取印发复习题，摘抄笔记、撰写心得体会等多种形式，营造学习氛围，培养学习兴趣，“引”出好学风，对“创建学习型支行、争做知识型员工”活动从指导思想、创建思路、学习内容、学习方法、时间安排、措施和要求进行了详细的安排，并制定下发了《中国人民银行**县支行“学习型优秀员工”考核评选办法(试行)》，真正做到日学月考年评三挂钩，“逼”出真学识，全面提高干部职工业务素质和能力，以适应央行职能的需要。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇四

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

第一，要高度重视全行不良资产的清收压降工作，切实防范和控制风险。重点突出三个方面的工作着力点：1、着力做好大额贷款的清收工作。下半年要对大额贷款进行一次再检查、再清理，逐户、逐笔摸清情况，制定压缩计划，落实压缩措施，明确落实责任，逐户、逐笔制定清收保全的方案和措施。2、着力狠抓责任贷款的清收工作。要按照“责任到位、整改到位”的原则，深化责任追究机制，加大责任贷款的清收力度。3、着力狠抓抵债资产的处置工作。不良贷款清收要以现金清收为主，抵债资产要以变现为主，处置过程中要加快变现速度、减少费用支出，促进清收盘活工作再上新台阶。

第二，要高度重视全行的核心竞争力建设，切实完善科学合理的综合考核体系。下一步要结合全行改革发展的总体任务，继续补充完善薪酬管理体系，充分体现以下几个原则：一要充分体现责权利相结合的原则，重新规划我行的薪酬管理体系。要坚持“以岗定薪、以能定资、以绩定奖、岗变薪变”的基本原则，认真落实银监会《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，制定有利于本行战略目标实施和竞争力提升与人才培养、风险控制相适应的薪酬机制，充分调动管理者和一线员工的积极性，引导全员模范履职尽责，不断提高业绩水平和工作能力，促进全行经营效益的提高和整体竞争力的增强。二要充分体现多劳多得的劳动报酬分配以及奖勤罚懒的原则。

健全完善定性、定量的指标体系，让干事创业者得实惠，做出贡献者得奖励，造成风险者受处罚，真正建立起多劳多得、优胜劣汰机制，让每个员工最大限度地发挥作用和潜能，在实现个人价值的同时为企业创造价值。三要充分体现多种方式、多种渠道相结合的多重激励原则。要切实抓好年初我们提到的为员工办好五件实事的落实，开辟多条职业发展通道。从下半年开始，启动全行人才培养核心工程，达到“三个一百”的目标：培养储备100名优秀管理人才、100名优秀客户经理和100名技术业务骨干，使我行切实增加人才储备，在竞争中不断发展壮大，并使每位员工从做大的蛋糕中得到应有的回报，实现自己的价值。

第三，要高度重视全行的作风效能建设，切实增强事业心和责任感。要围绕“严、细、实”的工作要求，突出抓好以下几个方面：一是教育引导全员大力弘扬求真务实、真抓实干的优良作风。领导干部要坚持深入实际、深入群众，开展调查研究，认真解决基层员工最关心、最直接、最现实的利益问题，让广大基层员工得到实惠。广大员工要依法操作，合规履职，埋头苦干，模范尽职，把岗位责任与全行的发展紧密结合起来。二是大力增强干事创业的事业心和责任感，切实提高执行力和落实力。一把手要切实履行好“一岗双责”，组织实施好各项决策，切实提高本职工作效能，要以高度的事业心和责任感投入到工作中，坚持以人为本，抓好班子、带好队伍，敢于担当，勇于负责。三是大力弘扬“三种精神”，引导全员全身心投入齐商银行的发展事业。大力弘扬艰苦奋斗精神，牢记“两个务必”，崇尚节俭，厉行节约，把资金更多地用在民生上、用在发展上；大力弘扬开拓创新精神，在管理和发展中敢于大胆地试、大胆地闯、大胆地干；大力弘扬身先士卒精神，发挥各级干部的影响力和示范作用，在规章落实、纪律执行、行为检查和责任追究等各方面，都要以身作则，率先垂范，提高依法合规意识，维护制度的严肃性。四是大力提高“五种能力”，不断增强党员干部的综合素质。一是政治鉴别能力。二是开拓创新能力。三是决策判断能力。四是灵活应变能力。五是驾驭控制能力。在纷繁

