

2023年银行部门半年工作总结及计划(大全5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行部门半年工作总结及计划篇一

随着我国市场经济体制改革的不断深入,为了更好的满足我国社会经济的发展需求,商业银行逐渐呈现出多地理区域、多业务平台的经营格局,银行中后台运营也因此呈现出复杂化和多层次化。今天本站小编给大家整理了银行部门半年工作总结和计划,希望对大家有所帮助。

我行非常认真贯彻总分行经营战略调整的决策,坚持效益、质量、规模协调发展的方针,与时俱进,开拓创新,在注重业务发展的同时,强调风险防范和内控管理,倡导合规文化建设,使支行的各项业务上了一个新台阶,为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□20xx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、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%；完成国际结算量近万美元；信用卡发卡张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(一)、明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

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

(二)、 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新用户存款新增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。

20xx年8月，我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网

虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务!业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面!要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路!使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

200*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。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。在

这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如

既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行部门半年工作总结及计划篇二

20__年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

二、主要工作开展情况

(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20__年?月?日获得监管部门开业

的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有

江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五) 初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务

盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业

务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

(三) 加大创新力度，努力实现经营方式的转变

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营

销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

(五) 加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六) 加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。

银行部门半年工作总结及计划篇三

20__年上半年，_____支行认真落实省市分行第六次工作

会议要求，以“转型提质”为指针。加速向现代化商业银行转型步伐，稳健发展零售业务，加快拓展公司和资产业务，推行“7为”价值观，因地制宜实施“38”工程，发展上创新思路，经营上效益优先，管理上从严要求，服务上改进形象，队伍建设上展现新貌，努力实现收入较快增长、管理水平明显提高、服务形象较大改善，积极推进了我支行金融业务又好又快发展。

20__年上半年经营工作回顾

一、支行业务总体完成情况

(一) 储蓄业务

4、截止6月30日，期末余额为万元，较上年末增长万元，完成年计划的%;其中人民路支行余额万元，较上年末增长万元;新洲支行万元，较上年末增长万元。活期余额万元，较上年增长万元;其中人民路支行万元，较上年万元，新洲支行万元，较上年增长万元，营业部万，本年净增万;定活比%，较年初减少个百分点。手拉手活动数据()

(二) 结算业务

1、信用卡业务

上半年我行信用卡发卡张，完成年计划的%。欠产张

2、pos收单业务

上半年我支行共完成pos收单户，完成年计划的%，欠产户。

(三) 理财类业务

1、保险业务

支行半年完成新单保费万元，完成年计划的%，其中期缴完成万元，完成年计划的%；欠产万元。人民路支行完成新单保费万元，其中期缴万元；新洲支行完成新单保费万元，其中期缴万元，营业部完成新单保费万，其中期缴万。

