

2023年银行半年度工作汇报标题(模板6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行半年度工作汇报标题篇一

半年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。

在我的努力下，2013年我个人没有发生一次责任事故，完成了各项工作任务，其中储蓄存款日均200余万元，信用卡30余张，一次性通过分行业务技能和知识的考试，并在分行技能大赛中取得第三名，为新人中唯一获奖员工。

在这里我总结一下我在这半年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

半年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能，作为一名综合柜员，我认为不但要善于学习，还要勤于思考，思考的内容很多，包括如何提高服务质量，如何注意防范风险，同时，今年有很多新业务和系统上线，我都能够很好的掌握和应用。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

半年来，我一直从事综合柜员岗，在这个岗位上我能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展贡献自己的力

量。做为综合柜员，我的一言一行，都代表我行的形象。

所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度，能积极协同营业室经理搞好营业室内部工作，从没受到过一次顾客的投诉。在做好自己工作的同时，如果遇到问题，我会十分虚心的向老同志请教。

对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、苦练内功，通过自身努力为行里争光添彩。

半年来，我不断学习各种业务知识，苦练技能，在分行的柜员定级考试中一次性通过，这使我个人的自信心有了很大提高，同时也为自己制定出更高的标准，那就是参加分行技能大赛。

新的半年里，我为自己制订了新的目标：

一、道德方面。

做为综合柜员在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。

综合柜员心理要成熟、健康，能理智地对待挫折和失败。

还要有积极主动性和开拓进取精神，同时，还要有较强的交际沟通能力，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

总结：综合柜员要有系统、扎实的业务知识，既要掌握主要

业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。男儿不展凌云志，空负天生八尺躯，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

银行半年度工作汇报标题篇二

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，为此我们要做好回顾，写好总结。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编为大家整理的银行半年度工作总结，欢迎大家分享。

20xx年前三季度，在市行党委的正确领导下，在各部室的大力支持配合下，我部认真落实省行、市行20xx年度工作会议安排和部署，以科学发展观为指导，以提高风险控制能力、加快经营战略转型为目标，抢抓机遇，狠抓各项措施落实，紧紧围绕防范和化解各类风险这一主线，积极转变观念，强化和树立风险意识，主动开展工作，积极发挥全行风险管理的“总规划、总协调、总计量、总闸门”作用，较好地完成了上半年的各项工作任务，推动了全行信贷业务的健康持续发展。现将上半年工作情况总结如下：

(一) 各项贷款稳步增长

截止20xx年9月末，全行人民币各项贷款余额为192.92x亿元，较年初增加19.95x亿元，增幅11.53%，从五级分类来看，正常类贷款余额189.66x亿元，占全部贷款的98.32%，关注类贷款余额2.44x亿元，占全部贷款的1.26%，不良贷款余额0.8077x

亿元，占全部贷款的0.42%，其中的77.42%为次级类贷款。

(二) 主要业务指标完成情况

1、到期贷款收回率实现控制计划。截止9月末，我行到期贷款收回率达99.87%，高于目标计划1.37个百分点。超额完成控制计划。

2、低效信贷客户退出任务完成全年任务的110%，超额完成全年任务。截止20xx年9月末，全行实际完成退出5户，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

3、银行承兑汇票余额控制在省行计划内。根据省行《关于进一步加强银行承兑汇票管理的通知》要求，我部切实加强了银行承兑汇票管理，截止20xx年9月末，全行银行承兑汇票余额44.32x亿元，较年初增加8.41x亿元，控制在全年计划(45x亿元)以内。

4、不良贷款下降幅度较大，超额完成全年计划。截止20xx年9月末，我行不良贷款8077万元，较年初下降55216万元，超额完成全年不良贷款控制计划(63293万元)。

(一) 深入推动信贷结构战略性调整，促进信贷业务健康有效发展。

20xx年前三季度，我们严格落实国家宏观调控政策和全行风险管理要求，从客户准入、授权授信及低效客户退出等方面，进一步加大了对信贷结构调整工作的指导和管理，全行有效信贷投放快速增加，信贷客户结构持续向好。

1、坚持“有进有退、有保有压”的信贷政策，认真落实客户名单制管理。

一是加强行业信贷政策指导。年初，为适应宏观经济形势变

化需要，把握信贷投向大局，切实从行业信贷政策上防止各行盲目营销，提高行业系统性风险的管控能力，我们根据总行下发的行业信贷政策，结合我市各行业发展状况及客户特点，在深入调查研究的基础上，明确了进与退、保与压的具体界限，提高了行业政策管理的可操作性，有效控制了宏观经济波动形势下部分行业的信贷风险。

二是深入实施法人客户名单制管理。根据总行下发的电网、火电等行业客户分类标准和客户分类名单，我们对已确定分类结果的，有针对性的制定差异化管理策略，加大对优质客户的支持和维护力度，同时，加大低效客户退出工作，保证退出质量，全面加快全行法人客户结构调整步伐。首先加大信贷对经济社会薄弱环节、就业、节能环保、战略性新兴产业、产业转移等方面的支持，保证重点建设项目贷款需要，严格控制高耗能、高排放行业和产能过剩行业中不符合国家节能减排要求的企业新增贷款；其次加快退出落后产能客户和项目占用信用，按照工信部和省政府公布的淘汰落后产能目标任务和企业名单，深入排查、摸清底数，及时采取措施、防范化解风险。

