

最新支行工作总结及计划(通用7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

支行工作总结及计划篇一

20××年，在分行党委、行长室的正确领导下，**支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20××年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为****万元，其中：人民币存款余额为***万元，比年初新增***万元，完成年度计划的**%。增量结构为：储蓄存款新增**万元，完成年度计划**%；企业存款新增**万元，完成年度计划**%。外币存款余额为**万美元，比年初新增**万元，完成年度计划的**%。

资产业务：本外币各项贷款余额为**万元，比年初增加**万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增**万元，同期增幅为**%，完成年度计划**%。

中间业务：国际结算量累计**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%；结售汇合计为**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

二、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目**个，注册资金合计达**万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如**等纷纷落户我行。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。

三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

四、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、国际结算：

培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及**分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—**公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，**公司国际结算量达**亿美元，**结算量达**万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20××宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增***万元，较同期增幅为***%。

3、其他中间业务：

经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定***竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

五、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、制定***员工全面管理规划，加强员工整体性管理。

将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管“内当家”作用。

从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20××年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20××年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱

岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

支行工作总结及计划篇二

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(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。

三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法合规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

四是抓住机遇，协调各方面关系，依法合规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行、支行人民币存款万元，港币存款万元，美元存款万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会

形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率，存量市场占有率，比年初提高个百分点，暂居当地四行首位。

(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。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为20xx年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的，承兑汇票9179万元，占新开出

承兑汇票总额的。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(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《20xx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，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。

三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行20xx年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，

强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

支行工作总结及计划篇三

为确保年底对账工作的顺利进行，吐哈石油营业部网点主任就年底对账工作进行了及时安排和部署，确保营业部的对公结算账户能够对账，截止4月1日，营业部共需对账89户，完成100%回访，对账成功87户，2户未能成功，分别是新疆龙凤石油化工有限公司和中石油天然气第一建设公司吐哈项目经理部，完成对账率97.75%。

（一）、于20xx年12月1日起，对前来办理业务的各单位财务人员沟通联系，相互磋商年末对账单的回收事宜，确保各单位在春节前能够顺利进行对账工作。

（二）、在20xx年12月份中，对不常发生业务的单位或商户，进行电话回访，确定能够顺利进行年底的对账工作。

（三）、在收到区分行的对账单后，二次进行电话联系，及时安排对账单回收工作。

（四）、对于春节提前放假，本地无法实现对账的单位，采取区分行统一邮寄对账单的方式，确保及时对账。

（一）、单位法人代表联系不上，查询法人资格已撤销，无法进行对账处理。

（二）、受单位项目结算影响，开立结算账户的单位财务人员撤回总部，无财务印章无法对账。

（三）采取邮寄方式寄送的对账单丢失，未能进行回收，单位财务人员没有回本地，无法补制。

（一）对未能联系上的法人代表进行多渠道联系，确保能实现对账工作。

（二）尽快于财务人员联系，确保第一时间返回本地进行对账单补制工作。

支行工作总结及计划篇四

一、主要工作和成绩

作为科任教师的我，不敢懈怠，一开始就认真制定教学计划，注重研究中学教学理论，认真备课和教学，积极参加教研活动和备课组活动，经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以最佳的精神状态站在教坛上，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。在实施教育教学中，我始终坚持按照《初中思想政治课程标准》进行施教，尊重学生在教学过程中的主体地位和作用。培养学生的自觉性、创造性。尊重学生的独立人格，把学习的主动权教给学生，让学生有自己的学习时间，重视学生知识和技能的掌握、健全人格品质的形成、创新、实践能力和个性的发展。为了提高学生的思想品德，我结合现实生活中的现象，谆谆善诱，多方面、多角度去培养，创造条件使学生创造力和潜能得以开发，形成良好的人格品质。

教育是爱心事业，为培养高素质的下一代，本人从学生身心健康出发，根据学生的个性特点去点拨引导，对于个别差生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生，而对优生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。通过现实生活中的典范，让学生树立自觉地从德、智、体、美、劳全方面去发展自己的观念，树立崇高远大的理想。

