

2023年银行主管下一步工作计划(优秀5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

银行主管下一步工作计划篇一

一、深入学习实践科学发展观，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。xx年，本人积极响应自治区劳教局、所部两级提出的打造一支“学习型劳教机关”队伍的号召，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、科学发展观。在学习的过程中能做好记录、积极讨论、用心体会、写出心得。同时积极参与到“文明执法树形象”、“向任长霞同志学习”等政治活动以及“爱岗敬业”演讲比赛、“两个条例”知识竞赛活动中，在参加活动的时候，明确目标、树立榜样、锻炼胆识、提高认识。通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务

质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的要求要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，做好**年下半年工作计划，提高工作能力。为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，**年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

银行主管下一步工作计划篇二

今年以来，在监管部门的关怀和指导下[x]市分行坚持稳中求进的总基调，认真贯彻落实“五巩固、五提升”的工作目标，用“五重奏”推动各项工作。在全行员工的共同努力下，我分行各项业务稳步发展，管理工作有序开展。

一、上半年工作回顾

截至x月底，全市银行自营收入累计实现x万元，完成年预算

任务的x.x%□与上年同期相比，全市自营收入下降x.x万元，同比降幅x.x%□实现利润x万元，完成年预算任务的x.x%□超进度x.x万元。截至x月底，储蓄余额达到x.x亿元，累计净增x万元，完成省分行下达年净增x亿元计划的x%□完成比例全省排名第十；

公司存款时点余额x.x亿元，完成计划进度的x.x%□全年新增时点余额-x万元，增幅-x.x%□全省新增排名第五；

年日均余额x.x亿元，完成计划进度的x.x%□全省排名第五。

公司信贷x.x亿元。各项贷款余额x.x亿元（不含公司信贷），较年初减少x.x万元；

全行不良贷款率为x.x%□

上半年，是一段极不平凡、极富挑战的进程。今年既是邮储银行总行上市元年，也是x省分行成立x周年，同时也是x市建市x周年，对x市分行来说是深化改革转型的关键之年。半年来，全行上下抢抓机遇、应对挑战，坚定信心、保持定力，牢牢把握稳中求进工作总基调，促进了各项业务发展“稳中向好”；

深入贯彻省分行“深入转型加快发展提质增效”的总体要求，促进了经营管理工作“稳中趋优”；

严守风险防控底线，实行全过程风险管理，促进了案件防控工作“稳中从紧”；

始终强化主体责任，严格落实“一岗双责”，促进了党风廉政建设工作“稳中更实”，顺利完成了上半年的各项工作任务。

——这是“稳中向好”的进程，我们始终坚持“凝心聚力”谋发展，各项业务稳步推进。

x.个金业务“昂首阔步”，呈现新亮点。

□x□以营销促成效，带动储蓄业务发展。一方面，开展乡情卡存款送积分，积分送车票活动，利用务工人员春节返乡，在

火车站、汽车站等集中区域设点宣传，积极推进个人储蓄业务增长。活动期间送出车票x张，余额增长x万元；

另一方面，利用各种节庆开展主题营销活动x场，在月末发放养老金的时间开展免费为老年朋友理发的关爱活动。通过制造网点的节日氛围吸引客户，推进个人储蓄业务增长。截止x月底，储蓄余额年新增x万元。

□x□以活动抓中收，实现时间任务“双超半”。一是保险业务实现“开门红”。提前制定保险开门红方案，引导各支行提前做好客户储备，形成比、学、赶、超的营销氛围，在全国抢抓保险额度的x月x-x日，共销售保险x万元，点均销量全省排名第三。争取到中国人寿x万期缴与趸交配比销售的高现价产品及富德生命人寿的x年期趸交产品，及时调整网点x+x合作公司，一季度共销售保险x万元，完成开门红目标任务的x%□完成比例全省排名第二。积极做好保险业务转型发展，通过对长期、期交、保障型产品进行差异化激励，积极开展各类保险沙龙活动x次，促进期缴业务的增长。截止x月底，全市销售期缴产品x万元，期缴占比到达x.x%□期缴占比全省排名第一；

x月底保险业务收入x万元，提前x个月完成全年收入计划。二是贵金属业务呈现“新亮点”。在上半年的贵金属销售中，我分行总结以往情况并汲取他行经验，通过“短、平、快”集中营销的模式□x月份集中一周时间进行“一带一路”产品的营销，成功销售“一带一路”产品x套，完成比例全省排名第一；

截至x月底，销售实物贵金属x万元，完成省分行下达年计划x%□收入x.x万元，完成全年收入计划的x%□实现时间过半收入超半。

□x□以战略谋市场，信用卡实现规模经济。一方面，成立了信用卡项目推广工作组，制定信用卡三年规划，重点做好刷卡活动商户的开发。截止x月底，信用卡刷卡活动商家共x户，

主要有x元秒杀□x元观影□x元洗车□x.x折购买购物卡，加油满x立减x□美食x.x折及分期免手续费、分期费等活动，通过活动提高客户的体验，增加客户对我行信用卡的粘性，促进信用卡的业务发展。二方面，加快信用卡直销团队的组建，根据业务发展需要x月份组建了一个x人的信用卡直销团队，通过信用卡直销团队的专营管理，提高信用卡的营销能力，截止x月底，信用卡直销团队累计进件x张，新增发卡x张。三方面，制定了x-x月信用卡专项营销活动，每天通报各支行信用卡进件及发卡进度，形成了比学赶超的氛围。截止x月底，活动期间信用卡进件到达了x张，发放信用卡x张，完成专项营销活动的计划x%□

