# 最新银行半年工作述职报告通用

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-02-10

*最新银行半年工作述职报告通用一\_\_\_\_\_(以下简称乙方)、\_\_\_\_\_(以下简称丙方)合称中方和\_\_\_\_\_(以下简称丁方)，根据《中华人民共和国的中外合资经营企业法》(以下简称《合资法》，和《经济特区外资银行、中外合资银行管理条例》(以下简称...*

**最新银行半年工作述职报告通用一**

\_\_\_\_\_(以下简称乙方)、

\_\_\_\_\_(以下简称丙方)合称中方和\_\_\_\_\_(以下简称丁方)，根据《中华人民共和国的中外合资经营企业法》(以下简称《合资法》，和《经济特区外资银行、中外合资银行管理条例》(以下简称《条例》)及其他有关法规，按照平等互利原则，通过友好协商，一致同意在中华人民共和国\_\_\_\_\_共同举办一家合资银行，为此，订立本合同书。

第一章总则

第一条订约四方

订约四方一致同意共同投资举办一家合资银行(以下简称银行)。

第二条银行名称及地址

银行名称：\_\_\_\_\_

中文：\_\_\_\_\_银行

英文：\_\_\_\_\_

银行地址：\_\_\_\_\_

第三条组织形式

银行为有限责任公司。订约四方对银行的责任以各自认缴的出资额为限。

第四条银行宗旨

银行经营商业银行及投资银行的业务并提供咨询服务，为利用侨资和外资开辟新的渠道，介绍先进科学技术和先进管理经验，增进国际和国内信息交流，努力扩大国际经济和金融合作，为加速\_\_\_\_\_和经济特区的建设服务。

第五条适用法律

银行经批准成立，是中华人民共和国的法人。本合同的订立和履行应适用中华人民共和国法律。银行的一切活动必须遵守中华人民共和国法律、法令和有关条例规定。银行的业务活动和合法权益受中华人民共和国法律的保护。银行接受中国人民银行和国家外汇管理局等有关机构的管理和监督。

第二章资本

第六条资本构成

银行的注册资本为\_\_\_\_\_元。

银行第一期的实收资本为\_\_\_\_\_元。订约四方出资的份额为：

甲方占百分之\_\_\_\_\_，出资\_\_\_\_\_元，以现金投资。

乙方占百分之\_\_\_\_\_，出资\_\_\_\_\_元，以现金投资。

丙方占百分之\_\_\_\_\_，出资\_\_\_\_\_元，以现金投资。

丁方占百分之\_\_\_\_\_，出资\_\_\_\_\_。以下列方式提供投资：

(1)以现金\_\_\_\_\_元投资;

(2)丁方将其在附属机构的直接和间接的投资转给银行，作为对银行的投资。内容包括\_\_\_\_\_。

(3)\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_两公司的准备金(不包括坏帐准备金)与尚未分配的滚存利润。

以上(2)(3)两项合计共为\_\_\_\_\_元，应凭丁方聘请的在香港注册会计师验证的转入日期的资产负债表为依据，多还少补。

银行成立后，银行董事会应尽快派专门小组对\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_的原放款(银行成立时已有的放款)进行审查，对银行成立前该两公司的呆帐、坏帐和银行成立后一年内发生的该两公司原放款的呆帐、坏帐均由\_\_\_\_\_协助清理并负责偿还呆帐、坏帐引起的全部经济损失;对有坏帐风险的放款，专门小组在银行成立一年内提出意见，转由丁方负责处理。原方款凡经专门小组审查同意转期的，其经济责任由\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_自行负责。

订约四方同意将银行历年税后利润至少提取百分之\_\_\_\_\_，经董事会决定后拨作准备金(本合同第二十五条有进一步规定)，并经董事会决定可按订约四方上述出资比例，从该项准备金中提取，分期增加出资额至\_\_\_\_\_元。

第七条资本提供

订约四方需要银行成立后(银行的成立日期为银行营业执照的签发日期)三十天内交足出资额，以现金投资部分应全数存入银行。丁方提供的股票等，如因技术原因，在银行成立后三十天内未能办妥转入银行手续时，经董事长及副董事长联合决定，可以允许再延长三十天。任何一方所应出资的现金，如逾期未交或未交足，应按当天中国银行公布的短期放款利率支付未交部分的迟延利息。

第八条出资凭证

订约四方缴付出资额后，应由中国注册的会计师验证，出具验资报告后，由银行据以发给经董事长及副董事长签署的出资证明书。出资证明书刊载明下列事项：名称银行，银行成立的年、月、日，订约四方名称及其出资金额，出资的年、月、日以及发给出资证明书的年、月、日。当按照本合同第六条增加出资额后，银行将增发出资证明书。

第三章出资额转让及资本更改

第九条出资额转让

订约一方如向第三者出售、转让、抵押其部分或全部出资额须经订约其他三方同意，并经审批机构核准。订约一方转让其部分或全部出资额时，应先以书面通知其他三方说明承让人名称及转让条件，订约其他三方有优先购买权。且其转让条件应与向第三者转让的条件相同。如订约其他三方无意买入，出让的订约一方可按照上述通知书的转让条件，向指定第三者进行转让。违反上述规定的，其转让无效。

