# 银行副职半年度工作总结(6篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-30

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。银行副职半年度工作总...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**银行副职半年度工作总结篇一**

在我们忙碌工作中不经意间已经将近半年，下面是小编搜集整理的2024银行上半年工作总结，欢迎阅读。

2024银行上半年工作总结一

20xx年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额41739xxxx元，比上年末增加 6042xxxx元，，完成省行下达年增长计划10xxxx;外币存款余额144xxxx美元，比上年末增长52xxxx美元，完成年增长计划10xxxx;人民币各项贷款余额18011xxxx元(剔除剥离不良贷款6368xxxx元)，实际增投1218xxxx元，完成全年增投计划的12xxxx，剥离后，百分点;帐面利润136xxxx元，同比减亏418xxxx元，完成计划的13xxxx，实际利润亏损87xxxx元，同比减亏287xxxx元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款开门红。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增5527xxxx元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额2117xxxx元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年\*\*\*\*、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行\*\*、\*\*元，元，元;代理兑付农金会个人股金489xxxx元，。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行\*\*\*\*属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额41739xxxx元，比年初净增6042xxxx元，在当地四行中，增量市场占有率44.8xxxx，存量市场占有率28.8xxxx，比年初提高1.8xxxx百分点，暂居当地四行首位。

今年来，我们在做好贷款清分、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款内外部剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合\*\*\*\*实际，制订了《\*\*\*\*不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对\*\*\*\*存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产6992xxxx元，其中本金6368xxxx元，利息623xxxx元，超过省行下达指标313xxxx元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放为中心，坚持三个有利于原则，继续实施双优发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定5xxxx市级重点企业作为2024年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额1714xxxx元，其中增投贷款795xxxx元，，承兑汇票917xxxx元，占新开出承兑汇票总额的82.7xxxx。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，，利息收回率10xxxx。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持二清工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，二清工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入695xxxx元，比去年同期增加163xxxx元。

年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《2024年\*\*\*\*综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币19369xxxx元，上存省行资金利息收入250xxxx元，同比增加28xxxx元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共6992xxxx元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行\*\*\*\*2024年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入1440xxxx元，同比增收28xxxx元，总支出1304xxxx元，同比减支390xxxx元，帐面盈利136xxxx元，同比扭亏增盈418xxxx元。

至6月底共有7xxxx网点直连省行大机，占网点总数的8xxxx，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。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实wjb副总理《落实三讲教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸查情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

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。

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1389xxxx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。

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。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

2024银行上半年工作总结二

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意义重大。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、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极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责任感，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，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这半年中，我始终保持着良好的工作状态，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一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该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，更好的为广大客户提供方便、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，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。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通过提供优质的服务来实现，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择，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，工作才能做到最好。

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，则更多的要考虑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、手段一定要依法合规，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助下，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，今后我会积极认真践行营销技巧，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，我会一直保持空杯心态，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：

比尔盖茨说过这样一句话：每天早晨醒来，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?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，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。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，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能力。

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! 在我们忙碌工作中不经意间已经将近半年，下面是小编搜集整理的2024银行上半年工作总结，欢迎阅读。

2024银行上半年工作总结一

20xx年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额41739xxxx元，比上年末增加 6042xxxx元，，完成省行下达年增长计划10xxxx;外币存款余额144xxxx美元，比上年末增长52xxxx美元，完成年增长计划10xxxx;人民币各项贷款余额18011xxxx元(剔除剥离不良贷款6368xxxx元)，实际增投1218xxxx元，完成全年增投计划的12xxxx，剥离后，百分点;帐面利润136xxxx元，同比减亏418xxxx元，完成计划的13xxxx，实际利润亏损87xxxx元，同比减亏287xxxx元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款开门红。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增5527xxxx元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额2117xxxx元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年\*\*\*\*、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行\*\*、\*\*元，元，元;代理兑付农金会个人股金489xxxx元，。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行\*\*\*\*属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额41739xxxx元，比年初净增6042xxxx元，在当地四行中，增量市场占有率44.8xxxx，存量市场占有率28.8xxxx，比年初提高1.8xxxx百分点，暂居当地四行首位。