2、基金业务

20__年一二季度我支行共销售基金万元，完成年计划的%，超计划万元。

3、人民币理财产品

20__年一二季度我支行共销售理财产品万元，完成年计划的%；超年计划万元。其中财富日日升万元、财富债券万元，国债万元。

5、全年我支行代理贵金属业务客户签约开户户。

(四) 外汇类业务

2012年我行办理国际汇入汇款笔，新增绿卡-通外汇帐户户，个人外币存款余额美元。

(五) 公司业务

截止到20__年6月30日。我支行公司业务时点余额万元。总开户户，其中基本账户户、一般户户、专户户、现金管理一户。

(六) 信贷业务

截止20__年6月30日，半年累计发放贷款万元，支行贷款总余额万元，其中小贷万元，贴息贷款万元，商贷万元，二手房万元，小企业万元，和年初相比净增余额万元。

二、业务发展主要举措

20__年上半年我支行围绕省、市分行“三强三富”战略工程目标，明确经营思路，细化发展目标，创新管理模式。按业务条块各个突破。

(一)储蓄业务：1、20__年上半年我支行负债业务完成情况良好，主要是以下几个工作抓了落实：一是“抢”旺季。早在2012年底，在市分行第六次工作会议前_____支行就已经积极谋划20__年一季度的业务发展，及时出台了20__年“开门红”个金业务发展政策，分行工作会后马上召开了支行20__年业务发展动员大会，号召全行员工迅速行动起来集中抓好旺季个金业务发展；二是督办“勤”。从年初开始在支行建立周、月、季通报制度，通过台帐式管理让职工及时了解个人及部门各项业务完成情况，并按部门完成情况在支行内部排名，表扬先进、鞭策后进，用企业团队精神促业务发展；三是奖惩“实”。所有业务发展的奖励政策100%兑现。明确个人营销完成情况是中层干部任免的核心内容。季末行领导对业务发展较为落后的员工进行谈心活动，由其所在的部门经理负责，采用部门内部互相帮助的方式，督促完成。

2、将项目营销确定为业务发展的“重点工程”。

行领导班子牵头制订项目营销方案，比如：手拉手活动营销方案、开发区和近郊拆迁资金归行方案、等等。分管行领导多次带领项目营销小组成员到客户单位进行拜访、洽谈，通过“关系牌、朋友牌”的主动营销模式，一季度杉堰村高速公路土地补偿项目累计进账各项资金余万元，一二季度近郊社区进账万。沉淀资金共计余万元。

3、针对去年我支行信用卡业务发展较为滞后的现状，年初支行沿用原信用卡小组营销竞赛活动办法。通过采取分片包干、团队营销的方式，实施阶段性突击营销，对营销小组专门核定奖励政策，每周通报各小组营销进度，在全支行实行部门

业绩比拼。信用卡发展在我支行可以说营销起步晚但势头旺。

(二)信贷业务：从一季度开始，我行率先解决的是信贷逾期问题。在发展上我支行主要是通过内部管理提升和加大宣传攻势促信贷发展。一是搭建好了三个平台。即工信局、劳动局与个私协，通过与相关职能部门合作以及举办“走进工业园”活动，自去年下半年以来，_____支行小企业贷款发展有了较大突破，尤其是和工信局的良好合作，20__年小企业贷款来势较好，_____支行做为小企业领军人物在分行经营分析会上做了经验汇报。二是综消宣传牌上墙。以市分行提出交叉营销为契机，我支行以信贷部牵头，举办_____支行综消挂牌产品招标会，综消贷款启动后，在全市各单位、社区、信息中心都悬挂联络牌，与房地产评估公司结成战略伙伴关系也取得了较好效果。三是汽车消费贷款迈出第一步。通过市场调研，发现_____本土并无符合我行可以合作的汽车经销商，支行提出信贷员要“走出去”，目前已经联系到常德博诚汽贸有限公司并与其签订合作协议，第一笔汽车贷款已经成功放款，实现0突破。在内部管理上落实培训制度。根据业务需要，分三个层次组织了内部培训。一是一般员工及管理人员贷款业务的以考代训；二是信贷专业人员的专业培训；三是对网点柜员进行业务宣传、受理业务、营销咨询话术的培训。最重要的是实施了激励措施。为充分调动信贷从业人员的积极性，推动信贷业务持续健康的发展，根据相关规章制度，制定了《_____支行20__年信贷人员绩效工资考核办法》，信贷员不仅考核信贷业务发展，交叉营销完成情况也是绩效考核的重要指标。