第十条注册资本更改

如注册资本需要变更时，应在指定时间内向审批机构申请批准，并向中华人民共和国工商行政管理部门办理变更登记手续。

第四章董事会

第十一条董事会组成

订约四方同意在银行成立时组成董事会，董事会由十人组成，中方五人，丁方五人，由中方和丁方各自委派。董事长由中方委派，副董事长两人由中方和丁方各委派一人。董事长、副董事长、董事任期三年，可以连任。

第十二条董事会权力

董事会是银行的最高权力机构，讨论决定银行的一切重大问题。其具体职权范围在银行章程中规定。

第十三条董事会议事规则

董事会会议应根据平等互利、友好协商及互相谅解的原则进行，对有关订约四方权益的下列重大问题，均应由出席董事会会议的董事投票表决，一致通过，方可作出决议。

1.银行章程的修改。

2.批准上一年度的年报、审核损益表及资产负债表。

3.超过董事会规定的任何信贷额。

4.超过董事会规定的任何购买或出售银行固定资产额。

5.银行政策、目标的修改。

6.其他人拟投资于银行，银行拟投资于其他人。

7.银行拟与其他人进行合并。

8.订约任何一方拟在银行增资或出售、转让、抵押其在银行部分或全部出资额。

9.年度业务计划的重大修改。

10.从银行利润中按比例提取准备金、职工奖励和福利基金。

11.银行每年分配给订约四方的红利。

12.银行与工会间的劳工合约及职员总人数的制订。

13.银行清算及合同终止。

副总经理以上高级职员的聘请和解聘等其他事项可由出席董事会会议的董事或其授权代理人以过半数通过作出决议。

第十四条董事会召开

董事会每年至少召开会议一次。在订约任何一方请求下，董事长可召开董事会特别会议。董事会会议在设于\_\_\_\_\_的总行召开，或在会议通过书内指定的其他地点召开。

第十五条常务董事会组成

董事会设常务董事会，由中方和丁方各委派两名董事组成，在董事会休会期间，除第十三条第1、7、8和13项外可由常务董事会代行董事会职权。由董事长或其委托的一位常务董事召集常务董事会会议。常务董事会的决议不得与董事会决议相抵触。

第五章经营管理机构

第十六条银行行政管理体制

银行的行政管理，实行董事会领导下的总裁、总经理负责制。

第十七条总裁、执行副总裁

银行设总裁一人，执行副总裁一人，是银行的主要行政负责人。贯彻执行董事会和常务董事会的各项决议，负责协调、监督银行及其各分支和附属机构的业务活动，研究国际金融市场信息，开拓银行业务。总裁、执行副总裁由丁方和中方推荐，由董事会聘请和解聘。任期均为三年，可以连任。

第十八条总经理、副总经理

银行设总经理一人，副总经理若干人，协助总经理工作。总经理、副总经理由中方和丁方推荐，由董事会聘请和解聘。总经理、副总经理执行董事会会议的各项决议，负责向董事会和总裁、执行副总裁报告，并组织领导银行在国内办理的日常业务工作。根据上述任务，总经理有权处理下列事项：

1.代表银行对外接洽业务。

2.谈判及签署文件。

3.委任及解雇非董事会委任的职员，并决定其报酬和福利。

4.起草银行业务条例报经董事会审查批准后贯彻执行。

5.起草年度业务计划及董事会要求的其他计划，将上述计划报经董事会审批后监督该计划的贯彻执行。

6.向董事会报告银行业务进度，提出银行行政管理及业务改进的建议。

7.向董事会报告银行职工人数，薪给等级及提升标准和制度。

8.提高银行职员业务及管理水平，制订银行职员训练计划，监督由董事会批准的训练计划的执行。

9.运用董事会授予的其他职责和权力。

第六章业务

第十九条业务范围

银行经营下列业务：

1.本、外币放款和本、外币票据贴现;

2.本、外币投资业务;

3.外币和外币票据兑换;

4.股票、证券的买卖和发行;

5.资信调查和咨询服务;

6.信托、保管箱业务;

7.本、外币担保业务;

8.出口贸易结算和押汇;

9.国外和香港、澳门地区汇入汇款和外汇托收;

10.侨资企业、外资企业、中外合资企业和中外合作企业的汇出汇款及进口贸易结算和押汇;

11.办理国外、香港、澳门地区的外汇存款和外汇放款;

12.侨资企业、外资企业、中外合资企业和中外合作企业的本、外币存款和透支，外国人、华侨和港澳同胞的本、外币存款和透支;

13.其他经申请批准的业务。

第七章银行分支和附属机构

第二十条分支和附属机构的成立

银行根据业务发展的需要，经有关审批机构批准，可在国内外设立分支机构和附属机构。

银行同其分支机构和附属机构之间可以相互调剂使用资金。

第二十一条现有附属机构

现有\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_成为银行在\_\_\_\_\_的子公司，\_\_\_\_\_改名为\_\_\_\_\_。该两子公司分别在\_\_\_\_\_注册为有限责任公司，根据当地的法律分别成立董事会，由中方和丁方各自委派相等人数的董事组成;各设总经理一人，副总经理若干人，由丁方和中方推荐，由各董事会聘请和解聘。总经理、副总经理负责向董事会和银行的总裁、执行副总裁报告。

银行对上述两子公司是投资控股关系，该两子公司各自实行独立经济核算，其盈利扣除上交税收和提留准备金后，所余纯利应交给银行;如发生亏损，则分别由其在实收资本的有限责任范围内自行处理。

第八章技术训练

第二十二条技术训练

银行将调派\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_的经理级职员协助银行开展业务并为银行引进先进管理技术和培训职工。