2、严格客户准入，进一步加强法人客户评级授信管理。

一是认真做好年度信用等级评定工作。4月份，根据省行《关于做好20xx年度信用等级评定工作的通知》的有关精神，我们对全行20xx年度客户信用等级评定工作进行了部署，首先进一步明确评审程序和调查内容，对全行评级资料从行业政策、环评政策、财务状况、资料上传等方面进行了集中审查，保证了评审质量和效率；其次对于省行集中评审发现的问题，我不安排专人进行组织反馈工作，第一时间将初审问题发到各经营单位，指导各单位有针对性地做好补充反馈工作。今年，经我行集中审查，共审查评级材料331份，上报省行审批通过bbb级客户80家、bb+级客户116家、bb级客户122家，有效地优化了客户结构，为降低经营风险、提高信贷资产质量奠定了坚实的基础。

二是科学调整授信管理策略。在严格授信额度核定管理的同时，积极推行了整体授信项下用信业务品种的组合管理，根据风险大小和风险控制难易程度，明确了客户授信的不同业务品种组合方案要求，积极引导了业务品种结构的优化，降低了信贷风险。

3、强化风险前瞻性意识，继续做好潜在风险客户退出工作。

今年的宏观经济形势与去年相比有了显著变化，国务院、省政府都陆续下发文件严格控制对高耗能、高排放行业和产能过剩行业不符合国家节能减排要求的企业新增贷款，为有效控制信贷客户潜在风险，今年我们继续通过直接锁定客户、直接监测、直接考核的方式，进一步加大了退出工作的管理力度。年初，在总结近年低效客户退出经验的基础上，经过与各支行沟通，最终锁定低效客户5家，下达退出计划3000万元。同时，通过逐户查询、监测通报、检查考核等措施，及时掌握各行退出情况，推动了全行低效客户退出工作顺利进行。目前锁定的低效客户已经全部退出，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

(二)顺利完成c3上线，确保c3平稳运行。

总行将山东省分行作为信贷管理系统三期上线的唯一试点行，于20xx年1月15日切换运行，为确保c3成功上线运行，省行制订下发了《山东省分行信贷管理系统项目群投产业务操作方案》，并于20xx年1月5日召开信贷管理系统三期成功上线动员会。为配合省行做好c3系统成功切换平稳运行工作，我部做了大量的卓有成效的工作。一是加强组织领导，确保各项工作落实到位。我部高度重视c3上线工作，严格按照上级行的各项工作要求，明确了各时间节点、各阶段、各环节、各部门工作任务、统一了工作方法和步骤，明晰了工作流程和职责分工，把每一项工作、每一个工作步骤细化到每一个时间点、落实到每个责任人，确保各项工作落到实处。

二是安排专人沟通联系，及时汇总问题反馈信息。为了把c3上线工作中遇到的问题及时汇总反馈到上级行，我部安排专人24小时保持通讯畅通，及时汇集各支行及客户部门反馈的信息和问题，并在第一时间向上级行反映，以便及时得到解决，确保c3运行平稳。三是认真组织信贷人员培训。为了c3平稳运行，上级行通过视频或现场方式多次组织c3操作人员培训，我部派c3操作人员参加上级行组织的每一期次的培训，并通过notes[]操作提示、再培训等方式进行向下传达，确保操作人员熟练掌握操作方法。四是协助总行c3项目组完成系统运行调研工作。为了充分了解和掌握c3运行情况以及信贷操作人员在工作中遇到的问题，今年上半年，总行c3项目组多次到我行进行现场调研工作，我部均按照调研组的要求做好前期准备工作，组织支行客户部门准备好需要维护录入系统中的数据资料，并派专人全程陪同总行调研组人员进行现场操作和调研工作。

(三) 授信执行工作落实到位。

加强授信执行管理是推进信贷业务经营战略转型及精细化管理的必然要求，今年以来，我部紧紧围绕“一个规划四个办法”开展授信执行工作。一是认真组织信贷人员参加“一个规划四个办法”业务培训。精心组织市行和支行全体信贷业务人员参加省行举办的“一个规划四个办法”视频培训班，并组织本部门 and 前台部门5人组到视频会现场参加培训，为下一步扎实开展信贷业务授信执行工作奠定良好基础。二是精心组织召开贷后管理例会[]20xx年6月24日，组织召开贷后管理例会，对西王集团有限公司、山东滨化集团股份有限公司的贷后管理定期分析报告进行了集中审议，查找风险点、议定工作措施、落实措施执行责任人。贷后管理例会的成功召开，为客户经理在以后的贷后管理中指明了工作重点，有效提高我行的贷后管理水平。

