# 银行上半年工作总结和下半年工作计划 银行上半年工作总结及下半年工作计划(大全9篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-07-29

*银行上半年工作总结和下半年工作计划一  1、做好淡季存款宣传工作  光明山现在是存款淡季，利用淡季做好宣传，培育好潜在客户，并利用我行利率等优势挖拉他行存款（现在利差太小，挖拉存在较大难度），要进一步利用淡季的宣传拉进和客户的关系，培育出自...*

**银行上半年工作总结和下半年工作计划一**

  1、做好淡季存款宣传工作

  光明山现在是存款淡季，利用淡季做好宣传，培育好潜在客户，并利用我行利率等优势挖拉他行存款（现在利差太小，挖拉存在较大难度），要进一步利用淡季的宣传拉进和客户的关系，培育出自己的真诚度客户，达到持续吸存的目的。光明山每个集市都要保证2-3名员工进行宣传，为客户答疑解难。

  2、做好服务，提升稳定存贷款

  服务是基础，银行现在的定位就是服务业，在激烈的竞争压力下，做好服务，才是实现效益的保证。一是利用好早会，把服务好，受客户表扬的事例及时分享，反之对服务不好及上级行检查存在问题及时提出来，让大家共勉；二是把服务好的员工安排在柜台一线，以此带动其它员工做好服务；三是奖罚分明，对检查中出现问题，不但要在早会上做检查，还要承担相对于总行双倍的罚款，同时行长按要求不定期进行检查、观察，对不按要求服务、出现客户投诉等要严厉处罚。要通过我们的良好服务，提高我行的认知、认可度。

  3、做好农户大棚建、改造的贷款营销工作

  现在陆续就是农户大棚建、改造的高峰期，要走出去，不能坐屋等客。一是外勤每人都有营销任务，并加强考核，二是利用现有300多的存量贷款客户进行宣，把我行方便快捷高效阳光的贷款优势宣传出去，来赢得更多客户；三是同政府、村、屯领导做好沟通，有立项及时通知我行，现在冯屯村有20多户报名建棚，等上级政策，确认后正式实施，我行会合力跟进。

  4、抓好员工队伍建设，提高会计核算水平

  加强业务培训，全面提升职业技能。搞好岗位练兵活动，提高员工业务能力及水平，创造良好的学习氛围，要结合当前的金融形势和业务开展的需要，重点围绕提高员工业务知识和操作技能这一主线，持续开展理论和业务技能轮训，积极参加总行的各种业务培训。不断提升员工综合业务能力，树立求学求进、求真务实的工作理念，增强员工的荣辱感、危机感、使命感，更好地适应我行发展的需求。争取在总行每次考试中取得好成绩，同时找业务、服务尖子类员工进行示范演练，让员工努力有方向。

  5、做好安全保卫工作

  持续做好安全保卫工作，警钟常鸣。过去银行的保卫对象主要是现金，如今，随着科技的发展，银行卡、网上银行这些新的货币形式逐步代替现金，随之也吸引了高智能犯罪，有些不法分子有针对性地选择作案方式、手段、地点和时机，对银行的安全保卫工作构成了很大的威胁，无疑增加了银行安全保卫工作的难度。这就需要我行员工努力提高防范意识，增强治安防范的科技含量，做到人防、物防、技防一体化的有机机制。通过模拟现场演练，确保突发事件发生后，能快速反应、高效运转、临事不乱，建立健全突发事件预防和预警机制及相应的预案，坚持并加强每季度安全防爆演练的真实性及有效性。

  20xx年上半年已经过去，下半年的工作任务将更加艰巨，特别是贷款的营销较任务还有很大差距，我们光明山支行的全体员工将在总行的统一领导下，全力以赴，以更加高昂的斗志，争取全面完成总行下达的各项工作任务。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划二**

回想半年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

（1）严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

（2）坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

（3）提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

（2）积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20\_年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划三**

