

银行财务部门半年工作总结 银行半年工作总结(优质9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

银行财务部门半年工作总结篇一

x年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感

受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到:一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让

客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

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xx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，集中进行研讨，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。在3月25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xx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□xx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。

三、突出金融生态建设，促进地方信用秩序的根本性好转，维护金融稳定□xx年上半年，我们以信贷登记咨询系统为平台，加大对征信体系建设的管理，督促金融机构运用系统进行贷前查询，贷后信息及时入库，及时更新完善企业信息，年内确保了信贷数据入网率达10;以“信用工程”创建活动为载体，加大对社会信用的引导，加强金融运行生态环境建设，全面提升各经济主体的诚信意识，打造“信用”，为全县金融业的高效稳健运行提供良好的发展环境，全县各金融机构于5月份在全县范围内开展了以社会信用制度建设、金融法律法规知识、银行债权管理和征信管理为主要内容的“征信体系建设宣传周”活动，向广大城乡居民散发传单，解答相关问题，

为全县信用环境建设深入开展创造良好的开端。充分发挥基层人民银行处于当地金融机构中心地位的优势作用，协调好与政府及其相关部门的关系，积极构建银企信息交流的平台，当好金融机构的“代言人”。xx年上半年，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。xx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xx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20xx.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。

七、突出内部管理，努力构建和谐支行[]xx年，我们以“强化管理”为主导，坚持“厚德博学、求真务实”的建行理念，围绕“严、高、精、实、新”的五字要求，按照新的职责定位，狠抓各项内部管理制度的落实。一是始终围绕“四零三无”的总体管理要求，通过完善制度，明确职责、落实责任、强化考核，促使内部管理工作在高起点、高标准、高质量层次上取得了突破。为了在更高层次上实现“五个一流”的奋斗目标，从实现内部管理再突破、再创新和再提高的标准出发，提出了严字当头，严格制度，严格管理，严格奖惩，从严治行，在管理制度和管理环节上要精细严密，不留漏洞的管理措施。并在制度和措施落实上下实功夫，求实效，提倡扎实作风，不搞形式主义，加强了内部管理。为了保证各项业务和内部管理工作的有序开展。四月份，支行成立了业务督察组，由三名行长各把一个关，抽组各股室负责人和部分业务骨干，对各部门内部管理、劳动纪律、绩效考核、四月份月度工作任务完成情况、前四个月基础业务、安全保卫、案件防范等情况进行了一次全方位的监督检查，对违反操作规程的行为及时进行了纠正，对违反制度的人员给予了批评教育，对查出的业务差错，严格按照《中国人民银行平凉市中心支行行员思想行为管理办法》的规定，经济处罚x次，金额170，确保了各项工作任务顺利完成。同时，从5月份开始，实行了行长月度值班制度，每月由一名副行长值班，人秘、纪检等部门人员参与，对全行月度工作任务完成情况、基础业务建设、劳动纪律等进行督查，并于次月的第一个星期三的职工会上进行通报，通过督查和检查，使各项业务差错疏

漏明显减少，工作质量有了显著的提高，从而使基础业务“三化”建设在新的高位起点上又有了创新和发展。二是支行坚持做到了职工有病住院主动看望、生活有困难主动帮助、重要节日值班主动慰问，职工文体娱乐活动坚持“小型化、多样化、经常化、业余化、兴趣化”的工作理念，做到“周有活动、月有竞赛”。先后组织职工开展爬山、读书演讲、趣味知识答题、跳绳、同心鞋、飞镖等活动，以丰富多彩的活动为载体，以吸引职工参与，让他们在愉悦的精神文化中陶冶人格、升华境界、获得启示，这些活动的开展，进一步密切了员工之间、部门之间、领导与职工之间的关系，既陶冶了情操，又增强了全行的凝聚力和向心力。三是加大干部职工思想行为教育，下大决心扶持正气、抑制邪气，切实调动广大职工的积极性和创造性，充分发挥党、政、群、团的职能作用，把职工思想工作做深、做细、做透，形成大家想工作、愿工作、干工作、能工作的良好氛围。