(三)公司业务

2、电力局农电费的代收工作突破后，正尝试切入城区电费代收工作；

3、抓老客户的维护工作，使老客户的资金尽量留存在我支行，近期特别是对农场油脂厂、万安达有限责任公司及_____

鸿鹰祥有限责任公司的存款揽存，以及关联帐户的资金监管。

4、对小企业贷款户进行上门营销，针对新鲁包装、天盛华工、银盛纺织的销售款揽存。首先是开通网银，使各企业的销售款在我行循环流动。让交叉营销落到实处。

5、2季度与致远公司深度合作票据贴现1000万。完成全年计划指标。

三、强化内部风险管理

针对省分行内控评价行动和安保达标情况大检查，支行审计、风险、安保部门一是配合分行对口部室加大各网点的检查力度和对业务违规行为的处罚力度，强化内控工作的严肃性，按考评表的细项进行查漏补缺；二是加强教育培训，严格操作流程，强化日常管理，特别是加大对公司业务、小额信贷等新业务的检查力度，严防操作风险、道德风险和信用风险的发生；三是加强案件治理，确保了上半年资金案件为零；四是对检查中发现的问题督促整改。

四、以党建工作促发展

_____支行把党员先锋模范作用贯彻到生产经营活动中。无论是季度末的冲刺，还是信用卡片区营销小组，以及个金、公司、信贷项目营销都要求党员带头完成。党员完成各项任务的情况是年度评先、中层干部考核的标准。正是因为党员带了头，带动支行员工掀起了比一比看一看，我为企业做贡献的热潮。

发展管理中存在的问题

1、单项业务欠产严重，结构调整未达预期目标

主要原因是由于三大板块业务发展未达到预期目标，才造成

单项收入缺口较大。其中保险业务全面欠产、公司业务长期徘徊不前、信贷业务未发挥强行业务、富行业务的作用，尽管实现了有效增长，但仍不足以形成规模，支行三大板块收入完成情况不平衡，如不加快发展，将对全年收入的完成带来巨大的压力。

2、个人贷款业务发展缓慢，相对滞后

支行虽然在小企业发展上呈现亮点，但小贷业务在上半年形成负增长，一手房业务未能突破、二手房业务进展缓慢。相对其他兄弟行来说在信贷规模上存在很大的差距，这主要是我们几年来的业务发展萎缩造成的。主要原因在于：一是部分同志在发展小贷业务时存在畏难情绪。自从省、市分行去年为规避风险，加大了对贷款逾期率的考核后，支行信贷部放慢了贷款业务发展步伐，影响了业务发展；二是没有把握好管理与发展的关系，片面强调管理而忽视发展。

3、保险业务发展处在瓶颈状态

从上半年我行各项业务发展情况来看，整体情况不佳，支行的保险业务仍处于全市落后地位，究其原因主要为：一是满期支付客户与保险公司的纠纷引发市场风险。二是网点营销力度不够，网点营业员对营销保险业务的积极性不够，对有效客户的把控不到位，从而直接流失了许多保险业务客户；三是业务培训不到位，前台人员没有对保险业务进行系统全面的培训，对产品不了解，员工不知如何去宣传、去营销，从而影响了业务的发展。四是由于我行网点的定活比较高，定期客户资源贫乏，因此限制了我们的发展范围。

20__年下半年工作思路

(一)总体工作思路

20__年下半年，由于总行结算利率的调整，收入结构的变化

让我支行在个金发展上面临的任务很重，困难很多，压力很大。这就要求我们全行员工必须进一步解放思想，转变思维方式和观念，树立三大板块业务交叉发展理念，着力研究2级支行转型发展和效益提升问题。全面提高员工的综合素质和营销能力，才能缩短与先进兄弟支行的差距，实现又好又快发展。

(二)20__年下半年支行自定义各项经营指标

1、经营指标：

实现“1688”计划。即负债业务净增6000万元、公司业务时点突破8000万元、小企业放款突破1个亿、保险业务达到800万元。

2、安全指标：资金案件为零

1、经营工作

(1)持续平稳发展个金业务

1、根据省、市分行关于利率调整的文件精神明确全行业务发展方向，积极开展个金业务各项竞赛活动，紧抓全员营销、狠抓小组营销；重点抓好负债、保险业务和信用卡业务营销工作，结合我行实际情况，全面推行手拉手活动。实现下半年“增收补欠”工作目标。