复杂的工作中，牢牢把握和控制局面，为全行的创新发展做出贡献。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇五

新的一年即将到来，作为银行支行行长的您在工作中有哪些计划呢？下面是由计划网小编为大家整理的“2018银行支行行长工作计划”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。敬请您关注计划网工作计划栏目，更多银行支行行长工作计划在这里。

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在2018年的工作思路。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作

的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。
- 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

为提升x县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了2018年度工作目标：争创中心支行优秀单位。2018年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将2018年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

一、贯彻落实适度宽松的货币政策，进一步增强货币政策的针对性和灵活性

强化窗口指导和信贷政策引导，推动货币信贷总量持续均衡增长。紧紧围绕“做大总量促增长，调优结构促转型，普惠民生促消费”的货币政策传导思路，着力提高执行适度宽松货币政策的针对性与灵活性，巩固20xx年信贷投放优势，确保2018年贷款增速位居全市前列。制定印发《20xx年x县信贷工作指导意见》，督促金融机构积极改进信贷支持方式，完

善信贷服务功能，加快信贷产品创新步伐，合理安排信贷总量及投放进度，有效满足实体经济的合理信贷需求。引导金融机构全面准确执行适度宽松货币政策，避免出现信贷投放大起大落，增强金融支持经济发展的均衡性和可持续性。不定期召开银行行长联席会议、金融工作座谈会、金融形势分析会，走访金融机构，宣传货币信贷政策，了解政策执行情况；定期向县领导反映金融运行情况，及时反馈县领导关注事宜，提出有关热点难点问题的解决措施和建议。

进一步调整优化信贷结构，促进地方经济转型升级。一是大力支持重点项目建设。加强与经济综合部门的配合，根据县政府20xx年重大项目安排，积极组织金融机构实施对接，努力满足重点项目的资金需求。二是大力支持中小企业发展。继续贯彻落实中小企业金融顾问制度，组织举办x县融资知识培训，促进中小企业融资能力不断提升；组织召开银行与担保公司合作推进会，助推银保深入合作。三是大力支持农业产业化。进一步强化对“三农”的信贷支持力度，充分发挥有区别的存款准备金率和信贷政策“三农”导向效果评估的激励推动作用，推动金融资源向“三农”倾斜。积极引导有条件的农民专业合作社开展内部信用合作，支持农发行和邮储银行进一步拓展支农领域，增加涉农信贷投放。加强与劳动保障、团县委、妇联等单位的合作，积极推动金融机构做好下岗失业人员小额担保贷款、大学生和妇女创业担保贷款以及助学贷款的组织发放工作，发挥好金融对民生的普惠作用。

二、切实维护辖内金融稳定，进一步优化金融生态环境。

继续以金融风险监测、评估和预警为中心，不断加强风险监测预警体系建设。密切关注信贷集中度偏高、存贷款期限错配、资产价格过快上涨等经济金融领域潜在风险及其对金融稳定的影响，修订完善辖区金融风险应急预案，积极配合地方政府和金融办，依法妥善处理各类金融突发事件。继续完善工作协调和信息共享机制，扎实做好金融稳定基础工作。在现行的金融风险监测季度例会基础上，建立人民银行、经

贸委和公安局金融风险(案件)情况通气会制度。与县综治委配合，将平安金融创建工作引向深入。优化金融生态环境建设，力保xx省第三批金融生态达标县申报、验收成功。

加强金融监管，整合监管资源，提高监管效能。成立现场综合检查领导小组，建立现场综合检查动态人员动态库。加大对金融机构信贷资金政策、利率政策、金融统计、支付结算、反洗钱、帐户管理、国库业务代理、现金管理和人民币收付业务等方面现场检查力度，规范金融机构业务经营行为，提高人民银行行政执法的权威性和依法行政规范性、严肃性。

