# 2024年银行上半年工作总结

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-22

*20\_年银行上半年工作总结（10篇）20\_年银行上半年工作总结要怎么写？银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构，是商品货币经济发展到一定阶段的产物。下面小编给大家带来20\_年银行上半年工作总结，希望大家能够喜欢。20\_年银行上半年工作总...*

20\_年银行上半年工作总结（10篇）

20\_年银行上半年工作总结要怎么写？银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构，是商品货币经济发展到一定阶段的产物。下面小编给大家带来20\_年银行上半年工作总结，希望大家能够喜欢。

**20\_年银行上半年工作总结【篇1】**

半年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在\_\_银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我半年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

半年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，主动向客户营销我行产品，如基金，信用卡，理财等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。

时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是\_\_银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把\_\_银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在即将到来的半年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为\_\_银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立\_\_银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为\_\_银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为\_\_银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**20\_年银行上半年工作总结【篇2】**

我在银行已经工作了大概x个多月的时间了，这段时间由于我还是新人的缘故，因此并没有从事柜员方面的工作，也是因为不想因为自己的业务知识不熟练从而误导其他人，因此今年上半年我主要是从事一个类似于银行大堂经理助理一类的职务，其实最主要的还是跟着大堂经理多学、多看，这样我才能够有着一个质的成长，以下便是我上半年的工作总结。

一、上半年的工作内容

我在上半年主要是跟着大堂经理一起学习各种业务的讲解以及办理情况，其实除了我以外还有两个员工也在跟着学习，只不过后来他们都申请调去了其他的部门，只有我在自信不足的情况下想要将自身的理论知识学得更扎实一些，实际上经理对我勤于学习的态度还是比较满意的。

当我看见有客户进入银行想要办理业务的时候，我会起到一个向导的作用，告诉他们一些银行业务的知识，如果有什么不明白的地方我会逐字逐句地向他们解释，然后他们便能在最短的时间内办理好自己的业务，也相当于为他们节省了许多的时间，不过遇上自己解决不了的问题我还是会不得不麻烦经理。

二、上半年取得的成就

由于我自身的服务态度比较好，再加上为了更好地为附近的居民解释银行的业务知识，我还特地学习了当地的一些方言，只不过因为工作需求的缘故，因此大多数的时间还是使用普通话，主要还是本着为客户办理业务节约一些时间，另外在来我行办理业务的客户比较多的时候，我也会协助安保人员维护好现场的秩序，最后我因为表现良好成为了银行优秀员工的预备成员，正式的优秀员工称号大概要到下半年才会最终评定出来。

三、上半年工作中的不足

其实我是属于那种理论尚可、实践不足的人，也就是说我平时的学习态度是比较好的，但是实际上在为人讲解的过程中声音比较小，一旦人比较多的时候我甚至会感到有些慌乱，实际上我觉得自己这样的缺陷如果不能够尽快改正的话，很有可能会影响到自己以后的职业发展，而且我觉得自己最近在工作方面的确懈怠了不少，应该要重点注意这些方面的问题了。

我觉得自己在做好上半年工作总结之余还应该要提前制定好下半年的工作计划，至少在以后的工作之中我应该要将自身的步伐迈大一些，不要总是在工作中畏手畏脚的，而且遇上情绪不耐烦的客户的话很容易在对方心中留下一个不好的印象，不过我目前扎实的学习态度还是应该要继续保持下去的。

**20\_年银行上半年工作总结【篇3】**

营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就半年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工\_\_名，其中党员\_\_人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。

抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《\_\_银行员工基本素养和服务行为规范》、《\_\_银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的.服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少千少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务\_\_万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

拼服务、情胜一筹\_\_投资管理公司是我\_\_月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知\_\_商人\_\_等\_\_名老板筹集资金准备\_\_集团产权时，马上多打听并与\_\_等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得\_\_人的信任。x月x日决定来我部开户，并打入注册资金\_\_万。

群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工\_\_利用爱人在部队的关系，积极揽存\_\_万。

积极配合客户经理做好服务工作今年x月，\_\_绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的\_\_大\_\_有限公司首次打入注册资金\_\_万。

**20\_年银行上半年工作总结【篇4】**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款\_\_多万增加到现在的\_\_多万，净增\_\_多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我半年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

半年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的`能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

