

业务半年度总结 信贷管理部上半年业务工作总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

业务半年度总结篇一

15年是我服务处制度建设规范管理不断完善的一年,考勤工作是加强自身建设、加强员工日常管理的重要举措。为此我服务处实行了上下班指纹打卡的考勤制度。在考勤的日常管理中主要作了以下工作:员工的日常公事外出请假以及异常打卡情况进行登记;员工的加班换休登记工作;对日常打卡情况进行监督;不定期对在岗情况进行抽查;对打卡数据进行采集;汇总请假迟到早退旷工等情况,制考勤月报表。由于这项工作涉及每个人的利益。在做这项工作时,力求客观公正、不偏不倚。由于这项工作是从无到有,从出现问题到逐个解决的渐进过程,通过近十个月的磨合,基本上形成较完整的制度.通过这项工作加强了服务处工作纪律。

4、人事管理:

(1)积极做好人力资源的控制,对各部门人事缺员情况下积极与行政部进行协调,并拿出对策和拟定招聘计划。

5、其它工作

(1)积极参加服务处的各种会议和活动,做好服务工作。做好服务与保障工作。

(2)协助好主任做好服务处的安全工作。服务处规模不断扩大，给安全工作带来很大困难，依照主任的要求，不间断地为值班人员做好安全思想工作，不定期到大厦、大院、庆云西街停车场检查，同时积极配合辖区派出所，做好安全工作。

(3)认真完成好领导交办的各项工作。

(4)办公室的外勤工作。

五、存在的问题与不足

年的工作有成绩有不足，自己意识到的问题与不足主要有：工作易情绪化，有时有烦躁情绪，尤其是对待自认为是一些小事的时候，缺乏足够的耐心；工作中有时还存在畏难情绪，对有的事情的困难准备不足，缺乏追根究底的精神；后勤保障工作往往在组织活动和接待过程、其它事务性工作中，由于工作疏忽，细节方面出现严重纰漏。因此，行政工作必须认真反思、重新审视工作态度及工作过程中狠抠细节等问题，需通过认真检讨、反省，避免在以后工作中犯类似错误。这些问题的存在，阻碍着工作的发展，同时与服务处目前良好的发展态势格格不入，都有待坚决克服。同时肯定还有自己没有意识到的缺点和问题，恳请大家提出批评指正。

2017年已经过去，所有对的、错的、成功的、失败的都是宝贵的财富，带着这些财富，投入自己最大的激情和热情到工作中去，我相信，我的2016一定会是不平凡的一年。

业务半年度总结篇二

银行上半年工作总结2017【一】

xx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，正确处理规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计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%□

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

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

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

2、制定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。

3、强化业务主管内当家作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务

主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

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

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

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

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定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。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和

公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。

我行通过与分行及xx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公司国际结算量达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。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx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%□

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

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。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧

美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为内线人物。

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

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

工商银行储蓄柜员xx年度工作总结 xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多

次受到领导...xx年5月，我到***信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和**主任的正确领导下，在全体员工工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，以****重要思想为指导，深入实...时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋□xx年8月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银行的情形油然而在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理xx工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。

工作总结**年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

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。

(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□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额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

(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xxxx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□xxx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。

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。

业务半年度总结篇三

上半年信贷管理部以改革、发展、稳定为大局,认真贯彻落实省市农村信用社工作会议精神,以科学发展观为指导,以建设现代金融制度为方向,坚持服务“三农”,牢固树立支农保稳定促发展思想,突出风险防范,把好信贷审查关,强化监督,促进管理,不断提高经营管理水平,有效地发挥了信贷服务的杠杆作用,不断提高信贷管理水平,促进业务经营工作的健康发展.

一、主要经营指标执行情况

上半年,全区农村信用社业务运行总体情况:一是各项存款快速平稳增长,超额完成全年计划;二是各项贷款增速放缓,存贷比例控制在比例以下;三是盘活资金工作成绩显著,不良贷款有较大幅度下降;四是经营利润创历史新高,全区农村金融运行平稳,业务经营工作呈现良好的运行态势.

1、各项存款:截止6月底,全辖各项存款余额192795万元,比年初增加28071万元,完成省联社下达计划的117%,完成了联社计划的70%.