在教育教学中，我始终把教育教学当成一种事业来追求，把每一堂课看成是发挥自己创造力，施展自己才能的机会，看

成是发展自己的一个机会，把上好一堂课看成是实现自己价值的体现。在教育教学过程中，始终以自己的良好形象，人格品质，作学生的表率。多读书，读好书，丰富自己的头脑，不断的充实自己，提高自己；看新闻看报纸，与时俱进跟上时代的脉搏。因为我相信：教师的成功不仅取决于具有正确的教育思想，高超的教学水平，教学艺术，更需要的是具有高尚人格和师德品质。作为“为人师表”的教师，我时刻注意修养自己的人格-----师德。

作为教初一政治课的老师，明白自己任务重要性，故在课前做到认真备课，多方面去搜集相关进行资料。为提高每节课的教学效果，教学质量，本人除注重研究教材，把握好基础、重点难点外，还广泛搜集材料以多种多样形式授课，努力提高学生学习政治的兴趣，调动学生学习的积极性、主动性，提高课堂的教学质量，按时完成教学任务。

二、经验和体会：

1、严格课堂纪律，培养良好的学科学习风气。

2、抓住重难点，运用多种教学方法，借助教学媒体，分散教学重点、难点，多采用直观明了的教法，考虑学生的实际情况适当降低难度，对课后及练习册的练习作必要的讲解分析。

三、存在不足与今后打算：

2、继续更新观念，努力实践主体教学；积极运用多媒体电化教学手段，提高教学质量；加大科研促教的力度，努力撰写有较高质量的教学论文；继续加强业务学习，提高自身的业务素质。

本学期，由于在实践中努力摸索领悟；在工作中认真学习；在学习中仔细研讨总结；在总结中成长、前进；各方面有了很大的进步和提高。切实有效的由新课程的旁观者，变成新课程

的参与者和实践者，投身到新课程改革中，并在实践中臻于成熟。

“金无足赤，人无完人”。我的教育教学工作能力和水平还有待更进一步提高，需跟上时代的发展，适应时代的需要。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，认真听取师傅的教诲，要不断总结经验，努力创新，开拓进取，努力提高自己的教学水平，逐渐创造出自己的教学风格，为美好的明天奉献自己的力量。在以后的教学工作中，相信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获！

支行工作总结及计划篇五

本学期，我自觉遵守学校规章制度，注重自身道德修养的提高，待人真诚和善，努力树立良好的师德形象。热爱学校，把学校当成第二个家，注意维护学校的良好形象，在家长、同行面前宣传学校的良好形象。热爱学生，关心学生的学习、生活、情感，努力为他们的身心健康发展创造良好的环境。

在教育教学工作上兢兢业业，一丝不苟。本着对学生负责的态度去完成每一样工作。注重科学学科渗透，课堂教学联系学生的实际生活，创设民主、平等、和谐、融洽的氛围，使学生乐学、善学。关注学生的全面发展。我知道要想提高教学质量，首先要立足课堂，教师要从常规课上要质量。“研在课前、探在课中、思在课后”这几句精辟的话一直指导着我的教学思想，尽管课时任务重，我仍尽力精心预设每一节课，创设轻松愉悦的情境进行教学，与学生共同学习共同交流共同进步。一学期下来，我积累了不少教学经验，学生的合作意识和合作能力得到增强。

一、关照学生参与的能力

要在课堂教学中，发挥学生的自主性，就要让学生参与，让学生在活动中把感受到的、观察到的、想象到的用自己的话

归纳出来，然后在合作、协调、讨论及在教师的引导下，作出正确的判断。要真正让学生参与学习的进程，教师在课前要做好课前准备，也要布置学生按每节课的要求，做好课前准备，带齐实验器具，然而在课堂教学中学生依照提示就能参与到教学活动中去。