20xx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，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，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20xx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20xx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年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出20xx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，努力实现经营效益最大化，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

一是加强业务培训。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。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性;二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程;优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险;三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度;加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作,在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划四**

  1、加大存贷款宣传力度，提高我行存贷款的市场占有率。

  （1）集市宣传。实践证明，农村最好的宣传地点就是农村的集市，人多，面广，所以每周4天的光明山集市，早上7点至9点都有我行的3-4名员工，发我行的宣传单，挂我行的宣传横幅，讲我行的存贷款的优势，收到非常好的效果。

  （2）上门走访。对存款大户、有宣传能力的我行忠诚客户、各屯的村民组长等根据实际情况定期上门走访，了解客户的金融需求，预约存款、贷款等业务。力求进一步同客户的沟通。让百姓认知、认可我行。利用我行存款利率优势、贷款方便快捷高效提升自己的竞争实力。今年曾多次组织信贷人员下乡走访了解百姓的资金需求，先后到光明山各集市，光明山各村政府，草莓种植大区等实地走访调查，用实际行动证明我行是让老百姓放心的银行。

  （3）悬挂横幅。组织员工在草莓种植区、集市、小商店、娱乐集中点进行宣传活动，今年共在上述人员集中地悬挂宣传我行的横幅50多个，大大提高了我行的声誉，使他行的一些反宣传不功自破，百姓已不在相信他们的言论，通过我们的努力，有些成为我们的宣传员，提高了我行的知名度。

  （5）持续维护。根据掌握的信息，对于有合理资金需求且符合贷款条件的，要实地调查，积极支持；对有富余资金的客户，要上门积极组织存款；经常向客户发送汇通银行改革发展信息、产品宣传信息、客户慰问信息，通过定期回访，持续维护，增加感情，使客户成为忠诚客户，帮忙进行宣传，带来更多的客户。

  通过我行开业至今不间接宣传及良好的服务，已逐步得到百姓的认可，当地的存款份额进一步扩大，到6月末，我行当地存款增加2254万元，专柜存款完成全年任务，虽经济低迷，但我行存款增额是开业以来增长最好的一年（农商行三个网点增4000万元，本地增1500万元、农行增1341万元、邮政增1200万元）

  （6）通过宣传、服务加大农户小额、中小企业贷款的营销力度

  二是通过与客户电话沟通，上门拜访，向客户讲述我行贷款优势，可循环使用的政策，向客户推出适合企业发展的贷款及还款计划，以良好的口碑赢得客户。

  上半年我行共新增农户贷款55户，金额204万元，现又从他行成功营销三笔微贷业务（一笔60万元抵押完毕，即将发放；从农行营销的200万元商用房抵押贷款，手续正在办理中；另有一笔从大连银行营销的30万元商用房正在积极协调中，有望营销成功），这也使我行的抵押贷款占比超过50%以上，贷款结构良好。

  2、抓好服务，以服务赢得客户

  一是要赢在大堂。让客户走在门口就有人开门，人多办理业务的等候时间送上茶水及糖果，珍惜走进我行的每一个客户，通过聊天让客户进一步了解我行，特别是对抱着试试看的心情走进来的客户，让他认可我行，真正让他们感觉从未有过的亲切感及舒适感，进而达到进一步宣传的目的，同时窗口人员做好礼仪要求的同时，做到适合农民特点的贴心服务。

  三是做到微笑服务的同时，做到高效、快捷，缩短客户等候时间。找出办理业务准、快的尖子确定办理不同业务的所需时间，进行“一对一”的辅导练习，使新员工有努力的方向。通过理论及实践的学习，员工的业务能力及水平都有较大提高，同时提高了工作效率。

