

2023年支行工作总结及下半年计划(汇总8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

支行工作总结及下半年计划篇一

一、人员、机构情况：

1、支行员工总人数x人。其中，在职职工xx人，具有大专以上文化程度xx人，党员 人，平均年龄xx岁；代办员xx人，临时工x人，离退休职工xx人，内退职工 人。

2、机构设置办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、分理处、分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，分理处下设储蓄所及营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额x万元，其中：公司贷款x万元，不良占比为%，个人综合消费贷款x万元，住房贷款x万元。各项存款余额x万元，其中，储蓄存款x万元，较年初增加x万元，对公存款x万元，较年初下降x万元，同业存款x万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增x万元，完成年度计划任务的%，

较上年同期减少xx万元;对公存款下降x万元，完成年度计划任务的-%，较上年同期减少x万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降xx万元，较上年同期减少xx万元。

2、新增个人综合消费贷款x万元，完成年度任务的%。

4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

x公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转□20xx年

在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款x万元。根据xx县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁xx大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于x公司，在20xx年对公存款增加17000万的基础上□20xx年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于x公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为x公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务

收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄xx岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

(一)对公存款方面

1、继续巩固和发展同x公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是xx县财政局、县社保局□xx县华乾面粉厂、制药厂等目标客。

(二)中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城铝业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

(三)个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是监狱、结构配件厂□xx县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，

营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

六、建议：

x我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以报(20xx)号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

支行工作总结及下半年计划篇二

您好！

经慎重考虑，我非常遗憾地向银行提出辞职。我带着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入xx银行，并且获得了许多的机遇和挑战。经过这些年在xx银行从事的行长工作，使我在xx领域学到了很多知识、积累了一定的经验。

我一直勤奋努力地工作，并获得过众多的荣誉。特别是在xx支行工作期间，每年的年度考核，我几乎都是优秀，连续x年被xx银行业协会授予通讯工作x等奖，多次被支行评为xx□在做好工作的同时，我一直坚持业余自学，努力提高自身素质。通过自修，先后获得xx等专业x个大学文凭，并被xx大学授

予xx学士学位。

在职场打拼中，因为自己坎坷的人生经历，使我错过了很多机会，也耽误了不少时间，如今年龄偏大，已经不能从事重要的工作岗位，更无升职的机会和空间，但自己又不愿意得过且过，浑浑噩噩地混下去，如果那样，只能成为xx行的累赘。想来想去，还是决定辞职，另谋生路。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

支行工作总结及下半年计划篇三

一年来，____县中心支行在武汉分行、南昌中心支行和____县委、县政府的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，树立和落实科学发展观，全面贯彻落实总、分行工作会议和全省人民银行业务工作会议精神，紧紧围绕党委中心工作，立足实际，开拓进取，求实创新，充分发挥窗口指导作用，强化金融管理，维护金融稳定，创新金融服务，加强内控内管，推动了各项工作迈上新台阶。至12月，中支全辖共获得县级以上集体荣誉80余项，其中获“分行文明单位”等省级荣誉26项。

(一)加强“窗口”指导作用。一是年初召开了全县金融工作座谈会和全县法人金融机构信贷调控工作会议，研究部署____年全县金融工作要点和信贷调控方向。二是提请县政府转发了《人行____县中支关于金融支持现代服务业加快发展意见的通知》，要求金融机构加大金融创新，不断提升金融支持现代服务业加快发展的水平，突出支持重点，努力满

足现代服务业对金融服务的要求，抓住有利时机，在促进现代服务业发展中做大做强金融业，完善风险控制，形成金融支持现代服务业发展的长效机制。三是举办了全县法人金融机构信贷政策业务培训班，详细分析了当前宏观经济形势，围绕再贴现、支农再贷款以及存款准备金管理等各项货币信贷业务知识进行了详细讲解，有效防范金融机构在实际工作出现各项违规行为。四是组织举办了____年____县银企对接合作会，县银行机构与30家企业进行了现场签约，签约总金额达39亿元。

(二)强化信贷调控管理。一是制定出台了《人行____县中支地方法人金融机构信贷调控操作规程》，就人民银行信贷调控的工作机制、合意贷款的申报、核实、测算核定、监督管理、合意贷款调控、奖惩约束进行了规定。二是下发《关于进一步加强辖内地方法人金融机构信贷调控的通知》，就做好货币信贷调控工作提出了明确要求。三是开展了对县域涉农信贷专项评估，并组织了对驻县9家银行业金融机构、全县13家地方法人金融机构2011年信贷政策执行情况的现场评估，及时通报了评估结果。四是组织开展辖内法人金融机构信贷投向大核查。

