

建设银行总结与建议(实用7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

建设银行总结与建议篇一

经过在建行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时

间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办

理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

建设银行总结与建议篇二

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我将全年的工作进行如下总结：

在勤奋敬业方面，作为基层的一线柜员，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，从高柜到低柜，从对私到对公，从办业务到值大堂，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧，在熟练掌握了原dcc业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练新系统的操作。这一年，在业务操作上我更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，我时刻将事业心、责任心和进取心放在心上；

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎难而上，积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜、低柜还是在值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的知识，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建行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，营销能力不强，处理各种纠纷时还不够灵活应变，有些业务还不是特别熟悉，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，这都需要我继续加倍努力，加强对各种业务的反复学习和锻炼，扩大自己的知识面。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，为我行的发展添砖加瓦。

我公司为银行网点提供保洁服务中，大部分保洁工作都能按照要求完成，但美中不足部分网点做得不是很理想，其中邕州支行、教育路支行、医科大支行这几个银行网点频繁更换保洁员，交接工作不到位，没能按时出勤等不足之处。现就此前工作中存在的不足之处作个小结。由于临近春节期间，部分员工提前离职回家，造成人员紧张。因没有能及时补足人员，基本于调动临时保洁员交接工作，由于工作疏忽，在与网点银行对接工作时没有沟通到位，没有能确保保洁员按时到位做好保洁工作，给部分网点环境卫生工作造成影响。我公司已认识到问题的严重性，作出必要的整改工作：1. 网点原有保洁员离职的，若未能及时补足人员的情况下，提前跟网点银行说明情况，临时调动保洁员按要求完成当天保洁工作。2. 对于新入职人员做好必要的岗前培训。3. 确保保洁员按时出勤。

工作总结

岁末将至，辞旧迎新。过去的一年里各项工作扎实有效，为明年的工作打下了良好的基础。我将2011年全年的工作进行总结：

在中国建设银行小寨支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。过去的一年里，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。平凡的工作，平凡的岗位，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，真诚和青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。然而，回顾一年的工作，虽有一定的进步和业绩，但在一些方面还略有不足：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。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己职业素质不高。今后，我将在领导和同事们的指导和帮助下，努力提高自己的知识水平，更加严格要求自己，为建行的发展做出自己的贡献！

个人业务顾问2013年工作总结 2013年我在 个人业务顾问岗位上，爱岗敬业，遵章守纪。始终要求自己及时掌握最新的业务知识，了解行业动态及系统讯息，不断完善对行里各项规章制度的认知。我深深地明白，只有充分并灵活地掌握业务技能，才能促进工作游刃有余地开展，实现业绩的增长突破。个人的努力离不开集体的支持，在此我要感谢我所工作的建行铁路支行，感谢领导和同事的指导帮助。柜员的日常

工作并不惊天动地，但平平淡淡的工作正是我们生活的轨迹，在这一份平淡中我们彼此分享喜悦与成长，在这一年平凡的日子里我兢兢业业地工作着，以下是我本年度的工作总结：

一、在存款方面坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中（首选能兼顾季度、年度存款产品）让银行与客户双赢。

二、在思想方面树立“要我揽储”为“我要揽储”新观念，并把这新观念灌输到每一位员工，与全体员工一起营造全员营销氛围。

三、在销售方面做好经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

四、在客户维护方面建立各项业务销售台帐，每天坚持登记及查看客户产品到期情况，及时通知客户将实时销售产品信息反馈给客户，让客户时时掌握销售信息，而我们以优质的服务做好二次营销。

五、在信用卡、电子银行业务方面做到勤开口，勤动手，临柜每一位客户进系统查询预审批情况，符合条件的积极主动营销。同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

六、在会计核算方面，遵章守纪，按章操作，严格按照相关规定销售理财产品，认真做好客户风险评估工作，不代客办理业务，不自办业务，日终仔细逐笔勾对流水，保证凭证完整、准确无误。

展望2014年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

1、2013年底存款冲刺后，大量资金游离于产品之外，积极开展“两金一保”、理财产品营销，利用新业务（金管家系统、账户金兑换实物金业务、黄金t+d业务）锁定存量存款。

2、将客户分类，针对客户的风险承受能力，保守型的客户资金尽量放在定期存款，个人保本理财产品；收益型的客户资金可作相应配置（股票型基金、非保本理财产品、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