下半年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

**20\_年银行上半年工作总结【篇5】**

一、加强信息服务，促进工作开展

(一)健全信息网络，拓宽信息渠道。为在全辖形成覆盖面广的信息网络，对各种各样的信息及时搜集、整理和反馈，及时准确地捕捉到最新的工作动态，掌握第一手资料，为领导正确决策提供参考。我们在总结去年经验的基础上，重点采取了四项措施：一是构建信息网络。专门成立了由市分行办公室主任负责、办公室文秘人员、各处(室)内勤人员、县支行主管办公室工作副行长和各部室业务骨干等83名同志组成的兼职信息员队伍，在全辖形成了左右联动、上下同步的信息网络。二是拓宽信息渠道。除利用文件等载体及时发现、采集和反馈信息外，市分行还自办内部资料《邢台农发行之窗》12期，共收到各种稿件567篇，采用323篇。同时，为使行领导和各处(室)及时了解省分行的工作动向，更好地把握领导意图，有针对性的组织开展各项工作，学习兄弟行的好做法、好经验，我们除坚持将省分行下发的《工作动态》及时发送到行领导和各处(室)外，还对各处(室)明确了《工作动态》的编写方法及有关规定，落实了收集、反馈责任。到6月底，反馈上报信息92条，被省分行《工作动态》采用57条。三是实行重点联系行制度。本着全面、先进、布局、规范的原则，将清河、平乡作为重点联系行，及时了解并掌握基层行最新动向以及干部职工关心的热点和难点问题，为行领导正确决策作好信息服务。四是加大考核力度。将市分行各处室及各行(部)信息反馈情况，实行按月在《邢台农发行之窗》公布，按季通报、年终考核、兑现奖惩。

(二)加强信息调研，促进信息交流。一是制定调研计划和明确调研任务。办公室根据不同时期的工作重点，按季拟出调研题目和信息采集要点，印发到各处(室)和各行部供参考，并抓好督促落实。二是聚焦热点问题，搞好信息反馈。今年我们紧紧抓住农发行在粮改关键时期，如何加强库存监管,如何弱化老粮销售风险，如何做好今年的夏粮收购资金供应工作等热点问题，进行重点调研。采集反馈的平乡支行加强库存监管，多措并举及时收回752万元高风险资金的做法，被《粮油市场报》、《河北农发行》、《河北经济日报》和《河北分行简报》转发;反馈的我行清收老粮挂账贷款本息工作的做法，被《河北分行简报》(第10期)转发。同时，还依托自办刊物《邢台农发行之窗》，发掘基层热点动态，加强信息传播，推广先进经验，有力地推动了各项工作的开展。

二、认真履行职能，当好参谋助手

(一)定期编印工作计划。一是每周一编印《市分行党委周工作安排》发送各处室，明确党委及每位成员在本周的工作重点及安排，提高了工作的透明度，促进了业务协调。二是每月初收集整理《工作计划表》。办公室督促各处(室)每个月召开全体会，由每个人汇报自己上月的工作完成情况和当月工作计划，定出全处的工作计划，并将工作计划的完成时间、标准要求落实到每个人头，使每个人都明白自己在什么时间，要完成什么工作，并对自己上个月工作任务的完成情况进行总结，从而使每个人的工作主动性和自觉性进一步增强，工作效率明显提高。在此基础上，每月6日前将工作计划表以处(室)为单位交办公室，由办公室汇总印发给市分行各位领导同志、各处室及各行部,以便于行领导和各行部了解掌握各处的工作安排，有利于对工作及时进行指导和部署。

(二)认真办会，从严办文。一是办会。上半年办公室共承办和协办系统性会议9次，电视电话会议3次，行务会23次，共35次。起草了领导讲话、经验材料等大量会议材料。全力做到会前周密安排，会上全面服务，会后组织反馈，不让任何一次会议因为我们工作的不到位而出现问题。二是办文。今年以来，办公室共起草、转发文件66份，每一份文件都依据精简高效的原则来确定其发文的必要性。同时，为了保证文件的质量，办公室层层把关，逐一对文件的行文、体例、格式进行审核，维护了公文的严肃性和规范性，为基层行起到了表率作用。

(三)推动制度建设。为促进全辖干部职工认真履行岗位职责，规范操作行为，进一步提高工作质量、效率和水平，实现各项工作的规范化管理,按照市分行党委的安排部署，在深入进行调研、广泛征求意见、反复进行修改的基础上，起草了《中国农业发展银行邢台分行履行岗位职责责任追究办法》，明确了各岗位人员在工作中应履行的岗位职责和应承担的工作任务.对凡因履行职责不到位，不能按质按量完成本岗工作的或因工作玩忽职守等，造成责任事故或经济损失的，都要视情节轻重予以罚款、降级降职、免职撤职(限期调离)、开除等经济处罚或行政处分。该办法的实施加大了对全员的责任约束力度，切实增强了全员认真履行职责、严格执行制度、规范操作行为的.自觉性和主动性。

