

2023年银行党支部党建工作总结(优质9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行党支部党建工作总结篇一

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养 作为支行的党总支书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神 和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于 政治思想的牢固， 日常打下了较好的基础。

一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度， 及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”， 以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是 做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实， 把党风廉政建设工作始终放在首位， 切实在落实 上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展 20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力， 各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润 万元，人民币各项存款比年初新增 万元，人民币各项贷款比年初下降 万元，新业务和电子银行业务有较大的

发展，新增不良贷款率为 。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。

加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达 元。

奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户 户，新增存款 万元，其中存款达50万元以上的 户，占新增对公存款的 。抢抓时机，奋力攻关，利用当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近 万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立

了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款 万元，开办低风险贷款业务 万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为 a-的 厂成功退出流动资金贷款 万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款 笔，累计发放额达 万元，贷款余额比年初新增 万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金 万元，代理发行国债 万元，代理保险 万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户 户。

加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”

等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量 万美元，外汇资金交易量 万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理 全面加强内控建设。

一是开展形式多样的内控教育活动。

通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。

二是整章建制，切实提高内控水平。

制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、

抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。

加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。

建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性 一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20xx年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“两个条例”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇 检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项， 尽最大可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心；2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥；3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20xx年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服 务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

银行党支部党建工作总结篇二

1、各项存款。截止月日，我支行各项存款余额为xx万元，其中，储蓄存款余额为xx万元，对公存款余额为xx万元，储蓄

存款占比xx%□

2、利息实收率。截止月日，共收回利息xx万元，收息率xx%□

3、客户数。截止月日，我支行共有客户数为xx户。其中，对公存款账户xx户（基本存款账户xx户、一般存款账户xx户、临时存款账户xx户、专用存款账户xx户），储蓄存款账户xx户。

我支行组织员工对董事长在20xx年工作会议上的讲话进行了认真细致地学习，通过学习使员工明白了20xx年我行的总体工作思路和目标任务，认真领会了董事长报告的精髓：建设专业化、集约化的现代流程银行。董事长报告中用大量篇幅来阐明走经营转型之路的意义、方式和措施，这就要求我们思维方式要变、经营思路要变、激励机制要变、管理模式更要变□20xx年是一个改革年，我们一定要打破常规，从树立全新的“三个理念”（即：经济资本管理理念、流程银行理念、大营销理念）入手，不断求新求变，在当今瞬息万变的市场竞争中取得胜利。

在总行与各支行行长签订《工作目标责任书》后，我支行都利用较短时间，组织员工对工作目标责任书的有关内容进行了学习讨论，对有疑问和不懂的地方及时与总行相关部门进行沟通，将工作目标一项一项搞清楚、弄明白，做到对目标和责任心中有数。然后及时由支行行长和每位员工分别签订了本支行的《工作目标责任书》，做到了目标明确，责任清楚，人人头上有指标，个个肩上有压力。

1、今年经营转型后，由于管理体制、人员结构都发生了很大的变化，过去的一些制度、措施已经不再适用。针对这种情况，我支行根据总行下发的xxxxx等一系列相关制度和年初签定的工作目标责任书，结合本支行的实际情况出台了xxxxx□从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创

新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人。另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

2、今年，我支行根据总行会计条线下发的“三个标准化”相关标准，制定并实施本支行的综合管理制度，由柜员轮流担任大堂经理，负责监督三个标准化的实施，组织员工学习了总行下发的环境设施摆放及卫生标准，针对支行实际情况逐一落实，暂时不到位的与总行进行了沟通形成了共识。卫生及物品摆放得到了改进，今后还需要继续加强此项工作，在服务标准的推行中重点规范了的迎接用语的使用。

为了进一步加强人民币管理，严厉打击各种制、贩假人民币的犯罪行为，维护人民币信誉，根据xxxxxxx反假货币和开展人民币宣传活动方案的要求，我支行及时召开专门会议部署宣传工作，为确保此次宣传工作顺利开展，我支行成立了活动领导小组，做到目标明确，责任到人，扎实有效地开展此项工作。通过近一个月的宣传，使周边居民和商户对人民币的认识提高了，也使广大群众认识到了假币的危害性以及自己持有、使用假币也是一种违法行为。同时，我支行还要求前台工作人员在平时的工作中利用工作便利及时向广大市民宣传反假货币知识，使此项工作常抓不懈，以维护人民币的形象和广大市民的利益。

为了进一步贯彻总行有关整顿工作作风活动和开展文明规范服务活动的文件精神，我支行把两项活动相结合，认真执行总行实行活动的有关方案要求和《中国银行业自律公约》、《中国银行业文明服务公约》及实施细则，在整顿工作作风活动中我支行认真践行我行的企业文化和职业警言，积极进

行自我评分和查找思想上、工作上的一些问题。在文明服务方面，我支行采取服务案例的情景演示，将日常工作中突出、优秀的服务经验或实例以文字、图片等形式，向行内信息报道、商行人，太行晚报杂志上投稿，通过各种形式强化员工素质教育和服务能力，使员工对开展文明服务工作的重要性和必要性有深刻的认识和体会。