二、激发学生的参与兴趣。

在课堂教学中不难发现，兴趣是最好的老师。我认为激发学生的参与兴趣，关键是激发学生做一个积极劳动者，勤动手、动脑、动口。

三、丰富学生参与的方式。丰富学生参与的方式，就是改变过去以教师讲、学生听，死记硬背的教学手段。科学课教材的特点非常抽象，要让学生在观察实验中发现秘密，获取新知识。如果教学中只是老师讲、学生听，就会显得很失调，太干瘪了。如在科学课教学中引导学生自主学习，用多种感官去观察体验感悟。在教师的指导下，勤于动手动脑，仔细观察，就会获得新的科学理念。

四、关注学生的参与过程。

我认为在课堂教学中，教师要关注学生在参与过程中所表现的质疑精神，从无疑到有疑，小疑则小进，大疑则大进。要让学生带着问题走进课堂，带着问题走出课堂，时常探究。要让课堂教学中生成的问题推动课堂教学过程，让学生参与过程成为主流。在学生参与过程中，教师要精心设置问题，合理安排，解疑、质疑。让学生的参与及参与过程中的生存既是意料之外，又是情理之中。

五、网络资源优化课堂

把网络资源运用于科学教学中，能使学生产生一种身临其境的感觉，使抽象知识具体化、形象化。激发学生学习兴趣，

促进学生对知识的理解和掌握，提高课堂教学效果。

支行工作总结及计划篇六

活动一：《了不起的我》

——通过此活动的开展，幼儿对自己的身体更加感兴趣了，进一步了解了身体一些部位的功能，为了拉近幼儿与幼儿之间的距离，让他们彼此产生共鸣，有共同感兴趣的话题，对自己上大班有自豪感，对自己的能力有进一步的认识，我们特别安排了此主题，通过介绍自己、绘画与分享交流等多种方式，使幼儿对自己的能力多了一份认识，有长大了的自豪感，对其他幼儿多了一份亲近和友爱，家长们和孩子们还积极参与布置了主题活动墙饰。

活动二：中国的传统节日

说到圣诞节小朋友都知道，而说起我们的传统节日，除对春节有点了解外，其他的节日就了解的更少了，为此，我们创设了《中国的传统节日》，目的在于让幼儿首先了解我们的祖国，喜欢自己所处的生活环境，初步了解祖国的名胜古迹，在此活动中，小朋友们知道了年的由来，知道了清明节的祭祀、端午节的赛龙舟以及重阳节人们登高习俗，感受到了祖国文化的丰富与优秀，对自己的祖国更加热爱了。

活动三：《我们身边的标志》随着幼儿的年龄不断增长，幼儿的活动性也越来越强，但是许多幼儿在活动中很难控制自己的言行，因此，针对这种情况，我们将《我们身边的标志》这一主题作为我们引导幼儿增强规则意识的主要手段，活动中我们和孩子共同探讨：“没有标志怎么办？我设计的标志”，同时还结合我们向日葵年级的大型主题活动《我是小小交通警察》来对幼儿进行教育，在活动后幼儿的规则意识明显增强，游戏中自己遵守游戏规则的孩子也越来越多，工作总结《大班科学教学工作总结》。

活动四：《恐龙》

这次活动的生成来源于幼儿对恐龙的喜爱，在平时的活动中我们发现许多小朋友都喜欢恐龙，无论哪个孩子都能说出好多种恐龙的名称及生活习性，活动中孩子们通过提问、求助家长、看书、听故事、上网等手段围绕主题“恐龙”收集资料，在收集资料的同时增加对恐龙世界的认识。还主动将家里关于恐龙的图片、玩具带到幼儿园来和同伴们分享，幼儿通过自主选择、积极参与了解了更多关于恐龙的秘密，比如恐龙到目前为止发现了多少种，恐龙的生活习性以及人们对恐龙为什么灭绝的猜测都有了一定的掌握。