  四是奉行贷款服务也是效益。我行继续保持对客户承诺：只要经过调查农户信息记录良好，只要诚实守信，符合贷款条件，我们保证最快2小时，最慢2天办理完毕，不符合条件没有任何附加条件，坚决不预支持，几年的坚持有了比较好效果，不符合条件的基本不会找我们，所以现在看光明山的信用环境还是比较好的，良好的服务也使百姓形成良好的还款意愿，还款非常积极。

  上半年，我行共累计收回贷款317笔，金额1353万元，净收回156笔，金额496万元，其中去年发放的光明山冯屯和小营两个大区72笔，金额430万元，今年全部偿还的27笔，部分偿还的30户，另有15户由于当时投资较大，及时办理了续贷。现在我行贷款的良好服务赢得广大农户的信赖，经过持续不断的宣传及高效的服务，效果已逐步显现，现在只要有贷款需求，第一个想到的就是我们汇通村镇银行。

  3、学习业务知识，提高会计核算质量

  随着汇通银行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。采取多种形式为员工提供学习的机会，组织引导员工积极参与社会学习，参加银行业技能考试，不断学习掌握银行法律法规等新知识、新业务。切实提高员工素质。今年我行有一名员工参加社会会计考试，并取得较好的成绩。同时加强会计核算的检查监督，对未按会计核算要求办理业务的员工，除总行的处罚外，我行也进行处罚，保证会计核算不出差错事故。另外，要定期轮岗，使每个员工都能熟练掌握我行的各项业务技能，成为全能手。对参加完总行的业务培训后，及时组织研讨，对照检查，吸取经验教训，保证各项业务保质保量进行。

  4、加强新增及存量贷款的管理，加大不良贷款的清收处置力度

  （1）加强贷款管理，把好贷款准入关

  一是贷款无论金额大小，必须双人实地调查、沿途了解、贷款的邻居提供担保等，确保贷款无冒名顶名及充足的第一还款来源，二是每周一召开信贷例会，汇报营销及贷款到期还款情况，关注信贷系统的到期提醒，提前一个月催收到位，坚决做到“三无”。由于调查、管理、检查到位，到期贷款都能按期收回。

  （2）加大不良贷款的处置力度

  我行共2笔不良贷款53万元，都依法诉讼，其中1笔3万元由公职人员担保，工资已扣，扣够款额后可全额收回；另一笔50万元因涉嫌诈骗，被公安机关网上通缉，6月19日庄河昌盛公安派出所下高速检查刷身份证时发现被捕，现正在侦察中。经和侦察人员沟通，家里人打听还款量刑的问题，有还款的意愿，但暂未实施，我行将持续关注案件进展情况。

  5、安全工作警钟长鸣

  安全是做好各项工作的前提，掌握防范技能，同时落实责任人，下班后检查整个楼层的电源是否关闭、门窗是否关紧；员工下班后各自检查自己使用的设备是否断电，按时做好防火、防抢演练。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划五**

为确保实现省公司一季度竞赛目标，xx市公司制定了《xx人寿xx分公司二oxx年一季度银保业务竞赛推动方案》，调动基层公司的积极性，对一季度指标进行了落实分解，每日发送银保业务快报，及时公布业务进展情况，适时进行目标追踪，从而确保了一季度新单业务的达成。

各单位认真落实银保业务的销售计划，制订激励措施，全体银保渠道销售人员认真履行自己的职责，面对激烈的市场竞争，不畏艰难，团结一心，从而保证了上半年新单业务的稳定发展，超过了序时进度。上半年完成全年新单预算目标较好的有：舒城支公司达成率96.06%、金寨支公司88.71%%、霍邱支公司86.86%、霍山支公司75.12%。金安支公司、分公司理财中心、叶集服务部确保预算目标达成率低于全市发展速度。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划六**

20\_\_年以来，在区委区政府的领导和关心下，我局通过开展市容卫生整治、加强执法监督管理、维护城市基础设施、积极开展燃气管理工作，促进城市管理各项工作有序开展，现将有关情况汇报如下。

