# 银行员工上半年工作总结|银行员工上半年工作总结范文

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-18

*时间转瞬即逝，半年就已经过去了，作为一名员工就需要写出一份工作总结。下面是本站的小编为大家收集整理的“银行员工上半年工作总结范文”，供大家参考！希望能够帮到大家！更多精彩内容请持续关注本站！　　银行员工上半年工作总结范文【一】　　回顾这...*

　　时间转瞬即逝，半年就已经过去了，作为一名员工就需要写出一份工作总结。下面是本站的小编为大家收集整理的“银行员工上半年工作总结范文”，供大家参考！希望能够帮到大家！更多精彩内容请持续关注本站！

**银行员工上半年工作总结范文【一】**

　　回顾这半年的学习工作，有很多值得我回味和深思的东西。从最初入住XXX集中培训，有对银行工作的总体勾画、又有了在XX学校时的银行技能初体验，然后来到首体支行的懵懂无知，在首体支行第一天正式上柜时候的谨慎小心，再到如今在能 柜台上对常规业务的熟练操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一 名合格的XX行员工的标准要求自己。立足本职工作，认真学习业务技能，希望 自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识 学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这 种情况，在近一段时间里，我在师傅的教导下，柜台经理的带领下，在首体支行 各位领导的关心和全体同事们的帮助下，在实践中学习，不断提高工作能力，一步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个 岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

>　　（一）养成良好的品德素质和职业道德是重中之重

　　作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德 上面的要求更高。 需要我们有足够的自制力， 能遵纪守法， 忠于职守、 廉洁奉公、 遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在 目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

>　　（二）要认真学习专业技能知识

　　在工作上争创佳绩 要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走 出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业 知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中， 因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过 自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一 般业务。 在业务技能、 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。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，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。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户， 为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己” ，在繁忙的工作中，我仍然 坚持做好“微笑服务” ，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我 也试着去包容和理解他， 最终也得到了客户的理解和尊重。 我始终以 “客户满意、 业务发展”为目标，搞好服务，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，让每个顾客都高兴而来满意而归。

>　　（三）要扬长避短，不断完善自己

　　作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度 和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每 一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务 培训和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且 相信自己能为首体支行做出更多的贡献。

>　　（四）工作中存在的不足及今后的打算

　　虽然近一段时间来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些 细节的处理和操作上存在一定的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以 及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的 业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习 中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。 在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习， 向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不 断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的人才。

**银行员工上半年工作总结范文【二】**

　　转眼一年时间已过半，回顾过去半年中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

>　　一、与时俱进，不断增强个人政治修养

　　我一贯热爱社会主义祖国，拥护 的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

>　　二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

　　由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好的关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

>　　三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

　　作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

　　下半年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**银行员工上半年工作总结范文【三】**

　　回顾半年来的所有工作令人欣慰，在领导的带领和同事的帮助下，我圆满顺利的完成了本年度的各项工作。现就一年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请领导和同事们批评指正。

>　　一、是加强政治理论学习和业务知识学习。

　　一年来通过参加党课的培训，学习了党的xx大会议精神，参加了反腐倡廉的观展等活动，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余还狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身的业务素质，不断提高工作效率和质量。

>　　二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。

　　我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着建行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之急，想客户之想，使客户能够高兴而来，满意而归。

>　　三、大力宣传业务品种，积极营销中间业务。

　　至转正后我已不能再以新员工著称，对全行的业务都要熟悉掌握并开口营销，找准突破口，有针对性的营销。在失败中不气馁，总结经验继续努力。

>　　四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

　　业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

>　　五、工作中存在的不足及今后打算。

　　时代在变，环境在变，在银行工作每天都有新的情况及新的变动，面对严峻的挑战，还缺乏学习的主动性和自觉性。新的一年开始又对我们一线员工提出了更高的要求，因此要不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我努力的目标。

　　总之，半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也存在着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中不断磨练自己，在领导和同事的帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足。新的一年中我将以饱满的精神状态迎接新的挑战，想其他优秀的同事们学习，取长补短，共同进步，为朝阳支行的明天尽心尽责。

**银行员工上半年工作总结范文【四】**

　　xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经半年了，在这短短的半年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

　　在xx支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

　　是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

　　参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

　　在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

　　完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

　　青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

　　今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国XX银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创XX银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**银行员工上半年工作总结范文【五】**

　　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。

>　　一、各项指标完成情况

　　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；

　　（一）公司类指标增长显著。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。

　　（二）个金类指标较好完成年度计划。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。

>　　二、上半年主要工作回顾。

　　（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，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，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。一是建立XXXX支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，XXX支行增加额外奖励；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。

　　（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，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。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；

　　一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。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；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在XXXX万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

　　（三）落实总行和XXX支行工作精神，大力推进扁平化工作。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。

>　　三、上半年工作中的一些问题。

　　一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。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。

　　二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；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。

　　三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

>　　四、下半年的工作方法

　　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：

　　1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。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。

　　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。

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