3、进一步加大信用卡的营销攻关力度，做好各单位信用卡团签开发工作，对优质客户单位的营销拓展工作做到“一次抓，反复跟”，克服畏难情绪，迎难而上，逐户攻破，努力提高信用卡发卡-通过率。

(二)坚持不懈抓好公司业务。

1、要以兄弟支行为目标，奋起自追、缩小差距，不做长期下跌的“负翁”，要做存款立行的“富翁”。继续做好财政类存款单位的营销，特别是对财政局非税局、国库支付局的营销，非税业务上线后广泛发动员工，对非税征收单位进行揽收，与此同时，做好国库开户的营销工作，让非税资金进出都在邮储银行办理。力争在财政类存款业务上有更多的突破，确保对公存款余额的稳步快速增长。

2、依托项目营销小组，将农场限价房作为下半年的一个重点工作来抓，按照现阶段的情况来看，农场限价房计划建房300套，按照每套12万元的集资款测算，可吸收公司存款约3000万，预计可沉淀资金约1000-1200万左右。

3、做好现有存量客户的续存工作，有针对性的走访相关客户，做好客户的维护工作。尤其是票据业务，力争占据5%-10%的市场份额。

4、以信贷资金监管为手段，资金在我行帐户上的流动情况是续贷的先决条件。走公司和信贷业务相结合之路，让交叉营销真正落到实处，见实效。

(三) 争先创优开展信贷业务。

1、切实做好信贷转型。在学习其他商业银行先进信贷工作经验的同时，积极探索适合我支行实际的工作方法和管理经验，初步实现信贷工作重点从小额贷款到抵押类、消费类贷款、小企业贷款的转型。对支行信贷后期展业打下基础。

2、继续打造小企业亮点，深挖“入园”项目，年底突破1个亿。截至6月底，我支行小企业放款万元(南北特500万，新阳光200万，天盛电化500万)，现小企业贷款结余万元，下半年小企业主要是做好新鲁包装财鑫担保融资700万、南北特新增500万、鸿鹰祥1000万的营销工作，并力争致远房产2000万省行批复放款。

3、审慎接受船舶抵押。我支行是市分行3个率先开办船舶抵押贷款的支行之一，前期工作已经开展，在船舶行业不景气的情况下，在控制放款金额及总量的情况下，支行将审慎接受优质船舶客户作为信贷业务收入的一种补充。

下半年，对于_____支行而言，各项任务充满未知挑战，但我们只要工作部署到位、业务措施到位、全行上下齐心，就一定会在各项业务上有新的突破，坚决完成省市分行下达的各项任务。

银行部门半年工作总结及计划篇四

上半年，我行认真贯彻市分行20xx年工作会议精神，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行20xx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。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显□x月末，各项人民币存款余额为xxx万元，较年初新增xxxx万元，完成市分行人民币存款计划的xx□其中人民币对私存款余额达到xxxx万元，余额新增xxx万元，完成市分行计划的xx□对公存款余额达到xxxx万元，余额新增xxxx万元，完成市分行计划的xx□金融机构存款余额xxxx万元，新增xx元，完成市分行计划的xx□外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长xxxx万美金。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降xx□x月x日，人民币贷款余额为xxx万元，较年初减少xxx万元，其中零售贷款减少xxx万元；公司贷款较年初减少xxx万元；票据贴现余额减少xxx万元。通过大力催收，收回x有限公司逾期贷款xxx万元、零售不良贷款xxx万元，我行不良贷款率由年

初的x降至x□

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，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，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的'轨道。

（三）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时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，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下

半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。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。

二是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，尽努力全面完成全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长xx□

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

银行部门半年工作总结及计划篇五

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。在写之前，下面小编带来的银行部门工作总结工作计划，希望大家喜欢！

20__年，在总行党委的正确领导和科学决策下，__农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及__市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。各项贷款年末余额310,716万元,较年初增加64,100万元,增速25.99%,分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%,完成全年净增计划的100%。其中:

3、其它贷款年末余额60,646万元,占各项贷款总量的19.52%,较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。各项贷款累放额635,299万元,较上年增加287,696万元。其中:

1、农业贷款累放额158,085万元,较上年增加9,950万元;

2、农村工商业贷款累放额152,062万元,较上年增加17,092万元;

3、其它贷款累放额325,152万元,较上年增加260,654万元。

(三)各项贷款累收情况。各项贷款累收额568,834万元,较上年增加272,835万元。其中:

1、农业贷款累收额150,308万元,较上年增加8,841万元;

2、农村工商业贷款累收额127,629万元,较上年增加37,532万元;

3、其它贷款累收额290,897万元,较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元,累计收回568,834万元,因天灾等不可预见原因,尚有1,377万元到期贷款未能及时收回,到期贷款回收率99.75%,较上年回收率上升2.45个百分点。

(五) 小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元，增速46.37%，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六) 贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七) 正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

(八) 借名、假冒名贷款排查清收情况。全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%；已清收转化526笔，金额1,783万元；年末剩余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

二、工作措施及成效

(一) 完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以“三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到

期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为规范。

(二) 从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传

达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，凡新形成逾期贷款在一个月内未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费，1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

(三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险管

控体系。二是结合县域经济资源特色，细分目标市场和目的。

转眼间，我进入-行工作已经x年了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20__年，我用x个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。x年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款__元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款__元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20__年x月末正式接手-分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对

对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到__点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20__年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部x个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这x月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

- 1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

- 2、20__年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的-行欣欣向荣，作为-行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，

克服不足，把工作推上新的台阶。

今年以来在市行的正确领导下，在全辖一二级支行的高度重视下，全行信贷战线上下积极抢抓机遇、应对挑战，紧密围绕年初制定的工作重点和计划目标，持续强化能力建设，克服了制约业务发展的各项不利因素，积极稳妥、高效有序地开展各项工作，信贷业务实现稳步发展。下面将全行20__年信贷业务经营指标完成情况以及我部主要工作汇报如下：

一、全行信贷业务完成情况

截止12月31日，我行个人贷款结余达到万元，列全省第位，较年初提高位，小企业贷款余额万元，各类贷款本年余额增加万元，列全省第位，完成省行下达业务量计划的%，列全省第位。

二、主要工作措施

为贯彻市行稳健发展小额贷款业务，扩大住房按揭贷款业务的市场份额，突出发展个人商务贷款业务，促进全行资产业务又好又快发展的总体工作要求，我部采取了下列措施：

（一）以活动和绩效考核为指引，推进信贷结构的调整，推动信贷业务的科学发展。

一是今年以来，我部先后组织了“促转型，比贡献”、“凝心聚力，再创辉煌”、“服务小企业，实现新跨越”竞赛活动，根据市行总体工作安排，引导各支行紧紧围绕面向三农、服务个体工商户和小企业的基本发展思路，以小额贷款业务为支撑点，重点突破城市零售业务，积极推动小企业贷款业务，并配套组织了经营类贷款市场拓展对抗活动以及小企业走访营销活动，按月下发小额贷款、城市零售贷款、信贷资产质量以及活动通报，加强调度和督促，推动我行贷款业务实现快速发展。

二是制定季度信贷业务考核方案，推动“三个转变”。即从考核业务量和质量，向业务量、质量和贷款结构并重转变，从业务结构“一刀切”向“区分区域，各有侧重”转变，从单纯的逾期率考核向关注逾期贷款迁徙转变。通过推进三个转变，实现了各类贷款的平稳发展，信贷资产质量也保持在较好水平。