一、工作开展情况

(一)市容市貌实现新气象

20\_\_年，我局紧紧围绕“城市管理标杆”的工作目标，通过建立健全三级考评的监督体制的手段，狠抓日常管理工作，扎实有效地开展了全区市容环境卫生管理工作。一是全面落实完成道路清扫保洁723万平方米，收集城市生活垃圾(含中转站)10万吨。二是积极配合完成区扬尘整治、“四城联创”、“创均”等多项工作。三是重点跟进我区中心工作，切实开展20\_\_年钦州国际马拉松赛暨健康中国马拉松系列赛市容和环境卫生保障工作，使市民体验到良好的城市环境。四是健全三级考评监督体系，今年来共开展了3次各街道间交叉考评，检验敦促街道做好市容管理工作及街道内部考评，协助人大办开展了第一季度的区级考评。

(二)严格抓好执法监督

今年来，我局从严从细，依法依规抓好执法监督工作。一是严格规范案件审查，抓好案卷制作工作。二是强化案件审核。共核审行政处罚案件435份，其中规划类400份，市容类39份，确保案卷制作准确规范。三是开展现场督察工作，对施工工地出口防尘及泥头车运输情况、乡村违法建设立案情况、打击各乡镇燃气违法经营行为、夜市摊点整治活动进行督察16次。四是开展业务培训，组织执法人员进行相关法律法规培训2次，切实提高执法队伍的业务素质。五是细心接访、应诉答复相关行政复议、案件。今年来共接待来电来访群众160人次，当事人陈述申辩69人次，应诉城市规划强制案件1个，答复行政复议申请4个。

(三)认真落实基础设施管理工作

为使我区市政设施正常使用，满足市民日常生活的需要，我局加强对辖区内市政设施的日常巡查，做好统计收集工作。一是及时报送巡查情况，其中向市市政局书面请示道路硬化7条，排污沟9条。利用电话、微信等多种渠道向市政局上报损坏井盖10个，向市政局申请协调解决公厕问题4处，与市路灯处对接更换损坏路灯5处。二是积极增强与各街道的工作交流，充分了解问题并及时向市市政局报告并对各街道进行施工。三是充分配合区政府收集关于县域经济考核中需提供的部分数据，协助解决市长热线1个。

(四)积极推进燃气管理工作

我局本着“和谐、安全”的理念，从改革、发展、稳定的大局出发，有重点有兼顾地开展各项燃气管理工作。一是督促和引导各站点将隐患排查治理工作好的做法和经验形成规章制度，为燃气安全生产提供较好的机制保障。二是组织由燃气站、城监人员、当地政府等人组成的安全生产检查小组，针对辖区内存在无证经营“黑点”情况，采取地毯式的排查方式，对辖区内燃气领域安全生产进行大检查。1-4月份，共对无证经营点发“责令改正通知书”1份、“扣押物品通知书”1份。三是每月联合当地政府对全区7个燃气二级供应站和2个供应点进行安全生产大检查。截至目前，共开展燃气安全生产大检查4次，检查9个镇(场)有经营许可证燃气经营网点(含9个燃气二级供应站和站点收瓶员的商店)，共检查站点36个次，出动车辆5次、人员33多人次，实现全区燃气安全生产“零”事故。

(五)精准扶贫工作持续跟进

我局紧紧围绕“创产增收”的目标，采取多项措施发展贫困村经济。一是加强宣传和落实帮扶政策，帮助2名中职生申请雨露帮扶计划，30多名初中生申请驻校补贴，3名高校生申请国家助学金，贫困户家庭成员100%落实农村医疗保险，配合村委组织一次大规模农业技术培训，鼓励贫困户贷款扩大农业种植养殖规模。二是多次沟通多方抓紧完成贫困村公共服务中心建设和扩大殿艮村蔬菜合作社规模，为贫困村发展提供保障。三是认真开展帮扶工作，每月组织安排三次以上帮扶联系人进村入户开展帮扶工作，为贫困户解决生产、生活上的困难。四是研究部署村集体经济发展，多次组织驻村干部召开经济发展研讨会，研究黑山羊养殖、山地出租、光伏发电等村集体经济项目建设和打造殿艮村三华李乡村扶贫旅游点。