三、周密安排部署,抓好规范化建设

(一)以学习、教育、整顿活动为契机，提高全员规范化管理的责任意识和业务水平。在5-6月份全辖开展的学习、教育、整顿活动中，把学习规范化建设标准、强化责任意识、规范操作行为作为此次活动的主要内容。一是及时转发并组织全员学习省分行印发的《20\_\_年规范化建设意见》，进一步提高了大家对加强规范化建设极端重要性的认识。二是将总行的规范化管理标准以及省分行的指导意见和有关规定，编汇成册，印发到各行(部)，方便大家经常学习、及时对照、规范操作。同时，为增强学习效果，还采取分专业印发学习思考题、开办集中学习教育整顿专栏、召开座谈会、学习笔记展览、建立学习档案等灵活多样的学习方式，强化了学习效果。

(二)以加大检查帮扶力度为手段，努力实现规范化建设达标目标。

一是增加检查指导次数。要求各行(部)行长每月至少对本行财务会计、计划信贷、综合管理三个方面的规范化管理情况抽查一次，及时对新发生的业务进行检查，发现和解决存在的问题，把隐患消除在平时。并于每月5日前将《规范化建设工作检查表》报市分行办公室，以便及时掌握各行的规范化建设进展情况、差距及下一步整改重点。同时，要求各处室只要到基层行，都要把规范化管理工作作为必查内容，在每月初的业务分析会上，都要汇报本处室所包线上的规范化建设情况、存在的问题及下一步拟采取的措施，加强了对管理比较薄弱的单位、存在问题较多的环节的监督检查。

二是增强检查指导效果。统一设置《规范化建设工作检查、督办卡》，要求各处室每次到基层行检查指导工作时，都必须填写《规范化管理工作检查、督办卡》，提出发现的问题、纠改意见和纠改时限，由检查人和被检查单位主管行长双方签字，明确检查和纠改责任。对检查人在检查时未认真履行检查职责，致使检查流于形式的;或被检查单位未认真落实纠改责任，应纠改未纠改的，要追究有关人员的责任。

三是层层明确责任。全辖每人每月拿出300元上划市分行，与本岗位的规范化建设工作直接挂钩。对经省分行考核验收(未达标行)或抽查(已达标行)不达标的单位，要根据不达标项目和原因，除扣除全部挂钩工资外，还要按照《中国农业发展银行邢台分行履行岗位职责责任追究办法》，进行严肃处理。

四是对未达标行重点帮促。5月份，组织各处室负责人对任县等6个未达标单位进行了重点帮扶，对照标准，逐项逐条检查指导，对发现的问题现场提出纠改意见，下达《规范化建设检查、督办卡》。同时，还坚持输血造血并重的原则，先后组织骨干力量到差距较大的广宗、柏乡支行进行专项帮扶，逐项逐条对照标准，当场进行操作演示，当场进行讲解说明，促使该行人员在改正现有问题的同时，依照示范实地演练，进一步熟悉操作步骤及要求。

(三)以组织规范化建设回头看为重点，巩固现有成果，推动规范化建设整体工作水平的提高。在组织各行(部)进行拉网式全面自查的基础上，于5月17日至6月11日，对12个已达标行自去年7月1日以来的规范化建设情况进行了认真的回头看检查。为使这次回头看真正收到发现问题、堵塞漏洞、巩固成果、完善提高的效果，在人员抽调、检查方式、检查要求等方面进行了精心部署。一是在人员抽调上。检查组成员以市分行人员为主，在19人当中，由市分行1名主管副行长带队，8名处级干部，5名业务骨干和5名县支行部(室)主任。二是在检查方式上。为统一口径，19名同志共同组成一个检查组，逐县检查。其中又按专业分7个检查小组，每个小组都由市分行处长或主任负责。三是在检查要求上。对每个支行检查完毕当场打分，能当场纠改的立即纠改，不能当场纠改的，及时下达督办卡，限定纠改时间，由检查小组组长和被检查专业的主管行长认可签字，负责督办、落实纠改。这次检查共当场纠改了128个问题，下达《纠改督办卡》126份，提出问题256个。截止6月底，已纠改了233个问题，还有13个问题正在纠改之中。

四、加强自身建设，促进办公室整体工作规范化

(一)加强公文管理。认真执行《中国农业发展银行公文处理办法》和省分行制定的《实施细则》，严格按照公文办理程序，落实管理责任;认真坚持公文核稿六把关、公文印校四审、不合格公文退办、登记和通报制度，确保了公文内容合法、格式合规。

(二)加强档案管理。一是认真落实档案管理制度。在把档案管理工作纳入办公室整体工作量化考核的同时，把各行部执行档案管理制度情况作为办公室规范化建设的重要内容，进行重点考核。二是加强重点工作指导力度。针对基层行普遍存在档案分类和保管期限划分不准，归档内容过多等问题，采取了以指导基层行档案管理员学习有关档案管理文件为主，结合具体实例说明，进行现场示范的方法，有力地促进了基层行档案管理员业务操作技能的提高。