（二）加强小额贷款业务基础工作，提高营销工作的针对性。今年以来，我部先后下发了《关于进一步规范和完善县域村镇信息管理的通知》、《通知》，就完善村镇经济档案，农村贷款行业营销、农民专业合作社合作以及信用村建设进行了布路和安排，要求各支行结合村镇信息的录入，对各自辖内的农村市场深入细致分析，了解农村各行业的用款周期，重点关注农户购买种子、化肥、农膜、农药等农业生产资料的信贷资金需求、在村镇从事家电经营和农资经营的农户资金需求以及从事生猪、奶牛、禽蛋等菜篮子”农副产品生产的农户以及农民专业合作社社员的信贷需求，各行开发了畜牧养殖、棉花收购、土地承包和农资经销等行业，并初步建立了全辖自然村的经济档案，为开展有针对性的营销工作奠定了基础。

（三）积极开展商户和小企业贷款客户营销，推进城市零售贷款和小企业贷款业务的发展。

今年以来，我部先后组织开展“走百店，入千铺”上门营销活动和小企业走访营销活动，充分借助个私协、商会、协会等中间平台和房产、土地主管部门提供的企业信息以及房产和土地评估机构提供的评估客户信息，要求各支行利用短信平台、商函、特快、电话以及上门等多种形式，拓展商户以及小企业信贷市场。通过上述活动的开展，有力提升我行信贷产品的社会知名度和市场认知度。

（四）进一步密切与房产中介的合作关系，推动我行住房按揭贷款业务实现高速发展。

今年以来，我部进一步密切与房产中介的合作关系，在提高审查审批速度和效率的同时，通过定期回访客户和中介，在不违背政策规定的同时，不断调整审查审批的工作思路，既控制了风险，又与广大中介建立了良好的合作关系，也为县区支行拓展业务提供了良好的服务，推动了我行住房按揭贷款业务的快速发展。

（五）深入开展信贷业务宣传活动，提升我行信贷产品的社会知名度。

今年以来，我部于第一季度和第三、第四季度分别下发了集中宣传方案，通过开展“迎春送福”入户宣传活动、“一村一牌”宣传活动以及各种形式媒体宣传活动，进一步提升我行信贷产品的社会知名度。

（六）积极推进城市零售示范行建设，提升信贷经营水平。

根据省行统一部署，今年以来我行积极推进城市零售示范行建设，从硬件设施、人员配备等方面给予了重点倾斜，信贷部门从组织结构、岗位职责、日常流程、业务操作、服务礼仪、客户营销、业务检查、内部培训、逾期管理等方面进行了规范，在总行开展的城市零售示范行创建活动中以总分81.5分的成绩暂列全国第二。

（七）加强信贷管理，确保信贷健康发展

1、规范流程，加大培训和监督检查力度，严控信贷业务风险。

一是建立电话回访制度。每日由市行后台人员对支行发放的贷款进行电话回访，监督信贷员制度以及“八不准”政策的执行情况，严控人员道德风险。

三是规范业务操作流程。今年以来，我部先后下发了《关于严格执行贷款系统行业分类标准录入的通知》和《关于规范

城市零售贷款影像资料标准的通知》，并按月下发《审批中心审批质量通报》，对信息系统录入、城市零售贷款影像资料标准以及审查审批过程中发现的问题进行了规范，并对相关责任人进行了处罚。

四是加大监督检查力度。本年我部共组织业务检查12次，组织业务会审3次，下发风险提示10次，对所有信贷人员经办的各类贷款进行了抽查，重点对贷前调查、贷后检查以及贷款审查审批环节责任人的履职情况进行检查，下发检查通报15期，并对检中存在的问题进行了经济处罚，共计罚款27250元。

五是加强信贷业务培训。结合小额贷款宣贯工作，我部采取业务检查、新业务宣贯相结合的方式完成了对全市所有信贷从业人员的信贷业务培训工作，进一步规范了小额贷款业务操作流程。同时，根据省行以及监管部门的要求，组织全行管理人员学习了“三个办法，一个指引”，并编制了《金融法律法规汇编》作为市行素质提升工程的学习读本，为全行员工特别信贷条线员工素质提升起到了促进作用。

