

最新银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结(精选8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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇一

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了_银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工_拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为_支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，丰富自己的金

融知识。

二、存在不足

进入_银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把_支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为_支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处；认真负责，勤奋工作。

回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为_银行的辉煌做出更大的贡献。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇二

202x年上半年的银行工作已经结束了，是时候对自己的工作进行一个总结了。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的'业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这

个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于xx银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了xx行的品牌形象。虽然xx行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为xx行的青年员工，我们要坚定xx行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造xx行良好的形象，打造xx行一流的品牌。为了xx行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以xx行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇三

在各大银行工作，一般人都认为是待遇比较好的，殊不知要

想做好这份工作也是需要长久不断的总结并提升自己的，那么如何写好银行的工作总结呢?今天本站小编给大家为您整理了银行业上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%;对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%;对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元;中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增加xxxxx万元;行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%□中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%□人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%;票据直贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%□各项支出达到xxxx.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%□

二、主要业务工作开展情况

(一)牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行；x月xx日银团贷款第一次xxxxx万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总

行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来xxx万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入xxx万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入xxx万元；同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二) 不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户；抽调业务骨干组织几个营销

小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储；充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存xxx余万元；积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失；制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转；提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额；大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三) 健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业

务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四) 以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x□根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高；针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同；同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%□个人网上银行证书客户xx户，%，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%；代理销售基金、稳得利等理财产品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

x□为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导小组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中

进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x□高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长□x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行；xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x□在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x□按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x□做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务□x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继

续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x□提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%□

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的

光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣摩，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产

品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性；对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等；坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。xxxx年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。xxxx年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程。xxxx年，我支行将继

续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

xxxx年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为xx分行的改革发展做出应有的贡献。

近年来，银行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强；职能作用得到较好的发挥；调研和信息质量不断提高，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结合实际，围绕x全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

- 1、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。
- 2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。
- 3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业

务发展的作用，应重点做到三个加强。

- 1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。
- 2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。
- 3、加强对公文的督查督办。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇四

20__年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神 and 总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全

辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合____实际，制订了《____不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对____存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《__年____综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经

营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元。

(四)、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。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。

一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实副《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸清情况，理顺关系，及时请示，待候处理。

二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全

目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

(六)、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。

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。

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。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

今年来，我行在省市分行党委的正确领导下，在县委县政府的大力支持下，遵照党中央、国务院一系列重要会议、文件精神，以省市分行年初行长会议精神为指导，深入贯彻科学发展观，认真落实国家宏观调控和“三农”工作的政策措施，积极支持新农村建设、粮棉油购销和加工、水利建设和农村基础设施建设等，不断加强基础管理工作和合规文化建设，积极倡导和宣传以严斌为代表的爱岗敬业、无私奉献的精神，着力提升全行经营管理水平，在支持_县县域经济发展中发挥越来越重要的作用，出色地完成了半年任务。

一、全行经营管理基本情况

1、加大信贷投放力度，业务实现又好又快发展。上半年累计

投放各类贷款2x14.50万元，同比增加2x14.50万元，达历史新高，各项贷款余额9x.65万元。其中，拓展银行承兑汇票贴现业务x万元，推进了信贷产品多元化。

2、及时收回各类贷款，确保按时清场。上半年累计收回各类贷款47330.50元，同比增加343x0.50万元，其中粮食政策性财务挂账贷款16x万元，准政策性贷款2x6.50万元，产业化龙头企业短期贷款70x万元，县域城镇建设贷款1x万元，农业小企业中长期贷款x万元。

3、积极拓展财政性存款，存款工作进一步加强。日均存款13x6万元，同比增加1196万元，增幅达x.34%□

4、加强咨询服务业务，中间业务超额完成。完成中间业务收入x.78万元，占半年计划1x.24%□

5、加大收息工作力度，综合收息率创历史新高。本年应计利息32x万元，实际收息32x1万元，帐面贷款利息综合收回率高达1x.99%□考虑中央财政补贴未到位因素，利息综合收回率进一步达1x.05%□

