

# 2023年银行半年度工作总结和计划(精选5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 银行半年度工作总结和计划篇一

在工作上，我一直保持自身积极的思想态度，这不仅保持了我在工作上的积极性和责任心，也让我在服务方面能更好的保持自身的微笑服务，给客户带来最贴心的服务感受。

对于思想的锻炼，我不仅仅是作用于工作中，在日常中，我也总是通过一些心理和激励的书籍来改进自身的心态，并且我在工作外还总于同事们一起积极交流，共同发现工作中的不足和问题。

## 银行半年度工作总结和计划篇二

上半年在分行党委、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\_\_\_\_年6月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中vip客户新增\_\_\_\_户；企业存款新增\_\_\_\_万元，完成年度计划\_\_\_\_%。外币存款余额为\_\_\_\_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\_\_\_\_%。其他各项中间业务大部分进度过半，其中短信通和个人网上银行已完成全年任务，代理保险、银券通、信用卡等已达\_\_\_\_%以上，外汇宝、黄金宝尚未达到序时进度。

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：

## 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%。

方案。一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标；其中突出vip客户争揽的重要性，

为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销，在支行本部探索深耕新区高层白领新渠道，与台协共同举办活动，吸引更多的外资白领。至6月24日，支行全辖vip新增43户，完成%，排名居分行全辖第二位。二是针对员工制订了个人吸存精英奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性；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，改变新区以往时点低、日均高的局面，至6月底，已有两个项目组完成了时点计划指标。

## 二、充分认识优势及压力，树立营销新理念

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。目前，由行长室牵头，项目组与\_\_\_\_\_分理处联动\_\_\_\_医院、\_\_\_\_\_进展顺利；由\_\_\_\_\_食品开户后很少往来，经过行长室带队，多次上门拜访沟通，与元祖建立了融洽的合作关系，其结算往来不断增加，带动了存款的增长。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由于国际结算产品的带动，\_\_\_\_\_在\_\_\_\_支行的存款有大幅增长。

## 三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

500强\_\_\_\_\_等落户我行。

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，如\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等；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，如目前有意向的\_\_\_\_\_等。

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\_\_\_\_\_银行的“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，\_\_\_\_\_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。我行通过与分行及上海分行联动营销，抓住\_\_\_\_公司人民币资金归集的有利时机，以网上银行为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，\_\_\_\_\_算量达4700万美元。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。

发的发展思路。经过半年的努力，实现新增06万元，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过半。二季度支行积极拓展分行新业务，制定黄金宝竞赛奖励方案，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 and 情景营销，带动黄金宝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。以安全、发展、关爱和成材四个篇章，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\_\_\_\_\_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，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

个良好的培训环境，支行专门设计了培训教室，在硬件设施上保证培训的开展。

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。

不足之处：

1、消费贷款序时进度指标完成不理想。

2、网点业务发展增势乏力且不均衡。

3、外资新项目的争揽中大项目不多。

下半年工作措施：

围绕全年目标计划，以提升竞争力和贡献率为发展定位，推进下半年各项业务和管理保质保量的完成和有效。

同行先进经验和做法，将学习贯彻执行到具体日常工作中，为各项业务发展创造动力、营造活力，打造实力。

2、以考核保业绩，分阶段分层次进行目标管理和日清管理。针对存款时点指标压力，细化正激励办法；针对新老项目的争保挖抢，实施正负激励措施，以储备业务发展潜力，确保在去年项目增长数的基础上有效增长；针对国际结算市场份额上升和25亿美元目标，进行量化指标双落实（落实客户，落实客户经理）；针对消费信贷和其他中间业务，采取网点、项目组上下联动互通信息，协同拓展办法，努力争取序时序进完成。

3、以组合求效益，在明确目标客户、理想客户和有效客户的基础上，有效提高资产业务和负债业务比例，提高中间业务的比例。在目前新外资市场形势有所转变的情况下，维护日韩台等客户的基础上，争取更多欧美企业的落户。