其中x月单月进件x张，发放信用卡x张，创下了信用卡进件及发卡的新高。

□x□以思路促转型，电子银行业务屡创佳绩。一方面，在今年x□x月份电子银行业务发展落后的情况下，及时调整思路并制定相关措施，通过做好辖内员工的传达及发动、加大对存量客户的营销、多渠道挖掘客户等方式□x至x月个人网银和手机银行的结存激活率比x-x月均提高x多个百分点。另一方面，出台了电子银行开户激活有奖活动方案，每天通报各网点的电子银行业务发展情况，每天都有新的“明星网点”产生，不再局限于“老面孔”，真正把网点员工的积极性调动起来。通过各支行员工的共同努力，我分行获得了电子银行战队争先赛第一季度、第二季度赛段全省第一名的好成绩。

x.公司业务“步步为营”，拓展新资源

一是坚持“走出去”，积极开展大走访活动，巩固扩大原有存款规模。一方面重点走访政务类客户关键人物，收集各类信息，争取较多的存款份额，成功营销八步区财政局农发办专户进账x万元，市公共资源中心累计进账x万元，营销中铁建、城建局、社保局、非税账户累计进账x万元。二方面积极

走访x市平台融资公司，通过积极走访x市桂东电力集团、矿投、旅投、各工业园等地方投融资平台，通过公司贷项目的带动，成功营销x桂东电力股份有限公司在我行的对公账户资金沉淀x多万元。三方面积极走访x市发改委和工信委等、招商局等政府部门，了解新进企业、项目情况，争取切入更多企业对公账户的开立，进而联动营销我行其他版块业务，实现利益最大化。成功开发新进企业x品众有限公司在我行开立对公账户。

二是坚持“练内功”，认真总结前期经验，充分利用人脉拓展资源。总结x年的营销经验，认真仔细分析梳理x市重大项目信息，积极走访x市政府和政府融资平台公司，充分利用人脉资源对关键人物进行营销，成功营销x个政府购买项目上报省分行及总行，（因总行最近指导政策，政府购买服务项目除棚改项目可以介入外，其它都停止受理）；成功发放x桂东电力股份有限公司支用额度项下流动资金贷款x万元，并营销其x月支用剩余部分x万元；在省分行的指导与支持下，中核x长广风电场项目已获总行审批通过，授信额度x.x亿元。

三是坚持“借外力”，强化上下联动，积极拓展贸易融资业务。在省分行的大力支持下，与民生银行达成协议，通过民生银行开具融资性保函的方式由我行对其授信客户（x正润发展集团有限公司）进行放款，成功办理同业融资保函项下流动资金贷款业务x.x万元。

x.零售信贷“步线行针”，砥砺前行前行

一是理清思路聚合力，业务发展成效渐显。针对前期小额贷款负增长的情况，不断出台各类有效措施，调动客户经理发展业务积极性，负增长态势有所遏制。借助政府平台的力量大力发展小额贷款业务，上半年x分别发放农民工创业担保贷款x万、x万元，净增x万元。加强与畜牧局、农业局、科技

协等政府部门的合作，实行名单制精准营销，全辖家庭农场贷款发放x万元，净增x万元。做好物流贷产品要素调整，与x市诚信物流、广安物流、运发物流运输公司、桂广通物流公司签订了合作协议，发放贷款x万元。经过前期的营销，目前已储备有客户约x多户，预计授信金额达x万元。对小水电客户进行走访营销，成功发放了一笔小水电贷款x万元。

二是把脉问诊开良方，小企业发展道路渐宽。年初制定了全市小企业发展指导意见，多次召开小企业贷款专业会议，统一了思想，重振了信心。积极开展大走访活动，拓宽获客渠道。截止x月底，走访平台机构x家，通过电话营销、上门走访企业x户。成功放款x户，金额x万元，正在调查及审查中两笔金额x万元。

——这是“稳中趋优”的进程，我们始终坚持“一心一意”打基础，管理能力持续强化。

x.强服务，重支撑，财务会计呈现“务实高效”新格局。一方面，各项会计营运工作平稳有序开展。截至x月底，全辖日均总备付金率x.x%□较去年同期下降x.x个百分点。配合省分行开展对公业务专项风险排查工作，有效落实整改了同业账户清理问题，全辖同业账户结存x户，已提交材料待审核销户结存x户。严把贷款审核关，有效提高工作质量和效率，退回率明显下降，上半年平均退回率为x.x%□低于省分行下达的工作目标□x%□x.x个百分点，较去年全年平均退回率为□x.x%□□下降x.x个百分点。顺利推进了营业主管体系改革，将营业主管纳入财务与会计部管理，明确了考核方式，提高了履职能力，我分行营业主管在省分行核定总体考核中得分分别为x.x分和x.x分，排名全省第二。另一方面，严格执行财务管理政策，有序推进各项管理工作。加强了对x年县支行经营情况进行考核评分并通报，有效地激励了各县支行增收增效，提高企业经营利润率。加强了成本费用管控及预算管理，确保预

算目标实现。加强了增值税培训及管理，提高了增值税专票取票率。截止x月底，我分行取票率x.x%□比上年末提高x.x%□

x.助改革，细考核，队伍建设涌现“朝气蓬勃”新局面。强化了人力资源管理。一是加强了用工管理工作，特别是加强了异地交流、轮岗管理、员工行为排查、出入境管理、劳动纪律管理等工作。截止x月底，应轮岗x人，已轮岗x人，轮岗率x%□

对员工行为共排查了x人/次。选聘x名优秀人员到二级支行行长岗位工作。二是加强了领导干部管理工作，做好了市分行部室领导、县支行领导正职、副职后备干部的推选工作。选拔了x名优秀人员补充到中层领导干部副职岗位，进一步优化了我分行中层领导干部结构。三是加强了薪酬福利管理工作，组织修订了各岗位交通补贴、通讯补贴标准，打破了销售类岗位月交通补贴、通讯补贴固定标准的规定。对绩效工资的使用进行了改革，提升了各业务部门、各县支行使用绩效激励员工的自主性。加强了对营业主管管理工作的考核，进一步强化了营业主管风险管控能力。四是加强了培训教育管理。上半年全行共开展了培训x次，培训x人次；