八、突出班子建设，切实加强党建和思想政治工作。支行党组以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，依靠表率力量，带动全行干部职工。一是班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清清白白为政”的原则，严守廉洁自律规定，遵守各项制度，不搞特殊化；坚持言行一致，对上对下一样，对内对外一样，自始至终一样；“严”字当头，为人表率的思想不放松。支行党组做到了“三从”，即从我做起、从领导班子做起、从点点滴滴做起，班子成员在思想上勤于沟通，在工作上相互补台。在实践中率先垂范。支行班子成员严于律己，精诚团结，开拓创新带头做勤政廉政的倡导者、实践者，形成了一个坚强的领导核心。二是完善制度、加强管理，增强领导班子的整体合力。对“三重一大”事项坚持党组集体研究决策，充分发扬民主、集思广益，保证了决策的科学性和党组集中统一领导的权威，没有议而不决、决而不行以及违犯组织原则和程序的问题，实现了班子议事、决策、管理诸环节的民主化、科学化、程序化。三是加强党风廉政建设，全面落实责任制。认真落实“谁主管、谁负责”的工作制度，坚持“看好自己

门、管好自己人”的党风廉政建设工作机制。年初我们在签订党风廉政建设目标管理责任书的同时，明确规定行领导一岗两责，将党风廉政建设的主要任务进一步分解落实到部门，形成了党组统一领导、纪检部门组织实施、股室各负其责、职工积极参与的工作格局。结合支行的工作实际，五月份对支行营业室、综合业务股两个股室的商业银行、信用社代理乡镇国库业务审批，银行账户开户许可证核发和贷款卡发放审核等三项业务进行了执法监察，有力地促进了两个部门的各项工作。四是深入开展党风党纪、法律法规和廉政教育，打牢干部职工的思想政治基础。上半年，组织干部职工认真细致地重点学习了《中国人民银行干部理论学习读本》八至十三章、《建立健全教育、制度、监督并重的预防和惩治体系实施纲要》和《案例选编》，开展了以新“六条规定”、“十个严禁”为主要内容的党纪法规和廉政教育。在学习教育中，从端正学风入手，采取集体学习与个人自学相结合、组织教育与自我教育相结合、学习法规与案例警示教育相结合等多种形式，提高了廉政教育的质量。支行领导干部特别是班子成员能够带头撰写学习心得，全行干部职工先后撰写学习心得64篇。

总之□xx年，支行按照常规性工作抓质量、创新性工作抓亮点、典型性工作抓提高、基础性工作抓落实的要求，集全行干部职工的智慧和力量，开拓创新，较好地完成了上半年的各项工作任务，但与中支党委“四零三无”目标管理要求相比，还存在一定的差距。一是调研信息工作处于被动局面，虽然我们经过了一定的努力，报送了大量的稿件，但是刊登数量是历年最少的；二是内部管理工作还有薄弱环节，业务差错没有完全杜绝，“四零三无”目标没有真正实现；三是工作创新突破不够，一些创新工作影响面不大。下半年，在中支党委的领导下，我们将鼓足干劲、扎实工作，真抓实干，与时俱进，带领广大干部职工再创佳绩，全面完成年初既定的各项工作目标和任务，重点做好以下几方面的工作：一是切实抓好《职工教育培训规划》的实施工作，以大培训提高行员队伍素质；二是积极探索实施金融宏观调控的有效手段，促使辖区

