

# 官兵半年工作总结 上半年工作总结格式(实用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 官兵半年工作总结篇一

过去的一年我们始终把环护工作放在首位，树立抓好环保为经济，发展经济促环保的大局观念，全面开展基层环保工作，有效地促进了企业的济与环境协调发展，有效地促进了我公司成为环境友好型企业的建设。

### 1. 宣传，提高环保认识。

环境保护是我国的一项基本国策，是树立“以人为本”科学发展观，构建社会的基矗为提高广大员工的环境保护国策意识，利用各种形式进行环保宣传，通过大力开展环保宣传教育，极大地增强了人民群众环境保护的意识，提高了公众关心生产生活环境，主动参与环境建设，依法维护自身环境权益的自觉性。如有关企业存在着排污不规范的现象，我公司领导和环境保护组成员代表就多次递交了相关的提案和建议。由此可见，关注环境、保护环境正在逐步成为全厂员工的自觉行动，环保工作将在企业发展中扮演越来越重要的角色。

### 2. 强化管理，确保监管到位。

回顾一年的工作，我们的环境保护工作虽然取得了一定的成绩，但也还存在许多的不足和问题，主要是无环保主体、无监测能力、人力少、经费保障困难等问题。希望在今后的工作中能在上级环境部门的关心和支持下，加以改进，让企业

的环保工作得到质的飞跃。

今后打算

- 1、要有机构、人员、工作目标、工作经费和赋予相应的管理职能。
- 2、统一领导，至上而下，层层抓落实，形成能顺畅运转的管理工作体系。
- 3、各级领导和从事环保工作的人员，要有高度的责任感、使命感，决不能有急功近利的思想。

企业将在以后的发展中不断地完善环境保护制度，积极做好环保工作。节约经济，保护环境，努力成为经济与环境双赢的优秀企业。

## 官兵半年工作总结篇二

同事们，20\_\_年下半年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

### 第一、物业管理方面

物业管理服务好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

## (二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

## (三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

## (四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

## 第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

## 第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

## 官兵半年工作总结篇三

### 一、思想方面

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度,学习上认真学习管理规范、积极开展创新。本着对工作积极、认真、负责的态度,认真遵守各项规章制度,虚心向领导和同事请教,努力学习知识,通过不断学习,不断积累,使工作效率和工作质量有了较大提高,较好地完成了工作任务。

### 二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对工作的重要性的理解。工作运行的正常和各位同志工作是紧密联系在一起。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人,加油站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。为了工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相

检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。我时刻提醒自己,要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼,增强奉献意识,把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响,从一点一滴的小事做起,生活中勤俭节朴,宽以待人;工作中严以律己,忠于职守,防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识,帮助身边需要帮助的人。俗话说:“活到老,学到老”,本人一直在各方面严格要求自己,努力地提高自己,以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍,勇于解剖自己,分析自己,正视自己,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务.总之,一年来,我在组织、领导和同事的帮助和支持下取得了一定的成绩,但我深知自己还存在一些缺点和不足,工作方式不够成熟。

在今后的工作中,我要努力做到戒骄戒躁,坚定政治信念,加强理论学习,积累经验教训,不断调整自己的思维方式和工作方法,在实践中磨练自己。我会更加努力、认真负责的去对待工作,完善工作。相信自己会完成新的任务,能迎接新的挑战。

## 官兵半年工作总结篇四

上半年工作总结的基本要求:

- 1、总结必须有情况的概述和叙述,有的比较简单,有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。
- 2、成绩和缺点,这是总结的中心。成绩有哪些,有多大,表现在哪些方面,是怎样取得的;缺点有多少,表现在哪些方面,是什么性质的,怎样产生的,都应讲清楚。

3、经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训，为便于今后的工作，须对以往工作的'经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