2、加大逾期催收力度，通过绩效杠杆、建立逾期预警报告制度和分级催收制度、按月下发逾期分级管理文件以及信贷员逾期情况通报，先后下发了提升了各级支行对逾期催收工作的重视程度。

回顾20__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，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20__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。

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、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，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会。

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，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。

20__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20__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20__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20__年。

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为__银行__支行的一名信贷员感触甚多，回顾20__年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作，较好的完成了本的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高业务技能

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了__银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的知识库，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关__银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

三、积极主动，完成总行下发任务

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素

质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20__年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

20__年我行认真扎实开展信息科技各项工作，进一步完善了信息科技工作制度化和规范建设，逐步增强信息科技在各项业务发展中的保障作用。现将全年信息科技工作情况总结如下：

一、继续加强网络与信息安全管理

保证网络与信息安全是科技信息工作中的重中之重，在上半年工作中，我行部署了一台h3c网络防火墙设备，有效保障我行内部业务网络与城域金融网之间信息传输的安全性。

二、建立健全信息安全管理体制，认真落实信息安全管理制

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础，因此今年花费了大量的精力重新修订信息安全管理制，补全各类规章制度，为我行的信息安全工作打下了良好的基础。

三、设备管理方面

1、加强现场设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。根据监管要求，我行加强了对业务设备的维护和管理，把原来制定的巡检制度、应急处置机制又进行了细化。对机房所属设备定时巡检，及时登记巡检情况，对发现的问题进行整改。同时，及时与设备厂家技术人员沟通，了解设备运

行状况，发现问题积极协商解决。在发现重大问题上及时向上一级领导汇报，反映情况。

2、严把设备质量关。电子设备质量的好坏，直接影响到设备运转的稳定，影响到系统的稳定运行。作为科技人员，保证稳定是第一要务。无论是设备维护还是抢修，都要对设备仔细检查，对损坏设备积极查找原因，找出症结，及时解决，保证设备的稳定运行。

四、郭家店支行科技建设情况

在保证装修进度和安全的前提下，与各方面配合，保证郭家店支行网络建设质量。在支行装修过程中，加班加点，建设支行科技信息系统。

在配套项目建设方面，由科技信息组织和实施建设配套项目。包括机房建设、ups供电系统、终端设备铺设、atm移机安装、网络设备联调等，现已基本达到运行条件，为支行业务的开展打下了坚实基础。

五、工作的不足

在20__年一年的工作过程中，在以下几个方面还有待改进：

1、在设备管理方面，设备管理经验还不足，特别是设备管理制度、安全操作规程贯彻执行力度不够，有待加强和改进。

2、专业知识和技术水平有待提高。这些将会在以后的日子里通过努力学习、实践，不断的积累经验，在实践中来锻炼完善科技工作水平。

3、系统安全管理方面，牢固树立安全发展理念，“安全”两字要贯彻信息系统建设始终，“安全”就是要负责任，就是要三思而后行，就是要严格遵守规章制度，就是要每时每刻

考虑到安全第一，做到预防为主。

六、下一步打算

1、要继续加强网络与信息安全管理，在终端管理，网络安全上狠下功夫，做到防患于未然。

2、要内部条件与外部环境相结合，进一步完善科技信息各项规章制度，特别是安全管理制度的执行落实情况。积极配合上级部门各项精神要求，要做到监管方面无遗漏，工作方面合规矩。

3、要加强设备档案管理，完善设备资产资料。通过对设备档案的检查，可对此设备的运行状况、损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和对设备的改进。保证设备档案也能及时反映出设备的使用情况，有利于对设备的管理。

4、加强设备巡检力度，及时发现问题并处理问题，做到安全第一，预防为主，保证设备正常稳定运行杜绝事故发生。

回顾即将过去的一年，科技方面工作做到了与行发展，共同进步。在新的一年里，在行领导带领下争取有更大的进步。

20__年是区联社科技工作非同寻常的一年，在这一年时间里，区联社科技部门立足本职工作，在省、市网络中心和区联社领导的关心、支持和正确领导下，围绕业务经营和信用社网络化建设，坚持抓好计算机管理和为基层网点服务，不断提高管理水平和服务水平。主要做了以下几方面的工作：