经济保持较快增长，以大调研助推货币政策传导；三是继续强化内部管理，以大内控堵截内部管理漏洞，确保“四零三无”管理目标稳定达标；四是深入扎实开展党员先进性教育活动。结合央行职责和支行实际，制定支行党员先进性的标准，开展以“党员要成为业务中坚力量”为主题的思想教育活动，通过读书演讲、征文比赛等学习方法，使广大党员坚定理想信念，牢记党的宗旨，增强先锋队意识，始终保持党的先进性和纯洁性，全面达到党员先进性的标准，增强凝聚力、战斗力、感召力，充分发挥共产党员在二次创业中的率先垂范作用，促使支行整体业务和工作质量再上一个大的台阶。

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。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6个月，全行共受理、调查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元；向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕白银市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，白银市被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，有30个项目的65亿元贷款符合农发行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持白银市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元；6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，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货款及时回笼归行，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。

今年，我们坚持“内外兼修”的原则，一方面努力拓展信贷业务，一方面更加注重精心打造二级分行经营管理平台，全面做好各项内部管理工作。一是按照“总量控制、均衡实施、适时调节、弹性管理”的要求，加强资金运营和头寸限额管理，上半年旬均头寸占用294.5万元，同比减少171.4万元，月均资金运用率达到了102.28%。二是进一步规范和完善市县行绩效考核制度，围绕重点工作，动态调整分值，加重挂钩力度，细化到岗到人，前6个月共挂钩各基层行部考核费用32.5万元，奖励1.86万元，扣罚4.2万元；挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940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。

(四) 坚持以人为本，深入推进企业文化。

在积极促进业务有效发展、努力提高信贷资产质量的同时，

我们坚持“两不误，两促进”的原则，全面开展了企业文化建设各项工作。一是将学习列入各项工作之首，通过党委会、中心组学习会、行务会、周例会等多种形式，全行全员、百分之百学习了上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。二是充分利用“行长接待日”与市县行56名干部职工开展谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流，切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。三是树立全新的企业形象，统一了办公用品，设置了形象专栏，配套了班前音乐，规范了行文和信息报道格式，多次与城市信用社协调，完成了楼体外形象标识的张贴悬挂工作。四是深入开展制度文化和专业文化建设，根据部室工作性质、员工岗位要求，征集、提炼、书写、张贴集体理念22条、个人格言48条；组织职工认真学习总行制定的《中国农业发展银行员工行为规范(试行)》，观看了礼仪视频讲座；序时开展文化月活动，6月中旬组织职工到刘家峡开展了野外拓展训练；制定、修改、完善各类制度办法，对现行的40个内部管理制度进行收集、筛选、整理，于6月初完成了企业文化《内部制度汇编》的编印、分发工作。五是积极组织 and 参与“献爱心”活动。5月12日汶川县发生特大地震灾害后，我行积极响应党中央、国务院和总行、省分行党委号召，情系灾区，全行动员，累计捐助款项37900元；捐赠衣物145件，被子31床，香皂、消毒液各1箱，为帮助灾区同胞共渡难关、重建家园尽了一份我们应尽的绵薄之力。

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。

四、下半年工作打算

(一)重点支持夏粮收购。认真落实国务院、银监会和总分行关于支持农业和粮食生产的政策要求，充分挖掘当地传统客户资源，在保证已有粮食企业收购资金供应的前提下，择优做好对符合条件的其他粮食购销企业的信贷支持工作，巩固和发展传统业务。

(二)持续抓好贷款营销。根据国家有关金融机构支持资源型城市转型的政策，一方面积极向省分行、总行申请资源型城市可持续发展专项授信或专项贷款；一方面根据我行年初制订的白银市分行xx年《客户营销规划》，积极做好辖区内重点项目贷款的储备、培育、营销工作。

(三)全力防范信贷风险。依然将风险防范放在各项工作之首，按照“稳健经营，重速度、更重质量”的原则，加大检查整改力度，规范贷款办理程序，适时进行监测控制，全面防范贷款风险，全力清收不良贷款，努力提高信贷资产质量。