银行行政及财务高级职员将安排在\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_的训练中心或派往其他地方进行训练。

关于上述人事训练的安排将由银行董事会视银行业务发展需要及\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_的条件而作出适当的决定。

第九章确立银行设施

第二十三条银行设施

为了顺利执行董事会制订的业务方针，逐步提高银行本身服务效率，为客户提供具有国际水平的银行及咨询服务，订约四方应协助银行安排需用的楼宇设备及提供其他的便利。

第十章利润

第二十四条利润分配

订约四方按各自提供的出资比例分享银行利润，分担银行的风险及亏损。

第二十五条准备金、职工奖励及福利基金

银行每年获得的利润，按照中华人民共和国的有关法令缴纳税款后，经董事会决定将税后利润至少提取百分之\_\_\_\_\_拨作准备金，并按董事会决定另行提取一定比例的职工奖励及福利基金。其利润余额如董事会决定进行分配，应按订约四方前一年会计年度终结的投资比例进行分配。所提取的准备金可按第六条规定再行投资于银行，而增加出资额。

第二十六条利润汇出

银行所有红利按订约四方的投资比例进行分红，由银行分别给订约四方的帐户。

当利润分配给丁方时，银行将丁方名下分配到的红利用\_\_\_\_\_币在交税款后电汇给丁方指定银行及帐户。

第十一章财务会计与审计

第二十七条财务会计制度

银行内部会计制度及固定资产折旧率按照中华人民共和国有关法律和财务会计制度的规定，结合银行的具体情况加以制订，并报当地财政部门和税务机关备案。银行采用国际通用的权责发生制和借贷记帐法记帐。银行一切凭证、帐簿、报表必须用中文书写，必要时可用英文书写。

第二十八条货币单位

银行记帐本位币为\_\_\_\_\_币，除编制\_\_\_\_\_币的会计报表外，还应另编折合人民币的会计报表。人民币与\_\_\_\_\_币之间的兑换率应按国家外汇管理局公布的当日牌价(买卖中间价)折算。

第二十九条审计与报表

银行的帐目将随时公开以供订约四方及内部会计师查阅。银行将对订约四方提供未经审核的每月财务报表。会计帐册年报经订约四方同意，可在中国注册的一家独立会计师事务所审核及证明。银行将免费向订约四方提交每月财务报表及会计年报，包括经审核的年度损益报表及资产负债表。

第三十条银行审计师

董事会聘请在中国注册的一家独立会计师事务所担任银行审计师，依法审核银行一切财务收支及会计帐目，并向董事会提出报告。

第三十一条会计年度

银行会计年度采用日历年制，自公历每年一月一日起至十二月三十一日止为一年会计年度。

第十二章税务

第三十二条税款

银行应按照中华人民共和国有关法律的规定，缴纳各种税款。任何免税或减税亦按照有关法令、条例的规定进行。

第三十三条进口物资、设备

银行进口本身需用的一切物资、设备、装饰用品等按中华人民共和国法律规定免交进口关税和工商统一税。

第三十四条减税、免税及退税

银行将努力争取享受经济特区的免税或减税优惠待遇。中方将协助银行在适用法律许可下，向有关当局申请减免税或办理退税手续。

第十三章保险

第三十五条保险及付款

银行在中华人民共和国境内一切保险，应向中华人民共和国的人民保险公司或经董事会批准的其他具有资格的保险公司投保。银行在中华人民共和国境外的一切保险应向具有资格的并经董事会批准的保险公司投保。至于银行所有在中华人民共和国境外的附属机构的一切保险投保事宜，则由各附属机构的董事会各自批准。付给人民保险公司或由人民保险公司偿付款项将按有关保险合约条件以人民币或外币结付。

第十四章银行职员

第三十六条银行职员雇佣

银行职员的招收、招聘、辞退、辞职、工资、福利、奖惩、劳动保险、劳动保护、劳动纪律等事宜，按照《中外合资经营企业劳动管理规定》及有关劳动管理规定办理。

第十五章审批及注册

第三十七条审批、生效日期

银行合同、章程及其他文件由订约四方签署后，经丁方的股东大会和中方各董事会通过，按照《条例》规定的报批手续，向审批机构申请批准。

本合同经中华人民共和国审批机构批准，发出批准证书后方能生效，批准日期为合同生效日期。合同生效后，对订约四方均发生法律约束。

第三十八条注册、成立日期

订约四方收到审批机构发给批准证书后一个月内向中华人民共和国工商行政管理部门办理银行登记手续及领取营业执照，银行的营业银行签发日期为银行的成立日期。

第十六章合同有效期

第三十九条合同有效期

合同有效期将为永久性的，除非遇到第四十条规定的情况而告终止。

第十七章终止与清算

第四十条终止

当发生下列任何一种情况时，合同可告终止：

1.银行发生严重亏损无力继续经营。

2.订约双方一方不能履行合同规定义务，致使银行无法继续经营。

3.因第四十二条不可抗力影响，遭受严重损失，银行无法继续经营。

4.银行未达到其经营目的，同时又无发展前途。

订约任何一方由于上述情况请求合同终止时，董事会将召开特别会议考虑结束事宜，如获得一致通过，银行将向中华人民共和国审批机关申请解散。

第四十一条清算

当合同终止时，董事会将负责银行清算事宜。在清算事项未完成前，董事会不能解散。按《合资法》和《条例》清理帐目及划分资产。董事会将提出清算原则和手续，并任命一个清算委员会。清算委员会应向董事会报告工作情况。按照一般原则，清算过程将包括收回银行债权，支付银行债务及按照订约每一方投资比例拨还其名下投资及划分剩余资产。清算委员会的报告经董事会批准，董事会将报告原审批机构，并向原登记管理机构办理注销登记手续，缴销营业执照。