3、利用平板电脑做好客户挖掘和分流，持续做好常态化销售工作，牢固树立常态营销观念，提高每日开口率。

4、树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每一位客户都感受到建行的优质服务，高兴而来满意而归。

5、加强与后台人员配合，提升系统办理业务的速度，加强小额客户分流，减少客户等候时间，提升客户整体满意度。

铁路支行：

二〇一四年一月十二日篇五：建设银行上半年工作总结 xx银行上半年工作总结

上半年，我行认真贯彻市分行2005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2005年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

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×。

二、上半年主要工作回顾。(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）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2005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。

（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××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。

三、下半年的工作意见

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。

下半年我们的工作重点：

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。

建设银行总结与建议篇三

道德信贷工程建设是增强全民信用意识、改善农村金融生态环境、促进县域经济可持续性发展、提高农村金融服务水平的一项重要工作。对此，__农村商业银行站在深入贯彻落实一、统筹城乡发展、构建社会主义和谐社会的思想高度，认真开展道德信贷工程建设，取得了显著成效。

一、道德信贷工程建设开展情况

（一）法人客户授信情况。截止20__年末，我行法人客户授信户数260户，比年初增加2%，授信总额达19亿元，充分发挥了银行的助推器作用。

（二）农户经济档案建档情况。截止20__年末，我行共建立农户经济档案113,879户，占__市农户总数12.24万户的93%；向农户发放贷款证44,880本，占建档户数的44%。

（三）信用镇、村创建情况。在__市21个镇（区）、201个村

中，被评为信用镇的2个，占比为9.5%；被评为信用村的26个，占比未12.9%。

（四）农村“十星级”文明户评定情况。我行积极参与农村“十星级”文明户评定工作，共参与评选确定符合贷款条件的农村“十星级”文明户1,349户，其中：在我行有贷款的203户，贷款余额合计1,502万元；在它行有贷款的16户，贷款余额31万元；有贷款需求的__7户，预计贷款增加额960万元；暂无贷款需求的983户。

（五）“十星级诚信文明个体工商户”评定情况。截止截止20__年11月末，我行已完成与20户__市“十星级诚信文明个体工商户”的对接工作，其中：在我行有贷款的3户，贷款余额合计453万元；在它行有贷款的1户，贷款余额100万元；有贷款需求的5户，预计贷款增加额1,005万元；暂无贷款需求的11户。

（六）信贷支农情况。截止20__年末，我行农户贷款余额已达到123,554万元，较年初增加5,428万元；当年累计投放春耕备耕贷款15,106万元，完成全年投放计划的100.71%，确保了农户贷款不误农时，促进了农民增收和农村产业发展。

二、道德信贷工程建设的主要做法

我行积极与人民银行、银监部门及地方党委、政府沟通，不断寻求建立信息沟通、资源共享平台的捷径及解决信息交流不对称、融资渠道不畅通等问题的办法，并加大融资业务知识宣传力度，极力寻求银行与企业、农户、个体工商户之间的最佳接合点，千方百计化解贷款难、难贷款的矛盾。

（一）成立组织，推动工作开展。我行道德信贷工程领导小组，由行长任组长，主管信贷的副行长任副组长，信贷管理部、合规风险管理部相关负责人员为成员。领导小组下设办公室，办公室设在信贷管理部。领导小组负责制定道德信贷

工程管理办法和实施细则。各分支机构也成立相应的组织机构，形成一级抓一级、层层抓落实的氛围，推动了道德信贷工程建设。

（二）加强沟通，形成整体合力。为创造道德信贷工程建设良好的工作环境，我行及时向当地党委、政府汇报情况，以赢得重视和支持。在当地党委、政府领导下，我行积极与相关部门沟通，协调解决工作中遇到的问题，形成了农村金融服务的合力。

（三）认真调查，准确搜集信息。为构建道德信贷工程建设常态化、制度化、规范化融资服务体系，我行统一安排部署分支机构组织精干力量，对辖区内各类客户资产、负债、经营收入、净收益、市场销售、贷款意向等情况进行了逐户详细调查，并形成汇报材料，不仅摸清了基本情况，也为因地制宜确定客户贷款额度提供了科学依据。

