最新银行上半年工作情况及下半年工作计划 银行金融工作计划及措施(通用8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇一

通过从事信用社工作，为老百姓提供心贴心的服务，赢得了群众的信任与拥护，自己的社会地位日渐提高，逐步由一个刚出校门的学生走上了全村党员拥护、群众信任的党支部*。尽管我村远离镇驻地15华里，是个僻远的山村，信贷业务仍拓展的较好，储蓄额在全镇乃至全县客户经理中名列前茅，年年被评为储蓄工作先进个人。回顾这些年来的信贷工作，我的主要体会和做法是：

一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来

农村信贷工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用;我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽最大努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。

24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就

是担任村支部*后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。

凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成;干工作向最好的同志看齐，并力求争当先进;对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了50多万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。

当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇领先水*。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

(一)讲究信用，取信于民。

搞好储蓄工作，信用是基础、是关键。多年来，我始终坚持以守信为本、以信誉兴业，把讲求信用作为基本的职业道德，树立在群众中的良好形象。在这方面，我的出发点和落脚点是：群众有钱找我存，是对我的信任和支持，群众用钱找我提，我也要同样理解和支持，将心来比心，想储户之所想，急储户之所急。即使是手头备用金不足，也要千方百计调节资金，解决储户用钱之需。

(二)热心服务，甘当群众的公务员。

在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部*后，与群众打交道更多了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。

只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金最大限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。

对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。

回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

(三)广开渠道，全方位开拓储源。

我们村是一个远离镇驻地的偏远山村，三面环山，西、北部与沂水县乡邻，群众并不富裕，村经济也不算发达。要活跃储蓄业务，单靠本村是指头抹蜜饱不了人的。为此，我在确

保本村资金应存尽存的基础上，坚持村域之外都是外的思想，眼睛向外，不拘一格，千方百计招引存款，全方位拓展储蓄空间。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇二

（二）基本原则：做好金融机构镇农村金融服务工作，应遵循以下原则：一是坚持市场运作。按照市场导向、节约成本、审慎经营、严控风险、互惠互利的原则，实现金融机构镇金融服务的可持续发展。二是坚持履行社会责任。树立自觉服务“三农”意识，多渠道加大对农村的信贷投放力度，提高金融服务覆盖面，满足金融机构镇农民群众的基本金融服务需求。三是坚持风险防范。注重健全内控制度，促进依法合规经营，强化防范风险的意识和能力，严密防范金融风险。四是坚持政策引导。加大政策扶持力度，健全激励机制，增强涉农银行业金融机构改进农村金融服务的内在动力。

二、工作职责

为解决金融机构镇人民群众金融服务问题，改善农牧区金融服务水平，促进城乡经济协调发展。政府部门、监管部门、人民银行、涉农金融机构（农业银行、农村信用社、邮政储蓄银行）应加强沟通、协调，建立联动工作机制，明确工作职责。

（一）政府部门

（二）监管部门

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇三

xxxx年市金融办坚决贯彻各级金融工作会议精神，以贯彻全市干部大会暨三个年活动动员会精神为契机，展现金融系统勇于担当、拼搏实干、争先进位的良好精神风貌，通过加大

对实体经济扶持力度，妥善处理两链风险，拓宽直接融资渠道，推进地方金融创新，优化金融环境等措施，各项金融工作有序推进。

（一）加大金融支持

一是加大信贷投放。加快重点项目投放，同时将更多信贷资源投向制造业和小微企业。截至xx月末，我市本外币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长；本外币各项贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，完成市政府下达目标的。制造业贷款余额亿元，比年初增加亿元，完成x下达目标任务的；小微企业贷款余额亿元，较年初增加亿元，完成x下达目标任务的。

二是推进金融机构招商工作。对接交通银行、浙商银行来我市设立支行相关前期工作。目前浙商银行正开展选址工作调研。

三是引导银行创新产品。加强与人行、科技局对接，引导金融机构创新科技贷款产品；持续督促农商行□xx村镇银行推广人才贷，发放金额xxxx万元。

四是开展金融助企强工兴市送服务活动。为认真落实□xx高质量发展打造共同富裕县域样板实施方案□xxxxxxxx年）》，充分发挥金融对共同富裕示范区建设的战略支持作用，加快构建全方位、立体化的普惠金融服务体系，全力解决好乡镇（街道）企业面临的融资难、融资贵问题，引导优质企业对接多层次资本市场，促进乡镇经济快速和健康发展，市金融办、人行、银保监组织金融机构开展金融助企强工兴市送金融服务进企业系列活动，目前，已走访服务xxx余家企业。

