

2023年银行工作半年工作总结 银行半年工作总结(实用6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行工作半年工作总结篇一

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍。

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优，运筹制胜千里。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，本站讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8

月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实，勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况。

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹。

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金万。

3、群策群力，挖掘存款源。

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作。

今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

银行工作半年工作总结篇二

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。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

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，事实证明了这具指导思想是正确的。

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。

银行工作半年工作总结篇三

从而做好了自我的本职工作，在银行工作中办理业务的效率往往能够体现出员工的工作能力，所以我在柜台能够做好客户的接待工作并加强了相互间的交流，每当客户对银行业务有不了解的地方我都会细心和对方进行解释，通过业务操作的运用以及资料的查询能够加深我对银行业务的理解程度，对我而言每帮助一个客户做好这方面的工作都是对自身能力的巩固，所以我在办理业务的时候能够根据客户的需求提供帮助从而得到了对方的认可，而且在处理内部业务的时候也能够进行反复核算从而确保账目方面不会出现差错。

这类工作虽然比较基础却也能够反映出银行员工的能力所在，所以我在进行登记的时候能够秉承严谨的作风来认真对待，每次的领用都能够做好严格的登记并对相应的单据进行保管，这样的话当领导进行检查的时候也能够做到账目清晰，有时我也会负责收集其他员工保管的单据并在整理过后上交给领导，毕竟能够做好这项工作也是我对银行工作认真负责的体现自然不能够有所疏忽。

作为银行员工自然会在工作中涉及到现金的保管与领用，所以为了体现出自我的职责所在导致我会对相应的状况进行严格的登记，毕竟做好这项工作也是为了银行的发展着想自然不能够有所懈怠，而且在营业期间本就需要使用到部分现金自然得用心记录才行，而且每次领用都会进行登记自然能够在结束当天的工作以后做到账目清晰明了，只不过对于这项工作还是应该要更加细心从而更好地提升自我的效率。

在总结好上半年的银行工作以后我会尽快编制好相应的报表，对我而言努力完成工作才是我在职业发展中的价值所在，因此我不会放弃每个用来提升自我机会并努力完成银行工作，而且我也会为下半年银行工作做好准备并努力完成这方面的任务。

银行工作半年工作总结篇四

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xx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。

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1xx8.87万元，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`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。

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2010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xx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。2011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2011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%□

(五) 双管齐下，加强存款营销和中间业务工作，提高经营效益

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。

(七) 勤俭办行，进一步加强财务会计管理，提升服务水平

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xx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ai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□xx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xx县党政领导进行宣传和沟通，积极配合xx县戏剧院以严斌事迹为基础，创作了大型现代xx戏《赤子情》，即将上演。这将是xx戏的发祥地以xx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`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`行为，筑牢反腐`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》、xx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。

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。

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，努力实现销货款及时归行，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xx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办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操作流程办理业务，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。

银行工作半年工作总结篇五

一、加强思想建设，提高党员干部的政治理论水平

1、强化理论学习和业务培训。坚持把学习作为提高党员干部职工素质的重要手段，班子成员带头学习，采取集中学习、个人自学、组织讨论等形式，认真组织学习十七届六中会议、全国“两会”及上级有关文件精神，并有针对性地对党员干部学习情况进行检查，使干部职工正确地领会精神实质，同时，加强专业知识的培训学习，并将理论与实践相结合，不断提高工作管理水平。

2、健全学习机制，确保学习效果。机关支部政治学习计划实行月安排，对学习出勤情况每月进行通报。对未能参加支部政治学习的党员进行补课，党支部书记定期审阅党员政治学习记录本。今年以来政治学习共18次，撰写心得36篇。

二、加强组织建设，增强党组织的凝聚力、战斗力

1、建立和落实机关党建工作责任制。制定了《山东东平农村合作银行基层党组织书记抓党建述职工作实施方案》，建立了目标考核机制，进一步明确基层党组织书记是基层党建工作的“第一责任人”，支部一把手亲自抓，相关负责人具体抓，逐项抓落实，不定期地对机关支部组织开展活动情况进行检查。