一、综合业务网络系统的准备及上线运行

在省联社、市办事处正确领导和有力支持下，区联社做为上线试点机构，打赢了全市信息化建设的第一场攻坚战！区联社

全体员工在两个多月的时间里，历经多次数据移植、模拟运行、试运行，一直到正式运行。

1、上下联动，加强领导，为“系统”上线提供组织保证

为确保综合业务系统的平稳顺利上线，我联社成立了综合业务系统上线风险应急工作领导小组，并结合省联社金信工程上线风险预防预案与自身的实际情况，制定了我联社金信工程上线风险防范处置预案，风险防范预案的具体内容包括组织机构、职责分工、风险预测、风险防范措施、突发事件应急处理、道德风险防范措施及其他注意事项等。并与各部门、各营业网点负责人签订了责任状，明确了责任及工作目标和要求，坚决杜绝上线过程中及上线后产生的各类风险。

2、齐心协力，合作有序，为“系统”上线提供技术保证

为贯彻落实省联社“科技兴社”战略，快速推进“金信工程”建设，让全辖员工掌握综合业务系统操作技能，一是分期、分批完_____员培训。培训对象为全辖业务岗人员；二是明确培训内容，即重点对手工录入报表、新系统业务操作、移植数据填报等进行培训；三是采取多种培训方式。通过理论学习、现场学习、模拟操作等方式相结合，取得了较好的培训学习效果。

3、统筹安排，上线工作按计划稳步高效推进

(一)认真做好技术保障工作。我联社在2月初就完成了各类设备的领用、安装、调试工作、网线的架设工作以及数据移植系统的搭建测试工作，在市网络中心的全力支持下顺利的通过了省社网络中心的联调测试，为成功上线提供了可靠的技术保障。

(二)认真做好账务核对。按照省市社的要求，我联社对原系统的账务和传统处理方法进行全面清理，确保移植到新系统

的账务与旧系统的账务对应相符。

(三)认真做好数据移植工作。我联社在市网络中心的统一指挥、全力支持下逐个网点进行数据移植测试，通过系统自动核对、人工核对，确保数据准确无误。

二、健全规章制度，完善安全管理，确保安全运行

牢牢树立以制度管理人员的思想，认真贯彻落实相关规章制度，严格管理，加强安全教育，使安全规范操作观念深入人心，加强权限分级管理，为了防范风险，确保计算机系统安全、高效运行，我们在日常计算机管理上坚持预防为主，综合治理，有效的防范了计算机犯罪的发生。

1、按照《关于成立奥运会期间信息安全领导小组和工作小组的通知》(辽农信联【__】260号)的文件要求，全力做好奥运会期间重要信息系统安全保障工作，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行，成立了信息齐全领导小组和工作小组。

2、根据省联社、市办事处有关制度，完善现有的计算机管理办法，制定了《区联社科技管理制度》、《区联社计算机系统安全管理制度》、《区联社计算机操作细则》三项管理制度，确保计算机网络系统安全运行。

3、制定区联社办公网建设方案(讨论稿)。

三、做好维护工作，加强检查力度，确保业务系统安全运行

科技部门的工作重点一是管理监督，二是技术服务。科技部门人员牢固树立为基层服务的意识，加强现场培训工作，有效地规范了计算机操作行为，提高了操作人员的业务素质。全年共处理各类软硬件故障120余起。

和其它科室联合对经营网点进行了系统安全性检查。并对各分社的后备电源及网络线路进行了全面检测和检查，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行。

在反洗钱系统、个人征信、企业征信查询系统建设中与有关科室紧密配合，苦干加巧干，顺利的完成了硬件配置、系统安装调试、技术指导等各项工作，有力的保障了业务的顺利开展。