2、各项贷款:6月底,全辖各项贷款余额136583万元,比年初减少106万元,存贷占比为71%,利息回收率为89%,贷款月收息率8‰.

3、不良贷款双降情况:6月底,全辖不良贷款余额21920万元,比年初下降2763万元,不良贷款占比为16.04%,较年初下降了2.01个百分点,完成省联社下达计划的197%,完成联社计划的16.7%.

4、盈余情况:6月底,全辖各项收入6358万元,各项支出4693万元,实现账面盈余1665万元,实现考核利润2154万元,完成联社计划的39%.

二、主要做法

（一）加强对组织资金工作的监督考核

为了确保信贷计划的顺利完成,信贷管理部加大了对信贷计划的考核力度,尤其是加大了对组织资金工作的考核力度,实施工效挂钩,按得分多少计发工资,实行按月考核,按月打分,按月兑现,调动了全区农村信用社干部职工的积极性,各项存款已超额完成了省年度计划.

（二）加强信贷监督管理,防范好信贷风险

信贷管理工作是各项业务工作的重中之重,信贷资产的质量直接影响着信用社的生存与发展,为防范信贷风险,今年上半年加大对新发放贷款的审查监督力度,确保了信贷资产的安全.

第一,严把信贷质量关.首先认真执行信贷管理制度,对各信用社申报的信贷资料进行认真审查,审查重点涉及基本要素、主体资格、信贷政策及信贷风险等,从而把好贷款审查关,上半年共审查贷款49笔,金额15133万元;审查申请签发银行承兑汇票20笔,金额3640万元.共退回不符合条件贷款8笔,金额达万元.其次积极推行企业贷款卡制度.对信用社申报的企业贷款,按照人行《银行信贷咨询管理制度》要求,查询企业信息状况,对持无效贷款卡、无贷款卡或有异常、有不良记录的企业,拒绝发放贷款,今年来,共退回不符合贷款卡规定企业贷款3笔,金额860万元.

第二,加强贷后管理督导检查.今年5月下旬,依据《河南省农村信用社联合社关于印发河南省农村信用社信贷管理基本制度（试行）的通知》文件中第十三章第七十条至第七十四条内容,对全区7月1日后底新发放贷款进行了全面检查,对检查中存在的主要问题,提出整改意见,要求限期纠正.对整改不及时,要追究主要责任人责任.

第三,加大对大额贷款的监测力度.对各社最大十户贷款、最大一户贷款及超资本金比例大额贷款按月统计,建立监测台帐,严密监测大额贷款变动情况,对超比例大额贷款进行压缩.对100万元及其以上贷款按要求在发放三日内上报市办备案.

(三) 监督不良贷款“双降”指标的顺利完成

今年,不良贷款盘活工作好坏直接关系到商业银行的组建,因此,我们把防范和化解资金风险、盘活不良贷款作为一项重要工作.一是对不良贷款比例过大的信用社,逐一建立严格的清收盘活责任制,实行新老划段,分类考核的办法,推行了盘活任务与工效挂钩的激励机制,把盘活收息任务分解落实到人,加大考核奖罚力度,努力做到应收尽收.二是对各信用社每月盘活不良贷款进度进行打分,按得分多少计发工资,收到了较好的效果.6月底不良贷款占比16.04%,较20占比18.05%,下降了2.01个百分点,降幅12.3%.

(四) 加大支农力度

上半年为切实搞好支农服务工作.首先,我们积极向人行申请支农再贷款,壮大支农资金实力,确保支农工作顺利开展.上半年申请支农再贷款万元,并及时投放“三农”.其次,重新确定“立足三农、为三农服务”的思想,彻底转变工作作风,改进支农贷服务,按照灵活、方便、安全的原则,修改完善小额农贷管理办法,简化贷款手续,实行利率优惠政策,对支农信用社适当放宽授信额度和服务范围,扩大支农贷款覆盖面.三是,把支农任务目标分解到每个信贷员,严格实行“包放、包收、包效益”的“三包”责任制,严格奖惩制度.

