

2023年银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结篇一

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是要不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

一、生活学习

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的

竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看见，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结篇二

借款人：_____

贷款人：中国工商银行_____分行

借款人和贷款人根据国务院颁发的《民法典》，共同签订本打包放款合同，并共同严格遵守。

第一条借款人在本合同有效期内，按照《中国工商银行信用证项下出口打包放款暂行办法》（以下简称《办法》），向贷款人申请信用证项下出口打包放款（以下简称“贷款”）。

(小写) 人民币_____

第三条贷款用途：仅限用于有关信用证项下出口商品的备货备料、生产和出运，不得挪作他用。

第四条贷款期限：从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日。

第五条放款

一、借款人每次放款前必须向贷款人提交信用证正本，贷申请书和借款凭证。

二、每份信用证项下的放款金额为信用证总金额（当时银行买入价）的_____％。

第六条利息

一、借款利息为年利率_____％，利随本清/按季结息。

二、借款人授权贷款人，在结息日主动从借款人信用证项下的押汇收入，结汇收入或存款账户中扣收上述利息。

第七条还款和提前还款

一、借款人授权贷款人，在借款人办理出口押汇或信用证项下单据议付时，从押汇收入或结汇收入中扣收该使用证项下打包放款的本金和其他费用。

二、借款人可在贷款到期前主动归还贷本金和利息，但必须提前三个营业日通知贷款人。

第八条逾期还款

如借款人在每笔放款到期时未能按期偿付本息，贷款人可按

《办法》规定，对逾期贷款加收逾期利息20%，并有权从借款人的其他信用证项下的出口押汇或收妥结汇货款或其存款账户中扣收本金、利息，逾期利息和其他费用。

第九条 借款人承诺

一、借款人的全部资产均向贷款人认可的保险机构投保。如发生意外损失，保险机构支付给借款人的赔偿金应首先用于归还本贷款本金、利息及费用。

二、借款人保证按本贷款合同有关信用证的条件，按时出运商品，并将有关单据提交贷款人议付。

三、借款人愿按贷款人的要求提供自己的财务报表，有关贷款使用情况和出口商品准备情况的资料，并为贷款人了解上述情况提供方便。

第十条 违约

借款人如违犯本合同第二条，第八条和第九条即为违约，如发生违约，贷款人可根据《办法》规定停止向借款人放款，对违约贷款加收罚息_____％和限期收回违约贷款本息。

第十一条 其他

一、本合同任何条款的修改须经双方同意，在双方未达成一致前，仍按本合同条款执行。

二、本合同未尽事宜由双方协商解决。

三、本合同从借贷双方法定代表共同签字之日起生效，至全部贷款本息还清之日止。

本合同一式两份，借款人、贷款人各执一份。

贷款人：（公章）_____

法定代表或

授权代表：（签章）_____

_____年_____月_____日

借款人：（公章）_____

法定代表或

授权代表：（签章）_____

_____年_____月_____日

银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结篇三

今年以来，我行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(优习本站 欢迎您!)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矗在全行员工的共同努力下□xx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。

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

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

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

支行在去年末就对xx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，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)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。

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xx户，实现新户存款新增xx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□xx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x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。一是大户营销：将x万以上的客户

界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消(提供内容)费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘

对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。

此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据(xx分行开展合规守法教育活动实施方案)，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、刘明x两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行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矗在全行员工的共同努力下□xx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xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

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

支行在去年末就对xx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，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)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。

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xx户，实现新户存款新增xx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□xx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x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。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既

达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消(提供内容)费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的

亮点。

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据(xx分行开展合规守法教育活动实施方案)，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举

报及奖励规定、刘明x两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行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矗在全行员工的共同努力下□xx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。

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

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

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

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对xx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，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)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。

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xx户，实现新户存款新增xx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□xx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x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。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更

重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消(提供内容)费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优

质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据(xx分行开展合规守法教育活动实施方案)，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、刘明x两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统(二期)”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强的员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作，扎实工作，把各个环节的工作都落到实处。做到上半年会计无票据交换差错，结算一般性差错仅一笔；并保持了储蓄柜面服务零差错的记录。(六)加强警队建设，开展治理三项执法监察、案件专项治理等工作，注重企业文化建设，为业务发展创造和谐人文环境支行认真贯彻落实总分行有关会

议精神，（提供内容）制定了纪检监察安全保卫工作计划。年初以来，加强了对警员在保卫技能、管理制度、银行业务及服务等多方面的培训，加强了警员体能训练，制定了详细的训练计划和奖惩措施，警队在上半年分行监保部的体能考核中名列前茅，起到了保驾护航的作用。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