(三)用好货币政策调控工具。一是加强存款准备金管理。组织开展了对4家农村合作金融机构、村镇银行的存款准备金现场检查。二是加强再贴现、再贷款业务管理。____年累计发放再贴现85笔，金额3.48亿元；发放支农再贷款1.45亿元，有力地支持了金融机构业务拓展。三是加强已兑付央行票据农社后续监测考核。

(四)加大对薄弱环节的金融支持。一是继续完善小额担保贷款管理机制，增强小额担保贷款扶持创业的功效，推动小额担保贷款覆盖面。至12月末，全县小额担保贷款余额11.2亿元，累放10.84亿元，贷款到期收回率达99.9%。二是加大“三农”信贷投放力度。至12月末，全县银行业金融机构涉农贷款余额348.57亿元，占各项贷款余额的61.42%。三是

加大小微企业信贷产品创新。全县各国有商业银行、邮政储蓄银行均成立了小企业贷款专营中心，专为小微企业提供500万元以下的融资服务，简化了小微企业贷款业务流程，提高了审批效率。至12月末，全县银行机构小微企业人民币贷款余额89.57亿元，比年初增长39.91%。

(五)积极开展跨境人民币结算业务。中支及时将有关政策规定转发给辖内经办银行机构,加大政策宣传培训力度，编发了《____货币信贷之窗》，专门宣传跨境贸易人民币结算政策，在全县范围内积极宣传跨境人民币结算政策以及工作开展情况，____年全县跨境人民币业务结算总量达50.92亿元。

二、增强风险监测针对性，提高金融稳定驾驭能力，促进辖区金融稳健运行

(一)创新建立影子银行体系风险监测机制。将全县融资性担保机构、小额贷款公司、典当行、民间融资等非银行机构纳入影子银行体系。建立跨部门信息共享协调合作机制，及时掌握包括政策法规、影子银行体系各机构的发展状况和相关监管报告等信息。在开展日常监测工作中，借助政府协调平台、专题调研平台、信息披露平台三个平台，实现了风险监测由人民银行独撑向多平台互动转变。探索出台了《____县影子银行体系风险监测预警综合评价办法》，提请县政府下发了《关于建立影子银行体系数据信息质量维护机制的通知》，有效解决了影子银行共享数据信息的真实性、准确性难题。

(二)加强重点领域和行业风险监测。认真撰写《____年____县金融稳定报告》，客观真实反映了全县金融业风险状况和金融监管效果，披露了全县金融业风险状况。继续实施地方性法人金融机构风险监测分析月报制度，结合《____县“金融稳定性监测评估”法人金融机构操作细则》，定期上报监测报表和分析报告。在巩固现有银行业、证券业、保险业金融风险监测评估体系的基础上，继续将担保公司、典当行等

非银行金融机构纳入监测体系，不定期进行监测分析，重点关注银行、证券、保险等各类理财产品的发展及风险隐患，对地方政府融资平台开展深入研究，加大对辖内城投公司等政府融资平台的风险监测力度。

(三)加强金融管理与服务。中支积极创新开展构建县域金融管理长效机制，促进基层央行高效履职。创新履职手段，建立实施了一系列制度、措施,形成“分时管理、衔接有序、相互联系、科学有效”的“两管理、两综合”工作长效机制，经验材料在全省金融稳定专业会议上交流。开展对新型金融机构的管理创新，辖内____县支行探索建立了驻新型金融机构金融管理与服务监测员制度，通过“明确监测员职责、约定新型金融机构相应义务、规范监测员制度有关要求”等措施，切实做到金融管理与服务并重。将开展对新设银行机构开业前金融服务与管理知识测试工作常规化、制度化，____年中支及辖内支行先后组织____农商银行、稠州村镇银行永阳支行等单位负责人以及相关经办人员进行了综合测试，参考人员达180人次。继续深入开展综合执法检查，完成了对县工行、中行的综合执法检查。

(四)加强征信系统建设。积极开展中小企业信用档案建立和录入工作，全年共完成4000余家中小企业信用档案建设，并从中筛选出优质企业给予信贷支持。积极建立农户电子信用档案，加强与农信社沟通协调，推动信用农户纸质档案的采集工作，同时积极引导农户重视积累自身的信用记录，提高农户信用意识。认真做好贷款卡管理工作，建立了贷款卡年审绿色通道，通过创新贷款卡年审管理等方式，实现了贷款卡年审过程中人民银行、金融机构、年审企业的有效结合，共办理了 900余家企业贷款卡年审。开展机构信用代码证发放工作，第一批1.1万份机构信用代码证，已全部发放到位。