(四)全面加强内部管理。完善各项制度，规范操作程序，深入开展执行力建设；树立正确的资金计划意识，努力实现借贷资金的优化配置；建立科学的绩效考核体系，深入推进岗位管理和绩效考核；加强内部控制和安全保卫，确保业务经营和各项工作安全运营。

(五)深入推进企业文化。积极探索有利于提高员工综合素质的激励机制；继续抓好以制度文化、行为文化、专业文化建设为核心的深层企业文化建设，增强员工的向心力和归属感，营造和谐共事的工作环境，努力做到以农为本求发展，以人为本促和谐。

(六)全面完成经营目标。进一步发挥二级分行管理平台作用，树立强烈的成本效益观念，增收节支，勤俭办行，严格控制费用支出，不断拓宽收入来源，进一步加大收息力度，努力

提高经营效益，保证全面均衡完成全年各项目标任务。

银行财务部门半年工作总结篇二

20__年以来，我行非常认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，20__年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况

1、负债业务增势明显

6月末自营存款余额为__万元，较年初新增__万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额__万元，较年初新增__万元，完成全年任务的66%。对公存款__万元，较年初新增__万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额__万元，较核定基数增__万元，完成任务的99%；对公日均存款余额__万元，较核定基数增__万元，完成任务的161%。

2、中间业务稳步推进

上半年已实现中间业务收入近__万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近__万美元；信用卡发卡__张；期缴保险__万元，趸缴保险__万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础

支行在去年末就对20__年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，年初支行再次召开工作会，就20__年度全年工作进行统一的部署和安排，对20__年取得的成绩，行长室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二) 强化市场营销机制

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户__户，实现新用户存款新增__万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中，__区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对__区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

银行财务部门半年工作总结篇三

进一步提高现金和利率管理水平。提高执行现金和利率政策的正确性，加大检查监督力度。及时发现和纠正现金和利率政策执行过程中出现的问题。

随着粮食市场的进一步放开和深入，今年以来。三农问题和粮食平安问题已日趋突出，农发行的管理职能和业务范围也发生了变化，收购资金封闭管理工作面临新的形势。行资金

计划管理工作在市分行党委的正确领导下，紧紧围绕收购资金封闭管理这个中心，适时调整工作思路，以总行的规范化管理考核为工作准则，以努力实现提高信贷资金运用效率和切实防范信贷风险为双重目标，调动资金计划条线在岗人员的工作积极性，充分发挥资金计划工作的职能作用，使我行资金计划工作取得了较好的效果。现将年上半年资金计划管理工作如下：

明确工作目标，

一、统一。量化和细化考核评比方法

市分行召开了年工作会议，继全省分、支行长会议之后。把风险管理摆在全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导 and 努力方向：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理工作。并且对照省行资金计划处的考核方法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。百分考核方法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作表明，年初制定的工作意见和考核评比方法方向明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

提高资金使用效益。

二、加强资金营运管理。

行进一步加强信贷资金营运管理，今年以来。信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本坚持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在99、5%以上，信贷资金

坚持较高的营运水平。

严格对资金头寸的管理，1坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识。省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，对不合理占用及时调整，保证了各行科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

市县明确专人负责资金调拨管理工作。请调资金时，2完善资金调度管理。资金调度环节上。做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，防止了资金供应脱节情况的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，行继续坚持小额度、勤调度资金调度原则，尤其是总行调整了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金87笔23350万元。同时我行严格按上级行的要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》《资金请调单》《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内资金往来台帐》按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的平安运行。

提高统计资料质量

三、加强统计管理工作。

加班加点，一)行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况。任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，

二)为加强对现金计划执行情况监测和分析。行建立了现金投放、回笼月度分析演讲制度。并对造成当期现金投放(或回笼)原因予以重点分析。

统计数据完全来源于各支行(部)会计部门的各项报表,

三)行在统计管理上始终坚持依照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行。坚持报真情、报真数,不擅自公开发表统计资料和泄露统计机密,按时完成好省分行规定的各项统计资料的同时,认真地做好当地人民银行要求上报的各类统计报表。