(四) 强化信贷风险管理，提升信贷基础管理水平

1、规范审查行为，进一步提高审查质量和效率。我部尽职履行审查职责。今年以来，按照《中国农业银行20xx-20xx年信贷发展纲要》工作要求，围绕国家“转方式、调结构”的宏观政策导向，省行扩大了对二级分行的信贷授权，全体审查人员在业务量增加的同时始终把“风险可控、效率优先”作为工作准则，较好地履行了岗位职责。同时，审查人员牢固树立服务宗旨，为经营行搞好服务，营造后台为前台服务、为全行服务的意识，做到把握重点、审查尽职、风险可控、优质高效，有力地促进了信贷业务高效、快速发展。

2、强化到期贷款的监测、管理，不断提高贷款到期收回率。到期贷款能否按期收回是评价各行信贷管理水平的重要指标，是各行信贷资产质量好坏的重要体现。近年来，各级行高度重视贷款到期收回工作，将贷款到期收回率作为一项重要指标纳入绩效考核范围内。为此，我们加强了对到期贷款的监测、预警和催收。一是及时发布贷款到期提示，风险经理督促经营行提前做好到期贷款的催收工作，尽可能提高到期贷款收回率。二是及时发布预警信息，提醒经营行对收回难度大、经营恶化的贷款客户及早做好清收或资产保全工作。三是加强对各行贷款到期收回率的监测。按季对全行到期贷款收回情况进行监测分析并进行通报。通过对各支行贷款到期收回率情况进行深入比较分析，揭示了全行贷款到期收回方面存在的问题，从而提出了加强贷款到期管理和展期条件等方面的针对性措施，促使全行贷款到期收回质量不断提高。

(一) 风险经理认真履行岗位职责，发挥信贷监管作用。

一是我部风险经理按月对被派驻行月度内信贷业务整体运行状况和贷款收回情况进行在线监测，剖析到期贷款收回工作中存在的不足，提出整改意见或建议，发送被派驻行行长、分管行长和客户部门；按季对客户部门信贷业务和客户经理贷后管理尽职履行情况进行现场检查，较好地发挥了风险管控第一道防线的作用。二是建立风险经理例会制度。定期召开

风险经理例会，由风险经理向例会汇报工作开展情况，利用风险经理例会对风险经理进行业务培训和工作指导，同时，为风险经理提供一个相互交流经验信息的一个平台，进一步加强对风险经理管理工作。

(二)成功组织了两次专项风险评估工作。

为了贯彻全面风险管理工作精神[]20xx年上半年，在上级行指导和市行的大力支持下，成功完成了银行卡及电子渠道和信息技术专项风险评估工作，一是成功完成银行卡及电子渠道专项风险评估工作。我部作为银行卡及电子渠道专项风险评估工作的牵头部门，与电子银行部和其他相关部门通力合作，通过问卷调查、会议访谈和现场检查等形式，查找风险点、发现风险隐患，并针对性地制定风险防范措施，最终形成了银行卡及电子渠道专项风险评估报告。银行卡及电子渠道专项风险评估工作的成功开展，有效地提高了我行的银行卡及电子渠道风险防范能力，为我行银行卡及电子渠道业务的健康发展奠定了良好的基础。

二是成功完成信息技术专项风险评估工作。信息技术专项风险评估工作由我部牵头，和信息技术部合作完成。信息技术工作专业性强、影响面广、是我行各项业务发展的基础性工作，本次风险评估对象涵盖了机房、网络及各种前置系统，评估内容非常全面，包括信息科技治理架构、信息安全管理、系统开发测试、系统运行管理、应急管理、数据备份和灾难恢复等信息科技风险管理情况；运行的重要信息系统、前置系统的安全状况；机房、网络通信、操作系统、数据库、中间件等基础设施的安全状况等。本次风险评估工作的成功实施，对于提高我行的信息技术管理水平、信息系统应急管理能力以及信息技术基础设施的维护能力具有很好的促进作用。

(三)完成操作风险管理信息系统上线工作，强化操作风险管理。

20xx年2月，新的操作风险管理信息系统成功上线，由于操作风险直接影响我行的风险资本的计量工作，我部高度重视操作风险管理信息系统运行维护工作，一是加强风险管理信息系统工作培训。今年2月，我部组织市行和支行全体操作风险管理信息系统业务人员参加省行举办的视频培训班，并组织人员参加现场培训和业务操作指导，使业务操作人员充分认识到推广操作风险管理信息系统的重要意义，具备熟练应用操作风险系统系统开展工作的能力。二是及时录入操作风险事件和事项。我部安排专人管理操作风险信息，对于我行发生的操作风险事件和事项，及时通知并协助事发单位做好录入上报工作。三是做好系统的其他维护工作。我部按照系统维护的要求，按月维护关键风险指标和当前数据，按季做好操作风险分析报告工作，并指导支行和市行各部门做好系统的月度季度数据录入维护工作。