活动五：《我们爱运动》

现在尽管天气比较寒冷，但是小朋友们都不怕寒冷坚持参加户外活动，即使是下雪天也要到户外打雪仗。

活动六：《科学泡泡》

做拉花、自制贺年片，我们还开辟了《新年心愿》栏目，孩子们用稚嫩的话语表达了心中美好的祝愿，为了培养幼儿不怕寒冷，坚持户外活动的勇敢精神，我们还和孩子们一起开展了快乐的冬季运动会。

活动七：《捉迷藏》

——随着天气的变化，孩子们有些怕“动”了，为了激发幼儿的兴趣，我们设计了该主题，本主题的目的是增强幼儿对体育运动的兴趣，提高平衡、钻、爬等技能，提高幼儿的灵敏度，同时也能学会爱惜、照顾自己的身体，在运动中注意安全，我们通过张贴“我”喜欢的运动员的照片，动手自制纸棍和纸球，提供迷宫版和迷宫书，让幼儿学习运动员不怕苦，积极参与户外活动，体验走迷宫的乐趣。

二、创设幼儿喜欢的环境，保证区域活动的开展

本学期，我们继续开展了“幼儿园区域化教模式的实践研究”的课题实验。这样的模式有利于我们更好的进行教学活动。我们从幼儿的实际生活出发，将幼儿感兴趣，有探究空间和发展余地的内容引入课堂，“神奇的镜子”、“星星医院”、“大马路”等区域是幼儿喜欢的活动区，在区域活动中幼儿积极性大大提高，而且这些题材是幼儿熟悉的，且拥有较浓厚的兴趣，所以在操作过程中孩子的积极性也很高，而教师指导时也注意以引导幼儿自己探索发现为主，这样幼儿的探索的愿望得到了满足，学习的兴趣也较浓厚。

三、结合主题适时注重品德教育

没有规矩不成方圆，品德教育是我们一直注重对幼儿进行培养的，在日常活动中我们逐步渗透对幼儿的品德教育，从不放松，活动时我们教会幼儿认真的倾听，鼓励幼儿不怕困难以及关心他人等好品质，通过系列活动的开展，孩子们变得会关心他人、更有礼貌了。

一学期的工作就快结束了，孩子们各方面的能力都有了不同的提高，在今后的工作中我们将继续努力，不断提高教育教学质量，将教育教学工作踏踏实实做好，让幼儿在快乐中成长，在快乐中发展。

支行工作总结及计划篇七

支行上半年工作总结应该要怎么写的呢?下面是小编为大家搜集整理出来的有关于支行上半年工作总结，欢迎阅读!

今年以来，东东支行认真贯彻总行经营战略，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使东东支行的各项工作上了一个新的台阶，为了完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□20xx年

上半年各项指标稳健运行，各项业务完成情况较好。

一、重点指标完成情况：

负债业务增势显著。截止20xx

年6月30日，全行各项存款余额40265万元，较年初净增9350万元，提前完成全年任务。其中卡余额达3611万元，较年初净增351万元；一年以上定期储蓄存款达30634万元，较年初净增8308万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、明确任务，早抓落实，为全年工作打基础□20xx年一季度开门红工作取得了巨大成功，但是东东支行在二季度再次召开工作会，结合全年工作部署和二季度任务安排，制定二季度工作计划，要求全行员工戒骄戒躁，防止小富即安的思想，同时针对支行目标任务制定了全面的考核制度，将任务分解到人，加强考核力度，有效地激励了员工的工作热情。

经理增加柜面服务窗口，设立财政分配专柜、现金存款专柜、资金互助社兑付专柜，做到分工明确，确保所有业务能够得到快速办理。五是充分发挥礼品的优势，做到发放有序，做到办理业务者人人都有礼品，做到大客户重点维护，使客户高兴而来，满意而归。在发放礼品的同时，收集所有客户信息12358条，并及时录入crm系统，柜面及时维护10101信息。所有工作忙而不乱，井井有条，为今后的各项工作的有序开展打下了坚实的基础。六是积极开展回存工作，多法并举，锲而不舍，服务到门，终于取得了回存工作的巨大成功，截止一季度末，累计回存850万元，总量位居全行第一。

