

# 2023年银行工作总结上半年 银行年度工作总结(汇总9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇一

20xx年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成率为108.89%，个人客户网上银行任务2000，实际完成3483个，完成率为174.15%；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率为110%；个人电话银行任务900个，实际完成157个，完成率为17.44%；手机银行客户任务数12个，实际完成12个，完成率为100%；网上银行交易额任务为52亿，实际完成78.18亿，完成率为150.35%；电话银行交易额计划为0.6亿，实际完成0.65亿，完成率为108.33%；电子银行中间收入任务为14万元，实际完成15.22亿元，完成率为108.71%；全年电子银行交易笔数为49948笔。同时加班加点免费完成电子银行业务的几次升次与测试工作。

1、我行将公司业务部定为电子银行业务的联系部门，提供技术上的服务，负责做好电子银行业务的营销、安装与日常维护工作。下辖各网点共同努力做好宣传。因电子银行业务的开展，为我行减少了大量的柜面压力。

2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

3、会计结算部门做为会计结算的检查监督及业务培训部门，向下辖各网点做好业务培训、制度落实，以切实保证我行在电子银行业务操作中的安全防范与风险控制工作。

1、加大营销力度，提高我行电子银行品牌的美誉度。首先我行电子银行业务的营销有公司业务部的副经理负责，并在公司业务部设立电子银行专职人员与各网上银行使用单位进行联系，处理对公网上银行的安装与售后的系统维护，保证了我行电子银行的稳步发展。

2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

3、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。我行针对各部门对电子银行业务不同的需要分别进行培训工作，如针对公司业务部，我行着重向员工介绍电子银行业务的各种品牌名称、产品功能及在营销过程中需要注意的问题，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行业务的操作流程、规章制度，以提高员工的业务处理能力。从而全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问题，如客户关心的电子银行费用问题、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的使用功能。

一年来，我行电子银行业务整体发展势态良好，但也有一些问题存在：

1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为17.44%，离任务的完成还存在有一段距离。

2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人员变动时，业务差错的发生概率就增加。

3、业务推广应用力度有待加强。虽然我行完成了市行下达的对公各项工作任务，如对公客户网上银行发展数已超过许多，但有些客户的网上交易量不大，对使用我行的网上银行还存在有顾虑。

20xx年，市分行下达的工作任务肯定会超过今年的任务，我行将结合今年的工作情况，总结经验，创新经营，规范发展，防范风险。

1、认真安排、落实好20xx年市分行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进电子银行业务经营绩效的全面提高。

3、提高营销人员的营销水平。

4、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

## **银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇二**

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，

在2019年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出

艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇三

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。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇四

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

## 一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。
4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头



上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知

识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇五

xxxx年新年伊始，参加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。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇六

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。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在x万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；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。

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

## 一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

## 二、主要工作及成效

### (一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元；支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤；企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推

行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元；投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元；落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

## (二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将xx年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条；止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市xx年以来的400份信贷档案进行集中整理归档；严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。



上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔□3xx万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径,发现、化解cm系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”,前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份,发现风险问题13个,提出改进意见13条;6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”,从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况□cm系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分,督促管户信贷员落实责任,加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式,上半年全行共清收不良贷款812万元,完成省分行下达全年清收任务的105%,在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下,不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用,6月初,会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议,支持农发行历时半个月全额收回xx年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中,根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限,密切关注贷款到逾期情况,加强库存监管,加大促销力度,按照企业结算周期督促大宗农副产品交易贷款及时回笼归行,并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式,争取在7月末8月初新的经营周期到来之前,实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展,不断加强内部管理。

4.2万元;挂钩绩效工资1.4万元,奖励780元,扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制度”,加强执行力建设,进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年,市分行共组织召开周例会19次,安排工作514项,实际完成509项,工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理,逐户逐笔监测贷款利息收回情况,努力提高盈利

水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平；规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理；围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

### 三、存在的困难和问题

一是白银市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇七

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。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在x万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；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。

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

### 一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

## 二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执

行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元；支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤；企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元；投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元；落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将xx年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、

清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条；止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市xx年以来的400份信贷档案进行集中整理归档；严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔□3xx万元；利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cm系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条；6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况□cm系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回xx年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易贷款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与

新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展，不断加强内部管理。

4.2万元;挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平;规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理;围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

### 三、存在的困难和问题

一是白银市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇八

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共xx户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单