创建文明城市是市委、市政府全面落实科学发展观，积极构建社会主义和谐社会作出的一项重大决策。在总行召开有关会议后我支行积极响应市委、市政府和总行的号召，豪情满怀，万众一心，以昂扬的斗志、饱满的热情、务实的作风，全力以赴开展创建工作。首先，在创建文明城市活动中行长重视，率先垂范，起带头作用，及时组织员工对相关知识的学习，使员工了解创建文明城市工作的内容和意义；其次，把我行开展的三个标准化建设与创建文明城市相结合，充分发挥员工的工作积极性、主动性，在工作中，培养一支从严要求，能打硬仗，高效工作，敬业奉献的员工队伍。要做出优异的成绩必须付出艰辛、倾注心血，这一点应当得到全体员工的充分理解。员工的精神状态和工作水平，深刻地影响着创建文明城市的工作成效。要从政治上、工作上、生活上多关心他们，激励他们更好地为社会主义精神文明建设发挥自己的能力和创造力，贡献自己的智慧和才华。

对一个支行来讲，前台是一个极其重要的窗口，前台服务的好坏直接关系到整个支行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我支行注重对员工服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“用心服务每一天”的理念。首先实行“首问负责制”。即：顾客办理某一项业务只要找到任何一名员工，该员工都必须协助客户办理完全部业务。其次是想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。比如：采用“个性化服务”的方式。针对不同的客户，采取不同的服务方式。对行动不便的储户，我们安排员工上门亲自为其办理有关手续；

对工作比较忙的客户，我们牺牲自己的休息时间，利用节假日、双休日及下班后的时间为其办理手续等等。

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：

(3)操作手法多种多样,没有掌握操作要领；

(4)达到五级标准后,上进动力不足,等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致我们工作上的被动和拖拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合董事长、行长在20xx年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对《企业文化手册》及内控制度指引等内容有针对性地进行学习，重点学习了管理人员“八注意”一线人员“十要求”和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

银行党支部党建工作总结篇三

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元；对公存款净增700万元，余额为5000万元；同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元，考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务378万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元，达到分行年初下达105万元任务计划的80%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成80万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

一、塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有似毫懈怠。在增强自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

一是抓形象工程，展农行风采。年初，积极响应上级行“迎新春优质服务竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出

电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的`社会关系，为农业银行在__县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

二是抓规范管理，促作风转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

三是抓机制改革，激内部活力。按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

银行党支部党建工作总结篇四

20xx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,正确处理好规模、质量、效益三者关系,在上半年度取得一定成绩。

截止到20xx年11月末,我行各项主要业务指标完成情况

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

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

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**%。

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、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。

2、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%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标；其中突出vip客户争揽的重要性，为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销，在支行本部探索深耕新区高层白领新渠道，与台协共同举办活动，吸引的外资白领。二是针对员工制订了个人吸存精英奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性；三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

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、加强对新项目争揽。累计争揽新项目**个，注册资金合计达**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。

2、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。

3、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。

1、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—**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，**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。

2、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合20xx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***万元，较同期增幅为***%。

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，举办业务培训会和情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

1、制定***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。

2、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。

3、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门2004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，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。；四季度举办业务主管座谈会，对20xx年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，

注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

银行党支部党建工作总结篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、坚持党建统领，落实全面从严治党责任。

（一）加强政治建设，扛牢主体责任。聚焦“两个维护”，牢记人民银行“首先是政治机关”，树立党建工作“一盘棋”思想，强化党组、党支部的主体责任，严格落实党建各项制度。完善工作机制，做到党建与业务工作同部署、同安排、同落实、同考核；完善监督机制，紧盯选人用人、集中采购、征信查询、公务用车、公务接待、员工异常行为、离退休干部管理及个人金融风险等关键环节，对有令不行、有禁不止、随意变通等问题，严肃执纪问责。

（二）强化组织建设，筑牢坚强堡垒。一是实施了党支部建设“强基固本”工程，继续深化“让党***放心、让人民群众满意”模范机关创建工作，按照“八有”党员活动室的建设标准，巩固基本活动阵地，完成对现有活动室软硬件的提档升级，从组织设置、内部结构、人员配备、运行机制等方面，推进组织建设的标准化，发挥党支部战斗堡垒作用。二是开展了党支部联系点工作，召开“光荣在党五十年”纪念章颁发仪式为2位党龄xx年的老党员颁发纪念章。认真落实理论学习中心组学习、“三会一课”、主题党日、党员领导干部双重组织生活等制度。三是加强了党员队伍教育，认真落

实“三会一课”制度、主题党日、民主生活会、组织生活会、民主评议党员等制度，督促党组成员过好双重生活。制定了中心组理论学习计划、党史教育学习计划、青年理论小组和青年读书会学习计划等，把理论学习融入日常，落 当前隐藏内容免费查看实到实际工作中；加强了党员的日常管理、思想教育和风险管理，开展了困难党员和退休党员的帮扶慰问；做好了党的后备军储备工作，全年有三名青年团员递交入党申请书，一名同志发展为预备党员，一名同志由预备党员转为正式党员。四是严格落实意识形态工作责任制，签订了意识形态工作责任书，巩固意识形态阵地，按照要求全清理各类微信工作群。支行党支部也被授予济南分行和xx市中心支行“先进基层党组织”荣誉称号。