6、增收节支，赢利水平居历史高位。各项财务收入3x6.38万元，各项支出1x7.51万元，实现账面赢利1_8.87万元，占全年计划的x%□

7、多方协调沟通，尽可能清收不良贷款。通过与法院、企业等有关方面的沟通，申请强制执行，实现清收不良贷款x万元。

8、精神文明和企业文化建设取得新进展，涌现以严斌为代表的爱岗敬业标兵。严斌事迹被总行和人民日报刊登，严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。

9、深入开展党风廉政教育，扎实推进合规管理。

10、上半年实现安全运营，无任何责任事故发生。

二、主要工作措施

我行始终把支持粮棉油购销业务作为重中之重，坚决落实总行和省分行制定的各相政策和措施，全力做好收购资金供应与管理。一是严格执行各项购销政策，切实做好20__年度秋季粮棉油收购扫尾工作，及时足额供应政策性收购资金，确保粮棉油储备的增储、轮换和粮棉临时收储计划的顺利实施，确保国家粮油购销政策有效落实。上半年，发放地方储备粮贷款59.50万元，准政策性粮食收购贷款2400万元。二是根据市场行情和企业收购进度，合理把握收购贷款投放节奏，确保了不出现因收购资金断档而出现“卖难”，同时防止收购资金大量入市而哄抬粮棉油收购价的现象。三是加强市场行情分析，深入油脂企业调查和核实企业的经营能力、经营计划和实际资金需求，及时足额拨付收购资金，确保了收购工作平稳有序开展。上半年，发放了油脂收购贷款3000万元。四是强化了库存检查、企业经营情况分析等贷后监管措施，准政策性贷款每月查库不少于4次，政策性库存和商业性库存不少于2次。

今年我行将新农村建设、水利建设和农业综合开发等中长期信贷业务作为我行业务发展的新增长点，着力加强项目营销，积极支持我县以旧城区改造为核心的新农村建设项目和围绕大别山红色旅游开发的农业综合开发项目，充分发挥农业政策性金融的信贷杠杆作用，促使土地出让收益延伸带动水利等涉农基础设施建设项目和盘活城镇建设，推动现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。根据项目的情况和建设及运营单位的实力，我们择优支持在建、续建项目，合理地满足其规模资金需要。今年，我行大力营销的__县旧城改造3亿元贷款项目已由省分行批复，根据目前项目进度，已经投放一二期建设资金共x万元。同时，我行营销的大别山红色旅游x万元农业综合开发项目已经进入贷款申报审议程序。

(三) 择优支持和加强维护并举，大力支持中小型企业，活跃地方经济

对于农业产业化企业，我行坚持区别对待、有保有压、择优扶持、严控风险的原则，实施差异化的信贷策略，审慎发展新客户，坚决退出劣质客户，积极维护好现有优质客户，为优质客户提供更换贷款品种、合理增加贷款额度、提供银行承兑汇票业务等更多元化的金融支持，促使农业产业化经营业务理性发展。在支持传统产业化企业发展方面，湖北力达纺织公司就是一个典型例子。我行根据企业的情况，主动上门服务，积极营销x万元产业化龙头企业循环贷款，切实为企业解决了资金需求，合理地满足了企业对资金需求时限的要求。在支持非粮棉油产业化龙头企业发展方面，湖北五瑞生物工程有限公司也是一个典型。该企业更是在我行的大力支持下一步步发展壮大起来，上半年获得了4x万元产业化龙头企业畜牧业短期贷款，为企业进一步发展壮大插上了腾飞的翅膀。

我行严格按照“稳健发展、择优扶持、差别管理、严控风险”的原则，合理支持农业小企业发展，积极培育农业小企业做大做强。今年，我行围绕现代乳业有限公司扩大养殖规模的项目，积极开展前期营销工作，并与省市分行进行了多次沟通。