今年来，我们在做好贷款清分、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款内外部剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合\*\*\*\*实际，制订了《\*\*\*\*不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对\*\*\*\*存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产6992xxxx元，其中本金6368xxxx元，利息623xxxx元，超过省行下达指标313xxxx元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放为中心，坚持三个有利于原则，继续实施双优发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定5xxxx市级重点企业作为2024年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额1714xxxx元，其中增投贷款795xxxx元，，承兑汇票917xxxx元，占新开出承兑汇票总额的82.7xxxx。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，，利息收回率10xxxx。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持二清工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，二清工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入695xxxx元，比去年同期增加163xxxx元。

年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《2024年\*\*\*\*综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币19369xxxx元，上存省行资金利息收入250xxxx元，同比增加28xxxx元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共6992xxxx元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行\*\*\*\*2024年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入1440xxxx元，同比增收28xxxx元，总支出1304xxxx元，同比减支390xxxx元，帐面盈利136xxxx元，同比扭亏增盈418xxxx元。

至6月底共有7xxxx网点直连省行大机，占网点总数的8xxxx，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。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实wjb副总理《落实三讲教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸查情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

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。

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1389xxxx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。

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。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

2024银行上半年工作总结二

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意义重大。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、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极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责任感，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，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这半年中，我始终保持着良好的工作状态，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一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该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，更好的为广大客户提供方便、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，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。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通过提供优质的服务来实现，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择，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，工作才能做到最好。

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，则更多的要考虑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、手段一定要依法合规，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助下，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，今后我会积极认真践行营销技巧，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，我会一直保持空杯心态，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：

比尔盖茨说过这样一句话：每天早晨醒来，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?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，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。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，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能力。

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! 2024银行上半年工作总结

**银行副职半年度工作总结篇二**

半年总结

2024年已经走过一半，在这已过去的半年里作为一名质检员越来越感受到公司对质量工作重视度的加强。现在就这半年来的工作情况总结如下：

一 半年来的产品质量情况：

1半成品质量情况：今年1—6月份红袜二厂共计抽查半成品372批次，其中一次检验合格309批，抽检合格率为83%，一次抽检不合格返工后合格的有63批，返工率为17%。相袜共计抽查半成品311批次，其中一次检验合格254批，抽检合格率为81.6%，一次抽检不合格返工后合格的有57批，返工率为18.4%。通过汇总分析，抽查中所发现的不合格项主要集中在以下几个方面:我们的产品里经常混有别的品牌的标识物，通过了解这主要是由于包装工人不仔细，工作台上的辅料未清理干净而导致混用；少数厂家白色袜子的油污脏袜较多，数量超出了检验规范的要求；有些条码上的成份与检测报告上的不一致。这些都是检查过程中常见的问题，虽然不能做到完全避免，但只要我们细心，多看 多查就能最大限度降低问题产品的产生。

2成品的最终检验情况：1-6月份红袜二厂共检验成品1044批次，合格1009批，合格率为96.7%。相袜共检验成品1772批次，合格1649批，合格率为93%。

3产品内在质量检测情况：1-6月份红袜二厂共计送检各类产品99批，其中合格83批，不合格16批，送检合格率为83.8%.相袜共计送检各类产品69批，其中合格47批，不合格22批，送检合格率为68%。上半年两个厂的送检合格率都比较低，这主要是因为仓库里的库存产品有些是以前的产品没有像现在这样每个货号都送检，现在公司里要求都要检测，所以导致产品上标示的成分与现在检测出来的不一致，所以检测出来的不合格项大都是成份不符。针对这些成份不符的库存产品在发货时都已按检测的成份重新跟换条码，对于像色牢度和甲醛 ph值超标的不合格的产品有外协上通知外协厂跟换原材料，重新送检。要是还不合格就找其他产品代替，取消原有厂家的订单。

二存在的问题和不足:

2虽然对自己本职工作和领导交待的工作能努力去完成，但由于本人性格较内向，沟通协作不够，和同事领导间的沟通交流不够多。其实每个人都有自己的优点和好的工作方法值得学习，这就需要在平时的工作中相互交流，这样才能提升自己，所以在以后的工作中会加强这方面的锻炼;3质量管理的方向有待改变,以前外协产品都入库所以将重点都放在产品入库的最终检验上，现在改为外协厂发货，所以要加强对过程质量的控制，在今后的工作中要走出去，到外协厂多看多查，控制好过程，才有好的结果.