第十八章不可抗力

第四十二条不可抗力

不可抗力系指下列情况：战争、火灾、水灾、地震、暴风雨、海啸，以及其他不可抗力事项。

若订约一方由于不可抗力而阻止其按合同规定执行某职责时，应尽速备同有关不可抗力证据向其他三方报告。受不可抗力影响的订约一方应采取适当的措施减轻或免除不可抗力带来的影响，并在最短时间内恢复执行其受不可抗力影响的职责。

第十九章保密及其他

第四十三条保密

有关银行的业务资料、技术记录、财务情况均不可向外界泄漏(订约四方需向政府有关机关呈交的报告除外)，除非该资料先前已向公众公开。

第四十四条中方和丁方相互协助

为了履行本合同，中方在港澳地区和中国境外遇有需要丁方协助事项，丁方将予以协助。丁方为获得中国政府法令规定所需的各项执照、许可证、签证和认可书等，中方将予以协助;丁方为获得中国有关法令规定应享有的各项利益，中方亦将予以协助。

第二十章调解和仲裁

第四十五条董事会内部调整

订约四方如发生任何争议时，该争议事件应先通过董事会本着友好合作、互相谅解的精神协商解决。

第四十六条仲裁

订约各方如在解释或履行银行合同、章程中发生争议，应尽量通过友好协商解决，如经过协商无效，则提请中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会调解和仲裁，按该会的程序规则进行。

如交该仲裁委员会后三十天内尚未获得解决，则订约任何一方可将争议事件提交\_\_\_\_\_仲裁处按照联合国一九七六年国际贸易法或以后条例作出裁判。上述裁判处将包括三位仲裁人，中方将任命一位仲裁人，丁方亦将任命一位仲裁人，然后再由上述被任命的两位仲裁人联合任命一位仲裁人，如中方或丁方不在第一任命后六十天内任命其仲裁人或如上述两位已被任命的仲裁人不在被任命后六十天内联合任命另一位仲裁人，有关仲裁人的任命将由\_\_\_\_\_裁判处作出。仲裁人将考虑四方订约人在合同中的意向，亦可用国际上接纳的一般法则，作出裁决。裁判过程将用中英文作为正式文字。所有听证资料，索赔或辩护供述和仲裁、裁判及有关理由等，将以中英文书写。

本条规定下的仲裁裁决将为最后的裁决，对订约四方均具有法律约束力。

在解决争议期间，除争议事项外，银行订约各方应继续履行银行合同、章程所规定的其他各项条款。

第二十一章合同文字

第四十七条合同文字

合同用中英文书写。各中英文本具有同等效力。

第四十八条通知书

订约四方书信往来，董事会通知书与文件，财务会计通知书与报告等应按订约四方在第四十九条列明的法定地址以挂号航邮、电报或电传投递。如某方地址更改时，应用书面通知其他三方。

第二十二章法定通讯地址

第四十九条法定地址

订约四方法定地址如下：

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_

丁方：\_\_\_\_\_

第二十三章附加条款

第五十条修改

合同的任何修改须经董事会决定后，呈交审批机关批准，方为有效。

第五十一条前写合约及照会

本合同经审批机构批准正式生效后，订约四方所有的前口头和书面的协议或照会等，如与合同相抵触时，以本合同为准。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_

丁方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

**最新银行半年工作述职报告通用二**

稍纵即逝，上半年，过去6个月的审查，中国招商银行的领导和同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己工作。

一、现在过去半年的工作是总结如下：

1、为企业客户经理，不仅加强研究的重点是1良好的信贷政策，在主要投资银行的整体信贷政策下降，客户和商业信贷产业政策，是关注的焦点，在此基础上的信贷政策，良好的银行政策，业务分类营销和沟通的一部分，充分发挥客户经理的责任。

2、努力提高业务技能水平，增强风险管理意识。从分公司已成立之前，国内保理，贷款业务，满足，为了能够扩大其客户，准备接收分支部门的支持下，负责帮助他们迅速了解和熟悉业务操作，掌握风险的模式已经得到了进一步改善;此外，为了加强学习业务技能，6个月，四次，由分行举办的技能培训。

3、加强客户营销，一个良好的工作回报广大客户的信用报告。

总体从紧的货币政策，做和谐，分行的目标客户，深入研究行业发展趋势，有针对性的营销为基础的市场营销和风险管理。六个月，已在云南昆明生物科技有限公司，云南齐峰机电设备制造有限公司，电力燃料有限责任公司，云南苏联城市的投票权和参与工作在其他公司业务。加强客户营销，增加的客户群。自己的担子很重，他们的技能，营销能力和经验，他们的客户经理的业绩有一定的距离，所以总是被掉以轻心，总是在学习，总结，我们如何才能更好地做银行业务，不断学习，不断积累，从容在他们的日常工作，组织和管理能力，综合分析能力，工作能力所产生的各种问题的协调处理，已提高到一定程度后6个月的锻炼，以确保正常的工作运作，可以治疗各种任务的正确的态度，热爱本职工作，认真努力地开展实际工作