组织实施对x县农村信用社专项央行票据兑付后改革成果评估，促使地方法人机构改革取得实效。继续推动辖内金融改革，增强金融业发展后劲。加强对村镇银行、小额贷款公司和农民资金互助社等新型农村金融组织的监测。提请县政府着力解决农信社高额不良贷款的化解问题，壮大其经营实力，提升服务“三农”水平。关注涉及土地、税收、财政等各个领域的改革可能对金融机构和金融稳定产生的影响。按照上级行统一部署，开展辖区金融机构执行人民银行政策情况总体评价工作，增强金融机构执行央行决策的自觉性。

三、创新金融服务手段，进一步提升金融服务水平

强化金融统计和调研工作。加强金融机构统计工作管理，提高统计数据质量。充分挖掘利用制度性经济调查的信息，有条件、分步骤地拓展调查渠道和领域，发挥经济调查在形势分析判断中的有效作用。认真学习调研分析的方法和技术，着力提高调研分析工作的科学性和前瞻性。善于借助多方力量，及时发现x县经济金融运行中的重点、热点、难点和苗头性问题，多角度开展调研，为地方政府和上级行提供更多有一定参考价值的调研报告和信息反馈。

加快推进现代支付系统建设。深入推进农村地区支付结算“快通工程”，着力提高农村支付结算服务水平，满足农

村多层次的支付结算需求。全面展开集中代收付业务，为政府、企事业单位及社会公众提供更加快捷的支付结算服务。加强会计核算日常管理，进一步规范业务操作。进一步加强银行账户管理，认真落实账户实名制。加强对商业银行的支付业务管理和系统运行监督，及时通报、纠正系统运行中存在的问题，降低支付清算风险。完善银行卡业务市场管理，严厉打击银行卡违法犯罪，推动银行卡产业健康发展。

加快推进国库电子化建设。准确、及时办理各级预算收入的收纳、划分、报解退付及财政库款的支拨工作。做好国库代收的'各项预算外收入工作，开展国库直接支付创新业务。配合上级国库部门做好国库管理信息系统(XXX)的上线准备工作。拓展横向联网业务范围，与财政、国税部门通力合作，做好国税参加XXX推广上线工作。加强对XXX运行监测，确保系统安全运行。开展对集中支付代理银行、国库经收业务的现场检查，确保国库资金安全。

抓好货币金银管理。加强与公安及相关单位的协调联系，巩固深化反假货币“壁垒行动”和“XX行动”成效。强化对银行业机构反假货币工作的指导，进一步推进“三师”队伍建设，积极做好反假货币宣传。组织辖内金融机构参加，实施人民币流通满意工程，推动人民币流通管理机制创新，货币金银工作再出新“亮点”。

强化反洗钱监管。健全完善反洗钱协调机制，不断提高反洗钱工作合力。加大反洗钱的现场与非现场监管力度，提高其履行反洗钱义务的能力。广泛开展反洗钱宣传培训，提升反洗钱工作人员业务技能，提高反洗钱工作的社会影响。

持续推进征信体系建设。丰富中小企业信用档案内容，推动中小企业信用档案的应用。扩大宣传登记系统效用，推动融资租赁与应收账款质押融资业务的发展。加大企业、担保机构信用评级力度，全年新增企业、担保机构信用评级不少于30个。深化银行与担保机构的业务合作，探索开展商业承