全行持证率为x.x%□比x年年底的x.x%提高了x.x个百分点。五是开展了城区支行经营组织模式改革前期准备工作，成立了改革工作领导小组，制定了改革方案、绩效考核方案。

x.抓清收，降两率，资产质量收获“秋兰飘香”新果实。加强了清收力度，上半年共清收回不良贷款x.x万元，超序时进度完成区行下达的全年清收任务□x万），完成全年预算进度的x.x%□其中收回未核销的不良贷款为x.x万元，收回已核销的不良贷款金额为x.x万元。加强了不良资产处置，针对较难清收的两户小企业x万不良贷款进行了委外催收，共核销不良贷款本息x.x万元。加强了诉讼管理，累计向法院提交诉讼案件x笔，金额x.x万元；

已经累计收回x.x万元，申请强制执行案件x笔，金额x.x万元。

截止x月底，我分行不良贷款金额x万元（省分行下达管控x万元），不良贷款率x.x%□省分行下达管控x.x%□□逾期贷款金额为x万元，控制在区行下达的x万的管控目标内，考核指标均控制在省分行与市分行下达的管控目标以内，“量率”总体管控较好。

x.严把关，强审批，授信管理迈上“流程优化”新台阶。一是做好了授信管理工作。认真开展了系统用户自查、区域授信政策调研、零售信贷管理“能力提升年”建设活动等工作；加强了风险监测与预警工作，上半年共发出风险监测预警通知书x份。二是做好了审查审批工作。加强了双向考核工作，通过加强沟通联系，上半年退回率均控制在省分行控制指标范围内，其中二季度小额贷款审查审批退回率为x.x%□消费贷款为x%□个人商务贷款和小企业法贷二次退回率为零。加强了审查反馈工作，严格落实省分行“全省零售信贷业务x%实现两个工作日反馈审查意见”要求，认真做好每一笔贷款审查时间控制，上半年审查反馈时间均控制在两个工作日内。

——这是“稳中从紧”的进程，我们始终坚持“苦心孤诣”防风险，案防能力不断增强。

x.常敲“警示钟”，抓好了案防工作。全行高度重视案件防控工作，共签订案件防控责任书x份。组织开展辖区案防大讨论活动，完成了横向、纵向转授权工作。切实依托合规管理系统预警信息排查各类风险，共对四、五级预警信息进行核销，核销率达x%□利用现场和非现场检查相结合的方式，加强对网点交易行为监督，共对辖区x个网点进行合规检查，共对违规责任人处罚x人次，处罚金额x.x万元。实施尽职检查x项，发现问题x个，整改x个，整改率为x%□查找信贷业务违规问题，做好任认定工作，对x户小额不良贷款进行了责任认定。处罚责任人x人，处罚金额x元。大力拓展法律事务对业务的支撑作用，累计向法院提交诉讼案件x笔，金额x.x万元，

判决案件x笔，胜诉金额x.x万元。向法院申请强制执行案件x笔，金额x.x万元，已经累计收回x.x万元。认真开展反洗钱管理工作，对全辖x个邮政金融网点进行了反洗钱现场和非现场检查。

x.戴好“紧箍咒”，抓牢了合规管理。充分发挥风险与内控委员会在全面风险管理中的牵头作用，组织召开了x次风险与内控委员会会议。做好评估机构准入工作，准入了x家评估机构。加强日常信贷业务风险监测，每月做好各机构、产品信用风险监测。做好对重点业务和各条线风险隐患的风险排查，对发现的风险隐患进行风险预警和风险提示，下发了x份风险提示。强化监管配合工作，认真组织开展“三违反”、“三套利”、“四不当”、“十乱象”、“十风险”自查整改工作。对代理网点负责人资格审查接收审核x人，通过审核x人，综合审核率为x%□为代理网点负责人任职严格把好用人关。

x.筑牢“防火墙”，抓实了安全防范。认真组织开展了元旦、春节等重大节假日安全大检查；
完成了全辖所有员工安全责任书的签订工作；
开展了“能力提升回头看”活动及专项“线路整治”活动；
充分运用现场检查和非现场检查的方式，完成了对自营网点和代理网点的安全监督检查工作；
加大了安全检查存在隐患的整改问责力度，强化了汛期安全防范工作，规范了安全保卫工作日常管理，安保工作趋于常态化、规范化和流程化。通过一系列的工作措施，确保了上半年无安全责任事故发生。

——这是“稳中更实”的进程，我们始终坚持“全心全意”强党建，党群关系更加和谐。

x.党建工作基石不断得到夯实。强化了党风廉政建设工作，党委主要负责人与各党支部书记共签订从严治党主体责任书x份。落实了党内组织生活的各项要求，组织召开了x年度市分

行党委民主生活会，指导各党支部召开了x次专题组织生活会，完成了党委书记和x个党支部书记述职评议考核工作。强化了党员党性意识和宗旨意识，开展了党员“承诺践诺”主题活动，使党员正确认识自己的职责，明确了努力方向，激发了工作干劲。强化了党组织建设工作，对x个党支部进行了组织机构调整，将机关党支部由x个调整为x个，进一步落实了党中央和上的党要管党、从严治党的要求。继续开展基层党建“强基固本x.x版本”建设工程，上半年x县新永路支行党支部建成达标党支部，全辖党支部的规范化建设实现全部达标。严格落实政治理论学习要求，开展了x次中心组理论学习。举办了“党团春风暖心怀守护贺江添新绿”暨学雷锋主题植树活动，累计植树x余棵。开展了“党委书记接待日”活动，共解答员工咨询x余次，收集意见或建议x条，解决员工实际问题x个，进一步密切了干群关系。开展了党内先进评比活动，表彰了x个“先进党支部”□x名“优秀共产党员”□x名“优秀党务工作者”，增强了党组织的凝聚力和战斗力。