了解更多的产品知识，只有全面的掌握产品的知识，才能更多及时的发现问题，减少不合格品的入库；

3要进一步加强质量控制和范围：包括包装辅料.过程检.入库检.退货检等；4做好质量记录形成书面的东西并要求相关人员签字确认，确保准确 完整并归档，保证具有可追溯性；5对发货过程中发现的产品问题及时提出处置，特别是经常出现问题的厂家产品更要全过程跟踪检查严格把关，坚持利用周例会进行分析总结，以便于工作的持续改进。

王俊

2024年07月13日

**银行副职半年度工作总结篇三**

银行上半年工作总结2024 银行上半年工作总结 银行工作总结

银行上半年工作总结2024【一】

xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，xx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，在年度取得一定成绩。

截止到xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%;结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%。

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%;企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%。外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%。

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%，完成年度计划xx%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

一季度开展各条线部门xx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。

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。

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综合管理部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。

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位置，对私存款中网点入围率40%。

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。

另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx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，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

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，业务发展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xx分行联动营销，抓住有利时机，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xx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，xx公司国际结算量达xx亿美元，xx结算量达xx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。

经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出用脑用心的有效营销、团队个人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。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固;欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

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;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。 4、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，使他们成为内线人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

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。....com

工商银行储蓄柜员xx年度工作总结 xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。xx年对南岸支行来讲，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。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导...

xx年5月，我到\*\*\*信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和\*\*主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，以\*\*\*\*重要思想为指导，深入实... 时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。xx年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理xx工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。

工作总结\*\*年对南岸支行来讲，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。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

过去的一年，我部在联社领导的直接关心下，在联社各部室、基层各社的支持配合下，紧紧围绕联社年初提出不良贷款下降和经济效益提高的工作思路，强调以人为本，以强化信贷管理为突破口，全力抓好不良贷款速降和新增贷款的管理，以此带动我...

银行上半年工作总结2024【二】

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行xxxx、xxxx、xxxx工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今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。

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元,增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx，列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

五月份数据，14项可比指标中，xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元,较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx。

今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

xxx支行拥有对公客户xxx余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;

营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们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，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

**银行副职半年度工作总结篇四**

半年度工作总结

从去年11月来到公司至今，已经工作了整整半年之多，整体来说有酸甜苦辣，得到了许多也失去了许多。今年在经理的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的！现在来说工作流程也已经步入正轨，并且对于我所从事的电话销售这个行业有了更加全面的了解，客户关系日积月累。但是整体来说我自己还是有很多需要改进，失去了许多不该失去的时间和客户。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧还是不够熟练。每天都要接触许多不同客户而我跟他们沟通的时候不太容易把握什么样的人说什么样的话，有时候遇到比较直爽的客户，说多了反而不利，遇到菜鸟说什么都不会听懂的。语言组织表达能力是需要加强改进。 第二：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

第三：新客户跟进的不是很好。对于我们这个行业来说连续不断的培养新客户是重中之重，有时候一个比较有意向的客户我会很抱有希望的对待，但是有时候还是会漏掉一些忘记跟进，等下次在跟进的时候人家已经不需要了。 对于这些问题，以下是我做出的工作计划： 第一：多听、多想、多问、多学。

第二：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对投资产品的需求和要求，提出合理化的建议。 第三：每周给自己订一个目标。每天不断反思和不断总结。

第四：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，并总结自己的的重点客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

第五：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。 我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在下半年公司会更好，自己的业绩量也会比之前更加有前景。以上是我的工作计划和目标，有什么不当的地方还得请领导指正。在以后的时间里，我会在更加努力的工作。也希望相信通过这半年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在下半年年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望自己的业务量能够达到质的飞跃。

2024年6月15日

**银行副职半年度工作总结篇五**

春潮园第一社区2024年度上半年工作总结

2024年已经是时间过半，为确保年度内圆满完成区、街交付的各项目标任务，我们在年中时及时盘点，总结得失，改进工作。上半年里，我社区以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的十七大精神，努力打造具有鲜明特色的党建工作品牌，深化市级党建工作示范点的创建工作。同时，本着“以人为本、服务居民”的原则，围绕和谐社区的工作目标，完善社区服务，繁荣社区文化，美化社区环境，打造平安社区，关心居民生活，不断提高社区管理水平，使社区的全面工作又上了一个新台阶。