兑汇票信用评级。探索农户电子化信息档案、农户信用评价建设和城镇商户、居民信用档案建设工作。

四、大力改进自身建设，增强支行发展的向心力和凝聚力

进一步转变思想观念，增强危机感和责任感。面对地方党委越来越高的依赖性、期望值和上级行对县支行履职的高要求以及严格规范考核机制、县支行之间激烈的竞争态势，每个员工都要有一个清醒的头脑，都要有强烈的责任意识，时刻都不应有丝毫的松劲和懈怠。要摒弃那种“小进则满，胸无大志”墨守陈规思维方式，要更新观念，转变思维，形成共识。围绕目标抓落实，把思想统一到理解吃透并主动适应上级行业绩考核项目的精神上来，统一到不寻借口不推责任勤勤恳恳任劳任怨地抓工作的态度上来，把精力集中到想干、能干、巧干上来。要牢固树立创先争优、敢为人先的意识和能力，努力提高每个员工履职能力和支持竞争力，要凝心聚力谋发展，咬定目标不放松。进一步加强教育和培训，增强员工政治业务素质。以做个好党员、当个好干部、成为好员工为抓手，通过开展“认真、进取、本分”央行文化理念的大讨论，激发员工受行敬业、团结进取、争创一流的活力。继续办好支行“xxxx”□拓宽团队学习和员工成长新平台。按照“强化培训、规范操作、跟踪督查、定期考核、实施评价、差错备案、责任追究”工作机制，加大新政策、新业务、新法规学习、培训、考核工作力度，着力提高员工学习能力、演讲能力、写作能力、干事能力。从而相成：岗位工作“问不倒”、配合工作“考不倒”、意外工作“难不倒”。使员工个个拉得出、过得硬、打得响，增强支行整体履职能力、调研能力、创新能力和竞争能力，夯实支行争先进位的基础。进一步提高班子成员学习能力，决策能力和驾驭能力。加强班子成员之间、行股领导之间、领导和职工之间的交流与沟通，增强凝聚力、执行力。

五、着力推进党风廉政建设和反腐败工作

认真落实党风廉政建设责任制，做到分工明确、考核到位、追究有力，确保各项任务落到实处。积极探索探索反腐倡廉宣传教育的途径和方法，使廉政理念深入人心。通过民主生活会和述职述廉、党员领导干部报告个人重大事项等形式，进一步健全完善权力运行的监督机制，开展执法监察和效能监察，努力把纪检监察工作融入人民银行业务之中，提高支行依法履职能力。

六、强力推进文明创建和央行文化建设

进一步浓郁文明创建氛围，深化“认真进取本分”的文化理念内涵，推进“学习型组织”创建工作，激发员工的进取心，提升员工综合素质。树立长期“创争”理念，把“创争”活动与各项创建活动紧密结合起来，用“创争”理论提升文明创建活动的质量和水平，使全行的学习力、竞争力和可持续发展能力得到提高。围绕新知识、新技能、新业务，精心组织开展“创新金融服务，支持经济发展”业务竞赛活动，将业务竞赛活动纳入对股室年度特定考核项目。以满腔的热情和真挚的感情做好老干部工作，关注老干部身心健康，促进全员和谐。

4. 2018年银行工作计划

6. 2018年银行团委工作计划

7. 2018年银行财务工作计划

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇六

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)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[]

(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。

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。

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。

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。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇七

一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月

末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良

贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

（一）强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动□xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增×万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达××万元，吸收养老统筹存款××余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培

养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断城区、××镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应□xx年城区、分理处存款净增××万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以××镇为中心，以周边等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入××万元，比去年同期增收××万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

（二）适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户□xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅××万元，比年初下降××万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业××有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请××万元用信规模，并在四季度注入流动资金××万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

（三）强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额××万元，处置成交金额××万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽可能带动不良贷款本息的清收。如对、××厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回贷款本息××万元，××厂贷款本金××万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息××万元，处置抵债资产××万元，不良资产总额下降××万元，占比下

降××个百分点。

（四）大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入××万元，同比增××万元，占总收入×%，提高×个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核；手续费收入严格按比例兑现到个人；对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入××万元，同比增××万元。

三、保障措施

（一）加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。××年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报×期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，

增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

（二）深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣实施到位。一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱岗敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理。xx年是实施贷后管理工程的关键年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

（三）加强内控制度建设，健全案防体系。一是牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。xx年3月和6月分别开展了“案例教育月”和“安全教育月”两个活动，采用集中学习、专题辅导、开座谈会等形式着重学习各项规章制度和案例，提高了员工防腐拒变的能力，培养员工爱岗敬业讲奉献的职业精神，端正了行风，树