x.纪检监察工作不断引向深入。强化了廉洁风险防控工作，党委主要负责人与各支行和各部室主要负责人共签订廉洁风险防控责任书x份，明确了负责人的廉洁风险防控责任。积极探索效能监察工作新举措，草拟了效能监察管理办法，建立“上情下达、下情上传、横向沟通、纵向交流”的长效机制，对工作中的“不作为、慢作为、乱作为”等现象进行了纠正。强化了对“三重一大”落实情况的监督，使“三重一大”事项能做到程序化、规范化和制度化，保证决策过程的科学民主和结果的公正合理。落实巡视检查整改工作要求，落实责任、明确时限、细化措施，确保省分行巡视发现的问题全部整改落实到位。落实了监督执纪问责的职责，上半年市分行纪委对党委进行提醒事项x次，对主管及支行长以上的管理人员进行了廉洁从业集体谈话x次，对采购供货商的准入及租赁事项开展监督x次，对x名提任领导进行了任前廉政谈话，对x名违规信贷从业人员提请员工违规审理委员会进行处

理。

支行和x个先进单位进行了慰问；

上半年共给x位生日员工送上了生日蛋糕，让员工感受到了市分行的关心。开展了邮爱基金捐赠宣传活动，共通过网络捐赠渠道捐赠款项达x多元。积极开展了各种体育活动，在市人民银行举办的气排球比赛中荣获三等奖。

在看到成绩的同时，必须清醒地认识到，我们的工作还存在一些不足：一是业务发展后劲不足。例如，消费贷款增长乏力，未能实现突破式增长，业务发展仍然处于零星受理的状态，缺乏有效的行业、区域整片批量开发。又如，小企业传统业务没有增量，转型产品没有突破，全市传统业务意向受理x笔但都没有发放成功，传统业务放款量为x□

在转型业务上，医院贷业务只发放了一笔x万元，校园贷、排污贷都没有取得业务突破。二是内控管理仍然偏弱。例如，虽然小额贷款质量整体得到有效管控，未出现不良贷款爆发式增长的局面，但是市分行本部个商信贷资产质量仍在进一步下滑。又如，信用风险监测未做到位，没有形成有效的风险预判和信息共享机制，对风险敏感度较弱，不能有效识别风险的存在，影响风险的研判。三是目标进位意识不强。压力传导不到位，“紧张快干、你追我赶”的竞争态势还未全面形成，一些员工满足于现状，争先进、争荣誉的进取心不强。四是敢打敢拼的劲头不足。拓展新业务存在畏难情绪，业务创新能力不足，对新业务、新产品开发的重视程度不够，缺乏持之以恒的钻研精神。

二、下半年主要工作思路

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实第五次全国金融工作会议精神和总行、省分行年中工作会议精神，坚持稳中求进的总基调，紧紧围绕省分行“五巩固、五提升”的工作目标，在监管部门的监督指导下，动员全体员工统一思想、深

化改革、真抓实干，稳增长、促发展、防风险，确保全面完成各项目标任务。

为完成上述工作目标，需要我们做到“四破四立”，努力实现“四个新突破”——

（一）着力破除消极等待的思想，树立敢于争先的意识，确保在加快发展上取得新突破

x.个金业务要突出一个“好”字，做好营销，用好政策，搭好舞台唱大戏

□x□加强营销维系，稳抓储蓄存款。一方面做好大客户维系和营销。通过营销系统建立定期到期客户明细，提前做好维系；支行长和客户经理分组走访商户及单位，利用积分系统加大维系客户力度，防止客户流失；

加强对中高端客户的维系与管理。二方面做好联动，提升客户粘性。组织开展不同主题的营销活动及各种vip客户答谢会，加强我行与客户的沟通和互动，提高客户忠诚度；

加快大零售协同，推动业务全面发展。以客户为中心，推动业务条线内联动、板块间协同发展，打破产品与产品间界限，通过提高条线内单一客户产品覆盖率，强化产品组合营销，增加客户综合贡献度，多策并举，着力推进条线联动、公私联动和存贷联动。三方面优结构降成本。严格执行协议存款利率上浮政策，合理控制长期存款增速及规模，实行地区差异化定价，优化存款结构，力争年末活期比例不低于x%□

□x□加大营销宣传，狠抓中间业务。加快信用卡发展，确保增量增收。做大信用卡分期业务，弥补收入缺口。持续推进业务发展转型。以重点事件、重点节日为契机，开展贵金属重点产品专项营销；

针对不同客群，以为客户提供基本保障、积累教育金，合理配置资产，提供财富增值为切入点，向客户推荐重大疾病保险、期缴保险、基金定投、专属理财或净值型理财等高收益

类产品，加快中间业务提质增效。

□x□加快拓展市场，抢抓信用卡机遇。一方面，加大信用卡分期业务活动的宣传，通过分期“x利息□x手续费”、“分期有礼”等活动促进客户进行交易分期或账单分期，提高分期手续费收入；

扩大特惠商圈建设，提升活动效应。信用卡营销活动主要围绕促进消费佣金收入的较大额消费活动来开展，如美食类x.x折、百货家电满立减活动等活动，增强客户用卡频率，提高消费佣金收入；