二、下一步工作计划

(一)攻克市容整治难点

一是建立健全市容环卫责任区制度，加快市容和环境卫生管理的进一步融合。二是加大“门前三包”责任制的落实力度，切实解决沿街门点倚门设摊、非机动车辆乱停乱放等突出问题。三是规范摊点管理工作。充分学习借鉴外地先进管理经验和行之有效的做法，全面总结我区摊点管理经验，按照“以人为本、疏堵有度”的原则，根据城市管理的需要和人民群众的愿望，积极建立和完善符合实际的摊点管理模式。

(二)打造市容市貌新亮点

推进市容景观街建设。以“老街”美化改造为示范，结合文化城市改造理念，推进脏破街道整治出新、街巷市容改造，打造一批市容景观街，实现城市品位的全面提升。

(三)全面提升执法队伍素质

进一步对城管执法队伍建设提出整改意见，从业务知识、法律法规知识、执法方式等多方面对城管队伍进行培训及监督，确保执法队伍的素质全面提升，树立城管正面形象，为城市管理打造一支高精尖的队伍。

(四)跟踪扶贫增收工作

在完成脱贫基础上，继续做好跟踪跟进服务，包括帮助殿艮村扩大蔬菜合作社的规模，展开宣传，帮助更多贫困户加入到蔬菜合作社中去并加快建成乡村公共服务中心。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划七**

安庆市社科联工作以迎接党的十八大召开、宣传党的十八大精神为主题，紧密联系省第九次党代会提出的“走出‘六条新路’、打造‘三个强省’”实际，贯彻落实全市宣传工作会议关于“开展社科理论下基层”的`要求，全面推进我市社科工作。

一、深入开展社科理论下基层活动。

社科理论下基层要紧紧围绕迎接党的十八大召开和宣传党的十八大精神，向公众普及中国特色社会主义理论体系和社会主义核心价值观，宣传紧密联系“六条新路”、“三个强省”实际的优秀科研成果。十八大召开后，以集中宣传党的十八大精神为主。社科理论下基层活动要与正常的社科知识菩及工作相结合，以科普讲座、电视专题、报刊专栏、科普读物等为载体，深入扎实地把社科理论普及到基层。已与皖江文化研究会、皖源集团合作，打造了各项社科高峰论坛。

二、继续搞好社科研究工作。

市社科联周毅承担的省级立项课题《皖江文化与淮河文化比较之异同》已发表在合工大出版社出版的《文化创新与皖江率先崛起》一书中。同时，今年第16期《安庆广播电视报》予以摘要发表。

三、学会活动继续深入。

安庆由于人文底蕴深厚，学会活动历来在全国处于领先地位。今年新增“皖江企业发展研究会”、“周易研究会”、“陈氏家谱研究会”等。学会各项活动开展广泛，影响深远，较好的促进了社会发展。对于构建和谐社会，扩进人文信息卓有成效。

一、推动安徽人文讲坛向基层延伸。

xx人文讲坛是我省普及社科知识与公共文化服务的重要形式之一，今年将以安徽人文讲坛作为社科理论下基层的重要载体，推动社科理论知识进机关、进社区、进企业、进学校。

二、继续深入开展社科研究工作。

社科联周毅承担的省级立项课题《皖江文化与淮河文化比较之异同》目前已经专家评阅论证，力争下半年圆满完成结项工作。并争取课题论文进入安徽最高学术论坛及学术年会。

三、进一步拓宽地域文化研究渠道和视野，在文化产业建设中，创新手段，不断注入地域文化元素。

随着皖江文化企业发展促进会等学会的成立，社科研究工作将逐步深入企业，做好对接工作是一项重要工作。

四、创新学会活动手段。

xx文化研究会今年推出“抵制地沟油，坚决不吃地沟油食品”、“一、三、五、七下午在市体育馆包场打羽毛球活动”收效明显，影响广泛，吸引了很多会外成员参加。下半年拟结合安庆实际，开展更多的与健身和生活有关的实际活动。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划八**