(四) 紧盯市场行情，合理引导企业销售，确保按计划收回贷款

一是密切关注棉花期现货市场行情，引导和督促棉花企业利用有利时机适时销售，积极倡导现款现货，防止不当赊销所带来的风险。20__年棉花价格波动巨大，三级棉从最高的3x0元/吨一直跌到前期x00元/吨，我行始终关注棉花市场行情，并根据形势于2月份、4月份、5月份三次邀请棉花企业开座谈会，督促企业利用有利时机加快库存销售，减轻了企业市场价格下跌的损失，并进一步制定市场风险防范措施以保障贷

款本息安全。二是多次与企业进行沟通，严格执行清场计划，切实做好上年度油菜籽收购贷款的清场工作，及时收回了全部贷款本息，为20__年油菜籽收购打下了坚实的基础。三是认真执行粮食购销政策，加强收购资金回笼工作，确保约期收贷。截止6月底，我行收回贷款x.50万元，清收准政策性不良贷款x万元，实现准政策清场2x6.50万元，其中粮食收购贷款收回x万元，收回率达x.86%;油菜籽收购贷款收回3x万元，收回率达1x%;棉花收购贷款收回x万元，收回率x.61%□

由于去年存款工作未完成计划，对我行考核排名起了较大的影响。这激发了全行上下的工作积极性。我行在年初职工大会中明确了，将今年的存款工作作为重中之重贯彻始终，并从两点着手：一是严格落实企业销售归行制度，并考核到每个客户经理，保证企业一般存款全部归行;二是利用“银政对接会”召开有利之机，大力营销财政存款。经过半年的努力，取得了一定的成效。6月末全行各项日均存款139x万元，比去年同期增加x万元。6月末存款余额1x.85万元，比年初增加2x9.85万元。

在中间业务工作上，落实省分行《投融资顾问业务管理实施细则》，将评估费收入、保险收入、信用等级评定收入纳入企业投融资顾问费统一计算，逐企业地做好了解释工作，并与企业签订《公司投融资顾问协议》。经过半年的努力，中间业务任务完成情况较好。元至六月，全行实现中间业务收入x.78万元，完成半年计划1x.24%□其中咨询顾问费收入x.04万元;专业协作服务收入x.58万元;人民结算收入x.72万元;代理保险费x.2万元;银行承兑汇票承兑收入x.15万元;其他中间业务收入x.09万元。

认真组织开展合规教育，培育合规文化氛围。上半年，通过“合规管理月”活动，利用板报、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职尽责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。同时，在全行开展了自查自纠活动，加强检查整

改，取得了一定成效：一是对工作中存在的问题，不查清不放过，切实纠正了以往存在的一些小毛病；二是及时制止各类不合规苗头。

在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，合规营销项目和企业，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的企业，一律不予支持；对于实力较强、信用较好、有发展潜力的企业，则纳入项目库进行跟踪培育。在调评估查环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议，并对不同企业不同信贷品种采取差异化的支持，对商业性贷款不留风险敞口，做到风险全覆盖。在贷后管理环节，加大对物资流和资现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。

一是坚持艰苦奋斗、勤俭办行思想，严格财务收支管理，控制成本费用，优化支出结构，确保每一分钱都用到实处。二是加强收支管理。在收入管理上，我行一方面将收息工作作为重点，深入挖掘收息潜力，多收息、早收息；另一方面，大力发展存款业务和中间业务，降低经营成本。在费用管理上，制定各项费用指标开支执行实施细则，进一步明确开支标准和列支范围，严格费用标准，控制费用支出，特别是严格控制非业务经营性支出，杜绝铺张浪费；加强固定资产管理，合理利用指标，将指标用于确实需要之处。三是加强窗口服务，为企业提供网银业务，方便了企业办理各项业务，企业满意度上升。四是实现“零差错”。上半年，我行会计结算工作做到了账务核算无差错、系统运行无中断、业务变更无滞后、运行管理无事故。五是实现了稳健盈利。我行有效贷款规模不断扩大，存款和中间业务不断拓展，综合盈利水平有所提