加快线上活动的开展，提升客户对活动的体验，增加客户对我行信用卡的粘黏度。另一方面，把“聚合支付”当作个金业务转型的重要工作来开展，尽快选择合作“聚合支付”服务的第三方支付机构，快速合作“聚合支付”服务，结合网点周边的商圈建设，快速争抢市场。

x.公司业务要突出一个“抢”字，抢占先机，抢挖资源，抢占市场铺新篇

□x□公司负债要不断抢挖新项目。根据省分行公司存款“量质双提升”发展推进意见，开展存款提升活动，以活动为抓手，促进价值客户、公贷客户余额增长。要实行名单制管理，做好目标客户名单制管理和重点营销。要加强客户走访和沟通，重点围绕资金结算量大的政务类客户、项目建设资金到位的企业客户、地方平台公司客户，紧盯资金来源信息，落实资金入账，延长留存时间。继续做好财政非税、国库业务拓展、完善财政资金闭环，以账户开立为基础，进一步完善“国库——城投公司账户（平台类）”闭环体系。已经有业务合作的单位（市、区本级□x县）要进一步深化合作，还没有突破单位□x□x□要以各类结算产品为手段开展营销。抓资金监管业务发展，继续做好除了抓好原有项目建设监管资金，重点跟踪x“十三五”规划项目、年度重大建设项目及x市重大项目，抓好项目资金归行。

□x□公司信贷要大力拓展新客户。对存量客户桂东电力做好深度营销，为客户量身定制支用方案，促使客户支用剩余额度x万元；

加强与x中核项目部领导沟通，尽快落实x长广风电场项目x.x亿元的项目贷款支用，加深客户价值贡献，提高客户对我行的依存度；

加强与省分行、桂林分行沟通，跟进大唐x龙头风电二期项目进展情况，做好银团贷款代理行职责。加强营销x正润发展集团有限公司的力度，尽快完成x正润发展集团有限公司集团授信的上报工作。

□x□贸融业务要转变发展新思路。随着供给侧结构性改革不断深化，制造业和基础设施加大投资建设，供应链金融业务将有望回升，为各银行拓展保理、保函业务，大型设备融资租赁提供了空间。加强教育学习，以新业务为契机，紧抓与桂东电力、正润集团前期合作，争取金融市场及贸易融资业务有所突破。

x.零售信贷要突出一个“增”字，增加量质，增强议价，优化结构增效益

□x□三农金融出效益。一是明确发展重点。大力开拓农村市场，通过专业合作社、协会等组织获客，提高农村市场占有率，力争下半年新型农业主体贷款净增x万元以上；

积极开拓城区业务，利用现有快捷贷与同业有比较优势的个商产品，提高城区市场竞争力，不断提升业务处理效率吸引客户。二是突出产品优势□x□x继续深化政府平台合作，持续做大再就业小额担保贷款规模；

本部及x持续跟踪人社局就业中心，力争有新的突破利用物流运输小额贷款要素调整的契机，通过降利率及提高额度与同业竞争，通过与x至x家物流运输公司全面开展合作，力争下半年新增贷款投放达x万元以上。三是提高服务效率。充分发挥快捷贷在效率方面的优势，夺回商户市场份额。加快移动

展业的推广使用，提高业务替代率。通过各商会平台积极发展个人商务贷款业务，力争新增小水电贷款x万元以上。

□x□消费贷款稳发展。按照省分行提出的“抢消贷、增车贷、稳房贷”的思路，非房贷新增占比达到x%以上，贷款综合收益率提高到x.x%以上。一是房贷带动增量。利用前期与碧桂园项目合作的基础上，力争后续项目争取更大的额度投放。通过了解当地在建房产项目情况，积极主动营销与其他一手房项目的合作，为下一阶段的房贷投放打好基础。二是借力发展。通过加强与房产中介的沟通，安排信贷客户经理与中介公司对接，发展二手房贷款及综合消费贷款产品。三是拓展新业务。以“车保贷”、“车秒贷”形成新的业务增长点，主动与当地保险公司、汽车经销商对接，发展消费贷款业务。四是提升非住房类贷款占比。通过与当地装修公司、建材公司的合作，向终端客户提供个人信用消费贷款（主要发展优享贷、邮薪贷、卡贷通业务）。

□x□小微金融谋突破。一是发展做到心中有“数”。针对目前小企业贷款业务发展现状，设定短期和长期业务增长目标，立足现状，有计划推进业务发展。截止x月末，全市小企业已负增长x.x万元□x月和x月重点做好存量的两笔金额较大的小企业贷款审批发放，实现三季度扭负为正，四季度实现业务正增长。二是营销做到手中有“物”。每周至少开展一次上门走访或银企推介会形式的专业市场现场宣传营销，重点做好工业园区（工业集中区）、商贸区（批零市场）特色产业种养殖地域的现场宣传。加强老客户走访营销，做好稳旧拓新工作，以转期贷、快捷贷、加按保为切入点，深入挖掘客户的增量贷款、客户上下游企业资源，通过“以老带新”开展深度营销。加强特色产品营销，以发票贷、税贷通为增信手段，做好优质企业营销工作。三是突破做到脚下有“路”。加强与政府部门沟通，突破发展民生金融类贷款，积极走访政府部门，切入医院贷、排污贷、供水贷、学校贷业务、小水电法贷等业务。加强平台机构合作，加快政府金融类业务

发展，通过工信委引荐、自行营销抢挖其他行“惠企贷”客户资源，促进业务发展。加强银担合作，加快x正润集团授信工作，继续做好x正润担保公司的准入工作，拓宽“银担合作”渠道。充分利用与x市水产畜牧兽医局签定战略合作协议契机，积极走访各级水产畜牧部门，以涉农龙头企业为中心点，辐射到其上下游，争取小企业涉农行业有所突破。

x.渠道建设要突出一个“优”字，优化布局，做优体验，优化服务促转型

□x□增加用户体验，做优线上服务。认真研究“x后” □“x后” □“x后”消费习惯和生活习惯，主动拓展和抢占移动金融市场，充分把握年轻一代的消费趋势和消费趋势，以新一代手机银行、银联二维码支付□x购车票邮储支付等产品和活动为宣传重点，线上通过网络、微信等新媒体加强宣传推广，线下以网点为依托，积极推荐客户使用体验。利用网点营销活动和个人客户营销系统两个平台，提升网点精准营销客户的能力。借助“聚合支付”，增强客户线上线下体验，推动业务发展。