今年以来，我局在县委、县政府正确领导和市审计局的正确指导下，认真贯彻党的十七大和十七届四中全会精神及县委十五届九次全会精神，以科学发展观为指导，紧紧围绕县委、县政府中心工作，坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，认真学习贯彻新《审计法实施条例》，加强“人、法、技”建设，强化审计监督和服务职责，充分发挥审计免疫系统功能，加强机关效能建设，审计工作质量和工作成效有了显著的提高，被评为全省审计系统先进集体。截至目前完成17个审计项目,查出违规金额58894万元（其中违规使用专项资金2869万元），收缴审计罚没款769万元，调整账目3480万元，提出审计建议27条，提交各类审计信息14篇。为维护我县经济工作秩序，为近海经济又好又快发展作出突出的贡献。

（一）审计工作取得新成果

1、财政预算执行审计不断深化

我局以科学发展观为指导，总结历年审计工作经验的基础上，构建大财政审计理念，对我县财政预算的批准和在执行中调整变动情况的合法性及预算收支的组织完成情况作了全面审计，并延伸了10个预算单位、8个二级预算单位和5个三级预算单位，重点对政府债务情况进行了专项审计调查。在审计工作中，以推进依法行政、规范财政资金分配行为、维护群众利益、促进财政资金使用更加合理、合法、高效为目的，对关系经济社会发展大局、人民群众切身利益的重大事项进行关注，注重从体制、机制和制度层面揭示问题、分析原因、提出建议，促进深化改革和规范管理。通过预算执行审计，发现存在预算收入不够真实、滞留专项资金、政府债务管理不规范、违反“收支两条线”有关规定等问题。对发现的问题，依照有关法律法规分别进行了处理并提出建设性建议。针对预算执行审计发现的问题，提出了深化“收入一个笼子、预算一个盘子、支出一个口子”的财政管理体制改革的审计建议。建议财政部门要加强预算管理，科学测算预算盘子，从严控制预算追加，积极推进细化部门预算，及时下拨各项专项资金，加强对预算执行过程的监管，切实提高我县财政资金使用效益，确保预算资金高效运行。针对政府债务存在的问题提出了要增强政府债务的风险意识，合理确定政府负债规模的审计建议。对进一步规范预算行为，加强预算管理和领导层决策提供了依据。4月29日向县人大常委会做审计工作报告时，反响热烈，受到县人大常委的好评。

2、经济责任审计工作取得突破

我局根据县委组织部的委托，对县劳动局、城建局、近海经济区经济局、统计局、计生局、经信局、供销联社、牛心乡等8个单位9名党政领导干部开展了任期经济责任审计工作。在审计过程中，除抓好被审单位的财政财务收支审计外，还特别注重对领导干部在廉洁自律等方面进行审计，并作出客观评价，为县委、县政府正确使用干部提供了可靠依据。在已审计结的6个项目中，共查出违规资金5846万元（其中违规使用专项资金103万元），收缴罚没款147万元，调整账目3125万元，查补漏缴税费4.1万元。从审计结果看，虽未发现这些同志个人有侵占国家资财的行为，但存在抽逃注册资金、工程结余款未及时上缴、私设账外账、坐支非税收入、虚列收入、漏缴税费等一些管理方面的问题。针对存在的问题，对被审计对象应承担的责任作出了实事求是的界定和客观公正的评价，向被审计单位提出了整改意见，对违规问题依法作出了审计处理决定。4月15日，我县召开经济责任审计工作联席会议，传达了《中央五部委经济责任审计工作联席会议办公室关于经济责任审计工作指导意见和全国经济责任审计情况通报》，并就如何充分发挥联席会议的作用，进一步搞好经济责任审计工作进行了深入研究，会议研究决定要加大任中审计力度，今后重点对任职超过5年以上的领导干部进行任中审计。