（三）紧抓作风建设，涵养良好政治生态。组织开展“解决形式主义突出问题为基层减负专项排查整治回头看”、“防范化解分支机构员工管理风险推动全面从严治党向基层延伸”、“员工因私出国境管理”、“形式主义官僚主义集中整治”、职工“八小时以外”异常行为排查等活动8次，对员工参与邪教组织、违法违纪、出入境、经商办企业、持有非上市公司股份等行为进行了一次“大起底、大了断、大清零”。召开警示大会和节前廉政教育12次，编写微信廉政提醒16条，对全行员工进行廉政谈话30人次。

二、深化思想引领，扎实开展党史学习教育。

（一）在理论学习上“用心”。支行党组始终把开展党史学习教育作为一项重大政治任务摆到突出位置，成立了以党组书记任组长、其他党组成员副组长、各科室主要负责人为成员的领导小组，召开党史学习教育动员大会，制定实施方案，将工作任务、时间节点、步骤要求细化为“学习计划配档表”，实现了党史学习教育的全覆盖。二是当好“理论教员”，支行党组书记徐明带头进行党课宣讲，及时将最新党史学习内容传达、把握，在全行掀起人人争当理论教员的热潮，切实达到了以点带面的效果。三是建立”红色园地”，

在职工书屋醒目位置陈列“四史”专栏，供全体职工借阅，引导大家读原著、学原文、悟原理。四是开设“红色播报”，利用央行网院开展了“学习党的***五中全会精神”专题学习，共15门课程，30.5个学时，在xx市率先完成。开展了“党史学习教育远程培训”，共15门课程，44.5个学时，目前已全部完成。开展了“学史知责悟初心为民服务践宗旨”读书竞赛，参与23人，满分1000分，平均成绩995分。利用微信群开展了“党史百人接力领学”，学习100期。针对女职工开展了“巾帼心向党，党史百日学”，学习100期。参与xx团市委“青听·党史”活动，线上领学《***员应知的党史小故事》一篇，在青春xx公众号上刊载。

（二）在活动践行上“用情”。一是寻红色足迹，赴xx第一个红色党支部南顿水牛刘村红色教育基地参观学习，重温革命英雄的光辉事迹。二是说榜样故事，先后观看了《永远的丰碑》、《榜样5》等专题教育片，感悟榜样的力量。三是观红色电影，从《建党伟业》到《建军大业》再到《建国大业》，再次跟随共和国一同成长。四是以书会历史，以四月读书月为契机，举办“读书知史庆党百年”读书分享会，引导青年党员听党话、颂党恩、跟党走。五是诵红色诗歌，青年团员们以拳拳赤子之心朗诵《青春心向党礼赞庆百年》红色诗歌，向伟大的中国***致敬。六是健走知党情。赴xx市植物园开展“颂红歌、知党情、健步走”比赛，途中设置党史知识竞答点，以赛促学，以赛促干。七是颁发“光荣在党50年”纪念章，邀请老党员上党课，感悟革命情怀。八是举办“永跟党走献礼百年”文艺汇演，用多种多样的形式向党的百年华诞献礼。九是学红色金融史，以行动汇聚力量，扎实做好金融工作。

（三）在为民服务上“用力”。一是用好用活货币政策工具，主动当好“督导员、宣传员、服务员”，推动各项惠企政策落实落细，信贷总量、增量、增速均居xx市前列，相关工作做法被市政府主要领导批示两次。二是普及金融知识，践行

金融为民，开展了3.15消费者权益日、“国债下乡”春季宣传、5月存款保险宣传月大型宣传、6月“守住钱袋子”，以及9月正在进行的“金融知识普及月”活动等一系列活动；持续丰富“适老”金融服务，为栾培兵老人上门兑付90年购买国库券本息共计362.39元，兑现了一份跨越30年的承诺。三是推进普惠金融，助力乡村振兴，扎实推进普惠金融服务站的规范化和标准化程度，加强对金融机构的监管，开展金融知识进乡村等志愿服务活动，助力乡村振兴。四是志愿服务为民，助力疫情防控、新冠疫苗接种和金融知识普及；五是万人助万企，为企业发展增添活力，助力地方经济发展。截至目前，支行共编发《党史学习教育简报》63期，被凤凰新闻、河南经济论坛、xx晚报、xx云采用25篇次、xx市电视台对支行在党史学习教育中开展的典型做法及工作亮点进行了专题报道。