3、认真开展商务转型和阳光信贷工作，改善和加强服务、宣传工作，进一步降低农户申请贷款门槛，大力拓展农户信贷

营销渠道。目前东东支行已完成阳光授信工作4个村，授信户数，覆盖率75%，累计授信金额万元。一在阳光授信工作，通过外部评议和内部审定，初步确定价值客户户，这些客户将作为我支行重点营销各项金融产品的优质客户群体。营销我行各类的金融产品，特别是电子银行产品和亲情贷产品，农户较为满意。二我支行对一般级以上客户采用发短信、打电话和登门服务等方式，认真宣传我行的信贷政策，特别是今年我行刚出台的信贷政策十大变化，在农户中取得很好的反响，并取得的一定的成效。三到村大力开展签约开卡工作，真正做到贷款到村头，为总行提倡的拓户增面工作打下了坚实的基础。

银行121户。二是加快电子银行业务。利用打工户的回乡潮，向他们宣传我行银行卡，手机银行的优势，大力拓展电子银行业务。三参照全年电子银行任务，分配到个人，加强考核，东东支行每名员工每月10张卡、10个手机银行、10个微信银行。

5、重拳出击抓清收，攻坚克难搞突破，净化东东信用环境。在清收空间变小，清收难度加大的情况下，一是摸清底数，分类排队。将所有不良贷款情况、欠贷、表内外利息、预计收回额度等制成表格，分类排队，确定清收策略。二是认真落实清收不良贷款管户责任制。落实专人、专职、专责从事清收工作。三是加强与总行资产保全部的沟通联系，对钉子户、赖债户，依法强制清收，净化信用环境。我行上半年共清收不良贷款万元，清收利息万元。

情况预算宣传品的数量与金额，征求员工意见，召开班子会议，落实双人采购，会计清点实物，拍照留存，落实专人保管，做到帐实相符，做到不乱支，用好每一分钱，充分发挥好合理运用好宣传品。同时规范费用支出，尽力降低经营成本。严格按照以收定支、量力而行的原则，真正把费用用在刀刃上。

家必到的原则，组织员工家属联谊会，增进友谊，确保做到四必送、四了解、四介绍、四签到，有效构建反腐倡廉的防火墙。四加强管理促发展，不断规范信贷业务贷后管理，防范信贷业务风险。认真执行总行文件精神，信贷流程，落实了会计内控管理相关规定，严格了各项业务操作流程。加强全行内控管理，从严治行，确保安全经营。

三、目前工作中存在的问题：

1、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，电子银行业务、中间业务发展缓慢。

2、信贷营销成绩不明显，主动营销的意识有待进一步加强，客户的突发情况也越来越多，客户经理有恐贷的心理。

3、面对接踵而来银行改革步伐，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、维护客户的压力进一步加大，他行竞争越来越激烈，维护的时间越来越

越长，维护的成本也越来越高。

四、下半年工作目标和措施

为确保全年经营目标的实现，我行在认真总结上半年工作、细致分析当前形势的情况下，下半年东东支行继续认真贯彻总行的年度目标任务，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升内部管理水平，努力提供市场份额，确保完成总行下达的各项业务发展目标。

1、认真贯彻省联社和总行关于开展普惠金融.提质增效劳动竞赛活动的文件精神，扎实做好普惠金融工作，加快推进商务转型，推进东东支行各项工作稳健发展。一成立东东支行

工作小组，由行长担任组长，两大主办担任副组长，并制定科学合理的实施方案，强抓推进、狠抓落实，确保工作的顺利开展。二进一步做好商务转型工作和阳光信贷工作，做好东东支行其他3个村的阳光授信工作，序时做好签约开卡、家庭建档等工作，为信贷拓户工作打下坚实基础，三组织开展形式多样的业务宣传活动，改善和加强服务工作，继续保持储蓄存款业务的良好发展势头。四是要求客户经理科学合理安排跑户工作，确定重点客户，特别是对公客户要分配到人，实行点对点服务，切实服务好客户。