做好监督拨付工作四、加强财补资金管理。

积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况,今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系。补贴资金能否及时拨付到位直接影响到行各项工作顺利开展。

国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少,

一)自粮食市场放开后。加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度,也严重影响到行信贷资产的平安性和效益性。新形势下,行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调查摸底,及时掌握各级粮棉油贮藏数量、库存值的增减变化及其原因,对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策 and 财政补贴资金拨补情况,认真实施规范化操作,切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作,按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况分析;认真及时登记各类财政补贴台帐,确保台帐间数据准确、衔接。

密切与财政、企业主管部门的联系,

二)积极加强宣传。争取理解和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况反馈财政部门，督促下拨资金，防止了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

三)经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力。全市应收各项财政补贴资金6243万元，实收各项财政补贴资金4857万元，财政补贴资金到位率77、8%。

适时调整工作思路

五、监测和分析等级行管理指标。

首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，年度等级行考核与以前年度相比有很大的调整。掌握新的指标精神，并对考核指标提出反馈意见，分析各项指标完成的难易程度，指导全年工作。其次根据各行按月经营指标的完成情况，市行对各行的失分项进行原因和对策分析，通过对经营指标的监测反映，适时调整工作思路，找收工作重点，明确工作方向，为领导的预测决策提供了保证，有效提高了各行的经营管理水平。

做好业务经营分析，

六、加大调查研究深度。发挥业务综合职能

行十分注重提高业务经营分析水平，为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用。增强业务分析的实用性，做好领导的顾问助手。通过对所辖支行、部和粮食购销企业信贷资金运用、粮油物资运动、信贷资金活动的变化、信贷资产结

构变化及存贷款异常变化等收购资金封闭管理动态情况，深入分析影响全行业务活动的各种因素，并且坚持静态分析与动态分析相结合、近期分析与远期分析相结合、银行信贷业务活动分析与企业经营活动分析相结合、微观分析与宏观分析相结合的分析方法，紧紧抓住收购资金封闭管理重点和疑点，揭示规律，找出特点，反映问题，提出对策，增强了全行业务经营分析的前瞻性和指导性。

确保政策正确执行

七、加强现金和利率检查。

行依照有关现金管理的文件精神及具体实施方法，

一)今年以来。继续抓好现金管理工作。一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格依照大额现金支付三级审批制度。三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户现金的支取，合理核定企业淡旺季库存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行(部)信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行(部)进行了检查。从检查情况来看，企业现金收支基本能依照管理要求执行。

明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，

二)行利用多种形式向购销企业宣传利率政策。按合同利率计息、按利率调整分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。严格执行利率政策的同时，行要求各支行(部)每季对利率执行情况进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行(部)全部贷款的

利率执行情况进行了全面的检查，从检查情况来看，利率执行情况基本能依照国家有关政策要求。

为经营决策服务。

八、认真做好夏季信贷资金需求预测。

保证粮油收购资金的供应，为进一步做好年夏季粮油收购工作。行主动和粮食、农业等部门联系，搜集相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调整变化情况，粮棉油种植面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约6200万公斤、收购油菜籽1945万公斤。

虽然做了大量的工作，回顾年上半年我行资金计划管理工作。但是对照省分行的要求还有一定的差异，还存在一些薄弱环节，主要表示在一是新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步空虚，业务综合素质有待进一步提高。二是所辖各支行、部每月(季)财政补贴资金到位情况不甚理想，有待进一步加大与当地财政部门协调力度。

九、下半年工作打算

迎接新挑战，年下半年我行资金计划管理工作要积极适应当前新形势。紧紧围绕年初制订的资金计划管理工作意见，积极性地开展好工作，充分发挥资金计划管理工作的综合职能作用，更好地为全行的各项业务工作服务。