(一)柜面服务技能、服务质量有待提高；

(二)柜面员工处理与客户关系的技巧有待改善；

(三)个人资产的二次营销力度弱，对市场情况未能准确把握，信息不灵；

(四)票据业务未能寻找到大的龙头客户；

(六)国际业务仅限于一两个客户，不利于支行国际业务收入长期稳定发展。

(七)信用卡业务进展缓慢。

(八)零售业务柜台、大堂、客户经理三点没有形成有效的一线。

四、下半年工作打算：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

(四)高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

(五)照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

(六)继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色氛围。

(七)续加强纪检监察保卫工作，加强警队建设，做好每月安全检查和消防检查工作，确保完成全年的目标任务。

xx区银行支

银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结篇四

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选

择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，将更加坚定，更加充满信心。

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了“四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准

备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务、“站立服务和“微笑服务，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行放款岗工作总结优缺点 银行工作总结篇五

邮储银行行长工作总结各位领导、各位代表： 根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

（一）协调支行组建，保证团结稳定 一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四

是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益 作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

- 1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第

2、市场占有率达到 38.13，新增市场占有率 72.66，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到 3.88 亿规模占比为30.87。全年代理保费 3936.34 万元，列全市第 2 位，其中银行自营网点代理保费 515.5 万占比为 13.09；全年销售理财产品 1294.50 万元，银行自营网点销售理财产品 1157.8 万元，占比高达 89.43。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱” 资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额质押贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额质押贷款全年发放质押贷款 4350.87 万元，列全市县局第 1 位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款 2371.29 万元，银行自营网点发展小额质押贷款 1792.83 万，其中扶贫贴息贷款为 625.04 万，占比分别为 41.20和 26.36。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10 月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放 965.5 万元，列全市县支行第 1 位，年末结余 718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源” 公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等 5 家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资

金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为 09 年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止今年底共开 19 户，其中有效户为 16 户，9 个账户发生业务，结余资金 735 万元，现已与财政局等单位达成协议，相信今年公司业务将会有较大的发展。

务压力陡增，由于人员紧缺，抽调 3 人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟 vip 用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉洁自律 一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、

省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额质押贷款业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持××县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使××县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快××县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造××县邮政金融品牌，促进××县邮政金融持续、快速、

协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

一、统一思想，明确工作目标，量化和细化考核评比办法 继全省分、支行长会议之后，市分行召开了今年工作会议，把风险管理摆在了全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导思想和努力方向：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办法，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。在百分考核办法中，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，做到了岗位落实、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办法方向明确，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。

二、加强资金营运管理，提高资金使用效益。 今年以来，我行进一步加强信贷资金营运管理，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保持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在××以上，信贷资金保持较高的营运水平。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，严格对资金头寸的管理，在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。2. 完善资金调度管理。在资金调度环节上，市县明确专人负责资金调拨管理工作。在请调资金时，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，避免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，我行继续坚持“小额度、勤调度”的资金调度原则，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××笔×××××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《资金请调单》通知书》《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内，按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差资金往来台帐》错，保证了资金的安全运行。

三、加强统计管理工作，提高统计资料质量

（一）我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，加班加点，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。

（二）为加强对现金计划执行情况的监测和分析。我行建立了现金投放、回笼月度分析报告制度，按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，并对造成当期现金投放（或回笼）的原因予以重点分析。

（三）我行在统计管理上始终坚持按照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行，统计数据完全来源于各支行（部）会计部门的各项报表，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，在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。

四、加强财补资金管理，做好监督拨付工作

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，积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况，补贴资金能否及时拨付到位直接影响到我行各项工作顺利开展。

（一）自粮食市场放开后，国有粮食购销企业的各项财政补

贴已逐步减少，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，也严重影响到我行信贷资产的安全性和效益性。在新形势下，我行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调查摸底，及时掌握各级粮棉油储备数量、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。

（二）积极加强宣传，密切与财政、企业主管部门的联系，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，避免了由于职责不清、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，财政补贴资金到位情况及监测管理水平有了较大的提高。至6月末，全市应收各项财政补贴资金××××万元，实收各项财政补贴资金××××万元，财政补贴资金到位率××%。

五、监测和分析等级行管理指标，适时调整工作思路 今年度等级行考核与以前年度相比有很大的调整，首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，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，找出工作重点，明确工作方向，

为领导的预测决策提供了保障，有效提高了各行的经营管理水平。

六、加大调查研究深度，做好业务经营分析，发挥业务综合职能 为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用，我行十分注重提高业务经营分析水平，增强业务分析的实用性，做好领导的参谋助手。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。

七、加强现金和利率检查，确保政策正确执行

（一）今年以来，我行按照有关现金管理的文件精神及具体实施办法，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，严格按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）在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按照管理要求执行。

（二）我行利用多种形式向购销企业宣传利率政策，明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，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。在严格执行利率政策的同时，我行要求各支行（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按照国家有关政策要求。

八、认真做好夏季信贷资金需求预测，为经营决策服务。为进一步做好今年夏季粮油收购工作，保证粮油收购资金的供应，我行主动和粮食、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××××万公斤、收购油菜籽××××万公斤。回顾今年上半年我行资金管理计划管理工作，虽然做了大量的工作，但是对照省分行的要求还有一定的差距，还存在一些薄弱环节，主要表现在：一是在新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步充实，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。