（四）动态监测，实行科学调度。我行信贷管理部责成专人负责全辖客户贷款及贷款需求的动态监测，并要求分支机构责成专人按月向总行报告相关情况，以便准确把握客户资金需求规律。同时，总行还定期召开行长办公会，及时掌握情况，科学统筹决策，务求工作实效。

（五）外向牵动，开展征信宣传。9月初，我行协调、指导22家分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我行组织分支机构到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我行在__镇举行富有__市地方满族特色的“乡村大舞台”——征信知识进乡村宣传活动，采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被中国人民银行__市支行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

（六）完善机制，开展征信服务。截止20__年末，我行信贷征信户数近5万户，其中有信贷记录的1.8万户。通过征信数据收集入库，为方便中小企业和农户贷款、支持农村经济金发展提供了重要的制度保障。

三、下一步工作打算

今后，我行将牢固树立服务大局的观念，在进一步完善对接体系的基础上，不断创新服务思维和工作方法，以市场主体为导向，打造“贵宾式”特别服务；以支持发展为重点，实施“一站式”送暖服务；以树立形象为目标，推行“阳光型”贴心服务，为道德信贷工程建设再上新台阶而努力。

建设银行总结与建议篇四

行

尊敬的各位领导：

在十七届五中全会刚刚闭幕，我国成功举办盛大的亚运会之际，我们荣幸迎接各位领导莅临松山区支行检查指导企业文化建设工作，这是对我们进一步推进企业文化向纵深发展一次莫大的鼓舞！借此机会，我代表松山区支行全体员工，对各位领导的到来表示最热烈的欢迎和诚挚的感谢！

下面，我就松山区支行近几年以企业文化带动两个文明发展的情况向各位领导作一简要汇报：

一、文化凝聚力量

农发总行一贯重视企业文化在企业管理中的导向作用、凝聚作用和激励作用，2005年以来，在农发总行提出建设现代化银行，推进企业文化建设重大战略决策的大背景下，松山区

支行的企业文化建设开始起步。我们从懵懂学起到初成体系，对搞好支行的企业文化建设进行了大量有益的探索、付出了艰辛的努力，使企业文化建设工作逐步走上持续发展的道路。

照“品牌形象建设、制度规划建设、精神理念建设”三个步骤由外而内稳步推进企业文化工作。一是确定了企业精神、经营理念和管理理念。企业文化核心理念只有落实到员工的日常行为之中，运用于业务经营的各个环节，才能迸发出持久的生命力。结合松山区支行的实际，我们提炼了“和谐团结、求实创新、拼搏奉献”的企业精神和各部门专业文化理念，深入理解、贯彻执行了农发行“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”的经营理念。二是将企业文化建设与制度体系有机结合，在内控管理中提出了“六精、五细、四化”的管理理念（培养责任精神，运用管理精髓，掌握业务精华，追求质量精品，精通营销之道，精于财务核算；细分客户类别，细分岗位职能，细化目标任务，细化管理制度，细控运营成本；执行制度严格化，业务操作流程化，信贷管理标准化，考核评比数量化）。三是提出了各专业条线理念，并制作悬挂专业文化理念宣传牌，组织员工开展了形式多样的学习实践活动，把专业文化建设与岗位职责、操作流程联系起来，使理念的内涵逐步渗透和融入到实际工作中，积极推进各条线专业文化建设。

研究落实提升服务水平举措，提升了客户的满意度；梳理了制度体系，细化了岗位职责，形成了标准——责任——执行——考核的管控机制。如今，“把恒心献给事业、把诚心献给团队、把信心献给自己”的员工理念正有效地发挥它的凝聚作用，广大员工从我做起，从本岗位做起，自觉遵守规范内容，认真履行岗位职责，共同塑造农发行良好的企业形象，一个“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐团队正为松山支行发展提供最强的引擎动力。

二、文化创造业绩

创建工作的扎实开展，有力促进了两个文明的健康发展。几年来，在企业文化建设推动下，松山区支行取得了两个文明建设的双丰收：支行七项考核指标连续多年位列全市第一，贷款最高峰值近30亿，利润最高峰值近1亿元，贷款企业客户最高峰值近80家；连续两年被自治区分行党委评为“基层先进党组织”，多次被地方政府评为“支持新农村新牧区建设先进单位”，先后获得总行“先进集体”、自治区分行和自治区政府“文明单位”称号，荣获全国总工会“工人先锋号”、中国金融工委“全国五一劳动奖状”荣誉称号。