加大资金计划工作考核力度，

一)根据年初确定的工作目标和考核内容。按季向所辖支行、部公布考核指标完成情况，促进全市资金计划管理工作的顺利进行。

编制年、季度粮棉购销计划;根据粮棉市场供需情况和预期购销价格测算，

二)建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。依照购得进、销得出、有效益原则预测年、季度企业购销量。依照以效定贷，以销定贷贷款原则预测信贷投放量，编制年、季度贷款投放计划。同时结合我市实际情况和粮棉市场变化趋势，及时修正年、季度粮棉购销计划和贷款投放计划，以逐步建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。

促使地方配套的财补资金按时足额到位，

三)积极主动与当地财政部门沟通和协调。减少各类财补资金滞留专户的时间，努力提高财补资金的位率，为实现全行经营目标发明有利条件。

[]

银行财务部门半年工作总结篇四

20xx年是工商银行西三旗支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的”防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

至20xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管

理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

我行至20xx年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

管理部20xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说20xx年“增收节支”工作卓有成效。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

我行20xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

银行财务部门半年工作总结篇五

半年前我刚刚来到了xx银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在xx经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，

我一定会好好地改变自己。

银行财务部门半年工作总结篇六

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__位，新开对公账户____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_____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_____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，_____项超过____分，5项得到满分。储蓄存款余额_____亿元，较年初增加_____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，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

银行财务部门半年工作总结篇七

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。要想将业务做好，必须坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

我的工作主要是按规定使用、保管柜员尾箱中的重要空白凭证、有价单证、现金、及印章；认真审客户递交的业务资料，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早中晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符；班后和同事相互进行柜员流水勾对。我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导

学习请教，在同事的指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

摆正位置，消除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。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。努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

上半年的时间里我都沉浸在工作中，现在回顾上半年的点滴，又感觉收获了不少，我将在下半年的工作中投入更多的热情，让我行的业务更上一层楼！

银行财务部门半年工作总结篇八

前台方面：作为一名物业前台，我在工作中主要负责解决业主的各种问题，以及各种交费业务。看似比较简单，但作为一名前台，我一直在工作中严格按公司标准要求自己，做到在言语上，行为上都符合公司的礼仪要求，除了做好自己的职责和工作，也为业主提供良好的服务。

客服方面：作为客服，我们主要负责接听业主的致电，并做好各种记录，完成业主的要求和申请。在这半年来，大部分业主的来电都是因为各种生活中的问题，如：断电、管道问题等，为了能及时的帮助业主解决难题，我们会在仔细的询问后迅速的帮业主联系维修队伍，保证业主的正常生活问题。这半年来，因为我们在工作中的迅速以及维修人员的能力出色，我们得到了不少业主的感谢和好评。

作为物业的前台，我也深知自身服务的重要性。为此，在工作中我也一直坚持做好学习和锻炼。除了利用空闲时间在书本和网络上学习外，我也一直在努力的向前辈请教和锻炼。

并且，在一段时间的工作过后我也会认真的对自己进行反思检讨，这不仅让我认识到了自身工作中的问题，也明确了今后的改进方向！

半年来，通过自身的锻炼和改进，我的工作也得到了越来越多业主的信任。这不仅让我得到了很多业主的好评，也推动着物业费的收取工作变得越来越顺利。

当然，这也并不仅仅是在工作中的表现问题。除了基本的工作外，我们也会热情的帮助业主一些其他的事情，对于业主请求和询问，我一项都是做到能做到的就尽力满足，不计较个人得失，努力的满足业主们的需求。这也使得我与很多的业主们都成了熟识的朋友。

回顾这半年，尽管每天在结束工作后会比较劳累，但我的收获也同样与自己的努力成正比！今后的工作中，我会继续努力，让自己的能更好的完成前台的工作任务！

银行财务部门半年工作总结篇九

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、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。

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□

二、上半年主要工作回顾。

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xxxx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。

三、上半年工作中的一些问题。

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

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

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。