三、推进高效履职，提升金融支持经济发展能力

（一）不断优化营商环境。一是积极贯彻落实人民银行总行和河南省省委、xx市市委关于优化营商环境决策部署，成立专项工作领导小组，深入学习贯彻落实“两条例”内容和相关文件精神，结合工作职责制定了《人民银行xx市支行优化营商环境工作实施方案》分解具体任务，并多次召开推进会，听取各银行业金融机构优化营商环境工作汇报。二是多次组织召开银企对接会，开展金融惠企政策宣讲周活动。截至10月底，辖内9家银行业金融机构在人行xx市支行督导下，现场走访企业543次，惠及783户企业，产品推介活动27次，惠及210户企业，线上对接活动160次，惠及148户企业，现场集中签约59次，惠及70户企业。三是开展金融支持市场主体特别帮扶行动，2020年以来累计为名录库企业发放贷款9.69亿元，贷款余额7.00亿元，给予贷款支持企业就业人数达4.21万人，有效缓解了企业的用工压力。四是联合xx市金融工作局、银保监等部门引导各银行业金融机构深入企业开展“多对一”信贷政策宣讲，扎实开展“万人助万企”专项活动，

目前三利食品、杰蒙服饰、恒隆精密、悦达塑料、东星建材等33家企业已全部走访对接完毕，切实提高了获得信贷的覆盖面和政策享受度，高效满足企业资金需求，助力优化xx市营商环境。

（二）加强货币政策传导。紧紧围绕疫情防控、复工复产、脱贫攻坚、普惠金融等主要任务，积极疏通货币政策传导。截至10月底，xx市全金融机构存款余额473.56亿元，较年初增加54.40亿元，存款总量居xx市第一位；贷款余额177.06亿元，较年初增加30.31亿元，增量居xx市第一位。一是主动作为，确保政策落地见效。及时组织召开专题会议，解读货币信贷政策，督促地方银行业金融机构落实两项直达货币政策工具，用好用足再贷款，引导其细化措施，推动惠企政策的高效贯彻落实落细。其次，通过实地走访经济主体，实现政策传导“零距离”，提高惠企政策的知晓度和使用率，提升群众金融获得感和满意度。建立再贷款审批绿色通道，向符合条件的金融机构公开承诺随时申请，随时审批；对符合政策要求的贷款延期还本付息本金给予1%的激励，对符合要求发放的小微信用贷款，按本金的40%提供无息资金支持。

（三）维护金融稳定。一是全面摸排辖内金融风险。严格落实内外部重大金融风险报告制度，发挥防范化解重大金融风险工作领导小组，按月监测分析辖区地方法人银行业金融机构风险状况。二是推进存款保险和央行评级。督导辖区两家法人投保机构按时交纳保费，开展好存款保险公众认知度评估调查工作，完善存款保险宣传长效机制。三是反洗钱监管坚持问题导向。召开反洗钱评价结果通报会，针对各机构存在的普遍性、共性的问题，要求各机构要抓紧整改，确保问题整改到位。四是完善金融风险预警处置措施。要求各金融机构测算好流动性缺口，强化流动性储备。按月核实高风险金融机构的监管指标，对发现的风险苗头及时预警，严格落实金融风险突发事件的应对处置属地负责制。

（四）强化金融服务。一是法制央行建设持续推进。按照“两管理两综合”要求，完成了农商银行城南支行、工商银行迎宾大道支行2家分支机构的开业管理，保证其顺利开业。二是加强人民币管理。联合开展了违法使用人民币图样行为“清风行动”，收缴各类非法使用人民币图样的冥币并进行集中销毁。三是全面落实国务院关于“放管服”改革要求。实行“跨前一步”主动服务，配合市金融工作局完成营商环境评价工作的问卷填报。四是认真落实反假联席会议工作制度。加大反假人民币宣传力度，截至10月底，收缴假币6.21万元。五是做好征信查询服务工作。截至10月底，办理个人信用查询23085笔，其中自主查询23033笔，人工查询52笔，企业查询348笔。六是进一步推进农村支付服务环境建设。加强了农村支付服务点分类评估和动态管理工作。七是不断优化开户服务。截至10月底新增企业开户166个。八是全面提升国库经理水平。截至10月底，全市完成预算收入35.03亿元，支出59.2亿元，退库2.21亿元；协调税务部门有序开展个人所得税退税工作，全市个人所得税退税额248万元。九是全面加强金融消费者权益保护。截至10月底，支行共接收金融消费投诉2起，咨询56起，全部办结完成，满意率100%。十是不断加强金融知识普宣传。积极组织开展国债下乡、3.15金融消费者权益日、存款保险宣传月、守住钱袋子、6.14征信宣传日、反洗钱宣传月、网络安全周、金融知识进万家等大型宣传活动238余场次，参与人员3500余人次，发放宣传折页80000余份，金融知识普及宣传受众10万余人次。

四、严肃监督执纪，加强党风廉政建设

召开了纪检监察工作会议，层层签订党风廉政建设目标责任书，做好节日期间的廉政提醒和廉政教育，加强对外履职部门的风险管理，认真履行党组书记管党治党第一责任，班子成员履行好“一岗双责”，召开了季度党风廉政建设分析会、警示大会，组织职工到红色基地学习、党支部书记上廉政专题党课等，编写微信廉政提醒16条，进行各类风险自查排查8次。