□x□提升服务能力，做优线下体验。加快推进移动展业。提高移动展业交易笔数；

积极走进市场、企业、商户、学校开展薪财富计划□e安全体验、欢乐购、扫码购、手机银行抢注有礼、邮e便捷购票等系列营销活动。强化联动营销，联动网点前后台密切跟进社保卡换发单位和代发工资单位，以“邮享贷”□“e捷贷”等产品为切入点，营销信贷客户注册并使用电子银行。

□x□推广智能设备，助力网点转型。一是加快推进网点智能化建设工作，下半年要完成x%的网点（约x个）智能化改造，重点推广itm□现金出纳机等新型智能设备，助力网点提质增效，力争年底自营网点受理业务离柜率超过x%□二是加快x县兴隆街支行的轻型网点建设工作，优化资源配置，人员配置

为x人，出台帮扶方案，提出网点压降成本、挖掘收入增长点的措施，做好轻型网点建设的财务支撑工作，力争年底前建成投入运营，提升客户体验和综合竞争力。

（二）着力破除怕担责任的思想，树立勇于担当的意识，确保在经营管理上取得新突破

x.强化财务会计管理，确保降本增效。继续加强备付金管理，加强网点备付金的监控与管理，提高网点资金的使用效益；提升网点柜面业务合规办理能力，强化公司结算业务、个人业务柜面现金出纳业务培训，提升培训效果。进一步提升营运管理能力，以省分行对账集中、放款集中为抓手，提高对账及放款工作质量；

继续深入推进网点营业主管体系建设，继续强化主管培训，不断提高主管管理能力。做好成本费用控制，对年初预算执行情况情况进行监控，尤其是变动可控费用的监控，确保预算高效实施，推动业务发展；

统筹安排做好增值税管理工作，进一步推进集采工作，不断提高增值税专票获取率。

x.强化人力资源工作，确保资源优化。做好选人用人工作，提高企业整体效率，继续抓好“两批人才”的培养。进一步加强员工管理工作，组织开展好行为排查、员工轮岗、亲属回避等工作；

加强员工履职评价，制定履职评价管理办法和评优评先管理办法，调动员工积极性。加强领导干部管理工作，继续做好领导干部因私出国（境）的管理工作，继续做好领导干部选拔工作。开展好员工职级晋升工作，制定部室领导、二级支行行长等岗位绩效考核办法。做好培训教育管理工作，开展好培训工作；

组织做好岗位资格考试和从业人员资格考试工作，提高持证率。优化人员配置结构，通过网点三级权限转两级权限改革、提升电子渠道交易替代率率、网点营业时间调整等措施，盘活人员，逐步解决目前人员结构性紧缺的问题；

抓好客户经理队伍建设和营业主管队伍建设。推动城区支行经营组织模式改革各项工作的落地生根。重新梳理市分行内设部门岗位设置，同时完善各岗位履职评价标准。保持前、中、后台人员x%合理流动，适时推进梳理后岗位的竞聘上岗，合理整合机关人力资源。

x.强化授信管理工作，确保流程优化。继续做好零售信贷管理“能力提升年”建设活动，加强制度学习，提高审查审批岗、信贷客户经理业务处理能力，努力提高处理时限，继续推动无纸化审查审批工作。服务城区中心支行改革工作，对业务系统用户进行清理，理顺升格前、后系统用户设置，加强沟通和零售信贷管理，确保前中台业务发展与管理畅通。梳理x至x个信贷业务调查及审查审批的关键风险点，提高授信管理基础，预防和堵截关键风险。提高授信服务工作水平，主动作为，改进现有审查审批方式，优化审查审批流程，确保省分行“全省零售信贷业务x%实现两个工作日反馈审查意见”的要求落到实处。

（三）着力破除临阵磨枪的思想，树立未雨绸缪的意识，确保在案件防控上取得新突破

x.风险管理工作要强调关口前移。强化风险与内控委员会的运行效果，加强对县支行的指导，加强委员会会议决议的落实，及时缓释、化解已经识别的显性风险。强化贷款风险分类工作，提高分类准确性，完善贷款风险分类部门联动机制，加强制度执行力，以分类操作流程为指导，推动贷后管理工作与风险分类、检查与分类调整等部门间的同步联动；加强资产风险分类工作日常督导，从“全流程”提升资产风险分类工作质量和规范性。做好机构和产品信用风险监测，完善风险识别与预警机制。全面建立风险计量为基础的日常工作监测机制，实行风险监测岗直接对行长负责制。关注零售信贷业务风险，特别是潜在风险隐患的高风险贷款客户，做好相应的风险防控与处理工作。对于存量不良贷款要积极

通过催收、保全和核销等方式进行化解；
对于新增贷款要强化内部控制和风险管理，严格客户准入、杜绝违规行为，提高新增贷款的质量，防止问题贷款通过重新发放延缓风险暴露。

x.资产保全工作要强调多措并举。一是做好呆账核销工作。继续做好移交、催收、诉讼和核销等保全管理工作，加大对辖内各机构的监督检查力度；
做好呆账核销工作，对符合呆账核销条件的贷款进行梳理，尽早做好呆账核销材料的组织及责任认定工作，最大化的压降不良贷款。二是加大清收活动力度。合理选择催收方式和催收人员，催收针对不同的客户要采取不同的手段和方式进行换手催收。制定专项清收工作目标，坚持以现金清收为导向，加大全行不良贷款的清收力度，提高清收的效果。借助司法力量，早日处置不良贷款，对已判决并转入执行阶段后的不良贷款客户，应积极争取法院的理解和支持，通过法院依法传唤、拘留、拍卖、公布失信者名单等手段，对“老赖”的形成震慑效应，提高其还款积极性。三是做好风险客户处置工作。逐户制定退出方案和时间，建立到期还本台账、风险等级划分台账、高风险客户处置台账、不良贷款处置台账，采取台账式管理。对于客户经营正常，但经营出现了下降的，及时使用缓释产品软着陆；
对于客户经营已经发生重大问题，可通过重组的及时重组，不能重组的及时进行诉讼，并加强与客户沟通力争通过自行处置、发布资产处置信息等方式，加快资产处置变现。