立了正气。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况检查，加大案件防范力度和查处力度。支行监察部门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行××年来无责任事故和案件的好成绩。

（四）加强财务管理，努力增收节支。一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实《行财务管理办法》，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的×%之内。三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用。××年全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

四、存在的不足

（一）传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

（二）机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

（三）资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着改制全面到位，所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇八

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我*地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634、26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6、6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7、5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82、59万元，国际结算量达到71、71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产

等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员

服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中

一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

- 1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。
- 2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。
- 3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。
- 4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

- 1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。
- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇九

如下：

（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中：上升4600万元，上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

1、把员工放在“第一位”，限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

2、深化客户关系管理，提高vip客户的贡献度，一是通过提高我行信用卡的额度，进一步增强客户对我行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提高。二是通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务。

及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：

一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。

三是针对我支行所处市场的特点，如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提高我行的中间业务收入水平。

四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况，加强联系，争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款。

5、积极进入各小区、各企事业单位进行业务宣传。

一是要求员工在与客户交谈时，宣传要深入、细致，不流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户到我支行办理业务。

6、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点。

二、贷款业务

1、加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、

重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时，积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

2、加大结构调整力度，优化信贷资产质量。

一是注意关注服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。

二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

三、电子业务

积极营销电子产品，进行“捆绑式”营销，为客户提供多方位的服务，同时将福农通业务服务区域延伸到、以外的县市，如xx省工程有限公司在等地的分公司。

具体方案：

1、提高个人结算账户、企业结算账户开通网银的占比量，对于贷款账户开通网银要求达到100%。

如：跨行实行、农信银汇款；水、电、话费缴费等业务都是客户感兴趣的业务。

3、抓业务考核，完善考核激励机制。对有效户、睡眠户区别计价，增加缴费业务计价，提高售后服务计价标准，细化一体化考核指标，提高有效户占比的分值。

4、提高服务水平和能力，强化执行力和完善考核激励机制，加强电子银行队伍建设，完善风险防范管理；实现电子银行业务的可持续、电子银行业务推广计划。个人结算账户短信签约率达到40%网银开通率达到10%对公账户短信签约率达到80%网银开通率达到50%贷款户短信、网银签约率100%pos计划新增40台；福农通计划新增100台。

四、内部管理措施

认真按照总行制定的内控制度和措施要求，积极开展内控体系建设和防案工作。

1、加强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、加强员工思想道德教育，培养员工树立正确的人生观和价值观，防范道德风险，提高职业道德水准。

3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、确保各项业务操作的合规性，是加强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、加强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，及时发现并解决问题，对检查中发现的问题进行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错进行严厉处罚。

激烈的市场竞争，适者生存。只有在巩固固有资源，努力开发新的潜力资源才能获得良性稳定发展。通过改变以往的经营模式，扩展新业务，抓住市场发展脉络，以实现全年的各项工作发展目标。

银行支行半年总结报告 银行下半年工作计划书篇十

下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。

通过这些措施和要求，文秘部落 省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。

全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。

我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。

所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。

我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。

所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。

在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。

营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。

在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。

关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。

今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。

要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。

要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。

在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。

要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。

要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。

省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要

在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。

希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。

个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1. 风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。