二、2022年工作目标

一是进一步强化全面从严治党和党风廉政建设，继续加强党史学习教育和*****精神的贯彻落实，不断夯实各项基础工作。

二是积极贯彻落实稳健的货币政策，引导银行业金融机构用足用好再贷款等货币政策工具，巩固拓展脱贫攻坚成果，促进脱贫攻坚与乡村振兴的有效衔接。

三是进一步深化“放管服”改革，提高金融管理与服务水平，牢牢守住不发生系统性金融风险的底线，维护辖区金融稳定。

四是继续贯彻落实市委、市政府和上级行有关决策部署、进一步优化营商环境，继续推进“万人助万企”专项活动，为企业纾困解难。

银行党支部党建工作总结篇六

x年，我满怀着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，为客户提供及时、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。

银行工作总结一文到这里就全部结束了，本文从作者参加工作以来，为客户服务的过程中进行了一年的工作总结，可以参考这个思路。

银行党支部党建工作总结篇七

20××年，在分行党委、行长室的正确领导下[]xx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，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20××年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

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

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

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

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、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。

2、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

位置，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

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、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xx等纷纷落户我行。

2、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。

3、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。

1、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xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行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xx亿美元□xx结算量达xx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。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20××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xxx万元，较同期增幅为xxx%□

3、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xxx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，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

1、制定xxx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。

2、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。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20××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，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20××年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

银行党支部党建工作总结篇八

20××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，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20××年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

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

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

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**%。

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、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。

2、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%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

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、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目**个，注册资金合计达**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。

2、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。

3、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。

1、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，以网上银行作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—**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，**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。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20××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***万元，较同期增幅为***%。

3、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，举办业务培训会和情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

1、制定***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。

2、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。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20××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，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20××年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

银行党支部党建工作总结篇九

20xx年是中国银行xx省分行全面实施三年发展规划、落实综合治理整顿、推进流程和架构重组的一年□xx支行面对业务处理集中化、业务流程垂直化、机构管理扁平化经营模式的巨

大变革，认清形势，转变观念，自觉将思想认识统一到省市分行的发展战略上来，将工作行动统一到省市分行的工作部署上来，围绕市分行内控严密，效益良好的经营目标，埋头苦干，扎实工作，实现了人民币存款、贷款、中间业务等主要业务的持续、稳定、健康发展，各项改革、管理工作稳步推进，确保了业务运行安全无事故，实现了未来战略目标的良好开局。

人民币存款业务增长强劲，公司、储蓄存款发展不平衡。截止6月底，全行人民币一般性存款33804万元，较年初新增4719万元，同比增加5564万元，完成年计划的58.3%。其中：储蓄存款13799万元，比年初新增1138万元，同比增加578万元，完成年计划的27.8%，日平新增1378万元，完成年日均新增计划的56%。公司存款20xx5万元，比年初新增3580万元，同比增加4966万元，完成年计划的89.5%；日平新增2958万元，完成年日均新增计划的176.1%。外币各项存款折美元146万美元，比年初下降7万美元。6月末，人民币储蓄存款市场份额占比7.34%，比年初下降0.19%，新增占比6.04%；人民币公司存款市场份额占比15.12%，比年初下降1.68%，新增占比10%。

贷款业务运行平稳，零售贷款持续增长。6月末，人民币贷款余额60137万元，比年初增加4960万元，贷款余额市场占比35.9%，比年初减少2.6%，贷款新增占比35.9%。其中：公司贷款规模略有增长，月末余额54650万元，比年初增加3650万元，主要是华润电厂还贷10000万元，华新提款12650万元和天骄华庭提款1000万元所致。截止6月末完成票据贴现1025万元，占年计划的51%。零售贷款余额5487万元，比年初增加1311万元，完成年新增计划的39%。零售贷款余额市场占比69%，比年初增加6个百分点，贷款新增市场占比73%。双降工作有新进展，资产质量持续改善，不良贷款余额15万元，比年初下降67万元，不良率0.04%。

中间业务增长较快，个别指标滞后。中银信用卡新增发卡97张，完成计划的61%；中银贵宾理财卡新增发卡31张，完成年

计划的160%;借记卡比年初新增2228张，完成新增计划的18%;新增个人中高端客户数35户，完成年计划175%;基金代销2868万元，完成年计划的1434%，实现基金代销收入15.8万元，完成年计划的526%;新增网银3户，占年计划的75%;保险兼业代理业务收入3.8万元，完成计划的97%;国际结算业务量388万美元，完成年计划的97%，代发薪新增349户，完成年计划的17%。支付结算开户工作取得一定进展。新开结算帐户23户，其中30万元以上企业帐户13个，完成年计划的100%。上半年实现全口径中间业务收入51万元，同比增加70%，完成年计划的53%，效益水平同比有所下降，元至6月实现帐面利润1081万元，同比下降4.7%，主要原因是资产规模缩减，主营收入减少所制。