(五)深入推进金融生态建设。率先在全省开展了金融生态示范县(县、区)评选工作，召开了全县农村信用体系建设推广工作现场会，对获得2011年度的3个金融生态示范县(县、区)

和7个金融生态达标县(县、区)进行了表彰和授牌。提请县政府出台了《____县金融生态“示范县(县、区)”政策优惠实施细则》，并召开了首个金融生态示范县(县、区)优惠政策落实推进会，对金融生态示范县(县、区)在金融产品创新、税收等方面提供优惠政策。通过____人民广播电台对“信用记录关爱日”活动进行报道，结合“学雷锋日”开展“志愿者传信活动”等，开展了形式多样的征信宣传活动。积极开展农村普惠金融体系建设，组织了农村金融教育者赴遂川县高坪镇开展金融教育志愿者活动，为当地50多名农户进行金融知识培训。加强反洗钱工作，探索建立“融入地方金融生态建设的反洗钱考核体系”，率先在全省将反洗钱列为金融生态建设内容纳入政府年终综合考评范围，通过建立反洗钱工作考核指标及相应体系，进一步推动、深化招商引资领域反洗钱监管工作。

(一)做好信息调研工作。继续实行《中支青年信息调研课题组实施方案》，组织召开了中支青年信息调研工作座谈会，突出培养青年信息调研能力;实行三级审核工作机制，加大对辖内金融机构统计数据、经济调查和征信管理报表的审核力度，切实做到上报数据和报表准确及时，统计数据和报表零差错。举办了以“金融支持小微企业发展”为主题的第三届“井冈金融论坛”，为经济金融界人士提供了交流平台。积极开展专题调研，开展了春耕备耕、中小企业金融服务等调查，为上级决策提供参考。

(二)强化会计财务管理。出台了《人行____县中支对账管理办法》，联合各部门分两次对县支行“大会计”工作进行突击检查。出台了《人行____县中支内部接待管理办法》和《人行____县中支内部往来用餐标准》等，进一步规范内部接待标准，坚决杜绝各种铺张浪费，有效降低了公务接待成本。下发了《关于进一步加强财务管理的通知》，进一步规范辖内财务管理工作。

(三)加强支付结算管理。积极推动银行卡助农取款服务工作，

进一步改善农村支付服务环境，提升农村地区金融服务水平。至12月末，全县银行卡助农取款服务点数量达724个。扎实开展“刷卡无障碍”创建活动，增加atm机具□pos机的投放量，至12月末，银行业金融机构新增atm机280台、新增pos机3208台。启动了____县现代化支付系统宣传主题日活动，积极引导县民根据实际需要应用支付系统办理相关业务。

(四)强化经理国库职能。印发了《____县国库tcbs账务日间查询登记制度》，有效地发现当日业务差错，并当日纠正差错，提高tcbs核算质量。全面实现了税收资金由同城系统办理改为由大额支付系统直接划转国库，制定了《大额支付系统划转国库税收资金业务处理办法》，有效防范国库资金风险。进一步加大财税库银横向联网系统(tips)推广力度，保持电子缴税率和签约率在全省处于先进行列的位置。配合“乡财县管”财政体制改革，做好乡镇财政资金国库集中支付管理工作，树立为财政服务形象。在全县范围内开展了国债收款单集中催兑活动，以“单单有催兑，单单有交代”为目标，扎实做好国债收款单催兑工作。

(五)加强货币金银管理。统筹安排发行基金调拨，在保证全年现金供应和发行基金后备库存的基础上，实施了“库库对接、库行对接、行企对接”三种调拨调剂模式，加大了小面额人民币供应，改善流通中人民币的结构状况，提升流通中人民币整洁度。积极开展“吉州区人民币收付服务管理示范区”创建活动，推进金融机构向人民币履职“零推诿”、假币出现“零容忍”、服务“零距离”、管理“零缝隙”、服务对象“零投诉”和“双百”目标靠近。积极做好反假货币宣传培训工作，开展了“打击和防范经济犯罪—你我共同的责任”宣传日活动，编辑印刷了《反假货币知识必读本》教材，组织开展了临柜人员人民币知识业务培训，在全省率先举办了银行业金融机构收付业务管理培训班，提高了金融从业人员人民币收付业务水平。