高，上半年各项费用支出控制在上级行核定的指标范围内，实现了稳健盈利。元至6月，全行实现各项财务收入3x.38万元，其中贷款利息收入3x.31万元，金融机构往来收入x.07万元，中间业务收入x.78万元，其他营业收入x.22万元；各项财务支出1x.51万元，其中借款利息支出1x.83万元，营业税金及附加x9.04万元，业务管理费1x.39万元，存款利息支出x.38万元，其他营业支出x.07万元，营业外支出x.80万元。收支相抵实现账面赢利x.87万元。

(八) 树立榜样，着力宣传严斌事迹，提升我行形象

榜样的力量是无穷的。严斌生前是我行客户部门的一名员工，他的先进事迹感人肺腑。我行深入发掘严斌先进事迹，从先进事迹中提炼出丰富深刻的严斌精神，严斌精神不仅是_县农发行的精神财富，也是整个农发行系统精神文明和企业文化建设的一个缩影。我行以宣传严斌先进事迹为契机，大力弘扬严斌精神，组织开展了“认真学习严斌精神，争做爱岗敬业标兵”座谈会、报告会等多种学习活动，开办了学习严斌事迹专栏和学习园地，制作了严斌先进事迹活动展板，每个行员都撰写了心得体会，并向省市主要媒体进行投稿宣传，人民日报也对严斌先进事迹进行了专版报道，通过宣传和教育活动，不仅提高员工综合素质，而且提升了我行的社会形象。上半年，我行员工在市分行组织的“弘扬严斌精神，争做知识型员工”财会比赛中，获得一个一等奖、二个三等奖的好成绩；在省市分行举办以学习严斌精神为主题的“红心向党、青春激扬”演讲比赛中，我行选手均获得第一名的好成绩。所取得的这些成绩，无疑是学习严斌精神所结的硕果。

在总行、省分行和市分行三级行的指导和帮助下，我行严斌先进事迹报告团先后在黄冈市分行、湖北省分行、总行、_县、黄冈市银行业界作了5次报告，影响较大，反响强烈，严斌的先进事迹和严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。我行还积极向_县党政领导进行宣传和沟通，积极配合_县戏剧院

以严斌事迹为基础，创作了大型现代_戏《赤子情》，即将上演。这将是_戏的发祥地以_戏传颂当代农发行企业文化典型的创举，将对宣传严斌先进事迹和精神起着不同寻常的作用。

(九) 警钟长鸣，狠抓廉政建设和安保工作，确保安全经营

腐败是关系党永续发展的一大问题，事关民心向背，要做到警钟长鸣、毫不松懈，坚决反对各类腐败行为，牢筑反腐败战线。上半年，我行一是通过视频讲座、个别辅导等形式在全行深入开展党性党风党纪教育，加强对党员干部和职工的理想信念教育和廉洁从政教育，以系统内发生的大要案为典型案例，有针对性地开展示范教育、警示教育、岗位廉政教育，用身边的事教育身边的人。二是建立了银企廉政共建机制，与所有贷款客户签订了廉政共建协议书，加强相互监督和制约，推进廉洁办贷管贷，防范违纪违法案件发生。

安全无小事。我行从廉政建设、案防和保卫等方面强化安全意识，建立了案件防控机制。一是提高全行员工安全认识。把安全运营作为全行基础管理的一个重要内容来抓，形成全员参与、齐抓共管的工作格局。二是锁定重点。结合实际，确定了三个方面的检查重点，即财会内控管理、计算机及网络管理、安全防范。三是密集检查。对安全防范部位坚持每月至少随机检查一次，一个季度普查一次。

今年是个喜庆年，是建党90周年大庆，也是辛亥革命100周年。我行结合90周年庆典，着力做好思想政治工作，进一步突出红色主旋律对员工的教育和激励作用。目前，我行改革发展中新老矛盾相互交织，员工思想活跃，且社会影响、其他金融机构对我行的影响不容忽视，加强思想政治工作尤为重要。我行坚持把思想政治工作作为经常性工作来抓，坚持教育引导、意愿诉求、适时谈心、心理减压、思想隐患排查相结合，不断提高思想政治工作的感召力和渗透力。把思想政治工作与解决实际问题结合起来，重视员工的合理建议，及时研究解决存在的问题，一时解决不了的耐心做好说服解释工作，