概括讲就是带好一支队伍，创建二个机制、发展三大业务。

(一)以班子建设为关键，以学习教育为手段，带好一支队伍。为强化班子建设，支行结合四项教育活动，通过学理论、看警示片、听党课、进行民主座谈、开民主生活会、财务行务公开，强化党员意识，转变干部作风，促进干部队伍和班子建设。在分行党委的领导和关怀下，经过近一年的锻炼磨合，支行党支部已经成长为一个敢于作为、善于作为、勤政廉政的战斗集体，为我行业务发展争先进位提供了强有力的保证。今年以来，支行所有个人业务指标，班子成员率先完成，支行所有艰巨任务，班子成员冲锋在前。特别是客户营销，班子成员可谓舍弃一切个人得失，只求达到营销目的。目前□xx市绝大部分大中型企业在我行开户，中行在地方业界影响力明显提升，客户认同感不断增强，银企、银政关系日益密切。支行企业存款班子成员一肩挑，取得了超历史、超同期、超同业的佳绩。特别是财政客户，经过班子成员精心维护，深度营销，不但总存款比年初增加5000多万元，而且存款计息方式由协议存款计息变为法定存款计息，仅此一项，我行每年减少利息支出70万元。重点客户华润电厂经过省市县三级联动，班子成员亲力亲为，持续营销，银企关系出现实质转折，自该企业10亿元中长期贷款进入还款期以来，今年首次

提款6000万元，贴现1000万元。

一支队伍战斗力如何，班子是关键，员工是根本。为提高员工队伍整体素质，打造卓越执行力团队，支行结合四项教育活动，用科学的理论武装人，用先进的理念引导人，加大员工思想教育培训力度。认真开展形势教育、社会主义荣辱观教育、遵纪守法和合规教育；组织全行干部员工学习《员工行为守则》、《员工违规处理办法》、双十禁、王少俊行长在四项教育活动动员大会和四月工作会议上的讲话、银监会防范风险意见十三条等。在业务培训上，采取请进来、走出去和自学自讲的办法，邀请市分行领导、主任和业务骨干来我行授课指导工作8人次，邀请人险公司、财险公司等专业人士为干部员工培训4场次，组织干部员工到省分行、市分行去学习、考察、培训和交流32人次。开展个金、对公结算、服务礼仪等业务培训12场次。为检验学习效果，支行逢学必考，先后进行业务知识考试、合规考试、双十禁考试、文明优质服务考试和3支队伍资格认证考试，为我行三经一柜的推行打好扎实基础。在提升员工素质的基础上，支行积极稳妥地推进人事制度改革和机构瘦身强体，在20xx年撤并2个低效网点的基础上，今年启动了营业部标准化装修改造，推行了柜员制、大堂经理制、客户经理制，为薪酬改革落地扫清了障碍，铺平了道路。经过班子和员工队伍建设，内聚和力，外塑形象，员工精神面貌焕然一新，团队执行力得以大幅提升。

(二)以高效合规为内容，创建二个机制。两个机制即考核机制和内控机制，一个促发展，一个保合规。考核机制推行以价值创造为导向的绩效理念，实施严格业务绩效考核。同时对所有产品明码标价，综合柜员以业务量计价，做多少拿多少，考核直观透明。内控机制建设体现主动风险管理要求，做到六加强：一加强制度建设。建立健全完善各项工作规章制度和各项业务操作规程4个，涉及现金、清算、账户、上门收款管理，力求切实可行，便于操作。二加强制度学习。认真组织员工认真学习、熟悉相关的管理制度，熟练掌握应知

应会的操作程序，使之规范运作，杜绝无知违规。三加强风险排查。我行排险工程坚持统筹规划部署、明确工作重点、解决突出问题的指导思想，认真查找内控薄弱环节，落实整改计划和措施，做到了人人都参与，周周有例会，阶段有报告，排查有效果。有效根治了我行部分机构和员工长期存在的屡查屡犯的痼疾，重发展、轻管理；重措施、轻执行；重形式、轻实质的倾向得到了坚决扭转，对进一步完善我行内部控制体系、形成长效机制打下了一定基础。同时，实施主动风险管理，高度重视对案件防范工作，通过落实常规业务检查制度、录像点评制度、员工家访制度、员工举报制度，切实掌握员工8小时内外工作活动情况，重点防范因赌博、从事第二职业、违规炒股三大因素诱发的挪用案件，加强印章保密管理，严格遏制案件的发生。四加强整改。整改分支行和个人两个层面。支行层面上，对银监部门进行的操作风险排查、上级行业务大检查、黄石稽核中心历次常规和专项稽核以及人民银行帐户清理、反洗钱、非贸易外汇收入结汇检查中存在的问题全面落实整改。重点加大反洗钱、反虚假管理、交易行为工作力度，切实抓好柜员十不准、双十禁的执行，建立合规文化，严格防范操作风险和道德风险。个人层面上，员工针对四项教育活动和风险排查要求、岗位职责职责和业务操作规程，剖析本人在思想认识、工作作风、业务操作方面存在的差距，并提出整改措施，签订合规承诺书，各部处主任负责监督整改到位。五加强考核问责。对不能完成工作目标、管理上出现问题及违反规章制度的，按照五个问责的要求，实行严格的责任追究。加强违规处罚，加大违规成本，做到在制度面前人人平等，真正做到以制度管人，公平公正管理，增强管理的刚性和约束力，培养合规文化。六加强员工行为管理，建立员工行为积分档案，从定性向定量转变，规范员工管理办法，坚持用制度管人，做到管理有依据，处理有依据。