截止6月底,全辖农业贷款余额85557万元,较年初净增4493万元,新增农贷占比为697%.累计发放农业贷款12000万元,累计发放农户贷款1265万元;累计发放农业经济组织贷款10665万元.

三、切实做好金融统计工作

业务部门对口多,统计工作多,业务环节多,为切实做好金融统计工作,为各级领导及部门提供准确、及时、完整的经营决策信息、参考依据.我们认真做好每项业务数据的统计工作,今年以来,共统计、上报各类统计系统数据百余次,填报各项业务报表150多份,撰写上报各类分析报告及总结三十余篇,以及各种临时性专项调查报告或专项报告50多篇次.

四、认真做好企业信用等级评定及企业征信工作

按照市办安排上半年对企业全面进行信用等级评定,企业信用等级评定是一项全新的工作,通过辖内信用社对企业的信用等级评定,收到了较好效果,信用等级评定人员的素质明显提高.为防范企业信贷风险奠定了良好基础.

认真做好征信工作,及时录入企业的财务数据相关信息和个人信息,为发放贷款及时查询征信系统提供可靠的信息,为防范个人信用风险作出了应有的贡献.

五、加强培训,不断提高信贷人员的业务素质

为适应农村信用社不断深化改革的需要,提高信贷人员的业务素质是当务之急,联社信贷管理部门为解决基层信用社信贷工作任务重,人员少的矛盾,6月下旬利用“双休”日对全辖信贷员、信贷会计进行了培训,培训内容:重点学习了《**省农村信用社县级联社信贷业务管理基本规程(**信贷[]8号文)》、《关于进一步加强和完善全市农村信用社信贷运行机制的通知》等五个规范性指导意见(**信[2008]28号)、《**联社关于进一步加强贷款管理的通知》、信用等级评定[]3号文、通报了贷款法律审查及日常贷款审查中发现的问题等.通过培训使全体人员进一步明确了贷款法律审查中应注意的操作要素和信贷2管理工作的规章制度、法律法规,提高了信贷人员的法律法规意识和风险防范意识.

六、当前工作中存在的问题

(一) 信用社疏于贷后管理. 全辖普遍存在重视贷前调查轻于贷款贷后管理, 贷后管理工作仅限于贷款利息催收.

(二) 开拓创新力度不够. 发展创新意识不强, 贷款营销力度不大, 宣传不到位. 信贷员培训面较为狭窄, 法律、法规知识授识面低, 以农村产业结构调整为信贷营销重点的转移不够.

(三) 信贷管理制度执行不够严格. 贷款“三查”制度落实还是不够到位. 年度中间不良贷款清收进展缓慢, 清收措施仍不灵活, 有待进一步改进和提高.

目前, 全国农村信用合作金融机构第二阶段改革已经启动, 相关政策正陆续出台. 省联社在三年规划纲要中已经明确要改制组建一批农村商业(合作)银行. 结合我联社实际, 联社已提出今年工作的批导思想和发展目标, 各项经营管理指标, 年底争取达到组建商业银行的条件. 作为信贷管理部门责任重大, 要恪尽职守, 履行好岗位职责, 切实解决信贷管理工作中存在问题, 为组建商业银行打下良好基础.

总之上半年信贷管理工作取得了一定成绩, 但与领导要求还有一定差距. 我们决心在新的一年里以十七大精神为指引, 深入贯彻落实科学发展观, 团结一致, 锐意进取, 全面做好2008年的各项业务工作.

业务半年度总结篇四

述职报告是指各级各类机关工作人员, 主要是领导干部向上级、主管部门和下属群众陈述任职情况, 包括履行岗位职责, 完成工作任务的成绩、缺点问题、设想, 进行自我回顾、评估、鉴定的书面报告。以下是由为大家整理的`最新银行信贷管理工作总结精选材料, 希望你有所帮助。

回顾20xx年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高法律实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了岗位职责，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将20xx年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理规章制度，等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、收集信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律意见，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会决议。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场

检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过财务分析，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查报告等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20xx年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在20xx年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20xx年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20xx年。