营造和谐的企业氛围。

围绕建党90周年庆典，积极组织开展各项文体教育活动，为党旗添彩，为祖国喝彩，为黄冈加油。一是行领导主动带头，积极组织全行员工排练红歌大合唱；二是深入发动干部及家属，认真排练紧扣时代主旋律的大型歌舞《春天的故事》、_戏舞蹈《山山水水唱发行》等相关节目。通过全行上下及职工家属的共同努力，我行参加市分行庆“7·1”演出活动取得了比较好的成绩。

三、存在的不足

1、从我行内部方面来看：一是人员素质有待提高。我行员工平均年龄大，结构不均衡，综合素质有待提高，已经不能完全适应业务发展的要求，迫切需要通过提高业务操作技能，急需组织大规模的培训，提高干部职工素质。二是一些员工存在消极懈怠、过份注重个人得失、小团体主义等不良情绪和行为。三是管理上存在一些薄弱环节，还不够精细化、人本化。

2、从外在环境来看：一是市场形势变化加剧，导致企业经营困难，加大了我行经营管理的难度。二是已批复项目未达到放贷要求或正在落实贷前条件，一些好项目不够成熟，影响了业务的有效发展。三是县域经济环境有待改善，政府支持力度有待加强。

下半年，全行将在上级行的指导下，查找薄弱环节和不足，寻求经营管理良策，团结奋进，确保全年计划圆满完成，并为下一年工作打下扎实的基础。

四、下半年打算

1、扎实做好上年度贷款清场和到期贷款收回工作。要严格落实清场计划，进一步加强对粮棉企业销售的指导和督促工作，加大查库频次，加强资金监管和销售回笼工作，努力实现销

贷款及时归行，确保实现清场计划和按时约期收贷。

2、全力以赴做好秋季粮棉油收购工作。对粮棉油购销等主体业务，不能懈怠，要始终摆在第一位，不断加强和深化管理。一是要做好秋季粮棉油产量预测，根据企业经营能力、网点布局、仓容和经营计划，合理确定企业的资金需求；二是严格贷款准入和贷款条件，实行有差别的信贷政策，加大对优质的购销加工企业和产业化龙头企业的信贷支持力度，加大力度逐步退出对小米厂、小油厂、小扎花厂的信贷支持；三是加强全程管理，严格落实“五项关口”、“八个环节”、“十条底线”等信贷管理制度和措施，不断提高贷款物资保证率，着力加强贷后管理，合理引导和规范企业经营管理行为，加强销售货款回笼管理，确保“放得出、收得回，有效益”。

3、积极做好项目和企业的营销和维护工作，扎实促进业务有效发展。一是以新农村建设、水利建设、农村基础设施建设为新的贷款增长点，切实加强项目营销，不断完善项目库管理，对项目实行入库、培育和出库全程全方位动态管理。积极关注_县招商引资大项目进展情况，争取营销1至2个有影响的项目。二是实行服务和管理并举，着力做好老客户的维护工作。三是对达到放贷条件的项目和企业，要进一步加强贷中衔接工作，加快实施进度，实现早投放、早见效；对未达到放贷条件的已批复未实施项目，要积极引导企业落实贷款条件，搞好客户服务工作。

4、多措并举加强银政对接、咨询服务和存款工作，促进业务全面发展。一是加大银政对接后续工作协调力度，积极引导和督促政府落实融资平台改造、财政补贴、财政性存款等承诺事项。二是通过项目营销和企业续贷带动我行中间业务、其它业务和存款业务的全面发展。如项目投资咨询和抵质押评估带动咨询业务、项目资本金带动存款业务等。三是大力支持符合承兑汇票业务准入要求的企业开银行承兑汇票有关业务，适当减化办贷手续，加快办理进度，为企业提供多样化金融服务。四是排除人际因素，加大贷款回笼力度，将存