自2024年以来，我们春潮园第一社区党总支成为新区唯一一家入选无锡市“基层党建工作示范点”的社区级候选单位，这对我们是一种极大地荣誉和鼓舞，也是压力和鞭策。从今年年初起，我们加大了无锡市“基层党建工作示范点”创建工作的力度。首先是营造浓厚的宣传氛围。社区党总支召开党员动员大会，让每一位党员都积极参与到“示范点”的创建中来。同时在社区的4处固定橱窗内制作了宣传版面，重点就创建过程中要注重的“五个和谐”在居民群众中进行宣传普及。其次，成立了创建工作领导小组，并由社区党总支书记亲自挂帅抓好此项工作。我们还制定了创建规划，并具体到每一项活动，力争使整个创建工作内容丰富，亮点突出。4月份，无锡日报记者到我社区采

访，详细了解了我社区近两年在党建工作中取得突出成绩，并在《无锡日报》上刊登了题为“党员同创社区服务品牌”的报道。目前，“示范点”评选工作已进入关键阶段，我社区将与其他49家参评单位一起，接受全市公众的监督和投票评选，结果将在建党87周年之际揭晓。

根据街道的统一要求，我社区决定开展“有事我来帮”党建品牌活动。这项品牌活动的核心理念是：亮党员身份，树党员形象，尽党员义务，建和谐社区。充分调动社区党员的积极性，变被动服务为主动帮忙，实现从“有事您就说”到“有事我来帮”的过度，让党的鲜红旗帜深入到百姓身边，让党员的奉献热情架起连心桥，温暖百姓心。

为确保“有事我来帮”品牌活动顺利实施，我们确立了三种服务形式：一是“广场日”，每季度开展一次集中的广场志愿者服务活动，提供包括扎拖把、磨剪刀、理发、配钥匙、缝纫、修小家电等项目的服务。二是“上门日”，每两个月开展一次送服务上门活动，帮助社区中的孤寡老人、残疾人、特困家庭等解决一些实际困难。三是“回访日”，不定期地对服务对象进行回访，广泛听取群众的意见反馈并及时搜集信息。同时，我们还设置了“帮一个”、“带一组”、“领一栋”这三种帮扶手段，力争达到党员结对帮困、党小组成员共同帮扶、党员带动整个楼道互帮的目的，形成“党员带头、邻里互帮”的浓厚氛围。此外，我们还制定了三项保障措施：一是成立党建品牌活动领导小组；二是成立几支党员志愿服务队伍；三是多方面募集活动资金。

在做好党建品牌创建的同时，社区党总支仍然坚持党员学习，开展党的十七大精神，全国两会《政府工作报告》、党的历史、《抗震救灾英模事迹报告》等一系列重要理论学习。在3月份的“志愿者活动月”中组织一批党员志愿者参加广场志愿服务，同时，上半年我们还组织“楼道党员志愿者”进行两次大规模环境整治。在此次抗震救灾慈善募捐中，社区党员共捐款26000余元，其中党员朱南良一人就捐款1万元。在随后的缴纳“特殊党费”活动中，我社区党员又积极行动，共缴纳“特殊党费”11300元。

“三八”节开展了社区妇女联谊会，邀请妇女代表畅所欲言，共谋新时代妇女新发展。二月份与各楼道信息员、协管员签订人口与计划生育管理目标责任书共54份。签订流动人口计生合同475份，收到全国流动人口婚育证明226份，办理查验卡249份。对530余名已婚育龄妇女进行生殖道和乳房病普查，使有疾病的妇女能够及时得到治疗。

发放无业重度残疾人生活救助金45人次，共计10200元。发放临补26户计5800元。为四位残疾人及其家属办理阳光工程网入网手续，并帮助残疾人史巧根申请免费轮椅一辆。整理07年底爱心超市存货价值计1834.90元，08年月进货4541.40元，目前爱心超市已经有户低保户领取货物共计3418.2元。在此次抗震救

灾慈善募捐中，我社区共募得善款41000余元。

积极实施“121”阳光工程，1至6月份社区失业人数为140人，推荐就业118人。同时，还举办各类培训班3期，共有65人参加培训。

做好了外来人口协管员的抽查工作，上半年登记出租户共计1108户，外来人口登记人数为7200人。上半年抓获三逃人员2人，小区治安环境得到有了一定的改善。

今年上半年共开展各类法律法规知识讲座5次，参加人数达415人。同时张贴“遵纪守法模范户”宣传材料300份，各类法律宣传材料35000余份，力争是社区居民的法律意识得到进一步提高。

