# 精选上半年银行柜员工作总结述职报告(五篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-21

*精选上半年银行柜员工作总结述职报告一xx年上半年，在镇党委、政府的正确领导下，作为党建第一责任人，我认真履行存档建工第一责任的职责，牵头抓总、当好表率。按照“抓党建、凝合力、谋发展，抓发展、夯基储促党建”的工作思路，团结带领全村广大党员干部...*

**精选上半年银行柜员工作总结述职报告一**

xx年上半年，在镇党委、政府的正确领导下，作为党建第一责任人，我认真履行存档建工第一责任的职责，牵头抓总、当好表率。按照“抓党建、凝合力、谋发展，抓发展、夯基储促党建”的工作思路，团结带领全村广大党员干部群众艰苦奋斗、开拓创新、扎实工作，提升了党建工作水平，有力地推进了全村经济社会各项事业的又好又快发展。

下面，我就履行联丰村党建工作第一责任人职责的情况述职如下，请各位领导、同志们评议：

一是狠抓“学习型”两委班子建设。坚持每月一次两委学习制度和业余自学制度。在班子成员和组干部中开展以“学理论、学科技、学法律，查思想、查信念、查作风，促进党性观念增强、促进经济发展、促进党群干群关系进一步密切”为主要内容的“三学、三查、三促”活动，强化了“学习型、思考型、进取型”队伍建设，形成了“工作学习化、休闲学习化、生活学习化”氛围。上半年，先后组织党员干部群众参加县、镇、村举办的教育培训3次。

二是认真完善各项规章制度。为增加工作透明度，先后制定和完善了《财务管理制度》、《“三务”公开制度》和《村规民约》等规章制度。同时，认真落实了“三会一课”、“一事一议”等制度，制定了一个切合本村实际发展规划。

三是坚持提高发展党员质量。通过不断健全完善抓制度与落实，规范了发展党员工作，优化了党员队伍结构，促进了党的基层组织建设，目前，联丰村共有党员50名，新发展党员3名，积极分子转预备党员4名，培养积极分子2名，培养后备干部3名。

四是狠抓党风廉政建设。认真落实村干部廉政承诺制度。今年初，我们在党员会、群众代表会上作出公开承诺，做到每月召开民情恳谈会，按时公开“三务”，轮流坐班，廉洁奉公等事项。半年来，我村没有违规、违纪的现象发生。

开年以来，我们按照镇党委安排部署，将“创先争优见行动、建强组织增活力”为主题的“基层组织建设年活动”列入了村支部、村委会重要议事日程。 5月20日，召开了村两委班子会议，认真学习了镇党委《关于在基层党组织和党员中开展创先争优活动实施方案》，从本村实际出发制定了以“抓党建强管理，激活力作表率，创机制谋发展”为主题的“基层组织建设年”实施办法，成立了以自己为组长，村两委人员为成员的活动领导小组，深入开展了“基层组织建设年”活动。

活动中，通过组织党员重温入党誓词、学习党的政策，互相交流讨论，以典型示范村为榜样比发展，党员之间比“岗位奉献”等多种形式，激发了村两委和党员活力，使“基层组织建设年”活动起到了明显效果，投资180万元改扩建和新建村级公路3.6公里，其中新建2.6公里，改扩建1公里，完成了猫儿沟至安昌河宽5.5米，场2.1公里的路基工程。发动全村50名党员投入新农村核心区建设。自6月份起历时70多天时间，适度集中流转土地1200亩，种植猕猴桃720多亩，清理农房建筑遗留垃圾1200立方米，清理农舍杂草和生垃圾45000多平方米，清理道路3条总长达7400米。同时，添置垃圾转运车1辆，临时垃圾分类箱14套，解决了垃圾堆放处理问题。

联丰村始终把党建工作和中心工作联系起来，充分发挥党建牵引带动作用，切实为人民群众兴办了一批好事实事。一是带头筹集发展资金。根据年初工作计划，今年我村要改扩建公路3.6公里，新筑宽5.5长 2.1公里的路基，新建1200亩猕猴桃种植园，新建站地20余亩的文化广常在资金不足的情况下，自己主动贷款20万元，并动员为项目的顺利实施出谋献计。通过努力共筹集资金120万元，保证四大项目的顺利实施。二是新建猕猴桃种植园。实行山地、荒山荒坡适度集中流转，采劝统一整治，统一规划，集中植苗，分片管理”的方法，新建立了1200亩猕猴桃种植园。三是养殖业进一步扩大。在原年产300万只樱桃谷鸭的基础上，今年扩大到了500万只；生猪养殖由原来的1.8万头扩大到现在的2.1万头；水产由原来的318亩扩大到现在的618亩；产值由原来的8000多万元增加到现在的1.25亿元。四是农民专合组织增多。联丰村原有联丰养殖合作社、汇鑫生猪养殖合作社等农民专合组织，今年又新增了“开心猕猴桃种植专业合作社”，使本村农民转组织达到了4个。五是农民休闲广场投入使用。今年，我们新建了占地20多亩农民休闲广常在广场内除完善了体育建设设施外，新植风景树近500株、凉亭3个、艺术雕塑3座、小石拱桥数座，新拓小溪600余米。六是新农村核心区建设得到肯定。7月 日，省新农村建设检查验收组，对我村新农建设的道路、水利设施、产业结构、产业规模、村容村貌和精神文明建设等情况进行了检查验收。检查组的同志一致认为，联丰村的新农村达到了省上的要求，并决定对我村的经验在全省推广。