(六)强化外汇监管职能。做好企业档案信息清查及名录登记工作，完成录入货物贸易外汇监测系统的企业档案313家，其中列入名录内企业226家，并根据辖内企业提交的出口单位备案登记的相关情况，及时更新监测系统中的企业名录信息，确保货物贸易外汇改革顺利推行。根据新货物贸易外汇管理制度规定，对全辖310家名录内企业开展了全面监测，完成了改革后货物贸易企业的首次分类管理工作。加强外汇现场检查，对县农行、县建行、县邮储银行和赣州银行开展了国际收支统计申报、服务贸易和个人结售汇业务季度现场核查。认真做好各项外汇监管系统的升级和整合工作，分别完成了个人外汇业务非现场监管软件和外汇非现场检查系统的升级改造工作，完成了个人结售汇系统应用门户整合推广工作。首次受理了辖区平安保险公司____支公司开办外汇业务保险业务的申请，并获得省分局批复。新核准7家银行机构开办结售汇业务，全辖办理结售汇银行机构增加到102家，扩大了县域外汇管理与服务覆盖面。

(七)加强科技、后勤服务保障。完成了中央银行会计核算系统(abs)的全国灾难应急演练，做好业务网等级保护和办公网分级保护工作。完成了辖内重要业务系统等级保护的定级初审，及时向上级主管部门报送了相关定级审批报表和定级材料;建成开通辖内视频会议系统到县工程。做好重点创新项目“基层人民银行业务网安全保密域管理工程”的设计开发和在部分县县支行的推广应用，得到上级行主管部门的肯定。加强用电、用水等重点环节能耗管理，逐步淘汰耗电量高的用电设备，积极推广节能新产品，有效降低各项能耗开支。围绕“珍惜生命之源，人人节水护水”的宣传主题，开展公共机构节能宣传周活动，中支节能减排工作经验在全省人民银行系统后勤工作会议进行介绍推广。

支行工作总结及下半年计划篇四

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，我行上半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xx□xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房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：

上半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：

上半年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技□xx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。6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，上半年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止6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xx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xx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□xx支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中□xx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。上半年，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。

在上半年的业务发展中，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在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。上半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%。

在上半年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。上半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上半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

上半年，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。

1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。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。上半年处罚相关责任人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。

上半年工会注意“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。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。上半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。

下半年发展思路：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，最大限度减轻柜面压力。

支行工作总结及下半年计划篇五

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人，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。

支行工作总结及下半年计划篇六

xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到xx年x月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计万美元，比去年同期增加万美元，增幅达%；结售汇合计为万美元，比去年同期增加万美元，增幅达%。

负债业务：本外币存款余额为x万元，其中：人民币存款余额为x万元，比年初新增x万元，完成年度计划的%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划%；企业存款新增xx万元，完成年度计划%。外币存款余额为万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的%。

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为%，完成年度计划%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定x员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会 and 情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达亿美元，结算量达万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增x万元，较同期增幅为%。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

支行工作总结及下半年计划篇七

思想方面

本人思想品德好，上进心较强，自20--年起开始接受党组织的考验，定期向党组织做汇报。对自己严格要求，廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

学习方面

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握--支行所有柜面业务知识。在20--年参加了省行dcc讲师团培训班，被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训工作。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自己充电，参加了20--年11月国际注册内部审计师资格考试。

工作方面

一、会计核算方面

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，一支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

二、会计内控方面

(1)加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2)加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3)加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4)加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、

个贷、资金挂帐等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5)加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

三、柜面人员方面

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初一支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，一支行也相应制定了《一支行绩效考核办法》、《一支行员工业务量考核办法》等。一支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函〔20—〕301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

四、高度重视、明确责任、全力以赴、圆满完成dcc上线工作

1、1—2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加

了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

3、我行深刻理解抓好全员模拟演练的重要性，召开全体人员思想动员会，要求每一位员工要全力以赴打好模拟演练仗。结果是比较圆满的，不仅保质保量地完成了六轮演练工作，而且演练考核名列茅，其中第三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

4、提前做好客户的通知工作，5月15日前将《告客户书》送达客户，为平稳上线奠定了基础。

五、开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。

根据建娄函[20--]181号“关于开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动的通知”精神，8月1日至11月中旬在全行范围内开展以“提高员工技能、提供优质服务”为主题的全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。通过参加该活动，达到调动广大员工的积极性，从强化员工的操作技能和服务水平入手，全面提高柜面服务质量、服务效率和服务品质，提升核心竞争力，促进业务快速发展的目的。