2月份春节期间，对社区重点人口、安置帮教人员、社区矫正对象、原社区吸、涉毒人员进行走访、谈心，并帮助他们解决一些生活上的困难。3月份“两会”期间，对社区的老上访户、原“法轮功”人员进行监督看护，对两位“新上访户”也实施了暗中看管。通过社区相关人员的共同努力，我社区圆满的完成了“两会”期间的社会稳定工作，确保了社区的安全、稳定。

今年上半年，我社区组织开展了一系列群众文化活动和培训讲座，极大地丰富了居民的业余生活。春节前举行“争做和睦邻里，共

创和谐家园”趣味健身比赛和广场戏曲表演，让大家感受到一股浓浓的“年味”，元宵节则开展了热热闹闹的灯谜会。从3月份起，社区开展了2次科普知识讲座，内容涉及“老年人保健按摩”和“合理膳食，预防疾病”，实用的内容让居民们收益匪浅。5月份，我们又和中国平安保险公司联合举办了“健康环保进社区”知识讲座，激发起广大居民的环保意识。最近，我们同春星小学联合举办了“春艺书院走进春潮园社区”少年儿童书画展，吸引了众多社区居民和学生前来观赏。

下阶段主要工作如下：

面对我社区较为严峻的稳定形势，制定出扎实有效的措施，建立起社区主要领导亲自挂帅，分管负责同志重点抓的工作格局。在重点防范的基础上也要努力做好劝说、疏导工作，全力以赴保证北京奥运会期间的社区稳定工作。

一是社区的基础设施建设。少数居民门前绿化带被私自改成水泥地，严重影响了小区的绿化面貌，社区将和物业部门协商，有效解决这一问题。二是小区大型车辆的停放问题。社区将继续向相关部门反映，建议建设大型社会停车场来缓解小区日益严峻的停车问题。三是商业街背面违章开门，搭建问题。很大一部分春潮商业街业主违章破强开门，违章搭建，给我社区居民的生活带来了很大的影响和极大的不便。我社区希望能能得到上级相关部门的重视，在必要的时候，我社区也将全力配合相关部门进行全面整治。

极开展群众性体育健身活动。同时，在即将到来的暑假期间，社区也将精心策划组织一系列有利于青少年身心发展的活动，。

总之上半年来，在上级各部门的正确领导下，在党员群众的密切配合下，在全体社区工作人员的团结协作，努力拼搏下，社区各项工作取得了一定的成绩。下半年的工作任务依然繁重，还有许多工作难题亟待破解，我社区全体工作人员将继续以搞好社区的管理与服务为工作目标，以“争创一流业绩”的工作精神，以求实、求新、求进的工作态度，继续深化创建“和谐平安”社区的积极举措，不断推进社区各项工作取得更大的进步！

旺庄街道春潮园第一社区

2024年6月

**银行副职半年度工作总结篇六**

2024个人上半年年度自我总结范文

2024年上半年已经结束，回顾上半年，自我既取得了一些成绩，又存在着一定的不足，总体而言，成败参半，状况较上半年有所提高。然而，目前状况较预期目标仍有相当差距，未来形势仍然十分严峻。

回顾2024年上半年度，自我在成绩，阅历，交际等方面取得了一些成绩，值得肯定。在成绩上，自我总体成绩状况较上半年度过有所提高，并且已按为时计划完成通过四级考试的任务；在阅历上，自我通过1 学期的兼职，不仅为自己解决了一部分生活费用，而且增长了自己的见识，增强了自己与人沟通的能力；在交际上，自我与同学建立了比较良好的关系，这较上年度有较在提高。

2024年上半年度，自我在学习态度上较上半年度更认真，这点值得肯定，需要长期坚持下去。这种端正认真的精神是我们今后三年必须上具有的品质；在阅历上，自我在兼职教师的实践中，与上司建立的相互信任的关系值得今后学习。这种信任不仅吏自己能更稳固地从事这份工作，更提高了的自己的职业素养。尽管不突出，但这次成功的尝试值得吸取经验；本年度，尤为值得表扬的是自己坚持的“认认真真做事，踏踏实实做人”的为人信条。这半年的经历表明，自我这种态度是十分正确对待的，是十有八九有益自我发展的。这种态度，今后必须长期坚持下去。