3、专项资金审计成效显著

我局按照“财政资金运行到哪里，审计就跟进到哪里”的要求，对农业专项资金进行全方位监控。上半年先后对国土、林业、农业等专项资金进行审计。在审计过程中，以资金为主线，首先从财政局摸清各专项资金的底数和流向，找出审计重点，然后再制定详实的审计方案，有的放矢，确保审计成效。在退耕还林专项资金审计调查中，发现大部分乡镇专项资金未全部用于退耕农户项目，部分乡镇将专项资金用于支付县苗圃绿化苗木款，某乡镇将专项资金用于支付防虫费和三北防护林及造林补助，针对存在的问题我局提出了合理的审计建议，对促进国家退耕还林政策的落实，切实维护广大退耕还林农民的合法权益发挥了重要作用。

4、认真完成县委、县政府和上级审计机关交办的审计任务

（1）通过对规划和国土资源局及其所属事业单位的财政财务收支审计，收缴专项资金结余款416万元，公允地反映了土地出让金等资金的使用和管理情况，并提出了切实可行的审计建议。

（2）根据县政府的工作安排，我局对城市基础设施配套费收缴情况进行了专项审计调查，通过审计发现存在虚列收入上缴配套费造成虚增财政收入、虚挂债务的问题，将直接影响城市配套建设，针对发现的问题提出切实可行的建设性意见和建议，为县政府决策提供了重要依据。

（3）根据市审计局的统一部署，对我县政府债务开展了审计调查。针对政府债务的规模、用途、融资渠道和债务风险进行了深入的分析，查明债务管理、使用方面存在的问题，并针对政府债务审计调查发现的问题，就进一步促进政府和有关部门及资金使用单位加强政府债务的管理，提高资金使用效益，提出合理审计建议。

（4）按照上级审计机关的要求，对我县向玉树灾区地震抗震救灾捐赠资金进行跟踪审计，截至目前，县教育局、县慈善总会接受捐赠资金415万元，已全部上缴，确保了捐赠资金的使用效果。

5、加大审计信息化力度

从2月份开始，审计oa管理系统在我局正式开始实施。实施和推进oa系统办公后，局机关所有文件、材料的起草、签发、流转全部依托oa平台进行，此举不仅加快了行政业务公文的审批、流转速度，同时能够有效避免公文的层层传阅核发，节约办公经费支出，对于进一步提高审计工作效率，推进节约型机关建设，实现机关自身的科学发展具有里程碑式意义。

（二）狠抓审计机关“人、法、技”建设，创建学习型审计机关

今年以来，我局按照县委的统一部署，创建学习型审计机关，弘扬“精神”，开展创先争优活动，制定了学习计划、培训计划，加强政治理论学习，加大宏观经济知识、审计业务、法规制度和计算机辅助审计培训力度，将审计质量建设引向深入。

1、学习方法灵活多样。向全体审计干部发出建设学习型机关倡议书，在全局上下掀起一股学习的热潮。采用集中学习与自学相结合、自学与培训相结合，业余学习与集中学习相结合的方法，收到了较好的学习效果。

2、学习内容丰富多彩。一是学政治理论知识。使干部职工进一步解放思想，坚持与时俱进，不断提高政策理论水平和思想政治素质；二是学习审计新业务知识。开展专业技术知识培训，并定期举办审计项目交流汇报会，促使大家钻研业务，努力提高审计水平和审计质量，增强开拓创新能力。今年先后3次参加市局举办审计业务培班；三是学法律法规知识。组织干部职工学习贯彻新《审计法实施条例》，4月30日，由法规科王兴龙同志就如何贯彻实施好新《审计法实施条例》做好依法审计工作进行了专题讲座，增强了干部职工的法制观念，提高依法行政、依法审计的水平。四是开展网上培训。充分利用市审计局oa系统内网资源，组织开展网上培训。