三、文化决定未来

企业文化内化于心、外化于行的特点决定其引领和导向作用，几年的实践，我们也曾对过去进行认真总结，对企业文化如何在未来的发展过程中，持续为建设现代农业政策性银行提供强大的精神动力和文化支持进行了深刻的思考：

动力。

二是企业文化建设要围绕着我行的中心工作来开展，与改善我行的服务水平、提高服务效率相结合，不能只做表面文章，只有通过提升企业文化的软实力，来提高我行在同行业中的竞争力，我们的文化建设才有持续的生命力。

三是企业文化建设要保持发展的连续性、核心价值的稳定性、投入的持续性，并随着时代的发展不断充实新的内涵，与时俱进，这是建立企业文化长效机制的关键。

四是企业文化建设要与物质层面相结合，与建立一套有效的激励约束机制和灵敏管用的考核办法相结合，既要注重表层，也要注重内涵，既要务虚，更要务实，这是企业文化有长久生命力的根本保证。

松山支行将以这次检查验收为契机，在总分行和市行党委的

正确领导下，励精图治，再接再厉，推动我行企业文化建设工作再上新台阶。

建设银行总结与建议篇五

今年暑假我到了青州市农业银行青云桥支行实习，这是一段很宝贵的经历，不仅让我锻炼了自己，学到了很多的东西，还带给了我很多的感悟。这是一个充实而又快乐的假期经过在建行的1个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。首先要说的是在这期间我接触到的工作和任务。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能为整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。

而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目实习报告如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。这次实习我有一个很大的感悟就是，“失之东隅，收之桑榆”。

且通过扫楼活动，我激活天翼、电信等之前让我头疼的手机银行的成功率也大大增加，果然是“失之东隅，收之桑榆”，看来“把吃苦当作是进补”还是有点道理的。

我觉得我这次收获最大的是在人际交往方面，我不仅认识了许多新朋友，而且在于陌生人的交流方面也有了很大的收获，同时对自己也有了全新的认识。

总之，这个暑假的农行实习是我人生中一笔丰厚的财富，它对我以后的人生将会产生巨大的影响，我很感谢建行为我提供这次机会，中国建设银行，建设我的未来人生！

建设银行总结与建议篇六

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。天天记账，结账，做传票，写账簿。固然没有赫赫显目的业绩和震天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一位合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心研究业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、正确的服务。以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，建立热情服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每一个顾客都兴奋而来满意而回尽人皆知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。天天每人的业务量均匀就要到达一百多笔。接待的顾客一二百人，特别是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提示自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操纵。一年中始终如一的要求自己，在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同道，同道们有了甚么样的题目，只要问我，我

都会仔细的予以解答。当我也有题目的时候，我会十分虚心的向其他同道请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要想方设法的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质进步。储蓄乃立社之本□xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地展开工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计***xx万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦研究业务知识，不断进步自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我天天要面对众多的客户，为此，我经常提示自己善待他人，便是善待自己，在繁忙的工作中，我依然坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的题目，碰到蛮不讲理的客户，我也试着往包容和理解他，终究也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查本身存在的题目，我以为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新题目层见叠出，新知识新科学不断问世。面对严重的挑战，缺少学习的紧急感和自觉性。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、价值观解决不好的表现。针对以上题目，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步进步本身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，进步工作质量和效力，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应抓紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过往，是为了吸取过往的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

建设银行总结与建议篇七

时间如梭，转眼间又将跨过一个之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我将全年的工作进行如下总结：

在勤奋敬业方面，作为基层的一线柜员，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，从高柜到低柜，从对私到对公，从办业务到值大堂，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧，在熟练掌握了原dcc业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练新系统的操作。这一年，在业务操作上我更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，

自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，我时刻将事业心、责任心和进取心放在心上；我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎难而上，积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜、低柜还是在值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的知识，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建行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，营销能力不强，处理各种纠纷时还不够灵活应变，有些业务还不是特别熟悉，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，这都需要我继续加倍努力，加强对各种业务的反复学习和锻炼，扩大自己的知识面。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，为我行的发展添砖加瓦。