2、多策并举，多管齐下，集中精力大打一场清收不良贷款攻坚战。为保证不良贷款清收工作取得实效，支行集中时间、集中精力大打一场清收不良贷款攻坚战，全力以赴抓清收。在清收手法上多策并举，多管齐下，与总行资产保全部联动，要盯紧一个收字，围绕一个攻字，怀着一个情字，推动不良贷款清收工作取得明显的成效，既确保全年完成全年目标任务，又净化东东当地的信用环境，有效控制了东东支行的不良贷款。

3、结合总行开展的百日竞赛活动的要求，进一步推进中间业务和电子银行业务的开展。要从发卡量、卡存款、手机银行开户等环节入手，组织人员，扎实推进业务开展，努力实现业务收入的多元化。加大卡业务的营销宣传，达到开卡多、存款多、消费多的目的。有计划、有步骤地营销电子银行业务，同时，积极做好后续服务工作，切实提高服务含金量。一是加强与各职能部门联系，主动搜集有价值项目信息，发挥服务优势，及时介入项目营销。二是突出产品竞争优势，发挥产品营销的作用。对大客户、优质客户进行产品功能整合，向客户推介我们的产品，如电子银行、贷记卡消费、手机银行等产品，满足客户新形势下的金融服务需求。三是进一步提高工作效率，优化服务质量。对于较大的机构类客户要量身制定服务方案，开辟业务办理的绿色通道，有条件的网点做好上门服务。

建设，全面提升东东支行员工的战斗力和业务素质，鼓励员工多学习，多参加职称考试。培训工作作为一项基础性工作，将在以后的工作中进一步得到强化。

一、业务发展基本情况

20xx年上半年，我行坚持稳中求进的总基调，各类贷款有序投放。截至20xx年6月底，我行累计投放各类贷款xxx亿元，完成县政府下达目标的xxx%其中个人贷款本年新增xxx亿元，增幅达到xxx%增幅居全市邮储银行系统第xx位。小企业贷款投放xxxxx万元。

为努力完成我行服务三农，服务微小企业的使命，今年上半年我行xxx以上的贷款投向了农村乡镇地区，累计服务农户及商户达xxx户，得到了社会各界的一致好评。同时，我行进一步加大对大中型企业的服务力度，累计为xxxxxxx等20余家大型企业办理票据贴现xxx亿元。

截至6月底，我行资产质量总体保持优良，不良贷款xxx万元，不良率为xxx%均低于同业平均水平。

二、主要工作措施

助各营业部有的放矢的进行辖域内市场的开发维护。四是进一步提升从业人员整体素质，为信贷业务持续健康发展保驾护航。上半年我行共召开信贷产品专题培训会10余次，累计对我行已开办的8种信贷产品进行了系统全面的学习。同时注重风险防控，对各类操作风险、信用风险多次召开研讨会，严格把关，确保合规经营。五是加强管控，实现零售资产业务健康发展。通过组织观看警示教育片、检察院现场学习、监狱警示教育等方式，强化信贷员的红线观，同时，组织行领导谈心活动，及时的帮助信贷员工作生活中碰到的各类问题。

展公司存款、信用卡、代发工资、个人存款、一手房等领域的合作，有效提升客户服务能力。二是充分利用现金管理工具实现服务现有客户、积极拓展新客户的目的。今年以来，我行开办现金管理业务xx个，涉及非税、农保、财政等多个条线，通过现金管理的发展，不但有效增强了对公司客户的服务能力，而且还解决了政务类账户难开户的问题，下半年我行凭借现金管理系统对xx□xxx□xx等项目进行突破，实现上量。三是摸排信息，积极拓展新项目。公司业务的营销最重要的是能敏感捕捉到有效信息，信息获得的迟早直接关系到营销成本的高低和账户的开立情况。我行主要通过关注□xxxx日报》，搜集政府招标项目、政府重点支持项目等信息；通过参加政府会议，重点关注和公司有关项目的部署情况等，从源头上把握了客户资金的变动趋向。

