

# 最新银行二级支行工作计划(模板17篇)

幼儿园工作计划可以帮助教师更好地组织课堂教学活动，提高幼儿的学习兴趣和参与度。小编为大家精心挑选了一些精彩的护理总结范文，希望能够给大家带来一些新的思路和启示。

## 银行二级支行工作计划篇一

在20xx年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留

住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

## 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算

质量有了较大的提高。

#### 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

#### 5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

#### 6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、

乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

## 银行二级支行工作计划篇二

做为管理者，能与支行负责人一起奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，加强人员管理和培训，增强风险防范能力，圆满完成了全年各项工作任务。用心管理，进行人性管理，并与支行领导达成共识：业务发展与风险防范的最终目标都是一致的，规范经营是基础，均是为了建行业务的稳健发展。使××支行圆满地完成了各项任务□20xx年度安全行建设综合考核中被市分行确认为15个a类行之一，考评分为97.7分，名列第一。会计基础工作等级被市分行确认为8个二级等级行之一。在市分行20xx年11月至20xx年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖。具体如下：

## 银行二级支行工作计划篇三

入职近一年，我们对信用卡销售的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现有需求自己的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，我为自己是中信人感到非常自豪，我为我们有这样一个优秀的银行事业发展平台感到无比欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势，我的客户会有什么问题，我应该如何回答客户提出的问题？我会设想场景，

策划对策，在客户面前表现出我的自信。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做是自己的损失。

## 银行二级支行工作计划篇四

今后，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明年面临的巨大的困难和挑战：明年，我们要消化代替发后客户大量取现带来的存款流失，要妥善处理好贷款的逾期问题，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。明年我们的工作重点：

- 1、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、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，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。

## 银行二级支行工作计划篇五

20xx年对银行支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\*\*路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况进行汇报如下：

## 银行二级支行工作计划篇六

(一)脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室管理制度，规范工作程序；二是做好文案和会议组织工作，保证管理行和支行决策的落实，协调管理行和支行各部门的工作，加强信息反馈；三是做好监督实施、分公司人事档案管理、打印管理、对外联络和接待工作，并有礼貌地做好资料收集、整理和归档工作；第四，注意形象。我一直很注意自己的言谈举止，不因为自己的过错影响整个办公室的形象。

(二)积极主动，撰写材料。完成年度工作计划、各种请求、报告、通知等文件和资料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业礼貌规范服务示范单位”、“市级礼貌岗”、“四星标准化支行”的创建工作。

(三)努力学习，努力提高。时代在不断变化，我们做的工作也随着时代的变化而变化。满足工作需要的唯一途径就是加强学习。在20xx年董事长倡导的“四个一”读书活动的基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不至于落后和落伍，更好地胜任自己的工作。例外的是在学习了《做最好的银行职员》这本书之后，我的思想素质、道德素质、工作技能都有所提高。

## 银行二级支行工作计划篇七

机会总是青睐有准备的人，不打无准备的仗，让我的销售业绩在过去的一年里稳步提升。现在已经晋升为五级高级客户经理，从每月100张，到此刻每月150多张。从上个月的70多点，上升到此刻的130多点。得到这样的提升，当然离不开中央领导的关心和鼓励，离不开集团董事的指导和帮助，离不开自我的不断探索、学习和思考。时间长了积累了更多的经验。我发现我更喜欢群体管理，简单高效。我去一个公司，我会处理70%的人，否则我会失败。还有，介绍客户很重要。

掌握长久的人脉是很大的资源，不会感觉到工作的压力。如果你拿客户当朋友帮忙，客户也会把你当朋友介绍。我就是在这种工作模式下提升自己的。我会继续努力。我相信我会做得更好，不辜负领导的信任和支持。

## 银行二级支行工作计划篇八

我是一个开朗，善于交际的人。在卡中心组织各种活动时，我踊跃报名参加活动。这次明星导师也报名了。帮助别人就是帮助自己。对待生病或者表现需要帮助学习的同事，帮助他们。遇到同事心态不稳的时候，会及时发现并和他们谈。别人有的问题，可能就是马上就会出现的问题。销售是失败和成功的组合公式，有时我们会感到沮丧和挫败。其实对于同事来说，解决这个问题最好的办法就是倾诉和分享，告诉他们会遇到同样的问题，只要他们有足够的勇气认真解决这个问题，不要总是消极应对。人生的态度应该是积极进取而不是消极，不骄不躁。我们集团和运营中心也经常组织活动，为同事们提供了一个自由交流、发表意见、鼓舞士气、增加凝聚力的平台。