积极改善他们的专业素质，争取工作的主动权，强心，责任感，努力提高工作效率和质量。

二、存在的问题和今后的发展方向。

虽然我爱奉献给工作已经取得了一些成果，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，技术水平的性能是没有足够的技术资源和一些很好的客户，在原有的良好的合作关系，但他们有针对性的行动方案，为客户的发展。其次，现有的客户资源，不深挖细刨，扩大营销力度，为客户的交易链，并没有发现他们的目标客户群体的适当干预的机会。第三，一些工作不能太小，一些协调不到位。

**最新银行半年工作述职报告通用三**

借款人：

贷款人：中国建设银行股份有限公司漳州市分行东城支行

根据漳州市住房公积金管理中心(下称中心)借款人或授权代理人共同出具的《公积金逐月冲还贷审批确认表》(下称《冲还贷确认表》)(编号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，借款人和贷款人对《个人住房借款合同》(编号 \_\_年 \_\_字 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号)签订补充协议如下：

一、借款人同意对《冲还贷确认表》所列编号年\_字第\_\_\_\_\_\_\_\_号《个人住房借款合同》项下的住房公积金(组合)贷款，办理逐月冲还贷(下称冲还贷)

二、贷款人从中心审批确认次月起逐月自动提取《冲还贷确认表》账户内的公积金归还借款人当期应还贷款本息，且每月只冲还一次，正常情况下，冲还贷日为每月19日。借款人每月18日、19日不办理提前还款。

中心审批确认当月借款人仍需按《个人住房借款合同》约定还款以免逾期。

上述当期是指贷款正常扣款日在每月19日(含19日)以后的一期，贷款正常扣款日在每月18日之前的，中心审批确认次月的还贷视为前一期，这一期仍需借款人按《个人住房借款合同》约定还款以免逾期。

当贷款正常扣款日为每月18日时，中心审批确认次月的冲还贷偿还金额包括当前应还款额(含逾期未还金额)及下一期的应还款金额(即当月19日至下月18日的应还款金额)

公积金存款不足以归还当前应还款额的，贷款人在《个人住房借款合同》约定的扣款日期，从借款人的委托扣款账户代扣差额部分，借款人应及时在委托扣款账户存入对应金额以免逾期。

三、借款人同意如下事项：

(一)从本协议签定的下一个月起，借款人逾贷累计达3次的，经市住房公积金管理中心核定停冲，贷款人停止办理借款人住房公积金冲还贷业务，恢复原《个人住房借款合同》约定的扣款方式。

(二)借款人愿意自行承担因冲还贷造成提前归还每期应还款或导致贷款逾期的损失。

四、最后一期(包括因客户提前还本、利率调整等因素导致的自然缩期为最后一期的)的还款不进行冲还贷，借款人须按《个人住房借款合同》约定的委托扣款账户、扣款日期存足资金进行还款。

五、本协议不影响借款人在前述《个人住房借款合同》项下的义务，无论何种原因导致约定账户的公积金无法提取用于归还贷款或不足以归还应还贷款本息的，借款人仍应按《个人住房借款合同》的约定，即在扣款日之前将当期应还款额存入指定委托扣款账户。否则由此出现贷款逾期或其他损失的后果由借款人承担。贷款人有权根据前述《个人住房借款合同》的约定要求借款人承担违约责任。

贷款方： 借款方：

年 月 日 年 月 日

**最新银行半年工作述职报告通用四**

上半年，我行认真贯彻市分行××年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行××年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元,完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×%;对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×;金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×%;外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元;公司贷款较年初减少××万元;票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

(二)加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(三)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了和中心等一些核心老客户,一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了、××公司、等一批优质目标客户，同时还新拓展了房产、等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行××年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科从纸厂一次揽入票据多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长立即率公司业务科客户经理奔赴等地。通过与等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，、等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段\"虎口拔牙\"，××局职工，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的\"垫款\"支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与行联系，促成行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(四)加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展\"三讲\"教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展\"三讲\"教育\"回头看\"活动。\"回头看\"过程，分行党委对去年\"三讲\"教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好\"形象工程\"和\"民心工程\"的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、蓝球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建\"青年文明号\"、\"青年岗位能手\"、\"巾帼建功\"活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

(五)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是××银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

三、下半年的工作意见

今年上半年，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下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销分理处带来的存款流失，要妥善处理好股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，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。

下半年我们的工作重点：

1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。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、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，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。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个\"清贷收息\"的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。

**最新银行半年工作述职报告通用五**

半年的银行工作已经结束了，是时候对自己的工作进行一个总结了。

一、不断加强学习，提高自身素质

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新当前

建行，\_行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于\_\_银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了\_\_行的品牌形象。虽然\_\_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为\_\_行的青年员工，我们要坚定\_\_行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造\_\_行良好的的形象，打造\_\_行一流的品牌。为了\_\_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反鐀给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以\_\_行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

**最新银行半年工作述职报告通用六**

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作总结。

一、各项任务指标、学习和工作情况

1、任务指标:

基金

个人任务指标\_万，完成\_万，完成率\_\_%。

理财产品

个人任务指标\_万，完成\_万，完成率\_\_%。

理财客户

新增户，完成\_\_%。

贵金属

任务指标\_万，销售\_万，完成率\_\_%。

白金卡

任务指标\_张，完成\_张，完成率\_\_%。

贷记卡

个人任务指标\_张，完成\_张，完成率\_\_%。

2、学习上：

20\_\_年\_月通过了cfp(国际金融理财师)考试，目前已经具备了afp、cfp、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来\_万元。

2)、细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了\_多万元的贵金属，为我行增加了\_万多元的中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4、协助行领导积极营销

在做好本岗的同时，协助行领导营销了\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_和\_\_\_单位的的电子结算业务。

二、工作中存在的不足

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

三、20\_\_年的工作打算：

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼!