同样，2024年仍有一些事值得我们反思。首先，看破我在学习上的提高是不够大的。尽管处于提高状态，但我们务必认识到今后更加严峻的形势。今后务必要更加努力奋斗，更加认真，将成绩进一步提高，将自己对其它学科的涉猎面进一步拓展。其次，自我心态仍不够平和。尤其是在情感上的无意义纠缠使自己浪费了大量的时间与精力，使自己无法具有一个平和的冷静的心态，影响了自己学习。然后，自我在处事上的自大态度值得警示。在处事上，自我过分高估自己，低看别人，自以为是，自高自大对自己的不良影响已经初见端倪，这值得自己深思。最后，眼高手低的问题。自我现实处事经验的不足使自己处理现实事务的能力不强，处事不妥，将事情理想化。这种实际能力的不足值得自我深思。

展望2024年下半年，自我在以下方面要注意提高。第一，努力学习。不仅学习本学科的知识，做到成绩优异，还要努力涉猎其它学科的知识，进一步开拓自己的视野，培养自己的社会眼界，全球视野，使自己成为有社会眼界，有全球思维，有自己独立见解的现代大学生。第二，理性处理情感问题。大学职阶段要深刻认识到感情与学业的关系。不能为儿女私情影响自己未来事业的发展。第三，充实自己。大学四年，自我要有忍耐的精神，要连续不断地充实提高自己。当前大学的理论知识教授尚不完整，实践经历也与社会有很大不同。因此，自我不要急于展示自己，要花费更多时间来充实自己，积累自己的百度，在别人放松的时候，自己加倍努力。而这个进程，是大学四年的任务，是自我今后三年的内容。第四，尽量参与活动。在大学里不参与活动是错的，过我参与活动是不对的。由于自我实际处事能力不够强，因此，自我需要尽量参加活动。但是，鉴于大学与社会的差距（这种活动并不能真正锻炼我们的能力），因此，不能把它放在首位，而仍以广泛学习为重中之重。第五，坚持“认真认真做事，踏踏实实做人”的态度。

2024年上半年度已经结束，成功与失败同在，笑容与泪水并存。虽然形势严峻，但我们仍乐观自信。因为我们在不断地提高自己，使自己适应了变化了的现实。我们完全相信，2024下半年将比上半年更加美好。

2024年上半年度个人工作总结报告

2024 年上半年的工作转瞬成为历史，这半年是有意义的、有价值的、有收获的， 伏案沉思半年来的工作， 在总经办领导及同事们的悉心关怀和指导下，通过自身努力在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。 紧紧围绕管理服务这一主题，从严要求自己，认真履行职责，在小事上抓提高，在大事上求突破，较好地完成了从市场部管理人员到区域营运部督查管理工作岗位中平凡而又不平凡的工作，工作中的成绩和不足主要分四个部分来分析总结如下，不当之处，敬请各位领导、同仁批评指正：

现我主要针对我职责范围内的工作做一个精简的分析回顾。

结合全集团制定的《基础管理工作 48 条》、《夏季物管理工作 44 条》及《“ 6+3 ”基础管理规范》等制度，规范工作流程做到有章可循。认真履行督查管理工作职责，围绕中心工作 做到重点问题全力以赴，难点问题，全程跟踪，热点问题，全

面反馈。

针对需整改的问题节点做以通报告知，并及时跟踪，及时复查。现期 4-6 月已经发放整改通知书累计 15 份，并做及时跟踪及详细整改。

半年度个人工作小结

来源：（）发布时间：2024-01-29

半年度个人工作小结

回顾2024年上半年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第一季度在烟草酒店工作，第二季度在直属分局工作，2024年3月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位的各项工作任务；半年来，我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将2024年上半年的工作小结如下。

2024年上半年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的半年，烟草的生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习邓小平理论和“三个代表”的重要思想用“三个代表”的重要思想武装自己的头脑，工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，充分发挥共产党员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。三是积极参加市局（分公司）组织的“求真务实、埋头苦干”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际工作中去；在实际工作中不计个人得失始终把共产党员的先进性牢记心中，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

2024年上半年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足；努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。今年3月份组织上安排我到分局工作；在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛直的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的“六条纪律”，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

3月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了“三个服务理念”，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。