(三)以提高效益为目标，发展三大业务。

1、负债业务方面，扎实做好开门红的各项工作，全力以赴拓

展存款业务。

一是完善激励机制，强化工作责任。出台了《20xx年及一季度综合经营计划》和《20xx年一季度绩效考核办法》《20xx年二季度绩效考核办法》、《关于加大代理保险产品营销力度的通知》等，把包括存款在内的几大主要指标实行明码标价，任务层层分解，并与全行员工绩效考核直接挂钩，强化了责任意识，调动了广大员工的积极性和潜力，为做好开门红工作提供了有力保障。支行中北分理处在开门红活动中，争先进位，敢闯敢拼，存款在咸宁分行率先过亿元，成为支行网点比学赶超的目标。

二是抓好重点客户营销。对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，行领导亲自挂帅，牺牲个人休息时间，利用各种渠道、多种方式，调动一切有利社会关系，加强对优质客户群体的客户关系维护和深度营销，特别是加强了对财政、社保、税务、学校等行政事业单位的营销。今年以来，仅市财政存款就新增5000万元。

三是加强通报和督导，紧逼全行业务发展目标。行领导亲自督导各部门、分理处负责人，采取电话跟进、当面约谈等方式进行督导。每旬对各部门及机关个人完成任务情况在宣传栏上公布，并进行一次总结点评，大力营造竞赛氛围，极大地增强了全行干部员工的紧迫感和危机感，有力的促进了个金业务的发展。

2、资产业务方面，加强重点客户和大型项目的营销服务。

一是加大了对当家重点项目的二次营销和跟进力度。我行目前拥有华润电力xx有限公司、华新水泥公司xx项目部2大省行重点客户，既得天独厚又责任重大，市县两级行为维护2大客户不遗余力，如履薄冰，不敢丝毫懈怠，省行也高度关注。今年以来，省地市三级联动，形成营销合力，同时积极争取政府支持，银、企、政三方良性互动，效果明显，成效显著，

上半年，华润提款6000万元，贴现1000万元，华新提款1.265亿元。5月25日咸宁分行已完成了电厂二期项目评估初稿，目前正积极向省分行申报。随着华新水泥公司xx项目投产临近，华新水泥xx公司在我行开立基本户，我行正对其余热发电项目进行申报。

我行还深度跟进了上市公司晨鸣纸业股权转让项目，项目涉及资金2亿元，外汇1000多万美元。目前，该企业已在我行开立外汇帐户，转结汇380万美元，实现收入2万元。

二是加大对优质中小企业扶持力度，调整资产结构□xx深港房地产公司天骄华庭项目开发贷款总量1700万元，五月初已提款1000万元，我行一次性代收保费8万元，实现手续费收入2万元，余款700万元于今年9月提清。该楼盘是本市标志性建筑，建成后我行可叙做一手房按揭1亿元，必将大大提升我行零售贷款市场份额，同时也将有力拉动我行中间业务发展；xx银轮蒲起有限公司是本市招商引资重点项目，母公司为上市公司。该企业技改项目贷款1800万元已获批，我行正在积极做好提款营销。该企业厂区即将搬迁扩建，总投资1.5亿元，我行已完成该项目入库工作。

三是零售贷款方面。加大对已达成合作意向的房地产项目的跟进和渗透力度。特别是加大了深港房产天骄华庭、银河湾住宅小区、怡景花园、赣华公司锦林花园、地税职工住宅小区等项目的跟进工作，努力扩大市场份额。至6月末，零售贷款余额5892万元，比年初增加万元，余额市场占比69%，比年初增加6个百分点，贷款新增市场占比为73%。

3、中间业务方面，通过资产业务、负债业务和中间业务交叉销售、相互带动，促进中间业务收入快速增长，提高客户贡献率。与泰康人寿保险公司和人民保险公司联合开展了银保业务竞赛活动，所有网点代理保险业务实现零突破，保险兼业收入大幅提升。国际结算方面加强了对xx华舟、银轮蒲起、

九天制衣、恒艺服饰、志强服饰、维仁制衣等一批重点客户和目标客户的营销工作，并与市分行公司部对国际结算客户进行了逐个拜访，巩固了重点客户、营销了增量客户。银行卡业务方面，按照市分行超常规、跨越式发展的战略部署，锁定目标，主要围绕三个客户群体做工作，1、企业客户群体。加强对小企业代发工资的营销力度，做好代发工资的营销工作，增加发卡量。2、外出务工人员发卡工作。抓住春节外出人员回家的时机，做好发卡工作。3、特殊族群。把营销特殊群体作为工作重点来抓，全面推广公务卡、金税卡、社保卡，实行中银卡、中银奥运卡、中银都市卡和长城国际卡全方位立体营销，抢占银行卡市场份额。