上半年工作总结的注意事项：

1、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

20xx年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

## 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

## 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队

意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 官兵半年工作总结篇五

跨越盛夏，移步深秋，转眼间从分行办公室调到营业部已有



三个多月的时间了，这三个多月一线工作岗位的锻炼使我对银行工作有了最真切的感觉和更加深刻的认识。下面我将这三个月在大堂、复核岗位上的心得体会做一个小结。

遵从“以客户为中心，真诚优质服务”的理念，将优质服务落到实处。初到营业部，我被安排到在大堂工作，能够第一时间接触顾客让我既兴奋又紧张，如何将广发的优质形象通过自身的言行举止表达给前来办理业务的客户成为了我第一思考的要务。我牢记广发银行的服务理念，始终坚持“以客户为中心”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，大胆开拓工作思路，针对不同客户需求采取相应的服务举措，努力为客户提供最真诚优质的服务，以赢得更多客户对我行业务的支持。赢得了客户，也就赢得了自己的工作，短短半个月大堂的工作时间，使得我的揽储业绩从无到有，信用卡业绩从少到多，正是这样的服务工作使得我对待银行服务的重要性有了更加深刻的认识。

严格细心核对票据，做好柜面服务的保障工作。初履柜面复核的岗位，每天大量的各种业务票据让我开展工作没有头绪，对公对私大量的业务票据让我无从下手，开始的几天我复核票据效率低下，纠错率偏低，造成当天票据不能及时复核，针对这种情况，我研究差错规律，改变错误标记与更正办法，使得复核效率大大提升，同时对相关的业务操作更加熟练，业务上的进步使我对对公对私业务的办理流程也更加熟知和对柜面业务特性掌握。同时atm管理员、重要空白凭证的管理等工作的附加，使得我工作的内容更加丰富，使我的综合业务能力获得了提高和加强，个人工作能力得到了极大的锻炼。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。

强化业务学习，提高自身综合素质。每天下班后我积极参与到各部门的岗位业务培训当中来，认真听记，悉心体会，学习和钻研各个部门的业务特点，增强自己的工作能力。只有

学习新的知识，掌握新的技巧，才更能适应工作环境的变化，只有提高自己对岗位的驾驭能力，才能把自己培养成为一个业务全面的优质员工，也才能更好地打造自己在广发的职业生涯。

这三个月来的成长与进步，离不开领导、同事们的关心、指导和帮助。我要更加严格要求自己，为广发银行黑龙江分行的腾飞与发展贡献自己的力量。

## 银行半年度工作总结格式篇5

20\_\_年\_\_月\_\_日，正式加入银行的兴奋还在脑海中没有走远，但是日历牌却清清楚楚的告诉我，银行已经伴随我走过了一年半的时间。在过去的工作中，我首先要感谢同事的关心和领导的栽培。不管是对私储蓄、外派三方、大堂经理还是对公结算岗位，对我来说都是难得的历练过程。回顾过去，我把这一切看做是对个人的挑战，应对不同的业务、不同的岗位的同时让我掌握了知识、技能和技巧并且运用在工作上。

### 一、对私现金

小小几尺柜台，练就熟练技能，教会挖掘客户，创新客户服务。对一个初学者来说，柜面操作是练习技能的最佳途径，达到理论与知识相结合的效果。随着业务的熟练，懂得了如何区分低、中、高端客户，挖掘优质客户，学会有的放矢，用个性化的优质服务吸引客户，培养客户。最终，在服务的养成和创新过程中，达到既定的目标。

### 二、大堂经理

接触不同的岗位能全方位的锻炼个人的综合业务素质，也能从不同的视角观察到个人的优势，反思从前的不足，从而在以后的工作中不断进步。

由里到外，纵观大堂全局，懂得合理分配各方面人力资源，

协调处理柜面内外关系，辅助柜面效率，业务忙而不乱，提升全体营销水平，销售一蹴而就。

### 三、对公结算

在结算窗口期间，从略知一二到现在的努力创新，是一个磨练成长的过程，当然这些离不开大家对我帮助和批评，虚心学习之余一定会改正创新，相信在日后的工作中不断创新发展。

面对复杂繁琐的业务要学会如何统筹规划，分清缓急，团体协作。应对困难与不足，主动出击，改进更正。越是困难的岗位越要坚守，越是重要的责任越要担当，三省其身，日思夜虑。