**最新银行半年工作述职报告通用七**

\_\_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。

**最新银行半年工作述职报告通用八**

20\_\_年上半年，人民银行霍邱县支行全面深入贯彻落实\_\_大、\_\_届三中全会和上级行会议精神，紧扣六安中支工作部署，紧密结合县域和支行实际，秉持“从严治行、实干兴行”工作方针，按照“三个转型”、“三个强化”工作主线，继续贯彻实施稳健的货币政策，有效防范金融风险，维护辖区金融稳定，优化信用环境建设，创新金融服务，提升金融管理水平，努力促进支行各项工作取得新成效、再上新台阶，推动全县经济金融提质增效升级和持续健康发展。

一、20\_\_年上半年主要工作情况

(一)贯彻稳健的货币政策，增强货币政策传导

1、强化窗口引导作用，实施稳健货币政策。通过专题汇报、银政企对接会等各种平台，宣传和贯彻执行稳健的货币政策。按月分析、按季召开全县金融形势分析会，指导全县金融机构合理把握信贷投向、进度和节奏，避免季节性异常波动。着力实现财政性资金存放与金融机构贷款余额挂钩制度，促进新增存款用于当地，提升金融对地方经济的支撑作用。截止6月末，全县金融机构各项存款余额252、5亿元，同比增长12%，较年初新增存款24、4亿元;各项贷款余额123、8亿元，同比增长14、1%，较年初新增9、7亿元。

2、建立货币政策调控载体，畅通货币政策传导。按月对全县金融运行情况进行分析，通过及时分析月度金融运行情况和金融动态反映，提供金融信息服务。2月份约见地方法人金融机构负责人，传达20\_\_年合意贷款计划安排，提出合意贷款调控要求，确保地方法人金融机构的投放计划科学合理进行。

3、加强银企对接，拓展融资渠道。1月23日，联合县金融办、监管办、经信委共同举办了霍邱县20\_\_年度银企对接活动启动仪式。参会42家企业与9家银行业金融机构现场签订贷款合同8、6亿元，实现了全县20\_\_年度经济“稳中有进，改革创新，银企协作”的良好开局。

4、创新金融服务，发展普惠金融。一是积极开展六安市家庭农场直管直贷工作试点推进工作。4月初，联合霍邱村镇银行开展了对全县家庭农场发展及信贷需求情况的调查。针对当前家庭农场普遍存在缺乏有效抵押物的情况下，探索出“订单+家庭农场”信贷模式，在支行积极推动下，霍邱村镇银行成功通过“订单+家庭农场”信贷模式对霍邱县洪集蒋氏种植养殖家庭农场发放了一笔20万元贷款。二是积极探索创新扶贫新模式，推动大别山金融扶贫工作。为深入开展“金融普惠年”活动，加强农村金融网点建设、服务“三农”与小微企业。4月29日，我支行牵头带领部分金融机构负责人，配合县政协及孟集经济片五乡镇政协委员开展对孟集镇农村金融网点建设与服务情况调研，建议政府加强大别山区农村金融网点的政策扶持、建立金融机构风险补偿机制。三是积极推广应收账款融资服务平台并取得初步成效。根据六安中支的统一安排，在推广过程中采取“重点突破，广泛推进，确保实效”工作的原则，支行有针对性选择了3家金融机构和有应收账款融资需求的1家企业，率先在全市县域注册成功，此做法得到了六安中支的充分肯定，并在全市进行推广。四是大力开展的跨境人民币业务“增量拓面”工作。随着我县涉外企业进出口业务的发展，为帮助涉外企业更加深入地了解跨境人民币业务相关政策知识，6月19日，我支行牵头主办了人行六安中支开展的跨境人民币业务“增量拓面”走进霍邱活动。辖内20家涉外企业参加了会议，人行合肥中支、六安中支及市经办银行专家在现场进行详细的政策宣传和业务培训，此项活动有力地推动了县内涉外企业跨境人民币业务普及，加快霍邱县跨境人民币业务发展。

5、全力维护金融稳定，切实加强风险防控。一是认真做好日常风险监测工作，及时报告涉及金融稳定、可能引发系统性金融风险的各类重大风险、重大突发事件、重大金融案件等。今年以来，针对安徽庆发集团因资金链断裂，导致辖内金融机构多家贷款逾期并出现欠息，信贷风险显现，我支行积极协助农行、农发行及时开展调查，通过重大事项报告向人行六安中支报送，并向县委、县政府进行汇报，积极采取措施化解贷款风险，通过多方努力，初步达成对庆发集团部门资产进行处置用于归还银行借款化解方案。二是开展执法检查和综合评价工作。4月份，组织开展对20\_\_年金融机构综合评价工作，提升人民银行的执行力和保障人民银行有关规定的全面正确执行发挥重要作用，进一步促进县域金融业稳健高效运行和经济金融健康发展。5月份，对霍邱县村镇银行开展了存款准备金管理、信贷政策执行、利率管理、应急管理、重大事项报告、征信管理、支农再贷款7个方面综合执法检查;配合县金融办开展了对全县小额贷款公司、融资性担保公司进行了全面检查，重点排查可疑资金流向情况，防范不规范经营导致的风险积聚的风险排查。