我公司为银行网点提供保洁服务中，大部分保洁工作都能按照要求完成，但美中不足部分网点做得不是很理想，其中邕州支行、教育路支行、医科大支行这几个银行网点频繁更换保洁员，交接工作不到位，没能按时出勤等不足之处。现就此前工作中存在的不足之处作个小结。由于临近春节期间，部分员工提前离职回家，造成人员紧张。因没有能及时补足人员，基本于调动临时保洁员交接工作，由于工作疏忽，在与网点银行对接工作时没有沟通到位，没有能确保保洁员按时到位做好保洁工作，给部分网点环境卫生工作造成影响。我公司已认识到问题的严重性，作出必要的整改工作： 1. 网

点原有保洁员离职的，若未能及时补足人员的情况下，提前跟网点银行说明情况，临时调动保洁员按要求完成当天保洁工作。2. 对于新入职人员做好必要的岗前培训。3. 确保保洁员按时出勤。

工作总结

岁末将至，辞旧迎新。过去的一年里各项工作扎实有效，为明年的工作打下了良好的基础。我将2011年全年的工作进行总结：

在中国建设银行小寨支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。过去的一年里，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。平凡的工作，平凡的岗位，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，真诚和青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。然而，回顾一年的工作，虽有一定的进步和业绩，但在一些方面还略有不足：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。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己职业素质不高。今后，我将在领导和同事们的指导和帮助下，努力提高自己的知识水平，更加严格要求自己，为建行的发展做出自己的贡献！

个人业务顾问2013年工作总结 2013年我在 个人业务顾问岗位上，爱岗敬业，遵章守纪。始终要求自己及时掌握最新的业务知识，了解行业动态及系统讯息，不断完善对行里各项规章制度认知。我深深地明白，只有充分并灵活地掌握业务技能，才能促进工作游刃有余地开展，实现业绩的增长突破。个人的努力离不开集体的支持，在此我要感谢我所工作的建行铁路支行，感谢领导和同事的指导帮助。柜员的日常工作并不惊天动地，但平平淡淡的工作正是我们生活的轨迹，在这一份平淡中我们彼此分享喜悦与成长，在这一年平凡的日子里我兢兢业业地工作着，以下是我本的工作总结：

一、在存款方面坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中（首选能兼顾季度、存款产品）让银行与客户双赢。

二、在思想方面树立“要我揽储”为“我要揽储”新观念，并把这新观念灌输到每一位员工，与全体员工一起营造全员营销氛围。

售的经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

四、在客户维护方面建立各项业务销售台帐，每天坚持登记及查看客户产品到期情况，及时通知客户将实时销售产品信息反馈给客户，让客户时时掌握销售信息，而我们以优质的服务做好二次营销。

五、在信用卡、电子银行业务方面做到勤开口，勤动手，临柜每一位客户进系统查询预审批情况，符合条件的积极主动营销。同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

六、在会计核算方面，遵章守纪，按章操作，严格按照相关规定销售理财产品，认真做好客户风险评估工作，不代客办理业务，不自办业务，日终仔细逐笔勾对流水，保证凭证完整、准确无误。

展望2014年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

1、2013年底存款冲刺后，大量资金游离于产品之外，积极开展“两金一保”、理财产品营销，利用新业务（金管家系统、账户金兑换实物金业务、黄金t+d业务）锁定存量存款。

2、将客户分类，针对客户的风险承受能力，保守型的客户资金尽量放在定期存款，个人保本理财产品；收益型的客户资金可作相应配置（股票型基金、非保本理财产品、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

3、利用平板电脑做好客户挖掘和分流，持续做好常态化销售工作，牢固树立常态营销观念，提高每日开口率。

4、树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每一位客户都感受到建行的优质服务，高兴而来满意而归。

5、加强与后台人员配合，提升系统办理业务的速度，加强小额客户分流，减少客户等候时间，提升客户整体满意度。

铁路支行：

二〇一四年一月十二日篇五：建设银行上半年工作总结 xx银行上半年工作总结

上半年，我行认真贯彻市分行2005年工作会议精神，牢固树立

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2005年上半年各项指标的稳健运行，为完成目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

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×。

二、上半年主要工作回顾。(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绩效工资的分配权重，解决了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）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2005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。

（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××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。

三、下半年的工作意见

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，要妥善处理好在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。

下半年我们的工作重点：

- 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。