风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。

二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。

三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化

信贷区域结构和客户结构。

四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。

目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。

尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。

下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。

公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。

为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。

各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。

同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。

我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。

票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。

被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。

另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。

倒是我们内部员工有一些思想顾虑。

希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。

有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。

比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。

总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。

人员问题不会有很大变化。

6月17日，齐商银行召开20xx年半年工作会议，在全面总结上半年工作情况的`基础上，认真细致地研究部署下半年工作思路和具体措施。

齐商银行党委书记、董事长杲传勇在讲话中，着重对今后如何切实做好不良资产清收压降、严密防控经营风险、不断提高核心竞争力以及全行作风效能建设等，提出了具体要求，

明确提出了全行下半年着重抓好的工作重点、工作措施和战略部署。

谈到如何切实抓好下半年工作时，杲传勇强调指出：

第一，要高度重视全行不良资产的清收压降工作，切实防范和控制风险。

重点突出三个方面的工作着力点：1、着力做好大额贷款的清收工作。

下半年要对大额贷款进行一次再检查、再清理，逐户、逐笔摸清情况，制定压缩计划，落实压缩措施，明确落实责任，逐户、逐笔制定清收保全的方案和措施。

2、着力狠抓责任贷款的清收工作。

要按照责任到位、整改到位的原则，深化责任追究机制，加大责任贷款的清收力度。

3、着力狠抓抵债资产的处置工作。

不良贷款清收要以现金清收为主，抵债资产要以变现为主，处置过程中要加快变现速度、减少费用支出，促进清收盘活工作再上新台阶。

第二，要高度重视全行的核心竞争力建设，切实完善科学合理的综合考核体系。

下一步要结合全行改革发展的总体任务，继续补充完善薪酬管理体系，充分体现以下几个原则：一要充分体现责权利相结合的原则，重新规划我行的薪酬管理体系。

要坚持以岗定薪、以能定资、以绩定奖、岗变薪变的基本原则，认真落实银监会《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，

制定有利于本行战略目标实施和竞争力提升与人才培养、风险控制相适应的薪酬机制，充分调动管理者和一线员工的积极性，引导全员模范履职尽责，不断提高业绩水平和工作能力，促进全行经营效益的提高和整体竞争力的增强。

二要充分体现多劳多得的劳动报酬分配以及奖勤罚懒的原则。

健全完善定性、定量的指标体系，让干事创业者得实惠，做出贡献者得奖励，造成风险者受处罚，真正建立起多劳多得、优胜劣汰机制，让每个员工最大限度地发挥作用和潜能，在实现个人价值的同时为企业创造价值。

三要充分体现多种方式、多种渠道相结合的多重激励原则。

要切实抓好年初我们提到的为员工办好五件实事的落实，开辟多条职业发展通道。

从下半年开始，启动全行人才培养核心工程，达到三个一百的目标：培养储备100名优秀管理人才、100名优秀客户经理和100名技术业务骨干，使我行切实增加人才储备，在竞争中不断发展壮大，并使每位员工从做大的蛋糕中得到应有的回报，实现自己的价值。

第三，要高度重视全行的作风效能建设，切实增强事业心和责任感。

要围绕严、细、实的工作要求，突出抓好以下几个方面：一是教育引导全员大力弘扬求真务实、真抓实干的优良作风。

领导干部要坚持深入实际、深入群众，开展调查研究，认真解决基层员工最关心、最直接、最现实的利益问题，让广大基层员工得到实惠。

广大员工要依法操作，合规履职，埋头苦干，模范尽职，把

岗位责任与全行的发展紧密结合起来。

二是大力增强干事创业的事业心和责任感，切实提高执行力和落实力。

一把手要切实履行好一岗双责，组织实施好各项决策，切实提高本职工作效能，要以高度的事业心和责任感投入到工作中，坚持以人为本，抓好班子、带好队伍，敢于担当，勇于负责。

三是大力弘扬三种精神，引导全员全身心投入齐商银行的发展事业。

大力弘扬艰苦奋斗精神，牢记两个务必，崇尚节俭，厉行节约，把资金更多地用在民生上、用在发展上；大力弘扬开拓创新精神，在管理和发展中敢于大胆地试、大胆地闯、大胆地干；大力弘扬身先士卒精神，发挥各级干部的影响力和示范作用，在规章落实、纪律执行、行为检查和责任追究等各方面，都要以身作则，率先垂范，提高依法合规意识，维护制度的严肃性。

四是大力提高五种能力，不断增强党员干部的综合素质。

一是政治鉴别能力。

二是开拓创新能力。

三是决策判断能力。

四是灵活应变能力。

五是驾驭控制能力。

在纷繁复杂的工作中，牢牢把握和控制局面，为全行的创新发展做出贡献。