业务半年度总结篇五

20xx年上半年，在我行领导的正确领导和大力支持下，我部认真贯彻落实省行、总行下达的各项方针政策，努力践行省行全年工作会议精神和各项工作部署，紧紧围绕三年再造一个xx支行的发展战略，抢抓xx建设上升为国家战略的重大历史机遇，并取得了一定的成效，现将上半年工作总结如下：

一、主要业务指标完成情况

（一）存款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放x笔，合计金额x亿元，分别为□xx糖业1.3亿元□xx置业1亿元□xx控股和xx水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%□

（三）票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。

（四）国际结算业务

截止至20xx年5月31日□x支行全辖国际结算量合计x万美金。

（五）企业年金业务 成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前完成全年任务指标。

二、主要工作举措及亮点

（一）岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液；另一方面，注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

（二）业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

随着我部队伍建设的不断完善、工作任务的逐项落实，今年以来我部承兑汇票、票据贴现、公司贷款、企业网银、对公理财等各项对公授信业务取得长足进展。截至x月x日底，贷款新增x万元，银行承兑汇票新增x万元，取得了良好的成绩。

同时，我行还进一步夯实客户基础，对公业务储备稳步提高。在行领导的支持下，公司部全体员工锐意进取，对公业务的市场开拓取得明显成效，客户结构进一步优化，不但使原有客户的忠诚度不断提高，还从农行、深发行等竞争对手手中抢占到了不少客户资源和业务机会。截止到x月，以x股份有限公司□y设备有限公司□z房地产开发有限公司等为代表的对公授信业务客户有所增加，中型客户占比不断提升，是对公业务储备实力大幅提高。

三、存在的问题

（一）存款结构需进一步调整

虽经前期努力，一些富有实力的公司落户我行，但部分存款未落到实处，客户基础工作需进一步加强。

（二）队伍建设需要进一步加强

目前我部员工的思想认识力、学习创新力、战略思维力、执行力和综合力等能力素质离总行、省行和我行的战略发展目标还有差距，队伍的整体综合能力特别是市场能力和技术能力及业务经验在将来的发展和竞争中存在明显不足。专业队伍建设需进一步加强，岗位设置、职责细化仍需进一步完善，员工的销售也还需进一步提升。

四、下阶段工作安排

（一）认真贯彻x支行“三年发展规划”目标及要求，引导部门员工认清市场竞争形势，正视发展中暴露的问题，积极抢

夺市场、抢抓机遇，继续加大力度抓开源、抓基础、抓营销、抓服务、抓绩效，大力推进经营发展实现新飞跃。进一步扩大业务规模，多开辟资金来源渠道，推动核心存款增长。以拓展新增客户为导向，挖潜存量客户为基础，结合部门实际情况，制定下半年工作的实施方案。精心组织客户调研，根据行业性质、客户特点和金融服务需求对存量客户及目标客户进行分类维护和营销，深入分析客户结构，实施差别营销、服务和管埋，建立完整的客户营销服务体系。做好组织、管埋，合理配置资源，以重点客户为首要营销目标，加大产品组合交叉营销的力度，有效拓展优质客户资源，提升我部整体客户质量，按质按量完成支行下达的各项任务指标。

（二）为加快实施专业队伍建设，进一步优化岗位配置和人员结构，明确专业化队伍工作职责，完善绩效管理体系和激励约束机制，主要做到以下几点：一是要培养年轻员工的重任，引导年轻员工做好职业生涯规划，学会激发年轻人的工作热情，发挥他们的主动性、积极性、创造性，严格要求，引导他们把自我价值和全行战略目标结合起来，放手锻炼，主动培养；二是要进一步加强部门团队合作意识，形成你追我赶、互相帮助、互相合作的部门氛围；三是要从严管理、从严要求，无论是从思想上、责任意识、能力上还是工作上都要“压担子”，促进全面、快速成长。五是要强化队伍的培训力度，有针对性的组织员工进行各项业务和营销技巧等培训；派员工到省行相关部门学习交流，将先进、高效工作经验引入我部并加以改善运用。

（三）针对目前正在叙做或上报的贷款项目，加快材料收集进度，尽快确定授信方案，撰写贷前调查报告，跟踪报批进度，力争早投放、早收益。

（四）充分发挥条线管理职能，对各网点做好业务发展辅导工作，持续提升条线管理的效能。