位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx上半年年部里的活动也很多，自己尽了能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈□xx卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到xx带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

下半年里，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

## 银行工作总结上半年 银行年度工作总结篇九

### 一、信贷财务计划执行情况

(一)各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长15、7%，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划3、9亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长14、5%，同比多增-万元。增量市场份额48、12%，存量市场份额30、98%，较年初增长1、66个百分点，均居(四行一社)同业第一位，增幅高于全省平均水平3、9个百分点。

(二)财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长43、18%。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长43、28%;金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长40、16%。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长63、28%，完成全年计划600万元的-%;各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划800万元的-%。

(三)不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划1050万元的-%，占比较年初下降-个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降-个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划3600万元的-%;“散小差”贷款退出(撤据销户)-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

(四)贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放-万元;累收-万元，同比多收-万元。

## 二、采取的主要工作措施

(一)认真研究，立足实际确立基本发展思路。全省农行20xx年年初工作会议后，我行新一届党委在认真分析形势，统一思想认识的基础上，经过认真研究，结合实际提出了今年及今后一段时期全行工作的总体要求，确立了“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理”的基本工作思路，紧紧围绕各项存款要上新台阶、清收管理要有新突破、经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范化等五项重点工作，明确了20xx年和今后三年的具体奋斗目标，提出20xx年各项存款确保净增4亿元，力争5亿元(保4争5);有效贷款增加2.5亿元;不良贷款余额下降4000万元，占比力争下降8个百分点;清收不良贷款本息5000万元;“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元;中间业务收入660万元;实现经营利润1000万元等目标。按照“抓大、拓中、不放小”和“保抢挖”的要求，结合陇南经济区域结构的特点，在调整经营结构，实施风险管理，创新激励机制，系统党建及队伍建设等方面提出了具体的工作措施，制定出台了《全市农行20xx年季度考核办法》、《年度综合考核办法》、《市分行机关部室20xx年绩效挂钩考核办法》、《市分行机关基本管理制度》、《全市农行营业网点等级管理柜员星级管理考核办法》，于3月7日组织召开了为期两天的由各县(区)支行行长、风险资产经营部、计划会计部负责人和市分行机关全体员工共91人参加的全市农行20xx年工作会议，全面安排部署了20xx年各项工作。同时，全面推行了领导挂县、部门包县责任制，为各项工作的开展有序开展提供了保障。

(二)细化“保抢挖”战略，大抓存款上总量。针对我行存款总量不足，特别是点均、人均存款水平低的现实，新一届党委从理清思路，准确定位，提高认识入手，将存款工作确立为全行加快有效发展的“生命工程”，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服小有发

展进步就骄傲、自满的情绪，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额，以存款数字论英雄”的经营思想，以深入贯彻落实全省资金组织工作电视电话会议精神、开展迎新春优质服务竞赛活动为契机，切实发动全员力量，坚持对公、储蓄和同业存款一齐抓，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。在认真细分存款市场，确定全行重点客户名录的基础上，建立健全了行领导抓系统大户、部门抓重点户、全员抓一般户的抓存组织体系，并按层次确定了保险公司等8户系统大户由行领导主抓、48户学校、医院等机构客户由部门主抓、城乡工薪阶层由员工拉网式开展抓存款，并从严进行考核。3月下旬，针对全行一季度存款任务欠账大，行际间发展不平衡和进度与时间不同步等问题，市分行专题下发《通知》，组织人力，要求全行上下树立信心，下大力气，集中时间坚持“两手抓”，切实把安排部署全年工作与当前业务经营有机结合起来，一手抓省、市分行20xx年工作会议精神的贯彻落实，一手抓各项任务的完成，确保贯彻会议精神与一季度业务经营“两促进、两不误”。4月份，为贯彻落实全省分行长会议和“五抓”指示精神，紧密围绕“六个突破”，及时下发了《关于认真抓好二季度业务经营工作的通知》，要求全行根据一季度业务经营情况，看排名、找差距，突出“抓弱、抓差、抓欠、抓进度、抓效果”，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进，并派各部室负责人分赴各包挂支行具体抓落实，确保二季度时间过半、任务力争完成全年计划的60%以上。同时，发动机关全体员工积极行动起来，全身心投入到全行业务经营中去，要求人均每月业余揽存2万元，以实际行动为基层行做出表率，到6月底，市分行机关员工业余揽储-万元，占武都区支行储蓄存款增量的-%，同时，全行通过狠抓营业网点等级管理、柜员星级管理、以及规范化服务等重点措施的落实，有力地促进了全行存款工作的扎实有效开展。