平时，科长对我们的工作要求标准也比较高。所以，我们完成的工作也基本上达到了各方面的满意。今年入冬以前，由于局领导对职工生活的高度关心，我们科长的带领，首先对住宅楼、办公楼、供电、供水、供暖情况进行了深入细致的了解，在掌握了第一手资料的情况下，我们制订了相关的管理规定，同时对一些老化的管道进行了改造，职工住宅楼的水电表进行了更换。完善和规范了各方面的管理制度，在做此项工作，由于“服务”理念明确，所以平时加班、加点不计较，职工找到时不怕麻烦。有时在休息时间，职工找到我需解决问题时，我都能做到亲自到家中问明情况，联系维修部门，及时解决。尽到了应尽的职责。另外，在车辆管理方面，根据科长的安排，我协助科里的老同志，完善了车辆管理的各种档案资料，建立了“一车一档”。年终上级安全部门检查时受到了好评。再就是在日常接待任务工作中，注意在细节上下功夫，环节上找漏洞，主动去了解来客的生活习惯，心中想的是烟草的形象，在提高服务质量和办事效率上下功夫，较好地完成了每一次接待服务。

回顾半年来自己的总体工作，深感机关工作，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离机关工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在下半年里，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习局长在今年年初烟草工作会议上的报告精神，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕机关工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，以保持共产党员先进性教育为契机，进一步加强政治理论学习，提高政治素质。工作中努力纠正2024年上半年存在的不足，发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神。努力解决好工作中出现的各种矛盾，在“三个服务理念”的基础上，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为行业的发展做出自己应有的贡献。

工作总结的写法

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2．成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3．经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4．今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

1．总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2．一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3．条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4．要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

5．总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

到了年尾，各公司开始忙着写年终总结，班组年终总结，个人年终总结，销售年终总结，财务年终总结……很多人为此头疼不已，不知道年终总结该如何写？下面一篇文章，教你如何写出一篇高质量的年终总结。仅供参考！ 一份高质量的年度总结究竟应该如何写呢？

总结是最好的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。为此，必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。

对一年来各项工作的完成情况进行总结，全面总结成绩：各项计划完成了多少、销售指标完成情况、与去年同期相比各项任务是否有增长、产品结构是否得到优化、渠道建设和客户关系是否得到加强、经销商的素质是否得到提高、经销商与消费者对品牌的满意度和忠诚度是否得到提升、竞争对手衰退了没有、如果作为团队领导还要总结团队建设、培训学习等方面的内容。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，原因更要认真客观分析：

人贵有自知之明，年度总结并不是要总结得形势一片大好，必须认真客观的分析在工作中的失误和存在的问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，不断改进和提高，实现工作质量的持续提高。来反思自己为什么没有进步。一般来说工作中往往会存在以下的失误和问题：

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。要对当前的形势现状与未来的发展进行客观深入的分析：

企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。 通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

总结上年工作当然是年度总结的重点，但更好的筹划和安排下年工作才总结的目的，所以下一年度工作计划和安排同等重要。

战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

年末岁尾，正是各单位、各部门总结工作的时候，要做好年终总结工作，余以为必须做到“五忌、五体现”： 一忌事无俱细，体现突出重点的原则。全年工作方方面面，大小事情很多，无需事无俱细地对所有工作进行总结，芝麻西瓜一起抓。重点应该是本单位、本部门承担的任务指标完成情况，队伍建设情况，以及为完成指标克服困难所采取的措施等。用事实和数字说话，做到

有理有据。 二忌成绩注水，体现实事求是的原则。总结成绩必须是事实成果的汇总归类和条理化，既不能人为拔高，注水膨胀，也不能把别人成果拿来共享，把年初工作计划变换口气当成绩来总结，更不能笔下生花，无中生有，闭门造车。 三忌简单罗列，体现依事说理的原则。工作总结不仅仅是工作量的罗列汇总，而是要通过总结上升到理性的高度来认识所做的工作。要通过对全年的工作总结得出一般性规律，形成有益的经验，达成一致的认识，使其对今后工作具有指导作用，对他人具有借鉴作用，没有经验体会的总结是不全面的，不完整的，也是毫无意义的。 四忌回避问题，体现一分为二的原则。总结的目的全在于应用、发展和提高。“成绩不讲跑不掉，问题不讲不得了”。在总结成绩的同时，要客观地查找工作中存在的不足和问题，正视缺点，以警示今后的工作，少走弯路，避免在将来的工作中犯同样的错误，切忌“一路颂歌，满地鲜花”。 五忌单一行为，体现全员参与的原则。有总结才会有提高，才会有进步。工作总结不能靠办公室一个部门来做，也不能由秘书一个人来完成，而应该由各系统、各部门、各岗位共同来做，领导干部本人也不能例外。只有大家都来总结，才能做到人人长经验，个个有提高，才能促进整体工作的协调健康发展

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找