2、以完善的规章制度促进组织建设。制定完善了《山东东平农村合作银行保持共产党员先进性教育经常性学习制度》

《东平农村合作银行“五位一体”党员意愿表达机制》《山东东平农村合作银行“三会一课”制度》等八项制度。同时坚持“三会一课”制度，建立完善了党务公开制，增强党支部工作透明度。建立和完善了党内民主选举党员评议制度等，切实保障了党员的选举权、知情权、参与权、监督权。

3、深化“创先争优”活动，增强党建工作生机和活力。机关党支部把开展“创建先进基层党组织、争当优秀共产党员”活动作为基层组织建设的重要载体。在具体工作中做到了“五个结合”，增强党建工作生机和活力。一是把“创先

争优”活动与学习《廉政准则》结合起来，使“创先争优”活动能落到实处。二是把“创先争优”活动与“深化作风建设提高执行力活动”结合起来，我行通过整顿机关作风和制定工作督查机制，使“创先争优”活动与日常各项工作紧密结合，取得了实实在在的效果。三是把“创争”活动与党员干部教育结合起来。建立健全党组织考核评价和激励机制，加强党员学习管理。五是把“创先争优”活动与工作实际结合起来。我行坚持党员示范岗，党员带头作用，以点带面，带动员工积极开展“创先争优”活动。六是把“创先争优”活动与领导干部联系群众结合起来。深入宣传党的方针政策，在权限范围内有效帮助解决员工生活中的困难。

4、党费收缴工作。我行机关支部现有党员63名，党费收缴做到：按时交纳、及时调整、全额上缴，无漏报瞒报现象。

5、深入开展“强村固基”工程。年初按照各级相关文件精神要求，制定了包联工作计划。一是落实“第一书记”帮弱村责任制，把加快经济薄弱村转化作为实施“强村固基”工程的重中之重，机关支部选派2名年富力强、工作经验丰富的部室经理分别到大羊镇东北村、老湖镇辛店铺村帮扶，他们充分发挥“第一书记”的优势和条件，进村入户，广泛开展调查研究，听民声，察民意，摸实情，出点子，理思路，定措施，制规划，加快推进薄弱村经济发展。二是扎实开展“强弱帮扶”活动。其中：对1名困年职工实行了大病救助，机关支部发动全体党员职工捐款53600元，“慈心一日捐”30600元，对需要帮助的人们送去了一片爱心。节日期间对部分生活困难群众进行了慰问。

6、扎实开展各项党建活动。一是精心组织，在全行党员干部职工中组织开展了“如何发挥党员的先进性作用”等学习教育活动，深入开展了“三大工程”建设及“普及金融知识万里行”活动，开展主题宣传活动6次，发放宣传折页5000余份，现场答疑1000余人次，进一步提高了员工的服务意识和服务质量，有效提升了社会形象；组织开展了“与农信共奋进，

为发展献青春”征文及演讲比赛、“恪守从业道德、保持党的纯洁性”教育活动；以庆祝“七一”党的生日为契机，组织开展“我的职业幸福”机关党日活动；为迎接“十八大”的顺利召开，组织开展了“喜迎十八大 勇攀新高峰”登山比赛，丰富了员工文化生活。二是积极参与，积极参加县直机关工委组织的“解放思想做表率，服务基层当先锋”演讲比赛；“喜迎十八大 服务当先锋”机关形象展示大赛，均夺得大赛二等奖，展现出合行员工良好的精神风貌，增强了员工的集体荣誉观和归属感。

7、深入开展领导干部联系群众活动。按照上级党组织《关于深入开展领导干部联系群众实施意见》精神，我行及时开展联系群众活动。我行党委及支部成员共10名，联系基层员工共85名。按照要求每月2次以上深入基层联系群众。截止到10月底，我行领导联系群众次数达220次。进一步增进了干群之间的关系，增强了党组织的向心力、凝聚力。

三、加强机关作风建设，不断提高队伍素质

一是建立健全制度。行党委高度重视合行机关效能建设工作，将机关效能建设与业务同部署同落实。年初制定了机关效能实施方案，完善了《首问责任制》、《限时办结制》、《来访登记制》、《服务承诺制》等制度。每个部室制定了相关台账，详细登记举报来访事件、解决方法、承诺事项、办结期限等；二是加大合行机关效能监察力度。合行机关效能建设领导小组通过查阅出勤表、来访登记本、限时办结本等方式，不定期对各部室效能建设情况进行督察，对存在问题的部室，要求限期整改。三是充分发挥义务监督人员作用。我行聘请了51位监督员，主要对基层支行服务工作、机关作风建设进行监督和评议，及时提出问题，有效解决。四是加强与监督员联系。合行机关不定期召开机关效能建设联席会议，邀请特邀监督员和合行聘请的义务监督员参加，会上每个部室介绍业务工作开展情况，虚心接受监督评议员的意见建议，明确整改期限。