(三)强化清收管理措施，狠抓“双降”求质量。针对我行不良资产占比高、清收难度大和不良贷款实行模拟拨备后，对我行经营利润的直接影响等问题，全行进一步坚定“向清收不良贷款要效益，向‘散小差’贷款退出要效益”的经营思想，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。一是加强完善分账经营管理机制。在认真借鉴试点行经验的基础上，按照“资产划转、分责经营管理、搭建清收平台、实施万元含量、相对独立核算、捆绑考核”的原则，灵活运用属地清收与专业清收、全员清收与专职清收等行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合陇南区域特点，研究制定了《不良资产分账经营管理实施办法》，拟将武都区支行教场营业所翻牌改建为专业清收支行，并从武都支行和市分行抽调20多名员工专门从事武都行不良贷款的清收管理，待试点成功后在全市统一推行。二是积极创新清收手段。在认真总结和借鉴以往清收经验的基础上，大胆创新，用足用活用好各项清收优惠政策，进一步发挥好各级领导在清收工作中的示范带头作用。市分行领导及部门对所挂(包)县当年的不良贷款“双降”任务负责，积极参与，指导帮助抓清收；各县支行领导要亲临清收一线坐阵指挥，带头清收，真正把主要精力放到不良贷款清收上。至6月底，二级分行班子成员累计收回挂点企业康县王坝金矿等不良贷款本息120万元。三是全面加快“散小差”贷款退出步伐。除将退出任务层层分解落实外，提出了在全行消灭千元以下小额客户贷款等具体目标，并要求各行在坚持进村入户开展拉网式集中清收的同时，充分利用招标、打包、卖断等市场化清收手段，加快退出进度。至目前，全行以打包卖断等市场化手段处置收回农户散小差不良贷款-户(笔)、-万元，占“散小差”贷款退出总额的-%。四是继续加大对改制企业不良贷款的清收力度。密切关注和积极参与全市企业改制动态，千方百计清收改制企业不良贷款本息，对一时难以收回的果断采取保全措施，严防贷款债务被逃废悬空。目前已累计收回陇徽饲料公司等改制企业不良贷款本息-万元。五是加大抵债资产处置变现力度。至6月底，全行累计处置抵债资产-万元，占省分行下达全年处置计划100万元的-%，冲减“待处理以资抵债资产”-万元。六是

坚持依法收贷不动摇。全行不断加强对依法清收工作的指导、协调与服务，灵活运用诉讼方式攻克重点户、钉子户和赖债户，为全行清收工作打开了新局面。到6月底，全行累计起诉-户，胜诉-户，收回起诉企业贷款-万元。同时，全行大力推行不良贷款清收责任制，进一步完善和细化清收考核办法，严格进行考核兑现有力地促进了全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

(三)坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放小”和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站20xx万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1000万元流动资金贷款、天成工贸公司1500万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司400万元流动资金贷款(已批)。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款2900万元;成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大

中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

(五)努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道；另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

(六)强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真实性审计、行长离任审计□20xx年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项”后续审计工作，对全行近年来内

审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督整改;配合省分行操作风险大检查工作组,查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题,对全员进行了摸底排查,对群众反应的有关问题及时进行了核查反馈,有效地防范了各类案件及事故的发生。

### 三、存在的困难和问题

一是贷款营销困难,资金得不到充分运用,严重影响经营收益。截止6月底,全行贷款累放8143万元,剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元),同比少放2463万元,余款较年初下降659万元,同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差,优良客户少,有效贷款需求不足,加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来,对全行财务基础收入有一定影响;另外,个人业务受当地经营环境及条件的限制,发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈负增长。存、贷款存量比例为50%,较年初下降8、1个百分点,增量比例为-2、0%,同比下降51、2个百分点,对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重,基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达17769万元,按上存利率计算,每年损失608万元;三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后,受经营基础和盈利能力的影响,员工收入明显下降,前半年,省分行考核分配绩效工资-万元,同比减少84万元,人均减少1444元,在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题,除我行自身努力外,请求上级行给予帮助和指导。

共2页,当前第2页12