6、加强金融统计分析，开展特色调查研究。按日上报霍邱村镇银行存贷款的日报系统;圆满完成大别山片安徽省霍邱县20\_\_年主要经济指标统计表，为按季上报全县经济指标统计打下基础;完成皖北城市带数据统计;顺利完成霍邱县法人金融机构经济普查工作;扎实做好六安市金融业综合统计试点工作，5月份完成了银行、保险、融资性担保、小贷前期数据收集，为顺利推进霍邱县综合统计报数工作奠定基础。重点结合县域实际开展特色研究。开展对当前生猪价格下跌因素调查与分析，积极配合上级行先后完成了金融支持种粮大户发展的制约因素、银行业开展银行互联网业务情况、金融支持战略性新兴业取得成效等28项快速调查任务。

(二)夯实基础业务，有效增强履职实力

1、加强支付结算管理，提高县辖结算质量。一是加强银行账户管理。上半年共办理认真做好人民币银行结算账户管理工作，截止到6月底，本年共开立基本户348户，预算单位专用账户：户，临时户6户，撤销各类账户：户，为县辖结算管理打下坚实基础。二是全力做好acs上线前准备、系统模拟测试和正式运行工作，做好业务人员的培训工作，使业务人员更熟练掌握各项业务操作规范和具体实务，杜绝操作风险，实现业务操作零差错;三是加强支付结算调研工作，组织人员对辖内助农取款收单机构、银行卡助农取款服务点(商户)及客户开展实地问卷调查;完成“以‘余额宝’为例探讨第三方支付沉淀资金利用问题”调研报告。

2、加强国库管理，全面提升国库工作水平。积极推进乡镇财政国库集中支付，继续加强财税库银横向联网工作，上半年，国库tcbs系统顺利上线后，实现业务“零差错”，共办理一般预算收入18亿元，一般预算支出29、11亿元;进一步做好货币发行工作，上半年共投放发行基金24、99亿元，回笼发行基金20、72亿元。

3、推进反洗钱工作，提升反洗钱工作水平。年初召开金融机构反洗钱工作会议，对全年反洗钱工作进行全面部署，对相关业务人员开展培训。对辖区金融机构反洗钱工作相关资料进行整理，开展反洗钱工作非现场监管考评，对考评情况在全辖范围内进行通报，并向其上级单位进行抄报，促进各单位对反洗钱工作的重视。

4、加强征信管理工作，进一步推进信用体系建设。一是做好贷款卡发放与年审工作，严把企业贷款卡发卡和年审资料的审查，确保真实性、完整性及数据录入的准确性。截止6月末，共新办贷款卡53个，办理年审贷款卡153个，办理个人信用报告查询1099个。二是加大征信宣传力度，在“3·15”开展“珍爱信用记录，享受幸福人生”活动;6月份，开展“信用关爱日”活动，引导公众关爱自身信用，促进个人征信知识的普及和个人信用意识的提高。

5、加强人民币管理工作，强化人民币收付和反假业务检查。一是加大反假货币宣传工作，3月份，会同辖内金融机构进行了大规模的反假宣传活动，多种形式向广大人民群众宣传反假货币，让反假货币深入人心，融入人民群众的生活中。二是加大人民币收付的检查力度。支行组建突击检查小组，分别对霍邱县农村信用联合社及霍邱县邮政储蓄银行的8个营业网点进行了人民币收付业务和反假货币业务的检查。通过检查，强化了基层金融机构人员的假币收缴责任意识和无偿兑换残缺污损人民币的服务意识。

6、加强金融消费权益保护，切实推进金融维权意识。紧密结合霍邱实际，细化金融消费权益保护工作的检查和评价制度，健全金融消费者权益保护工作机制，完善职责范围内金融消费纠纷的处置机制。依托助农取款点重点推进金融维权服务站和金融知识宣传站建设。3月份，开展了“3·15金融消费者维权普法教育”和“金融知识普及月”活动，深化了金融普法教育和金融知识宣传工作。配合中支宣传好六安金融消费权益保护网，督导金融机构主动开展产品解读、信息披露和风险提示，严格执行收费政策，规范金融服务行为。

(三)加强内部管理，强化内控风险防范

1、扎实开展“制度完善月”活动。4月份，在“制度完善月”活动中，支行对原有的制度进行“废、改、立”，新增制度7个，修订制度20余个，废除制度5个，为充分发挥制度的制约、监督和保障作用提供制度依据。对支行新增和修改的各项制度，有计划、有重点地组织各部门认真学习，做到“人人知晓、人人牢记”，营造用制度管权、按制度办事、靠制度管人的管理状态。

2、继续做好内部风险监测工作。上半年，支行要求各部门严格按制度要求，组织做好“岗位风险系统”和“风险监督管理系统”的信息录入、运行、监测等工作，纪检监察部门做好监督检查，进一步强化风险监测和内控建设，规范业务操作，从而达到防范风险的目的。

3、继续加强综治工作。从加强法制学习，对新进人员签订保密承诺书，加强保密教育入手，进一步增强支行员工的保密安全意识，提高保密技防能力。以六安中支安全检查、“飞行检查”为契机，对支行保密的工作、计算机安全、印章管理、制度建设等进行全面排查，发现问题和隐患及时整改。