五是完善政策性融资担保体系。根据全年亿在保余额的目标分解到银行，实地走访相关银行做好担保任务的督促落实。

完善政策性担保方案，把亩均税收x万元以上成长型c类企业纳入覆盖面，对亩均税收x万元以上的工业企业实行差别化转贷。截至xx月xx日，累计组织召开xx次评审会议，上会企业达xx家，担保余额xxxxx万元，其中，担保企业xx家，在保余额xxxxx万元，农户贷xx家，担保余额xxx万。共办理转贷xxxx家次，金额亿元，其中财政转贷xxx家次，金额亿元，转贷通xxx家次，涉及金额亿元，缓解了中小企业转贷资金压力。

（二）持续开展对接资本市场工作

一是推进企业股改上市挂牌。赋能重点拟上市企业，加快上市工作进程。众鑫环保股份制改造已完成工商变更手续，凤登环保拟于近期提交历史沿革确认的报告，计划xxxx年x月底前完成验收。博远金属准备启动上市工作，在前期资产转让工作完成后，拟于xxxx年一季度股改。加强与省内外中介机构联系沟通，组织企业参加赴xx市、xx上市培训。对接省内xx县，学习上市经验，撰写调研报告。

二是推进重点拟上市专项基金组建。目前□x金投□x双龙人才基金□xx金控等共同出资xxxx万元完成凤登环保基金组建工作□xx金控□x金投等共同出资xxxx万元完成众鑫环保基金组建工作。

三是引导基金招引工作。联系x九灵资本、城投资本□x金浦投资等私募基金走访合力海科、博阳压缩机、向往集团、康鹏半导体、怡钛积等企业。主动对接省科技厅、省创投协会，举办了凤凰行动科技金融服务暨x创投xx行活动，组织xx家创投机构与我市xx家国家高新技术企业进行资本对接交流。

四是支持鼓励企业直接融资。红狮控股集团成功发行各类债券xx只募集资金xx亿元□xx有限公司发行债券x只募集资金xx

亿元xx有限公司成功发行了xxxx年第一期定向债务融资工具，发行规模x亿元。甬金股份发行xx亿元可转换公司债。

（三）防范化解金融风险

一是加大企业帮扶力度。截至xx月xx日，已成功调解金融纠纷xxx起，金额xxxx万元；帮助企业转贷临时解封xx起，化解银行不良贷款亿元；召开政银企协调会xx余次，涉及企业数约xx家，形成帮扶会议纪要xx件，出具帮扶函xx件。

二是继续做好xx鸿鹄商品交易市场的清理处置工作□x月xx日上午组织召开交易市场清理处置工作小组专项会议，会议决定处置专项资金账户移交交易市场现负责人吴琤，由其全权负责后续关停事宜，相关部门密切配合，在x月初完成监管账户的移交工作。截至xx月底，交易市场剩余持仓投资者x人，市值万元。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇四

（一）今年以来，我行按照有关现金管理的文件精神及具体实施办法，继续抓好现金管理工作。一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格按照大额现金支付三级审批制度。三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户现金的支取，合理核定企业淡旺季库存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行（部）在信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行（部）进行了检查。从检查情况来看，企业现金收支基本能按照管理要求执行。

（二）我行利用多种形式向购销企业宣传利率政策，明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，按合同利率计

息、按利率调整分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。在严格执行利率政策的同时，我行要求各支行（部）每季对利率执行情况进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行（部）全部贷款的利率执行情况进行了全面的检查，从检查情况来看，利率执行情况基本能按照国家有关政策要求。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇五

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢

建立走访客户制度，旨在进1步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下1步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、建议的处理没有得到很好监督，等等。为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见建议，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户；负责人负责对《记录表》的收集整理工作，每季度以报表的形式将走访结

果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见建议的处理结果进行分析、评议。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下1步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。大客户中心将定期组织学习邮政业务，以成长为可以随时接受公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，积极参加各专业局的业务讲座，并与各专业局保持高度沟通，不断提高自身业务素质。

2、美化言行举止，提升客户经理形象

客户经理不仅要有强烈的事业心、高度的.责任感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着邮政企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对邮政企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进1步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形