（三）廉政建设抓实抓牢，树立审计新形象

廉洁勤政是审计部门工作人员的生命线，为加强廉政建设，我局在坚持依法审计的前提下，积极倡导文明审计、廉洁审计，并通过开展一系列活动把这新理念变为实际行动，逐步提升审计干部廉洁意识。一是按照县委的统一部署，开展“讲党性修养、树良好作风、促廉洁自律”活动，通过开展活动，进一步增强全体审计人员的廉洁自律意识。二是着力倡导文明审计。要求审计人员做到：审计要依法并严格按法定程序，工作要遵守审计纪律，坚决杜绝门难进、脸难看、事难办的不良作风，遇事要讲耐心道理，言行举止要文明，不讲粗话、大话、过头话和伤害别人感情的话，审计情况要如实反映，处理问题要实事求是。三是践行“廉洁审计”。审计组每次在进点前，不仅要学习和熟悉相关的审计业务，而且要组织学习有关的审计工作纪律和廉洁自律的有关规定。审前要作出审计工作“八不准”公示，审后由局法规科到被审计单位“八不准”反馈意见，对审计人员依法审计、廉洁从审、秉公执法情况进行及时有效全方位的监督。

（四）内审工作再上新台阶

为进一步开展内审工作，构建内审工作体系，提高我县内审人员的业务水平，缓解审计机关的工作压力，减少审计死角，经县政府批准，在我县有二级预算单位和下属企业的13家县直重点行业主管单位，成立内部审计科室，配备2名以上专职内审人员，我局负责指导工作，并定期培训、组织经验交流，目前13家行业主管单位均已成立内审机构。

下半年审计工作总体思路是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，围绕县委、县政府工作中心和全县经济发展大局，贯彻落实科学发展观，进一步贯彻审计“二十字”方针，充分发挥审计在保障国民经济社会运行中的“免疫系统”功能，加大审计监督的力度，提高审计工作水平，为促进全县经济社会又好又快发展做出贡献。

（一）开展清理政府债权债务工作。根据县政府的工作安排，我局决定举全局之力对全县各乡镇、县直各部门及有关财政预算执行单位的债权债务进行审计调查，摸清全县债权、债务家底，锁定县、乡两级财政债权、债务底数。加强全县债权、债务管理，化解财政风险。

（三）加快信息化建设步伐。继续加大信息化审计力度，组织全局同志参加ao认证考试，争取实现完全利用计算机开展1-2个审计项目。进一步启动oa系统的其它模块功能，所有的公告通知发布、个人信息资料传输等将全部在oa平台上完成。

（四）绩效审计要迈出新步伐。选择县委、县政府和人民群众关心的重点项目进行审计，重点审查资金是否按规定用途使用，是否存在被截留、转移、挪用、挤占等问题，最大限度地节约政府投资，减少损失浪费。

（五）继续加强审计队伍建设。以学习贯彻党的十七届四中全会深入贯彻科学发展观为重点，全面加强队伍建设。建设“学习型”审计机关，着力提高审计人员的理论水平和业务能力，全局大兴学业务、懂业务、精业务之风，打造一支素质高、业务精的审计干部队伍。

下半年全县经济社会发展的任务繁重，我们要深入贯彻温总理提出的“审计工作要为经济发展和社会进步作出更大贡献”的要求，全面落实科学发展观，与时俱进，乘势而上，开拓创新，强化监督，为构建和谐、富裕的新做出更大贡献。

**银行上半年工作总结和下半年工作计划九**

20xx年马上过半，本人来到莱芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

1、完成了餐厅的全面开业。

20xx年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20xx年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20xx年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

20xx年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。

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