虽然我村抓党建工作取得了一些成绩，两委班子的整体战斗力得到了加强，干部的整体素质和“双带”能力得到提高。但是与镇党委、政府的要求还有一定差距。下一步，我将以更强的责任心、更高的热情、更清的思路进一步抓好党建工作，为打造“魅力官斗山，幸福联丰村”做出更大的贡献。

谢谢大家！

xx年七月十四日

**精选上半年银行柜员工作总结述职报告二**

上半年,黔东项目相继完成了干煤棚基础设施、循环水管制作安装的分项工程，以及生活区临建和施工临建的建设工作，并于6月18日顺利开始了二号机组锅炉钢结构吊装,目前工程施工正在逐步展开。围绕项目的中心工作，黔东项目工委在公司工会和项目党工委的直接领导下，认真贯彻党的xx届五中全会精神，全面落实科学发展观，大力弘扬企业精神，以开展“爱心活动”实施“平安工程”为主线，充分发挥职能作用,做了大量工作。现将主要工作总结如下：

(一)加强能力建设，努力提升工委工作水平

根据公司工会xx年工作思路和公司两代会精神的要求，项目工委认真学习贯彻党的xx届五中全会精神和公司八届三次职代会及七届三次工代会的精神。结合项目实际，项目工委及时组织成立了由各工区工会负责人组成的项目工作委员会，并认真组织工会干部进行政治学习和业务学习，重视在实践中修炼十种能力，切实转变工作作风，为做好工会工作、服务职工群众打下了坚实的基础。

(二)加强宣传教育，增强员工的“爱心、平安“意识

黔东项目工委以培育员工的“爱心、平安”意识为目标，在广大员工中广泛开展“爱心”理念和“平安”理念教育，着力宣传“五个关爱”的内容，把“五个关爱”化为员工的自觉行动，在全项目形成全员参与、人人奉献的良好氛围，公司“两代会”召开以后，项目工委以广播、橱窗、图片展等形式，集中宣传公司“两代会”精神，突出宣传“以人为本、忠诚企业、奉献社会”的核心理念, 广泛开展“爱心”理念和“平安”理念教育,激发了广大职工在工程建设中参与“爱心活动”“平安工程”的积极性和主动性。

(三)关爱职工生命安全，切实加强工会劳动保护工作

黔东项目工委从关爱职工生命安全出发，以劳动保护为主要内容，以开展第七届“安康杯”竞赛系列活动和第五个全国“安全生产月”活动为载体，配合行政大力做好安全生产工作，构筑安全生产防线，确保职工在劳动过程中的安全和健康。

一是加强劳动保护教育。项目工委充分利用站班会、专题组织学习、网站等方式和载体，大力宣传劳动保护的重要性，认真学习、传达、贯彻国网公司安全工作电视电话会议、公司安全工作视频会议的有关精神，教育职工遵章守纪，强化劳动保护意识，提高自我保护能力。

二是加强履行“群众监督”职能。今年是黔东项目工程建设的开局之年，也是项目人员增进频繁的一年。随着工程建设的需要，项目工委及时成立了项目工会劳动保护组织监督检查网络，新建班组及时设置了劳动保护监督检查员，保证了群众性劳动保护监督网发挥应有的作用。

三是改善职工劳动条件和生活条件。项目工委协助行政认真做好夏季防暑降温工作以及春夏两季的流行疾病防疫工作，定期会同项目行政进行劳动保护用品质量检查。协助行政认真做好生活区的临建工作和环境绿化工作，指导和督促做好职工食堂的饮食卫生管理工作。 四是加强劳动保护专项检查工作。项目工委在坚持日常巡视现场的基础上，定期会同项目安全部门组织班组劳动保护监督检查员对项目进行专项检查。为贯彻国网公司安全工作电视电话会议、公司安全工作视频会议精神在全项目进行了全方位的自查自纠，积极参与业主和管理公司组织的安全大检查，组织全体职工举行了“四不伤害”签字仪式。

**精选上半年银行柜员工作总结述职报告三**

20xx上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这半年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语;对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多;朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx上半年年已经过去，在下半年中，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业又是什么创造了他的财富是职责与激情!我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

**精选上半年银行柜员工作总结述职报告四**

20\_年上半年即将过去，现将半年来的工作总结如下：

一、努力提高修养

作为一名共产党员，在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人;始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干;始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条;始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

二、努力提升素质

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构;一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的\_业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在\_部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

四、努力遵章守纪

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则;敢于讲真话、办实事;顾全大局、服从管理、任劳任怨;从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

**精选上半年银行柜员工作总结述职报告五**

\_\_年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行半年工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出20\_\_万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于\_\_年\_月\_日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二)确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线半年工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出\_\_年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三)逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

1、是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找