(四)加强十二级分类管理，提高资产质量管理水平。

信贷资产风险分类是风险管理的基础性工作，今年上半年，我部继续加强信贷资产十二级分类管理工作，提高信贷资产质量管理水平。一是加强风险经理培训工作，增强风险经理对资产风险分类的监控能力。对风险经理加强业务培训，使其掌握十二级分类的核心定义和要求，指导风险经理在对十二级分类审核时，不要过渡依赖十二级分类系统，要严格按照信贷资产风险分类的核心定义进行信贷资产风险分类。二是组织引导支行做好风险分类自查工作。对信贷资产的十二级分类是动态和变化的，二季度，我部组织支行做好风险分类工作自查，指导支行根据债项主体和第二还款来源的变化情况，及时调整客户的信贷资产十二级分类等级，使分类结果正确反映信贷资产风险状况。为我行的信贷资产方案制定、减值准备计提、经营绩效考核等提供正确的依据。三是配合银监局做好信贷资产风险分类偏离度检查工作。20xx年二季度，滨州市银监局对我行进行了信贷资产分类偏离度抽查工作，我部全力配合银监局对我行的信贷资产风险分类检查工作，把银监局贷款偏离度检查作为对我行信贷资产风险分类工作

质量高低的一次重要检验。

(五)加强信贷基础管理工作，提高风险管理和内部控制质量

1、进一步加强对系统工作的指导和管理。积极参与省行、市行、人民银行、银监局等组织的综合调研活动，先后开展了政府融资平台、“两高一剩”行业、纺织行业、造纸行业等多项调研活动，对相关行工作开展情况进行了督导，同时针对业务经营中存在的突出问题进行了分析研究，并提出了解决建议，为上级行决策提供了依据。

2、积极配合总行集中审计工作，保证审计工作圆满完成。为迎接总行的集中审计，我行于自2月8日至3月8日在全市范围内组织开展一次业务自查自纠活动，我部组织信贷条线各小组对我行信贷业务进行了一次全面深入的检查，对信贷业务中存在的缺陷和漏洞及时纠改。5月初，总行审计组进驻后，我部派专人负责此项工作，对检查出现的问题，及时沟通解决，保证了总行集中审计工作的圆满完成。

20xx年，我行信贷管理工作虽然做了大量工作，我们也清醒地看到了工作中存在的一些不容忽视的问题：

1、信贷风险防控的有效性需要进一步增强。为了应对国际金融危机对我国经济的负面影响，去年我国金融机构进行了创下历史纪录的信贷投放量，我行的信贷投放也达到历史最高水平，今年，金融机构投放量虽然有所减少，但也维持在相对高位。信贷资金的大量投放，对我行的信贷风险管理水平提出了严峻的挑战，风险防控的压力逐步加大。但目前我行信贷风险防控技术相对落后，风险控制手段比较单一，政策制度执行力仍然偏弱，提升信贷风险管理的有效性任重道远。

2、授信执行环节仍然比较薄弱。一直以来，用信和贷后管理是我行信贷管理中的薄弱环节，授信执行中“重营销轻维护、

重投放轻管理”的现象仍未根本改观。风险监测及检查表明，我行授信执行方面的问题仍然比较多，突出表现在放款审查环节落实不到位、合同使用不当、贷后检查流于形式、押品管理薄弱、档案管理混乱等。

3、全面风险管理的理念和模式尚未确立，风险管理方式、方法急需创新。目前我行的全面风险管理尚处在起步和探索阶段，对于风险识别、计量、监控的手段单一，缺少有效的方法、技术和工具，目前仍处在主要依靠从业经验来判断、管控的粗放式风险管理阶段。

4、信贷队伍有待进一步加强。与目前业务发展需求情况相比，信贷人员队伍需进一步加强、壮大，尤其是客户经理需求缺口较大，在信贷人员的选拔、培养、储备等方面，应进一步加强。

20xx年第四季度，我部将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构□20xx年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵质押的贷款比重，降低风险资产。二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷款的投放。四是继续限制对“两

高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

银行半年度工作汇报标题篇三

时间飞逝，转眼我已经与xx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xx银行的情形油然在目。

入行以来，我一直在一一线柜面工作，在xx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xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练，爱岗敬业。

进入xx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xx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。

xx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。

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。

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。

二、团结协作，共同进步。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。

作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。

在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。

我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。

为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。

通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。

只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。

大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面积极向上。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。

分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。

我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在二名。

进入xx五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。

在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。

在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的

机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

今年是全辖工作固本强基、突破创新、实现新的一流目标的关键一年。

深化两个创建：文明单位创建，学习型支行创建；

实现六个突破：货币政策执行绩效上有新突破、金融生态环境建设上有新突破、金融服务工作全新全优上有新突破、调研信息、宣传报道质量和层次上有新突破、优化干事创业环境上有新突破、素质适应，履职能力提高上有新突破为整体工作思路。

以继续执行稳健的货币政策为己任，面向金融服务经济，切实加强窗口指导，加大合理运用货币政策工具的力度，积极开展调研监测，反映货币政策效应，引导辖区金融机构优化信贷结构，增加有效投入，促进我县经济、金融、社会全面、协调、可持续发展。

现将上半年工作总结

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8321xxxx元，元，增长11.3xxxx□

贷款投量显著增加，结构更趋合理。

元，元，。

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860xxxx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2963xxxx元，同比增长9.6xxxx□元，同比增长21.5xxxx□