## 银行二级支行工作计划篇九

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入20xx年来，繁华的xx城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大

家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

## 银行二级支行工作计划篇十

在业余时间，我经常学习阅读财经法律书籍，在工作过程中严格要求自己，详细查看主动办卡的客户信息，直接间接询问同公司同事，确保申请无误。不要为了一张卡而忽视风险，始终以风险控制为准则，以创造业绩为目标，两手都要硬。平时发布风险预警案例时，也会在心里敲响警钟，时刻牢记风险控制至上。经过一年的努力，诈骗嫌疑率控制在控制线的4%以下。在这方面，我们将坚持不懈地努力实现零涉嫌欺诈率。

## 银行二级支行工作计划篇十一

省分行：

2013年年，\*\*支行立足省行2013年“稳收益、稳市场、稳质量”的工作主旨和总行内生动力机制要求，坚持“扩客户、调结构、提收益、控风险”的工作方针，以存款发展为纲，以结构调整为目的，以稳中求质为工作总目标，加快业务拓展，深化创新转型，继续保持良好发展态势，经营业绩稳步提升，内部管理不断优化，较好地完成了各项经营管理目标。

一、2013年年核心指标完成情况。



截至2013年10月30日，\*\*支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长2064万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元，总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成2013年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元，同比增幅3.13%。金融机构利差收入-2056万元，较上年同期增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进步度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至2013年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%；较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算账户数为2074户，总量贡献度为8.98%；较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%；较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，\*\*支行个人有效客户数为147783，总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%，排名第一。

## 二、2013年年工作的主要措施

2013年，\*\*支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升；二是提收益，注重净息差、资本的回报；三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展；四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1. 力促存款业务稳步增长。

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

## 2. 着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配路结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构；依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位路，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日；对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

## 3. 努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款；合理规避贷

款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金；重点放在投行业务等创新产品上；个金板块大力拓展中高端客户，强化公私联动，加强产品组合，正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度；特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配路优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点，实现个金中间业务收入来源多元化。

#### 4. 强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员

工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

## 5. 深化转型提升网点效能。

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配路相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务，主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，做好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

## 6. 强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发2013年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标；同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实

现争先进位。

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

## 7. 重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

## 三、经营发展中的不足与困难

1. 公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实；二是公司贷款遭遇瓶颈；三是中小企业客户数增长欠佳；四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2. 个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大；二是基础客户发展仍需加强；三是个人金融板块中收贡献度有待提高。

3. 财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展；二是利率下降影响利息收入；三是非生息资产收入影响净收入；四是网点转型工作形成费用预算缺口。

## 四、2014年主要工作思路

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加大大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间；个金条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向。2014年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和

中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘；将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘力度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

频率管理；大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，

要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己最好的保护，违规操作得不偿失；其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止；再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

**\*\*支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故和案防底线，推进\*\*支行持续稳健发展。**

## 【银行支行员工年终工作总结你(四)】

### 银行二级支行工作计划篇十二

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而此刻都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接应对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。



柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自我肩负的重任，所以我要求自己每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户供给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，仅有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自我，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了必须提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务本事方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。应对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。
- 2、我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。
- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得提高的基础。我

要经过实践不断的锻炼自我的胆识和魄力，提高自我解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今日，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行二级支行工作计划篇十三

本人xx年进入银行，至今已 5 个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下： 的工作总结如下：

一、工作学习情况 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 作为新入职的员工， 尽快的学习业务知识、 要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构 在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、 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 构成等企业文化；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， 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。 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 在不断的学习和工作中， 我与行内的同事相处融洽， 的伙伴关系。 在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 增强了自己的 的伙伴关系。

在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 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 团队

意识， 并被评为本组最佳队员。 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 成为和平 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 支行这个大家庭中的一员。 支行这个大家庭中的一员。 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了， 尽管还在试用期， 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了， 尽管还在试用期， 但在工作上我严格要求自己像正式员工看 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 齐。