放在农行和工行的贷款及早全额归行，增加日均存款。

5、加强会计核算和财务管理，确保全年零差错运营和盈利计划完成。一是加强“窗口”服务功能，改善服务，为企业提供便捷的结算等服务。二是加强财务核算和费用管理，合理利用固定资产指标和修理费等为员工提供更好的办公条件，尽力节约会议费，争取并合理使用招待费，办公节约化。三是积极做好收息工作，提前做好盈利测算工作。四是加强日常业务操作管理，落实各项操作规程和安全制度，及时准确报送各类报表和数据，确保安全无事故和“零差错”运营。

6、坚持查库巡库和风险排查制度，尽早发现和化解各类风险点。一是不断加大查库力度，提高查库的频次，确保账、表、实物与银行台账一致。二是进一步加强各项应收应付款项的核查工作，防止企业各类虚挂和做假行为。三是加强风险排查，在粮棉油贷款清场前后和秋季粮棉油贷款前进行两次全面的风险排查，防止各类风险向下一年度转移或隐瞒。四是公历年前和农历年前开展一次全面的清仓查库，确保贷款形成的库存物资、账簿、贷款、银行台账相符。

7、进一步加强企业文化建设，提高文明办行水平。一是进一步发掘严斌先进事迹，充实严斌精神内涵，引导员工学习和实践严斌精神，推动企业文化建设深入发展。二是加强人本管理，倡导关心员工、爱护员工、培养员工，坚决反对拉帮结派、搞小团体、挑起员工矛盾等各类有违道德和法纪的行为。三是加强制度建设，形成完善的制度体系，形成用制度管人、按制度办事的机制。

8、鼓励员工自学，加大员工培训力度。一是加大培训力度，提高员工业务素质和技能，促使员工适应业务发展和管理创新的新形势。二是要鼓励员工自学，调动员工学习积极性，认真落实省市分行有关自学成材的各项鼓励和奖励措施。

9、倡导合规管理，做好党风廉政建设和安全保卫工作。一是

在全行要宣传“合规创造价值”、“合规也是生产力”、“尽职尽责、失职追责”的观点，引导员工严格按照业务流程办理业务，坚决杜绝任意违反或逆程序操作。二是坚持预防为主、防治结合的方针，持之以恒地抓好党纪、政纪、法纪教育，加强内控管理和案件防控，杜绝各类事故案件发生。三是进一步加大行务公开力度，实行民主管理行务。四是继续开展“四无”创建活动，以促进我行依法合规、平安和谐、持续健康的发展。五是安全保卫工作常抓不懈，不能有丝毫的放松，确保全年安全无事故。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇五

不仅要加强学习好_年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责，。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于_年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明_有限公司、云南_设备有限公司、滇能_料有限公司、云南_等公司业务的开展工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇六

1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至20xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增

加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。

我行至20xx年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说20xx年“增收节支”工作卓有成效。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行20xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这一指导思想是正确的。

至20xx年底工商银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万

元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明工商银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

- 1、研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。通过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选择银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了20xx年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动

力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取咋了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益□b□新利公司是我行20xx年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20xx年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤

人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

四是内部管理抓得实，抓得细，质量水平上了档次。

20xx年，内部管理是我行的另一个工作重点，而且提出“以管理促发展”的战略。力求从基础管理到制度建设，从技能培训到专业服务水平，以及三防一保工作都有一具明显的提高，从而有力地保障和推动全行业务的发展。

1、基础管理规范化、制度化、标准化。

20xx年我行内部管理从规范化、制度化、标准化入手，走合法经营和按规操作的路子。通过内部管理水平的提高来促进业务的发展，同时保证业务的合法合规性。无论是信贷、会计，还是储蓄都是严格执行国家金融法规，按总、分行的有关业务章程来规范和完善操作程序，使业务操作既规范又商效。

首先，全行年初组织力量对各种规章制度进行检讨，纠错防弊，并进行完善和规范。如信贷方面，在检讨中发现信贷资料 and 文件管理较混乱，不利于经营分析和经营决策，所以专门设立了信贷资料 and 文件管理岗，建立完善了一套档案资料管理的制度。