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2118xxxx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。

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”。

20xx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。

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。

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。

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。

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、军械物品做到了手续严密、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。

20xx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，促使内部管理工作中在高起点、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，求实效果，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xxxx次，金额170xxxx□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。

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。

总之□20xx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。

三是工作创新突破不够，一些创新工作影响面不大。

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。

银行半年度工作汇报标题篇四

根据银监局文件要求，我行进行了风险排查、问题整改及对整体案防工作进行了分析，并结合自身实际情况提出并建立了长效机制和工作措施，并将案件防控工作逐步常态化，有效地促进了各项业务的持续健康发展。现将案件防控工作开展情况汇报如下：

我行将案件风险排查纳入常态化工作内容，年初安排部署全年案防工作，提出抓好“四个落实”的案防工作要求：一是按照监管部门案防工作要求，确定案防工作的年度目标，做到目标落实。二是制定全年案防工作方案和工作计划，做到计划落实。三是深刻领会银监局文件精神，提高思想认识，

高度认识案件防控工作的重要性，紧密围绕案防十项重点工作，稳步扎实做好案件防控工作，确保完成各项工作任务，做到“重点工作落实”。四是我银行案防工作实行各层级一把手负总负责制，并在不同层级设立专兼职案防岗位，指定专人负责案件防控工作，实行定人、定岗、定责的“三定”管理，做到责任落实。目前，我银行上下更加重视案防工作，工作的主动性、自觉性得到提高，确保了案防工作的有效落实。

思想教育工作的缺失，也是引发道德风险和操作风险的一个重要因素，为此，我们着重抓了以下几方面工作：

（一）持续开展制度培训，提高全员遵章守纪意识。我银行以各项规章制度的学习培训为重点，全面组织开展了各个条线规章制度的培训活动。使员工的综合业务素质得到提高，为我银行工作的顺利开展奠定了基础。

（二）开展警示教育活动，增强员工防范意识。我银行注重将业务培训和法律知识培训有机结合，抓教育、抓引导，抓防范。20xx年全年开展多次各种警示教育，并要求员工撰写心得体会，深刻反思，汲取教训。通过大量的刑事犯罪案例，用鲜活的人和事以法说教、以案说教，使警示教育收到很好的效果。

（三）定期分析案防工作情况。一是将案防工作常态化。通过晨会、例会等形式，讲案防、说安全，时刻提醒员工合规操作。二是组织召开案件防控联席会，及时传导监管部门案防工作精神，加强政策传导和风险提示，分析存在的共性问题 and 个性问题，有针对性地制定措施，确保各项案防工作落到实处。三是注重案防经验信息交流。设立微信群，开展学习心得交流、思想认识交流，达到了总结提高的目的，保证了案防工作的整体效果。

（四）积极开展读书学习活动。在全行范围内开展“案防责

任重于一切”主题读书活动。通过全员学习、开心得交流会等形式进行，进一步转变了员工的思维，营造了良好的安全氛围。

20xx年全行以强化规章制度和案防长效机制建设的. 有机融合为突破口，抓好健全制度和强化执行两个关键环节，不断提高制度的约束性，努力实现管理规范、经营合规、工作标准化。

（一）完善案防工作考核评价机制[]20xx年全年，我银行以内控管理中案防要求为抓手，进一步强化考核评价工作，在业务流程管理和控制环节提出防范案件风险的要求，通过对案件防控工作的考核，努力实现违规违纪风险的提前消除，将案防要求与业务工作有机结合起来，努力解决制度建设和执行的“两张皮”问题。坚持每月自查，监事会每季度抽查，半年总行考核通报，切实督促各级领导班子、领导人员和重点管理岗位人员认真履行案防工作职责，确保制度执行的严肃性和规范性，并将责任落实到人，真正做到“谁主管、谁负责”。

（二）强化员工违规行为的管理。在对基层机构负责人和各部门案防工作考核的基础上，按照监管部门的要求，强化员工违规行为的管理。依据《员工日常行为规范》的要求，引导和督促各级部门和工作人员遵章守纪、依法合规经营。

20xx年全年着重解决基础管理薄弱问题，努力构建案件防控长效机制。为此，我们重点抓了以下几方面工作。

（一）高度重视轮岗、休假管理。在重要岗位人员轮岗轮调和强制性休假制度方面，我银行严格按照监管部门要求，进一步明确了岗位轮换、交流范围、方式、条件及期限；完善了岗位轮换交流流程，从而为岗位轮换、交流的顺利实施奠定了基础。

（二）高度重视对账工作的管理。严格按照《人民银行结算账户管理办法》和我行银企对账制度进行银企、银银对账。银企对账包括与客户每季度存款对账，目前，我行对公存款对账率达 100%。按照要求，各支行负责人每季度直接与重要客户进行对账，对对账工作开展抽查，督促回收对账单等，保证了对账工作的顺利进行。