(三)进一步延伸服务触角，不断提升金融服务水平。一是开展服务双星

评比活动，增强员工的服务意识，提高员工的服务水平；二是加大助农取款点布放，截至20xx年6月底，我行累计布放机具xx处，覆盖个xx乡镇、村，使客户可以足不出村享受到我行金融服务。三是广泛宣传，使客户了解我行各类惠农金融政策。上半年，累计进村入户xxx多次。四是开展客户满意度调查，安排神秘人暗访，了解客户对我行服务的满意程度。

xxx辖内的大型乡镇广场开展反洗钱、非法集资宣传。并通过设立宣传展台、摆放展架□led屏滚动播放宣传标语、发放宣传页及向客户讲解参与非法集资的危害等方式，向群众介绍非法集资的表现形式及危害，参与非法集资形成的风险损失及承担的有关规定，揭露参与会造成的严重损失，提醒非法集资不受法律保护，引导群众提高法律意识，自觉远离非法集资，为维护市场金融秩序取得了良好效果。在反洗钱宣传活动中宣传人员向当地百姓介绍反洗钱知识及案例，让百姓警惕洗钱陷阱，从全新的角度认识洗钱的危害性等，更为深

入地向群众宣导远离洗钱，保护自己、打击洗钱犯罪、构建和谐社会的重要性。通过开展反洗钱、非法集资主题宣传活动，进一步树立起安阳县支行亲民、友善、敬业的公众形象。

争实力，加快推进我行金融服务能力建设。按照市分行确定的目标任务，齐心协力、真抓实干，各项工作按照预定目标计划顺利进行。但是，在取得了一点成绩的同时，我行更要看到自身的不足之处，通过不断的学习和相互讨论，加强全体干部职工的工作紧迫感和责任感，结合自身工作的现状、取得的成绩、存在的问题以及今后的发展方向，居安思危，积极进取，把我行的各项业务推向新的更高的水平。

三、下半年目标及措施

20xx年下半年继续认真贯彻落实xxx精神和要求，坚持xxx□以转变xxx为主线，结合xxx活动，扎实开展作风建设，促进各项工作持续和谐发展。

中小企业扶持的要求，加大信贷投入，有效缓解中小企业融资难题。

二是加强与政府管理部门的合作，在县政府xxx办的大力支持下，与相关局委合作，继续开展了进企业、进厂矿、进产业集聚区三进工程，拓宽服务领域、丰富服务内容、延伸服务内涵，积极为企业发展做好支撑服务。

三是在经济环境不容乐观情况下，结合我县经济状况□xxx支行与上级行沟通，争取信贷额度向xxx倾斜，积极支持地方经济建设，同时优化产品要素，提升对小企业的服务能力。

四是拓宽了企业融资渠道，满足企业差异化融资需求。开办了商铺经营

权抵押和第三方土地、房产抵押，丰富了抵押品种类，同时，

积极筛选部分重点项目和企业，对公司授信、供应链融资、保函等企业信贷产品个性化向县域内企业进行产品组合推荐，对适合的企业，积极向省行、总行进行推介，争取省行加大对我县重点项目建设的支持力度。

五是实行送贷上门服务，深入企业，多渠道搜集企业经营信息，结合客户实际进行授信判断，不以财务报表为唯一放贷标准，为企业融资提供订制服务，提供一站式便捷服务。加强对企业的走访和回访，和企业建立经常性的联系，重点抓住有抵押物且又在他行有贷款的企业，有针对性的做好瓦解工作。加大走访力度，建立和新企业的联系，建好数据库。

资成本。同时恪守邮储银行信贷八不准服务标准，除收取规定的贷款利息外，邮储银行不再收取任何附加费用。