其次优化岗位组合，加强内部控制。我行对各个部门岗位的组合遵循既安全又高效的原则，使岗位操作既流畅，方便客户，同时又可以相互监控，符合内部控制的要求。信贷上对贷款的发放实行审贷分审的原则，先由信贷员了解清楚贷款企业的情况，是否符合贷款要求，撰写贷款报告，然后信贷主管按“三性”，即安全性、流动性、效益性进行审批，最后再由行长签批，完成三道程序再上报上级行审批，正是由于层层监控，制度健全，内控有力，才有效地保障了信贷资产的质量，实现“双无”，同时使资产结构多元化，实现了“三性”的有机结合。

再次加强了事后检查的力度，通过事后检查可以督促业务操作程序的执行，同时可以发现问题，纠错防弊，反过来可以促进业务操作程序的完善，形成良性循环。如会计上在做好事前，事中工作的同时，也加强了事后监督的力度。会计主管对当天帐务的每一张凭证都进行合规合法性审查，确保业务的合法合规性，同时对存在的问题进行纠错防弊，完善业务操作程序。

这样有效地促进了核算质量的提高，在人手少，业务量多的情况下，第四季度的差错率达到了零，正是由于事前防范，事中控制，事后监督的有力保障，使我行内部管理水平上了一个新台阶，有力地促进了我行业务的发展，也保证了业务的合法合规性。而对社会上高息引存等违规经营的种种诱惑，我行始终坚持合法经营，全年未发生一起违法违规事件。

2、在制度建设方面，注意抓好制度的建立、健全、贯彻和考评。

20xx年我行根据业务的需要，建立健全各项规章制度。

首先是坚持晨会制度，每周一定期召开全行大会，得用班前半小时学习有关政策法规、文件以及有关的工作部署。各个部门根据各自的需要召开会议。内勤二、四学习业务知识，

三、五进行技能训练;外勤召开工作例会，介绍各自工作心得。

其次，针对我行 20xx年揽存增储，实施大户战略的需要，相继推出了大户定期汇报制度，客户投诉有奖制度，大堂领班导储员制度，储蓄大户荣誉卡制度等，为了更好督促，检查外勤人员的工作业绩和进度，成功地推行了外勤每周工作日志制度。

最后，设立月奖考评制度。为了实施有效地激励机制，充分利用经济杠杆来调动工作人员的积极性。对内勤按照服务态度，工作质量，仪表仪态，测试成绩，是否服务之星进行考评，对外勤按照存款完成计划数，出勤情况贷款质量进行考评，对表现优异者给予充分的物质和精神奖励，有效地调动了员工的积极性。这些制度的实施有力地推动我行各项业务的健康发展。

3、严把费用关，确保利润计划顺利实现。

管理部20xx年提出了增收节支，努力实现利润最大化的要求。我行在这方面做了大量工作。首先，在全行树立“增收节支”观念，从节约一张纸，一度电，一滴水开始，切实做好增收节支工作。其次，认真分析费用结构，寻找降低费用的突破口，再次，严格费用审批制度，实行支行行长“一支笔”审批。严把财务审核关，不该列支的一律不列支。由于思想明确，措施得力，我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降1.11个百分点。可以说，我行20xx年“增收节支”卓有成效。

4、抓好员工队伍建设，提高员工业务素质。

员工队伍是银行工作的“本钱”，没有一支思想上进，作风过硬，素质优良，同心同德的员工队伍，银行工作是很难开展的。工商银行西三旗支行的领导对于这一点深有体会，高

度重视员工队伍的建设和提高员工的业务素质。

首先，从员工的思想教育入手，搞好行风行貌建设，坚持文明上岗，礼貌待客，树立现代服务理念。同时行领导做员工的贴心人，给他们排忧解难，极大地鼓舞了员工的士气和斗志。

其次，加强业务培训，提高员工的业务素质。通过定期举行技能训练以及学习业务知识，并每月进行测试，测试成绩公布，让员工认识到差距，感受到压力，形成“赶帮学超”的局面。同时加强同工内涵修养的教育，使用文明用语，让客户完全置身一种现代文明的服务之中，高高兴兴地来，也满意地走。