（三）高度重视案防制度的落实工作。一、进一步规范案件查处流程。成立由行领导任组长的专案组，开展风险清查，妥善处置和化解案件风险。二、严肃案件管理纪律。要求各机构增强对案件风险的快速反应能力，及时报告；要求各机构高度重视案件查处工作，深入调查，严肃问责，扎实整改，以有效的案件查处工作，促进内控案防工作能力的提升。

（四）高度重视安全管理，做实安保工作□20xx年全年，我行在安保方面主要抓了以下几方面的工作：一是加强全员安保意识和技能培训。组织安保人员针对营业场所重点部位进行了防抢演练培训。二是加强防护设施建设。实行各支行负责人以物防、技防设施的管理负总负责制，建立了双路报警系统，确保物防、技防设施的正常运行。三是加强规章制度建设。制定下发了《安全保卫管理办法》等规章制度。

银行半年度工作汇报标题篇五

今天，我们召开xx银行20xx年度股东大会，主要任务是审议董事会、监事会工作报告，确定我行20xx年的业务发展规划。经过一年多摸索和经验积累，我相信通过大家的共同探讨、共同努力，我们一定能够形成一致的工作思路，凝聚起开拓奋进的创业劲头，找准发展方向，为我行加快业务拓展，提升社会认可度，提高市场影响力。下面，我代表董事会做工作报告，请予审议。

在地方政府的关心支持下，在银监部门、人民银行的指导监督下，在主发起行和各位股东的帮助下□20xx年xx银行有效地

应对了各种不利因素并取得良好的发展成效。按照章程赋予的职责，董事会及全体成员围绕可持续科学发展主题和建设现代化社区银行的战略目标，带领员工以特色服务、市场营销、业绩激励、风险管理等方面为工作重点，实现了服务能力和市场影响力的双提高。资产规模稳步增长，资产风险控制有力，实现良好的经营效益。

（一）存贷规模进一步扩大，资产质量保持稳定态势。

截至20xx年底，本行资产规模达到xx亿元，同比增加xx万元，增长15.22%；负债xx亿元，同比增加xx万元，增长18.16%；所有者权益xx亿元，同比增加xx万元，增长8.73%。各项存款余额xx亿元，同比增加xx万元，增长18.19%，其中活期存款余额同比增加11.57%，定期存款余额同比增加1162.98%，存款稳定性增强，结构更趋合理；各项贷款余额增加xx亿元，同比增加xx亿元，增长746.27%。信贷风险得到有效控制，实现贷款余额及贷款不良率双零。其他风险监管主要指标持续达标并得到进一步夯实。

（二）业务结构得到优化，服务功能日趋完善。

去年，在宏观经济环境复苏缓慢，金融市场同业竞争日趋激烈的形势下，我们坚持以客户为中心，针对社区日益多元化、高端化的金融服务需求，积极转变经营思路、调整业务结构、进一步完善服务功能。通过加强客户营销和服务，加大产品创新和运用，加快业务结构调整和优化，进一步提高对市场的反应速度，提升对客户的服务水平，为未来业务发展夯实基础。银行卡、网上银行等业务得到推广，有针对性地推出了xx□xx等新型小贷产品，有效满足当地小微企业的融资需求。截至20xx年末，储蓄客户xx户，对公客户xx户，同比分别增加xx户和xx户。三农和小微企业贷款余额xx亿元，占贷款总额的76.05%，同比提高767.58%。实现中间业务收入xx万元，与去年同期相比，中间业务占营业收入的比率提高接近一个

百分点。

（三）经营成本逐步下降，综合盈利稳步增长。

作为一家新成立的银行，初期不可避免会产生成本费用较高，财务收入较低的问题，为此，我行把提高财务收支质量、保障可持续性发展列为工作重点。一方面，加强资金成本控制，通过提高成本管理手段控制各项费用支出；另一方面，大力开拓存贷款业务，扩大资产规模，增加业务收入，努力提高资本回报率。20xx年，实现营业收入xx万元，同比增长979.61%；实现净利润xx万元；资本利润率为6.86%，同比提高12.33个百分点。同时，得益于对资金成本和管理成本的有效控制，成本费用水平呈持续下降趋势，成本费用率为62.63%，同比降低32个百分点；成本费用利润率为99.29%，远超仅为30%左右的同业平均水平。20xx年末资本净额xx亿元，同比增加xx万元，增长10.02%，实现资本的保值增值。20xx年末资本充足率达到61.27%；核心资本充足率60.23%。

（四）强化各项管理制度，有效控制信用风险。

在加快发展的同时，正确把握风险与发展的辩证关系，强化制度建设，制订各项管理制度和业务指引，努力建立分工合理、职责明确、相互制约的信用风险管理组织架构，全面提升风险管理、合规运行、服务发展三项能力，切实做到在防控风险的前提下促进发展，为我行的健康、持续发展提供保障。一是根据国家宏观政策和市场变化，及时调整信贷结构和投放导向，强化信贷政策前瞻性、针对性、有效性；二是完善授信审批及合规运行管理机制，优化授信业务流程，强化过程管理和关键点管理，提升授信管理水平，严控信用风险；三是加强贷后管理，对客户进行动态跟踪，发现问题，及时处理，加大防控力度，加快问题贷款清收处置力度，确保重点领域风险得到有效控制，全面提升信贷资产质量；四是提升风险识别、评估水平，合理配置资金，引导信贷资源向低风险、高收益业务配置。截至20xx年底，贷款拨备覆盖