(一) 储蓄存款仍是我行短腿，虽然我行今年储蓄存款新增4625万元，取得近年少有的好成绩，但与我市四大银行元至6月新增储蓄存款比较，我行市场份额和新增占比分别为12%和7%，市场份额和新增占比太低。

(二) 渠道建设进展缓慢，网点硬件设施落后，位置偏僻，营业面积小，设施陈旧，转型慢，员工综合销售能力差，综合竞争力弱。

(三) 业务结构失衡，中间业务属起步阶段，收入占比太小，贡献率不高，仅为1%。特别是借记卡发卡量少，代发薪客户质差量小，储蓄业务发展的平台没建好，严重阻碍了我行储蓄增长发力。

(一) 认清新形势，把加快发展作为整体工作的主旋律。

今年是我行全面落实省市分行党委要求，深入推进我行改革、整顿、发展的重要一年，更是我行乘势而上，努力实现三步走战略目标的起步之年。机遇与挑战并存，突破与瓶颈同在，加快发展速度，加大改革力度迫在眉睫。下半年，支行将把打造执行力塑造竞争式合规团队作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和责任感，搅动思想，鼓舞士气，使科

学发展观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

(二)转变经营思想、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处

下半年我行将以效益为导向，促进大公司与大零售业务协调并重发展，大力发展中间业务，着力改善全行客户结构、盈利结构和资产负债结构，在发展中解决问题，在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升全行的经营能力。

一是突破支行存款总量小的瓶颈，重点抓好存款业务的发展

为适应我行业务的快速发展，存款总量亟需扩大，因此在下阶段的工作中，要强化主动负债管理的意识，在加强成本意识的同时，做到一个担子两头挑，既要努力发展增量客户，又要优化留住存量客户。在具体操作上，要紧盯区域招商引资工作的重点项目，以地域优势、品牌优势、服务优势、和中行在当地的影响力优势，开展优势营销；要抓住我市老城区改造，市区居民移居的机会，主动出击，强力营销，开拓新的零售存款增长点；要注重产品的搭配组合，利用不同产品线条的产品优势，实行交叉销售、捆绑销售，推出符合客户需求、有自身特色和竞争力的拳头产品，攻占市场，跑赢大市；同时，注重客户关系管理，通过客户分层次管理，向存量优质客户提供差异化的服务，维护巩固优质客户资源，不断提高重点客户的忠诚度和贡献度。

二是坚持稳健经营的原则，抓住机遇，重点加快发展优质授信业务

首先要通过大力发展信用评级高，抵押覆盖率高的授信企业，抓好重点客户和重大项目的营销，同时，加大力度关注、培育有潜力的中、小企业，调整重点企业授信占比，实现贷款

资金向优质客户倾斜，有效调节客户结构。其次进一步加快零售贷款的发展步伐，在注重一手房贷发展的同时，改变以往业务拓展手段单一的局面，加大二手房贷款和各类住房抵押贷款的份额。下阶段我行将投入更多精力、寻找更多资源，实现更高的增长目标。三是在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移。在业务叙做时引入风险定价机制，实现风险和收益的相匹配；同时，重视贷后管理工作，采取更有效果的贷后管理措施，实现风险资产的全过程管理，及时发现、识别授信风险，提早调整管理策略，加大关注类贷款催收，主动防范和化解风险，使资产不良率控制在非常低的水平。

三是利用支行优势，重点加快中间业务的发展

1、发挥所处区域外向性企业多，国际结算业务客户多的优势，成立国际业务拓展小组，集中全行力量在国际结算方面创造更多的结算收益。

2、结合我行客户中生产性企业多，国内结算量大的优势，做好国内结算业务。各部门密切配合、互相支持，共同实现客户价值最大化，注重产品创新，以理财产品、理财业务带动中间业务发展，以优质服务创造中间业务收入，继续通过授信资产，带动相关中间业务收入。

3、结合我行授信余额大的优势，树立理财收费观念，优质优价。引入资金业务理财收费(外汇保值、利率调期、资金口业务)创新，提高收费业务技术含量。注重产品的包装组合，扩大收费品种、来源，进一步提高中间业务在收入中的占比。

四是完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障我行将进一步加强内控管理，认真落实抓教育、抓制度、抓监督、抓基层、抓队伍的五抓措施，对业务管理及操作流程进行梳理、完善加强风险排查、监控机制，提高员工的风险防范意识和应急应变能力，不断深化合规文化。同时结合四

项教育活动，开展一系列形式多样、健康向上的活动，培养员工的职业精神和团队意识，以潜移默化的方式，让每位员工将爱行敬业、勤勉俭朴、客户至上、诚实守信、依法合规作为自己的工作准则，使合法经营、合规操作的意识不断深入人心，为加快各项业务的健康有序发展，提供思想保障。