(四)加强党建工作，推进廉政建设，为有效履职提供保障

1、加强班子建设。以建设“三型班子”和学习型党组织为主线，以中心组理论学习为龙头，切实加强政治学习的组织领导。认真组织召开党员领导干部专题民主生活会，落实“八个方面、52个不准”，反对“四风”，在班子成员中开展批评和自我批评，对存在问题，制订整改方案，落实整改。

2、扎实开展党的群众路线教育实践活动。按照上级行统一部署，3月份，支行高起点、高标准、高质量深入开展第二阶段党的群众路线教育活动，扎实抓好了第一环节和第二环节各项内容的落实，做到了教育为主、领导带头、全员参与、制度先行;组织党员干部广泛开展了金融服务惠民工程、调研进企业、宣传进社区、党员走基层、央行志愿者服务等活动，丰富了活动内容。支行班子及成员积极广泛征求意见建议，切实查找“四风”中存在问题，抓好整改和完善，真正实现以活动抓班子、带队伍、促履职，真正为人民群众办实事、办好事、解难事。

3、大力加强核心价值观教育，提升党性修养。组织集中观看了《第一书记》、《吴仁宝》、《永远是春天》等教育影片，收听收看了《面向未来的赶考》等报道。引导广大党员自觉加强党性修养锤炼，树立正确的世界观、权力观和事业观，坚持以人为本，执政为民的理念，认真履行央行职责，实现自身价值。

4、深入开展党风廉政建设。6月份支行开展了“学制度·守制度·控风险”学习活动，认真组织全行党员干部进行一次全员参与廉政知识和风险知识测试，通过开展“学制度·守制度·控风险”学习测试活动，使全体党员进一步确立了廉洁意识和风险意识，增强了反腐倡廉和廉洁自律观念，把反腐倡廉工作融入支行建设之中。

二、下半年工作打算

下半年，霍邱支行将继续按照中支党委“三个转型”、“三个保障”的总体工作部署要求，紧扣霍邱发展实际，认真贯彻落实宏观货币政策，推进金融产品创新，提升金融服务水平，不断促进全县经济金融又好又快发展。

(一)加大窗口指导，激发全县金融活力

一是贯彻稳健的货币政策。认真贯彻稳健的货币政策，坚持稳中求进、稳中有为的工作基调，加大窗口指导力度，支持经济金融健康快速发展。二是营造稳定的金融环境。完善金融稳定协调机制，加强银政企沟通，按月监测、按季分析金融形势，防范系统性风险和季节性波动，确保辖内金融稳定和安全无事故，努力尽快实现活力金融与普惠金融共建的转型。

(二)不断强化内部管理，夯实基础工作

进一步加强“从严治行、实干兴行”管理，强化内部管理，强化制度执行，继续加强会计财务、支付结算、国库发行、征信统计、外汇科技等基础工作，继续实施“零差错”、“零违规”五零目标管理。继续开展“创先争优”、“支持实体经济发展”等活动，进一步完善内部治理结构，整合、优化资源配置，在机制、制度、路径、方法、手段上进行系统化、一体化管理，努力实现机制引导与绩效提升并重的转型。

(三)持续优化金融生态环境，加强金融管理

一是继续加强“两管理、两综合、一保护”工作，深入推进金融生态县建设，继续开展好金融知识普法宣传工作，努力促进全县经济金融实现和谐发展。二是强化宏观审慎监管新要求，高度关注全县各类金融风险，突出金融风险监测预警的前瞻性，继续完善全县金融协调监管机制，切实维护好全县的金融稳定。三是督促金融机构及时做好重大事项和重要信息上报工作。四是进一步加大与地方政府、经信委、农委、金融办和工商税务等部门协调沟通，多层次多角度的把握金融风险动向，做到早预防、妥解决。

(四)加强金融服务创新，提升金融服务水平

一是继续在“金融宣传”上做文章。改进宣传方式，扩大宣传效果，认真贯彻落实利民惠民便民支民政策。二是继续在“金融服务”上下功夫。进一步改善农村支付结算环境，深化人民币流通满意工程，着力借鉴桐城经验，创新人民币反假工作机制。三是继续在“一行一品”上出成效。继续开展“金融创新”活动，推进农村金融产品和服务方式创新，充分激发全县金融活力，助推霍邱科学发展。四是继续强化支行优势项目。立足霍邱经济发展中的金融服务需求，深入开展调查研究，及时掌握可能发生资金链断裂等苗头性、趋势性问题，及时调查经济运行中的新情况、新问题。

(五)扎实开展群众路线教育活动，提升党建科学化水平

一是加强作风建设，深入开展党的群众路线主题教育实践活动，认真贯彻落实中央八项规定和中心支行“八要八不要”、“严字令”，进一步促进作风改进，不踩红线，不越雷池，坚守底线;二是继续加强廉政风险防控和核心价值观教育，弘扬先进，树立正确的价值观导向，引导全行党员干部坚定理想信念。三是继续强化、活化党组中心组学习，着力建设“三型班子”，进一步规范加强支部建设，引领全行党员群众切实改进工作作风。四是以开展党的群众路线教育实践活动为契机，开展各种主题系列活动，积极构建充满朝气、阳光向上、富有支行特色的央行文化，深入推进文明单位创建活动。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！