率大于150%，拨备充足率达到115%，均高于监管要求。

当前银行业的外部发展环境在不断变化中，经济形势的不确定性，资本监管刚性加强，银行业竞争新变化和传统经营方式产生的问题都会对本行的发展带来严峻的挑战，本行要形成可持续发展的能力面临着许多困难：一是加快发展与市场竞争力不强之间的矛盾。当前本行刚刚起步，业务规模小，市场知名度低，金融服务渗透力低，特别是业务创新能力、人才储备、后台技术支持不足，造成综合服务能力与国有和大型股份制商业银行存在较大差距。二是经营机制建设处在起步阶段，内部管理水平亟待提高。如何按现代金融企业的标准构建适合自身实际的科学有效的经营机制，更好解决业务发展中的深层矛盾，完善金融服务，建立风险管理、激励约束机制还有大量的工作要完成。三是员工的综合素质有待提高。由于本行的员工大多刚刚从事金融工作，专业积累少，工作经验不足，相当部分管理人员和临柜员工业务技能与业务发展的要求差距大，工作效果与实际要求相差甚远。四是今年信贷需求和信用风险防控压力大□20xx年经济金融形势总体上仍将严峻复杂，经济复苏存在不稳定性、不确定性，中小微企业资金紧张的趋势在短时间难以改变，信贷风险防控任务加大。

根据金融机构监管会议精神，为推动各项工作有序高效运转，进一步提高xx银行品牌知名度和影响力□20xx年xx银行总体工作思路是：

以差异化经营和特色服务为主线，进一步完善经营管理机制，提高整体抗风险能力，促进xx银行健康、快速发展。依托本地产业经济转型升级的战略机遇，切实强化基础金融服务的能力，通过加快机构扩张步伐，大力发展电子银行业务，丰富三农和小微服务产品，整合内外资源，全面提升市场竞争力和社区金融服务能力。

主要发展目标：

一是业务发展□20xx年计划各项存款净增长xx亿元，同比增长40.82%，年底存款总额达到xx亿元；增加各项贷款投放量xx亿元，同比增长37.04%，年底贷款余额达到xx亿元，其中三农和小微企业贷款达到两个不低于的要求。提高中间业务的比重，开发中间业务产品，拓宽收入渠道，争取中间业务收入有较大幅度的增长。

二是财务收支□20xx年实现财务总收入xx万元，同比增长52.28%，经营利润xx万元，净利润xx万元，同比分别增长25.46%和47.49%，资产费用率增速低于资产利润率，财务收入增长率高于财务支出增长率。

三是资产质量：继续做好风险控制管理工作，不良贷款余额控制在xx万元以下；单户贷款集中度控制在10%以下；贷款拨备覆盖率和贷款拨备率分别保持在150%、100%以上；资本充足率和核心资本充足率继续控制在符合监管要求的合理范围内；在保证流动性的前提下降低头寸占用、提高存贷比，避免资金闲置浪费。

为实现上述发展目标和任务□20xx年我们将着力抓好七方面工作：

（一）完善法人治理，提升总体决策水平。

董事会将按照银监会的《关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》精神，以制度建设为核心加强法人治理，保证治理的有效性，狠抓制度执行与落实。继续完善三会一层治理架构，强化自身组织建设，提升董事履职能力。按照发挥特长、专业匹配的要求，相应调整各专门委员会成员，促进各专门委员会事效率和质量的不断提高。进一步规范和优化各专门委员会和董事会办公室的工作细则，建立适应高效管理和稳健快速发展要求的运行机制，提高工作效率和履职质量，全面提升我行的决策水平和管理能力。在发挥战

略核心决策作用方面，董事会将以战略的眼光和宽阔的视野，对复杂经济形势下银行的风险管理和未来发展进行深入研究，结合自身的资本实力、地缘优势、管理能力、业务特点和人力资源状况，制定战略发展步骤，保证战略规划的现实性、操作性和科学性。同时积极把握发展机遇，及时作出重大决策，确保各项业务快速、稳健发展。

（二）深化经营机制建设，持续打造特色化经营。

深化金融体制改革，要求必须对经营机制进行创新，通过营销机制创新带动产品创新和服务创新，以差异化、特色化的经营方式应对激烈的市场竞争。为此，必须做到以下几点：一是加快产品创新研发，使金融产品更切合本地市场的实际需求，更符合我行基层零售银行的市场定位，更贴近基层社区和三农；二是加大广告宣传力度，利用电视、报刊、政府组织的活动等积极宣传我行与客户相知、相融、共同成长的理念；三是加强客户细分，根据客户的实际需求提供相同而有区别的特色化服务方案；四是优化业务流程，借鉴其他商业银行的先进经验加快流程改造步伐，构建系统化、标准化、规范化的业务管理流程；五是大力发展中间业务，提高新兴业务收入贡献和中间业务收入占比；六是组建一支专业化的营销队伍，实行客户经理等级制，按照贡献实行不同的薪酬系数，逐步加大市场营销力度。