工作中与同事互相帮助， 学习， 学习， 并认真记录下来； 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”， 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 办理过程中做到 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声； 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， 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， 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， 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， 并学习一些我行特色业务， 如 西联汇款、境外电汇、环球汇票等， 丰富自己的金融知识。 西联汇款、境外电汇、环球汇票等， 丰富自己的金融知识。

二、存在不足 进入建设银行以来， 进入建设银行以来， 面对新的环境与工作， 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。 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 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。 中完全做到得心应手 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

的次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手服务、微笑 行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手服务、来有迎声、走有送声， 服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客 户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，和同事之 户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后， 把客户的满意放在第一位 间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后， 间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对 自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务， 如西联 自己一天所接触到的新业务进行复习， 并学习一些特色业务， 汇款、境外电汇、环球汇票等。 汇款、境外电汇、环球汇票等。 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 全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练， 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、 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; 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， 把和平支行的发展作为大家共同的目的和同事之间建立更默契的配合， 标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。 相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向 今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向， 我要坚持磨练今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，自己，做到以下几点：自己，做到以下几点：

3、 增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。增强团队

意识，互帮互助，与同事友好相处。银行员工年终工作总结4、认真负责，勤奋工作。认真负责，勤奋工作。匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，匆匆一年过去，在建设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深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对教训，不断成长。未来的一年，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，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，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

## 【银行支行员工年终工作总结你(六)】

### 银行二级支行工作计划篇十四

xx年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报如下：

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引

导员工风险意识, 防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对 授权人员和柜员的监控力度, 对广电支行、江南支行召开专题风险会议, 下发风险提示, 强 化柜员风险防范意识;二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理 日志》推荐到《心桥》, 制定《xx 年季度柜员考核表》, 以目标为导向, 促使员工成长。

4、强化队伍意识, 提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持 续开展“营业室员工轮岗体验”活动, 此举得到行领导的大力支持, 充分肯定为我行在加强 案件专项治理, 完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与 支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况, 有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变, 银行的工作也 时时变化着, 每每都有新的东西出现、新的情况发生, 面对这种严峻的挑战, 还缺乏一点学 习的紧迫感和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方 法以适应我行的发展, 这都需要我跟着形势而改变, 提高自己的履岗能力, 把自己培养成为 一个业务全面的银行员工。 在今后的工作中, 我将发扬成绩, 克服不足, 朝着以下几个方面努力: 1、加强学习, 我将 坚持不懈的努力学习行里的新业务知识, 并用于实践, 以更好的适应我行发展的需要。2、 努力提高工作效率和质量, 积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**【银行支行员工年终工作总结你(二)】**

## 银行二级支行工作计划篇十五

范例xx年对\*\*支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\*\*路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

### 一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万

元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 二、主要工作回顾

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。



经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把家园文化深入推广，团队凝聚力越来越强。今年工会注意家园文化建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

### 三. 存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维

护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

### 四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

## 银行二级支行工作计划篇十六

### 一、人员、机构情况：

1、支行员工总人数x人。其中，在职职工-人，具有大专以上学历-人，党员人，平均年龄-岁；代办员-人，临时工x人，离退休职工-人，内退职工人。

2、机构设置：有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、分理处、分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，分理处下设储蓄所及营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

## 二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额x万元，其中：公司贷款x万元，不良占比为%，个人综合消费贷款x万元，住房贷款x万元。各项存款余额x万元，其中，储蓄存款x万元，较年初增加x万元，对公存款x万元，较年初下降x万元，同业存款x万元。

## 三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增x万元，完成年度计划任务的%，较上年同期减少-万元；对公存款下降x万元，完成年度计划任务的-%，较上年同期减少x万元，至6月10日，公司和机构存款较年初下降-万元，较上年同期减少-万元。

2、新增个人综合消费贷款x万元，完成年度任务的%。

4、新增牡丹信用卡480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7%，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

## 四、经营工作中存在的问题

### 1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

x公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，20-年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款x万元。根据-县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁-大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于x公司，在20-年对公存款增加17000万的基础上，20-年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园

规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于x公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为x公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄-岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达20-年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

## 五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

### (一)对公存款方面

1、继续巩固和发展同x公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资

源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是-县财政局、县社保局、-县华乾面粉厂、制药厂等目标客。

## (二) 中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城铝业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续发展。

## (三) 个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的

代发工资客户，营销重点主要是监狱、结构配件厂、-县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

## 2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

## 六、建议：

x我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以报(20-)号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。