再次，组织劳动竞赛。每月进行服务之星的评选活动，由客户直接投票选举产生。同时设立优质服务示范窗口，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇七

一 落实分管职责。根据分工，本人主抓公共卫生全盘工作，分管传染病，慢病，健康教育工作。在工作中严格按照党风廉政建设有关规定开展工作，切实把党风廉政建设的要求融入到各项工作中。一是夯实基础，带好队伍。这这一年中，公卫科完成了各项相关指标性任务，严格按照国家公共卫生基本服务规范进行服务，对慢性病控制不满意的慢性病患者增加了随访次数，都给予了正确的干预指导。重症精神病患者每个季度上门随访一次，体检一次，对控制不满意的患者均进行了增加随访次数，针对患者不同情况进行不同的干预指导。对本辖区6岁以下儿童都按照服务规范要求健康体检，筛查出的高危儿童进行规范的高危管理。预防接种门诊有条不紊地开展，前来接种儿童实行规范接种，每季度进行一次查漏补种，对漏种儿童电话通知来院进行补种，做到电子档与证对应，疫苗出入库无差错。对孕产妇实行了跟踪管

理，宣传各孕期保健知识和叶酸增服工作，对筛查出的高危孕妇都按照规范进行了高危管理。

二 强化工作指导。在日常工作中，对承担的每一项工作任务要求每月一计划总结，明确要求、明确时间，保质保量完成。定期组织公卫人员包括村卫生室人员开展业务知识学习，及时掌握国家基本公共卫生的新要求新变化，以便更好的开展工作、解决问题。每月一次党风廉政建设督查，对督查中发现的问题进行整改，让大家能够更好的为广大群众服务。每年进行2次党风廉政建设约谈，及时掌握公卫人员的心理动态、交流工作方法、排查存在问题、探讨解决办法，同时积极帮助他们解决生活中存在的一些困难和问题。进一步完善各项规章制度，通过制度管人、制度办事，让所有公卫人员自觉形成按规矩办事的良好习惯，降低了公卫人员犯错的风险。

三 加强日常监督。在部署工作要求后定期查看工作进度，要求所有工作不仅要保质保量，而且要有痕迹资料。日常工作中发现问题，及时批评、及时纠正。对违反党风廉政建设的敢于动真碰硬，严惩违纪行为。

四 自觉接受监督。管好自身，加强自身修养，自觉遵守国家法律法规，严格执行党风廉政建设的各项规定，始终做到廉洁自律。带好队伍，始终坚持党的民主集中制的原则，凡是要求别人做的自己先做好，以自己的模范行为影响和带动公卫人员，顾全大局，令行禁止，维护院领导的权威。

存在问题：一是对自己要求不严，要求不高，工作中有消极应付的现象。二是有时存在老好人思想，对同事存在睁一只眼闭一只眼。三是自我要求标准还不够高，有时有随大流思想。

今后工作打算：在今后的工作中，我将努力克服自身和工作中存在的不足，严格要求自己，进一步履行职责，严格执行“一岗双责”，在日常工作中认真进行总结，切实做到当

好表率，立好标杆，树好形象。

李佳威

2016年12月28日

银行业一岗双责情况汇报 银行上半年工作总结篇八

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。要想将业务做好，必须坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

我的工作主要是按规定使用、保管柜员尾箱中的重要空白凭证、有价单证、现金、及印章；认真审客户递交的业务资料，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早中晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符；班后和同事相互进行柜员流水勾对。我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导学习请教，在同事的指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

摆正位置，消除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。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。

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。

上半年的时间里我都沉浸在工作中，现在回顾上半年的点滴，又感觉收获了不少，我将在下半年的工作中投入更多的热情，让我行的业务更上一层楼！