四、加强制度建设，不断规范党建工作开展

党的制度建设，是党的建设根本，是党的事业向前发展的重要保障。为确保机关党建工作有序开展，机关支部建立健全了支部相关制度主要包括：组织制度、领导制度、工作制度和生活制度。支部严格按照制度管事管人，使支部党建工作更加规范、更加透明。

五、落实党风廉政责任制，扎实推进反腐倡廉工作

为进一步加大从源头上预防和治理腐败力度，加强党风廉政建设和反腐败工作，促进我单位各项业务工作的发展，一年来，结合各项活动的开展，机关支部紧紧围绕党风廉政建设和反腐败工作总体要求，认真开展《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则》《省国资委机关干部廉洁自律“十不准”》学习教育活动，要求全体党员严格遵守中央和中纪委的有关规定，坚持廉洁自律，坚持清正廉洁。行党委及机关支部加大了对“九种人”的排查力度，严格执行“九个禁止”、“十不准”的廉洁自律规定，对利用职务和工作之便为自己和他人谋取私利等行为进行了严肃查处，对“吃、拿、卡、要、报”等不良风气保持了高压态势。进一步推动了全行党员干部廉洁自律工作的开展。

六、抓好党员教育管理，不断充实党的后备力量

为进一步抓好对党员的教育管理，一方面我们多次从县委党校聘请专家为党员上培训课，全面提升党员干部的政治理论水平。另一方面抓紧充实基层党组织的新鲜力量。着力加强了后备党员的培养和选拔工作，在党员发展过程中，对入党积极分子多次开展集中学习培训工作，组织其集中学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观基本理论，党的基本路线、方针、政策及党的基本知识理论、《中国共产党章程》等，并进行了党的优良传统和作风教育；在审批程序和材料把关上做到“严肃、严格、

严谨”，从源头保证了党员的质量。十八大前夕，机关支部严格按照程序发展了四名预备党员，为党组织注入了新鲜血液和活力。

七、抓党建促业务，积极支持地方经济发展

东平合行党委始终以“服务三农”为宗旨，以积极支持地方经济发展为己任，抓党建促业务发展。一是稳步推进信用工程建设和“三大联盟”建设。截止10月末，共规范评定信用用户95559户、信用村162个、信用乡镇2个，核发贷款证36246个，发放贷款证贷款163278万元。积极做好“诚信通”信用联盟创建工作，成功创建戴庙镇西金山村“麻鸭养殖户”信用联盟和银山镇顾庞村“网箱养殖”信用联盟，共有成员40人，授信金额373万元，发放贷款293万元；二是在支持种养户、农村商贸流通等传统领域的基础上，突出对大棚蔬菜种植、渔业、畜牧业等优势产业的支持，同时进一步加大对专业合作社、“公司+基地+农户”等规模型和效益型产业链的支持力度。截止10月末，全行涉农贷款余额340790万元，较年初增加41730万元；三是全力支持小微企业发展。筛选扶持重点，对有资金需求和符合贷款条件的小微企业贷款申请快速审批、快速办理，以高效优质的服务和充足的资金，支持小微企业发展。截止10月末，全行小微企业贷款余额42357万元，较年初增加5343万元。同时针对小微企业“担保难”问题，逐步推行第三方监管动产质押贷款和林权抵押贷款，为小微企业的融资提供了新途径，更保障了贷款资金的安全，提高了抗风险能力，达到银企合作共赢的目的。在“创先争优”活动中，以实际行动支持当地经济发展，支持社会主义新农村建设，为促进我县经济跨越发展，为建设幸福魅力新东平做出了积极贡献。

银行工作半年工作总结篇六

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xxxx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xxxx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xxxx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。

进入xxxx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xxxx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xxxx支行最优秀的员工之一。

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。

匆匆半年过去，在xxxx银行的工作忙碌而充实。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。未来的下半年，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xxxx银行的辉煌做出更大的贡献。