重要的工作要做到未雨绸缪，各就各位。重点客户重点对待，这样才能让自己在岗位中有所成长。

### 四、未来工作

做好职业规划是优秀员工应该具备的素质。我会在以后的工作中，做好目前工作的前提下，完善个人的服务水平，优化个人工作流程，摒弃工作中繁琐、拖沓的坏习惯。同时，工作之余要积极参加支行及分行组织的各种活动，不断地锻炼自我，提升个人素质。

#### 银行半年度工作总结格式篇6

\_\_年\_\_月，我有幸加入\_\_银行大家庭，在柜台担任柜员一职。转眼间，三个月的见习时间将满，回顾见习期的工作与生活，感触良多。借此机会，我就见习期间本人的工作情况向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

作为一名新柜员我时刻提醒自己，在工作中恪守各项工作守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识不断充实，能力水平稳步提高。

## 二、积极主动，以饱满的工作热情对待每一天的工作。

在这三个月的工作中，面对日益增多的工作任务和压力，我很高兴自己能时刻保持工作的激情。这不仅仅是因为我个人对银行工作的喜爱，更多的是因为在这里，处处能感受到同事的关心、领导的关怀，使我在这里感受到家一般的温暖。这种融洽的氛围感染了我、激励了我，让我每天都能以饱满的工作热情去迎接挑战。

## 三、虚心求教，不断改进工作方法、提高技能水平。

作为一名刚上柜的柜员，由于经验不足能力有限，时常会给领导和同事带来许多麻烦。在深深自责的同时，我也会针对业务操作中出现的进行归纳总结。不懂的地方向同事请教、模糊的部分和同事探讨。在这三个月的工作中，我积极总结各种问题的处理方法、积累工作经验，现已取得明显进步，可以较为熟练地应对不同的业务要求。

总之，在这3个月的见习期内我深深的感受到了\_\_银行蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。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，提高自己的业务能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，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，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对我行的激情和热情，为我热爱的事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 银行半年度工作总结格式篇7

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

### 一、各项指标完成情况

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止\_月\_日，我网点存款总额为\_万元，较年初新增\_万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的\_%。其中个人储蓄存款余额达到\_万元，比年初新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%。；对公存款余额达到\_万元(不含理财产品)，比年初新新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%。

2、中间业务收入\_万元，完成年度计划的\_%

3、一季度销售黄金\_g□营销理财产品\_万元。

4、一季度新增优质个人客户\_户，新增对公客户\_户，新增企业网银\_户。

### 二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳

步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓

展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

### 三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降\_万元，下降原因：\_月末“某某单位”划走\_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

## 官兵半年工作总结篇六

心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理

的技巧。

售数量，提高销售业绩。 4、心态问题 心态可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

## 官兵半年工作总结篇七

一、人员、机构情况：

1、\*支行员工总人数\*x人，

员工 上半年工作总结。其中，在职职工\*人，具有大专以上学历\*人，党员\* 人，平均年龄\*岁；代办员\*人，临时工\*x人，离退休职工\*人，内退职工\* 人。

2、机构设置 有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、\*分理处、\*分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，\*分理处下设\*储蓄所及\*营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额\*\*万元，其中：公司贷款\*\*万元，不良占比为\*%，个人综合消费贷款\*x万元，住房贷款\*x万元。各项存款余额x万元，其中，储蓄存款x万元，较年初增加\*\*万元，对公存款x万元，较年初下降\*\*万元，同业存款\*x万元。

三、各项指标完成情况：



1、至六月末，储蓄存款净增\*\*万元，完成年度计划任务的\*%，较上年同期减少\*万元；对公存款下降\*\*万元，完成年度计划任务的-\*%，较上年同期减少\*x万元，至6月10日，公司和机构存款较年初下降\*万元，较上年同期减少\*万元。

2、新增个人综合消费贷款\*x万元，完成年度任务的\*%。

4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算今年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

#### 四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。法人客户贷款3500万元，为股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。\*\*公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，\*年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达\*亿元，今年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款\*x万元。根据\*县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁\*大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于\*\*公司，在\*年对公存款增加17000万的基础上，\*年再增加对公存款11775万元。今年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于\*\*公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，今年，我行中间业务的收入还主要依靠为\*\*公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄\*岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达20xx年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。