象，有助于赢得客户对邮政企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

3、丰富营销知识体系，提高营销水平

为了进1步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇六

为进一步做好xxxx年夏季粮油收购工作，保证粮油收购资金的供应，我行主动和粮食、农业等部门联系，搜集相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调整变化情况，粮棉油种植面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约xxxx万公斤、收购油菜籽xxxx万公斤。

回顾xxxx年上半年我行资金计划管理工作，虽然做了大量的工作，但是对照省分行的要求还有定的差距，还存在一些薄弱环节，主要表现在：一是在新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步充实，业务综合素质有待进一步

提高。二是所辖各支行、部每月（季）财政补贴资金到位情况不甚理想，有待进一步加大与当地财政部门协调力度。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇七

xxxx年，我办围绕中心、开拓创新、服务大局，以维护金融稳定、提升金融服务、金融引领转型为工作主线，突出加快打造国内首个基金小镇、创新xx金融产业布局、全面提升小微金融服务、金融支持实体经济发展转型，深入推进省级金融创新示范区建设。

完善招商服务机制，立体化招商模式基本形成，发挥以商引商的裂变效应，推行有条件备案制度，严格把控风险防范两条底线，基金集聚规模不断扩大□xx基金小镇已累计引进投资类企业xxxx户，其中投资类管理公司xxx户，注册资金亿元；投资类合伙企业xxxx户，认缴资金xxxx亿元（今年新增xxx亿元，完成年度目标任务的xxx%□□实缴资金xxx亿元（今年新增xxx亿元，完成年度目标任务的xxx%□□税收效益逐年增长，全年实现税收亿元，完成年度目标任务的xxx%□同比增长xxx%□坚持诚信政府打造。同时借助宣传驱动，基金小镇的品牌知名度再度提升，在区委、区政府领导的全力争取下□x月全省首届私募基金监管会议在我区召开□xxx多家基金高管参会。

积极推进金融机构创新，发展新型科技金融组织，今年新引进x银行，成立x银行□xx□科技金融服务中心，邮储银行也设立了科技城支行，完善了我区科技金融服务体系。进一步引导民间资金阳光化，由xx有限公司主发起的xx有限公司于x月完成工商注册，目前累计发放贷款xxx笔，金额亿元。积极开展中小企业银行贷款转贷服务工作，中新力合和xx卫欣已累计完成转贷xxx笔，金额亿元。加强对xx公司的监管和考核□x家xx公司贷款余额亿元，今年累计发放贷款亿元，发挥了资

金补充作用。开展百家民企、五十家私募基金资本对接会，探索科技金融对接的长效运行机制。严守区域金融风险防范底线，牵头建立领导小组主要成员单位的会商工作机制，形成信息周报制度，开展非法集资摸排工作，摸排恶意逃废债情况，及时化解金融隐患，加强金融运行监测。

闻泰通讯于上半年被xx公司中茵股份收购□xx与上市公司三联商社签订并购重组协议，博创科技处待审上市阶段。通过举办新三板业务培训会，赴各镇、街道、园区召开新三板挂牌工作座谈会，点对点上门服务等多种形式推进新三板挂牌和企业股改工作。今年以来全区已有瑞邦智能、西谷数字等x家企业完成股份制改造，和达科技等x家企业（和达科技、欣欣饲料、创源环境等x家挂牌新三板）挂牌股权交易市场，均完成年度目标任务。同时，加快企业直接融资步伐，和达科技定增融资万元；卫星石化首期x亿元短期融资券成功发行□xx集团公司发行我xx公司债，规模达xx亿元□xxx有限公司在x省股权交易中心发行x期私募债，成功募集亿元。

银行上半年工作情况及下半年工作计划篇八

今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系，积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况，补贴资金能否及时拨付到位直接影响到我行各项工作顺利开展。

（一）自粮食市场放开后，国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少，加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度，也严重影响到我行信贷资产的安全性和效益性。在新形势下，我行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调摸底，及时掌握各级粮棉油储备数量、库存值的增减变化及其原因，对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策和财政补贴资金拨补情况，认真实施规范化

操作，切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作，按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况分析；认真及时登记各类财政补贴台帐，确保台帐间数据准确、衔接。

（二）积极加强宣传，密切与财政、企业主管部门的联系，争取理解和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况反馈财政部门，督促下拨资金，避免了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

（三）经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力，财政补贴资金到位情况及监测管理水平有了较大的提高。至x月末，全市应收各项财政补贴资金xxxx万元，实收各项财政补贴资金xxxx万元，财政补贴资金到位率xx.x□□