x.案防能力提升要强调行之有效。一是以落实监管要求促能力提升。一方面，做好银监部门专项整治活动的整改工作。认真做好“三违反”、“三套利”、“四不当”、“十乱象”的自查和整改工作，迎接银监部门的监督检查。另一方面，做好人民银行综合执法检查发现问题的整改工作。人民银行x市中心支行对我分行开展了为期一个月的综合执法检查，检查覆盖面大、检查范围广、检查涉及业务多，必须以谦虚

认真、立行立改、主动沟通的原则，做好存在问题的整改，确保整改工作让人民银行满意。二是以强化案防教育促能力提升。加强对“一道防线”的监督检查，严格做好条线问题的整改、问责、督办。继续开展“十条禁令”专项检查活动，抓典型，出通报，让禁令不成为摆设。加强对存在问题的统计，分析各类典型问题以及主要风险部门、环节、人员等，挖掘重要风险的根源，确保问题的梳理、整改、问责规范有序。抓好不良贷款管理责任认定工作，强化管理人员的责任意识，不断加强信贷资产业务管理，有效防范信贷资产业务风险，提高贷款质量。做好“违规案例教育”活动，整理几年来监管部门发现的一些突出问题，用自己身边的案例加强合规教育。三是以贯彻安防要求促能力提升。继续开展“安全保卫工作能力提升活动”，做好安全管理标准化达标网点建设工作。强化安全检查、非现场检查、夜间巡查力度，切实加强现场和非现场检查发现问题的整改力度。实行检查考评制度，建立健全责任追究机制，消除各类安全隐患。加强应急演练工作，强化员工安全防范意识，坚守不发生系统性安全事故的底线。

（四）着力破除教条主义的思想，树立与时俱进的意识，确保在构建和谐上取得新突破

接待日”的活动平台，架起干群关系的“连心桥”。打造“省分行级”示范党支部，将x县支行党支部提档升级为省分行级标杆单位。将

党建

“三化”工程与“强基固本x.x”建设工程工作相叠加，通过实施党建工作“可视化”、党建指标“精益化”，党建管理“细胞化”，形成“一支部一品牌一特色”的党建工作格局。创新党建基础管理，坚持“三会一课”制度，规范发展党员工作，抓好人才培养，切实把党员员工培养成业务骨干，把员工骨干培养成党员。围绕作风建设的要求，讲发展，加

快经营转型，推动银行业务全面进步；
讲原则，确保政令畅通，严格执行上级政策精神；
讲实干，深入基层，主动思考，提高各项工作的有效性。 ，
强化落实“四个意识”，切实提高全体员工廉洁从业和遵纪守法意识，营造反腐倡廉良好氛围。二要建立健全员工沟通协调机制，把矛盾化解在基层；
畅通信访渠道，及时解决员工的合理诉求。三要积极开展形式多样的反腐倡廉教育，通过加强反腐倡廉教育、强力推进企业廉政文化建设。四要做好省分行巡视发现问题的整改工作，确保责任分解到人，整改落实到位。五要加强“三重一大”决策

制度

执行情况监督检查，疏通信访举报渠道。六要重点做好岗位廉洁风险防控教育，继续探索廉洁风险防控教育的工作方法、路径，实现“各岗位全覆盖，做到逐步深化规范”的工作思路，通过开展贴近岗位、贴近实际、生动形象的个性化教育，不断增强廉洁教育的针对性和有效性，实现示范教育与警示教育相结合，合规教育与道德教育想结合，廉洁

谈话

与廉洁考试相结合，让咬耳扯袖，红脸出汗成为常态化。 文化活动，丰富员工业余生活。结合各时期的

工作

特点和业务发展情况，及时组织开展各种劳动竞赛。坚持家访制度，做好谈心活动，广泛征求广大员工的意见建议，积极回应广大员工的新期待，着力解决广大员工最关心、最直接、最现实的具体困难和问题，引导广大员工投身邮储银行的

改革

发展。

银行主管下一步工作计划篇三

本站发布销售主管上半年工作总结及下半年工作计划，更多销售主管上半年工作总结及下半年工作计划相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《销售主管上半年工作总结及下半年工作计划》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

从我个人的角度来说，自己这半年的工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，很难细化，但我还是要借此机会，确立自己的工作目标，给自己一个工作的方向，明确下半年该干什么？也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下3个方面来说明：

1：上半年的工作回顾与总结

1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1. 严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2. 将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61%增长

到65%，占有率由去年的52%增长到55%。

1.2 促销员管理

1.2.1 月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3 给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

1.3 精制酒销售

1.3.1 产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2 产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟

通分析。

2: 存在的问题与不足之处

2.1个人因素。

2.1.1作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的. 结合，尤其理论知识还很欠缺。

2.1.2做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

2.2消费情感因素

2.2.1区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

2.3空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

3. 下半年主要工作目标及改进措施

3.1区域市场

3.1.1原区域市场的雪花覆盖率提升为：70%占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

3.1.1.1空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

3.1.1.2现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

3.2继续提升精制酒销量及利润

3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

3.2.2在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3.2.3基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

3.3业务素养的转变

3.3.1增强终端销售信心

3.3.1.1丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花

产品给消费者。

3.3.2改善执业能力

3.3.2.1积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

3.3.2.2不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3.3.3信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