8月份我行根据竞赛活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识面。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪、dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作实施方案

和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20--年11月至20--年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。

支行工作总结及下半年计划篇八

20xx年，在上级工会、支行党委的正确领导下，开发区支行坚持立足支行业务发展，充分发挥劳模示范带头作用，成立了xxx劳模创新工作室，在全行中产生了积极的示范和引导作用，有效激发了广大职工的创新热情和创造活力□20xx年xxx劳模创新工作室已成为开发区支行弘扬劳模精神、发挥劳模作用的有效载体。

20xx年，“xxx劳模创新工作室”挂牌□xxx工作扎实，业务过硬，工作业绩突出。丰富的工作经历和多岗位的工作锻炼，培养了她踏实勤恳、任劳任怨的工作作风，能够创造性地开展工作，具有较强的学习能力□xxx无论在哪个岗位上，她都爱岗敬业，认真钻研，总能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，这一切都缘于她精益求精、追求卓越的“工匠精神”。

xxx担任开发区营业部主任以来，一步一个脚印，带领支行营业部的整体业务指标发展到了一个新的高度。在xxx评选中获得“千佳文明服务网点”称号，顺利通过复检□xxx本人连续两年被评为市行先进个人、营销服务劳模岗等荣誉称号。

（一）促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，搭建劳模创新平台。

xxx劳模创新工作室，是弘扬新时代劳模精神、发挥劳模作用、加强劳模工作创新的有效载体。随着时代的发展、社会的进步，一大批爱岗敬业、无私奉献，勤奋学习、勇于创新、敢于实践，努力成为先进生产力代表的新时代劳模涌现。通过搭建劳模工作室，大力弘扬劳模精神的浓厚氛围，能够促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，为推动支行整体业务发展作出积极的贡献。

（二）有助于做好“传帮带”，发挥劳模示范引领作用。

专业技术比赛锻造了劳动模范，而劳模创新工作室又推动了专业技术比赛不断向深度和广度开展。开发区支行将xxx劳模创新工作室作为劳模工作技能方法、经验传授的‘载体，通过定期组织开展岗位练兵活动、帮助新入行员工设计提升职业技能，围绕业务技能提升开展多种形式的创新活动，为青年员工立足岗位练就过硬本领搭建平台，极大调动和发挥了青年的积极性和创造性，培养了更多优秀的青年业务技术骨干和技术能手。

（三）将劳模工作室与搞好产品营销创新紧密结合，推动整体业务经营发展。工作室成立后通过在全行开展创建活动，激发广大员工，特别是青年员工思考创新、建功立业的热情，发扬“爱岗敬业、凸显特色、强化营销、积极拓展”的劳模创新精神，推动业务经营健康快速发展。

劳模创新工作室在充分发挥平台作用、青年员工的成长进步上取得了一定成效，但工作室当前存在创新能力不足、积极主动性不够等方面的问题，主要表现在：一是影响力和吸引力不足。劳模创新先进事迹宣传不足，劳模创新工作室的影响力受限，导致聚集到劳模创新工作室的职工数量有限。只有广泛聚拢广大职工，才能使大家在此汲取营养，寻找动力，促使员工将劳模创新工作室当成成长进步的平台、施展才华的舞台。二是需强化激励导向机制，调动创新热情。只有紧密结合支行业务发展实际情况，深入研判业务条线的发展新

模式，充分应用借鉴互联网思维，充分发挥劳模工作室的示范带动作用，才能引导广大职工多思考、勤研究，为推动分行各项业务的高质量发展贡献聪明才智和巨大力量。

（一）强化合力推进机制，营造创建环境。劳模创新工作室需凝聚各方力量，整合优势资源，形成党委支持、工会组织、劳模挂帅、职工参与的创建格局。

（二）强化物资保障机制，夯实创建基础。创建劳模工作室，需加强基础建设。劳模创新工作室集技能学习、营销创新、成果展示、资料汇集于一体，需加大软硬件的投入，配备如书籍、电脑、仪器等设备，建议上级行每年为工作室提供充足的工作经费。

（三）强化舆论宣传机制，扩大创建影响。进一步扩大劳模创新工作室的影响力和吸引力，大力宣传劳模创新先进事迹，多层次、全方位的宣传，能够有效扩大劳模创新工作室的影响，使越来越多的职工聚集到劳模创新工作室，汲取营养，寻找动力，真正发挥劳模工作室的作用，将劳模工作室当成成长进步的平台、施展才华的舞台。