4、以管理助质量。借“从严治行，强化内控”主题教育活动，按计划按步骤

进行系列教育培育，逐月逐季对员工进行素质培训和业务合规交流检查，养成员工对工作的责任意识，对内控的主动意识，对规章制度的执行意识和对自身的自律意识，保障各项业务发展的质量提高。

5、以文化升形象。事业凝聚人，文化留住人。通过形式多样培训活动、娱乐活动、联谊活动、谈心家访等营造支行活跃气氛，通过建文化走廊，守员工服务承诺，营造积极向上奋

力拼搏的开拓进取氛围，提升中行员工素质、业务品牌形象，为新区支行持久良好发展打下坚实基础。

## 银行半年度工作总结和计划篇三

上半年的工作到了一个段落，在这半年里，我拥有了一段非常令人难忘的经历。对于我们所有人来说，2022年都是一个特殊的年份，这一年发生了很多的事情，也给了我们很多的考验。现在想一想，我很感激自己找了一家强大的公司，在如此动荡的局面下，我还能坚守在自己的岗位上继续工作，这是公司给予我的安全感。所以在这里，首先是要感谢强大的平台，其次是把这半年的工作好好总结一次。

### 一、坚守岗位，热爱本职工作

我进入公司差不多也一年多了，一年前因为一些机遇，我恰好争取到了这个机会，才能来到这个平台上，发展自己，创造光辉。在这上半年里，我也一直保持初心，尤其是再这样的情况里，我依旧坚定信念，把工作做好，处理好身边的一切大小事，不让一些问题滞留。一个好的态度，是做好一件事情的开始。今年的环境已经成为一个定局，既然这样的环境无法暂时更改过来，我便只能去调整自己的状态，继续去热爱这一份事业。

### 二、加强合作，培养团结态度

一个集体，很重要的一个因素就是我们彼此的合作态度，以及我们互相的一个默契度。这一点在上半年我是深有体会的。比如在我们平时的工作当中，如若我们彼此之间毫无默契，那么这份工作不会圆满完成。以前有一句话说的是，“人多力量大”，其实有时候对于我们的工作也是一样的。在这个特定的环境当中，我们只有齐心协力，把力气往一处使，我们才有可能在这个领域里作出突破。在上半年，我们都合作的特别好，也让彼此感到温暖，舒适。

### 三、工作中的不足

这上半年工作中一些不足的地方就在于，我没有做出一些拓展。比如对于我自己的工作而言，我可能想必前一年拖拉了一点，或许是外界环境太过复杂的原因。我在处理工作的时候，时间花费的相比而言更多了一些，自己的思路也没有那么清晰。这些其实都是我应该改变的地方，要保持一个清醒的头脑，然后用利落的手法解决这一切的问题。

2022年是具有挑战和机会的一年，下半年也会很快，我会珍惜每一点时间，积极去发挥自己，实现自己的价值，为我们公司创造出更高的成绩。我会带着一颗热烈的心，继续在这条道路上走下去。

## 银行半年度工作总结和计划篇四

在工作中，我负责xxx区域的柜台工作，主要负责的客户的业务操作、咨询、查询，以及存取款等工作。在工作上，我严格的遵守银行的规定和要求，认真处理自身工作业务。并在于客户的沟通交流中，保持良好的服务态度和耐心的交流问答。一年来，工作中我认真仔细的处理好了自身的工作，未曾出现任何的差错，且在服务工作上耐心、贴心，给客户留下了较好印象在客户的服务评价中也取得了出色的评分。

## 银行半年度工作总结和计划篇五

20xx新年的到来给我们带来了全新的目标和方向，但在工作上，我们却不能忘了过去给的我们的教训和成长。

反思过去的一年，作为xx银行xxx支行的一名的普通的柜员。尽管在xxx支行中我只是一名再普通不过的员工，但我也明白，正是因为每个普通的员工的拼搏和努力，才能创造过去这一年的成绩的收获！



现在，新年即将开始，我们在工作中更要吸取过去的经验，为新的一年努力和奋斗！在此，我对过去一年个人的工作做总结如下：