（三）落实绩效考核机制，激发员工主观能动性。

为充分发挥员工的工作积极性和主观能动性，我行将建立以利润和风险为核心的绩效考评机制，员工薪酬待遇与奖励直接与业绩挂钩。通过绩效管理体系的不断改进完善，科学评价员工对公司的贡献，激发员工的积极性，使绩效考核机制成为我行实施发展战略、规范内部管理、实现良好业绩和可持续发展的核心动力。建立具有公平性、激励性和竞争性的薪酬体系，量化考核标准，适当拉开各岗位的薪酬差距，真正体现按岗位工作量、贡献度及承担的责任大小决定分配。

在企业发展的同时，适当提升薪酬水平，优化福利体系，使员工的薪酬水平、福利待遇与企业的发展同步，增强员工的工作热情与归属感，并使我行薪酬对外具有足够的竞争力，吸引更多专业人才加入我们的团队。

（四）强化各项管理制度，切实防范各类风险。

按照监管部门的要求，结合自身实际，通过对现行制度进行一次全面彻底的梳理，有计划、按步骤地全面深入落实各项制度的规范化、标准化。重点关注并强化各项制度的有效执行和严格落实。一是重点抓好操作风险、信用风险、流动性风险、声誉风险的防范工作。继续完善各项管理制度，使风险管理贯穿于经营决策、资本配置、产品定价、绩效考核、市场营销等经营管理全过程，从制度源头上堵住风险漏洞。二是建立风险管理的事后评价机制，通过定期听取风险监测报告，及时了解和把控总体风险，持续深入研究并确定可承受的风险水平，提高对各类风险的识别、评估、监测和控制水平。三是完善风险管理组织架构的搭建，明晰职责分工，严格落实问责制，将风险管控权利义务落到实处。不断提高内部控制水平，杜绝案件事故的发生。四是监督经营层对风险管理制度和内控制度的执行情况，严格按照监管部门要求，督促经营层加强案件风险排查与防控，积极排查隐患，确保实现零案件。五是加强风险文化建设，加强对全体员工的风险教育，强化风险管理的理念，重视员工的风险意识，帮助员工树立健康向上的正确价值观。

（五）加快机构扩张步伐，优化服务网点布局。

推进乡镇网点建设，扩大服务覆盖范围。为配合中央关于推进城乡统筹发展、深化农村改革的重要举措，我行紧紧把握深化金融改革这一历史机遇，通过开设网点等方式加快分支机构延伸，努力实现营业网点全覆盖辖区内重要乡镇，扩大服务范围，提高社会影响力，争取更多的客户资源，真正将我行建设成为贴近三农和小微企业的草根银行，并从根本上

解决网点单一的缺陷，有效避免存款源狭窄、客户数偏少、存款量波动大等存在问题。

（六）推进企业文化建设，树立良好社会形象。

大力弘扬和培育企业文化，扎实推进企业文化建设，树立企业文化是现代企业灵魂的观念，使员工逐步认识、认知、认同企业文化，增强员工对自身团队身份的认同感、荣誉感和成就感。同时，通过各种媒体和窗口对外宣传、推广企业文化，展现我行团结拼搏、锐意进取、诚信经营的企业精神，将成就顾客梦想、创造股东价值、促进员工发展的企业宗旨贯彻实施并代代传承，树立良好的社会形象，提升品牌知名度，实现企业价值和社会价值的共赢。

（七）加强人才队伍建设，提高团队专业素质。

人才是企业最为宝贵的财富，是企业创造价值的源泉，金融服务业务具有很强的专业性，对从业人员的专业素质有很高的要求。对我行而言，当务之急是大力培养、引进人才，不仅要对我行现有员工进行专业知识和业务培训，提高他们的综合素质，更要采取更加灵活的政策和机制，千方百计引进优秀人才，提高经营管理水平，增强竞争力。未来将对人才的培训和引进作为一项基础工程，制订详细的培训计划并切实贯彻落实，秉承以人为本、人尽其才的用人思想，营造公平、开放、公开的用人环境，加大选拔力度，为员工发挥才干、展示才能提供舞台，逐步完善人才结构。

xx银行成立至今已xx年，在社会各界及全体股东的大力支持下取得了一定的成绩，同时也对我们未来的发展寄予厚望，董事会全体成员将坚定信心，克服困难，以高度的使命感和责任感，积极探索发展方式，加快发展步伐，为打造xx银行这面金字招牌而努力奋斗。

银行半年度工作汇报标题篇六

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，就过去一半了，在担任__支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2021半年工作情况汇报如下：

一、熟悉了新的工作环境

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至6月末，个人累计完成存款__多万元，完成全年日均__余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的

信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2021上半年，累计发放贷款__余万元，按时清收贷款__万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的半年里，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在下半年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破除实际工作中遇到的种种困难。