银行主管下一步工作计划篇四

××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。

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。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出2029万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于××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，体现了银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和×地区的经济特点，明确提出××年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(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。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

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。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(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。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有××电器、××食品和××等大型民营企业；既有××建设、××交通、××科学园××新城、××国资等政府平台公司，也有××股份、××动力、××等上市公司；各地在×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。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。

零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

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。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险

与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防伪技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，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。

二是强化检查力度，提高制度执行力。安保部门定期开展对分行办公场所、营业部和atm机具的安全检查，对保安巡防、监控室执勤和押运守护等工作进行跟踪检查，发现不足，及时纠正。运营部门加强机房和网络管理，充分发挥事后监督的作用，采取定期检查和“飞行检查”等形式，对临柜操作业务进行监督检查，及时提出整改意见。营业部按照内控管理的要求，多次开展储蓄、出纳、会计、结算账户等重点业务自查自纠活动，形成自查报告，6月份营业部业务差错明显减少，结算服务质量进一步提高。分行对出现差错的相关责任人员进行通报处理，提高制度执行力，促进了分行各项业务安全运营。

三是深入开展“内控与案件防范执行年”活动。分行专门制定了“执行年”活动方案，加强组织领导，深入开展业务学习、

交流谈心、警示教育和自查自纠等活动，各部门以加强内控与案防为中心，制定“执行年”活动的计划，将活动落到实处，在分行网页上展示学习成果和活动措施。通过“执行年”活动的开展，有效地提高了各级管理人员与一线员工合规意识，提高了内控与案防制度的执行力，逐步建立起自觉遵守和执行内控制度的良好企业文化。

(七)党工团建设稳步推进，队伍向心力得到加强

一是党工团建设迈入正轨。在总行的领导下，分行党委正式成立，随后，召开全体党员大会，建立三个基层党支部，为今后有效开展党员组织活动、发挥党组织战斗堡垒作用奠定基础，为保障分行各项业务健康发展提供支持。工会筹备工作已经完成，选举产生了分行第一届工会委员会。分行团委筹备工作正紧锣密鼓地进行。上半年，分行积极开展各项文体活动，组织成立了分行篮球队、乒乓球队和羽毛球队，丰富职工工业余文化生活。

二是员工奉献意识增强，队伍建设取得了一定成绩。分行大力倡导“敬业、创业、奉献、合作”精神，大力培育敬业爱岗的企业文化。经过正确引导和宣传，全行干部员工的思想认识得到统一，勤奋上进、团结肯干的工作精神充分显现，爱行敬业、凝心聚力、促进全行业务发展的工作氛围初步形成。通过不断的磨合，团队进一步整合，员工的归属感明显增强，对银行企业文化的认知水平有了明显的提升。

上半年，分行经历了筹建、开业和创业等一系列重要阶段，业务经营也取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，还存在一些不足。一是存款结构不够合理，部分存款过于集中于大户，易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，项目储备缺乏后劲，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有力提升。三是营销人员对本行的业务产品还没有完全熟悉，信贷业务操作效率还不够高。这些都需要我们在今后工作中加以克服

和解决。

三、下半年工作目标和措施

下半年，分行继续认真贯彻落实总行年度工作精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升内部管理水平，努力提高市场份额，确保完成总行下达的各项业务发展目标。

(一)多渠道、多手段吸收存款

1、深入开展“增户增存”劳动竞赛活动。通过开展劳动竞赛，在全行营造比学赶超、积极向上的营销氛围，实现“广开户、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。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，

通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(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。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售

业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三) 加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，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。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对地区实力较强的农村信用社进行同业授信，

取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”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。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(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。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

上半年，我行认真贯彻市分行××年工作会议精神，牢固树立科学发展观，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××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。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元，完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×%；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×%；外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

(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。

1、改革工资分配办法,调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重,解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策,妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题,平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系,有效地鼓舞了士气,带动了人气,促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜,把合适的人安排在合适的岗位,用人所长,使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用,是支行今年工作的一个着力点。

(二)加大科技投入,加快网络建设,提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作,发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机,占网点总数的89%,全辖网络格局基本形成,网络优势逐步显现。二是创造条件,争取上级行支持,于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能,开发代收代付业务操作平台,为代收代付业务的开展提供科技保障,其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上,积极申办金穗借记卡业务。

(三)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。

1、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。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、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。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、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。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行××年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、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。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××、××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷

款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(四)加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、篮球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

(五)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××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。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

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：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

- 1、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。
- 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。
- 3、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。
- 4、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。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离

后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。

银行主管下一步工作计划篇五

20**年上半年，本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行营业室“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止200*年上半年营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20**年上半年工作总结汇报如下：

1、加快思想观念的转变

经过200*年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入2006年上半年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确

立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行,是全行各项工作的枢纽,是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量,必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求,通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析,重新制定和细化了岗位职责,调整了轮岗制度,严格了操作流程,制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控,确保出现问题,及时发现,及时解决。同时通过制定二次分配办法,将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合,打破了分配上的“小锅饭”“小平均”,促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去,班上谈存款、班下跑存款,以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引,老客户用感情稳固”这一经验,3月份一个200*年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘,我先后4次上门为其办理挂失解挂手续,该客户非常感动,将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质,保证我行会计核算质量,我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度,利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育,此外,我还积极参加行里举办的统一业务培训,学习中,注重实效,不走过场,使自己的业务知识趋向全面,业务操作更加熟练规范。

2、以身作则,努力学习内控制度,提高工作效率。

20**年上半年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要

求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营

业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4、做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

5、身先士卒，起到党员的带头作用

20**年上半年是建设银行重大改革的半年，在200*年上半年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

20**年上半年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

20**年上半年是我行重大变革、快速发展的半年，也是金融系统竞争更加激烈的半年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献，做好09年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。