(三)加强印章管理。认真执行公章专人管理制度，建立和完善《印章使用登记表》和《印章交接(销毁)登记簿》，进一步落实了印章管理责任，保证了印章安全。

总结上半年的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在一定差距。一是组织协调能力还不够强，有时安排工作不够周密细致，个别环节衔接不紧;二是平时忙于事务性工作比较多，深入基层调查研究比较少;三是在参谋方面，超前性、主动性还不够强。在今后的工作中，我们将进一步增强责任感，不断加强和改进办公室工作，紧紧围绕全行的中心工作，当好参谋，出好主意，抓好协调，搞好综合，为收购资金封闭管理上水平做出更大的贡献。

**20\_年银行上半年工作总结【篇6】**

历经了这半年的银行工作，我也是体会到，自己的成长很大，同时在工作里头，我也是尽力的去做好，来让自己取得一些成绩，而今年上半年也是一个比较特殊的时期，但我们的工作依旧是为客户去做好了，自己也是感到有些自豪，没有被疫情影响到很多，当然我也是知道这只是我们部门，其实是有一些部门的影响是非常大的。而个人的工作，其实我也是看到有些方面还能继续的去提升，对此，我也是来总结下这半年自己的银行工作。

在银行，我是做客服的一个工作，去和客户作沟通，没有面对面的一个接触，所以很多的事情都是可以处理好，不会有太多的影响，经过隔离之后，我也是回到了客服工作的岗位，认真尽责的去做好该做的事情，在做的过程之中，其实我也是感受到大家对于这次的疫情，还是受到了挺大的影响，我们的一些业务也是比较难以去开展，不过领导也是调整了方案，从而让我们去做更加合适这个阶段的工作，对于我个人来说，其实都是一个新的尝试，毕竟来这儿也是不久，很多的方面都是处于在学习的阶段，我也是做好自己该做的同时，会去和同事多多的请教，经验不够，那么就多问，懂得方面不足，那么就去弥补，要做好这份工作，自己的付出是不可少的，同时一定的积累也是要有。

和客户的沟通之中，我也是做好了服务，微笑面对，即使客户看不到，但是也是希望他们能从我的声音里感受到我们对待他们诚恳的态度，同时把业务去做好推荐，经过半年的时间，自己也是积累了很多的经验，和客户交流起来很是顺畅，自己的业绩也是完成不错，这离不开同事们给予我的一些指导，但个人的努力也是分不开的，我其实也是一直担心自己是不是能做好，毕竟以前是没有经验，可也是明白，尽力去做，最后的结果怎么样，自己也是没办法把控，但是中间的努力，却是自己可以去做到的。这些日子里，我也是看到自己以前没注意到的`不足，的确有时候工作比较的急躁，特别是完不成任务的时候，不过当我意识到的时候，也是去调整，去改变，慢慢的，自己能进步，同时新的问题也是会出现，可这也是好事，因为自己的经验多了，也是更能看到以前的自己，是哪些方面做的不够好，是提升了，才有进步的，也是要在以后继续的把工作做好，让自己在银行有更好的发展。

**20\_年银行上半年工作总结【篇7】**

上半年，我行认真贯彻市分行20\_\_年工作会议精神，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20\_\_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20\_\_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\_\_同志从\_\_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。

**20\_年银行上半年工作总结【篇8】**

上半年的时间里我能够认真做好银行员工的工作并积累了不少的经验，作为银行员工我能够履行自身的职责并通过工作中的努力得到同事们的认可，可以说我在年初阶段便针对上半年银行工作的展开制定了计划，所幸的是通过这段时间工作的完成让我意识到自己的能力又有了提升，为此我总结了上半年银行工作的经验以便于更好地指导今后的发展。

一、能够熟练为客户办理业务

从而做好了自己的本职工作，在银行工作中办理业务的效率往往能够体现出员工的工作能力，所以我在柜台能够做好客户的接待工作并加强了相互间的交流，每当客户对银行业务有不了解的地方我都会细心和对方进行解释，通过业务操作的运用以及资料的查询能够加深我对银行业务的理解程度，对我而言每帮助一个客户做好这方面的工作都是对自身能力的巩固，所以我在办理业务的时候能够根据客户的需求提供帮助从而得到了对方的认可，而且在处理内部业务的时候也能够进行反复核算从而确保账目方面不会出现差错。

二、对各类空白凭证进行保管并对同事们领用的状况进行办理

这类工作虽然比较基础却也能够反映出银行员工的能力所在，所以我在进行登记的时候能够秉承严谨的作风来认真对待，每次的领用都能够做好严格的登记并对相应的单据进行保管，这样的话当领导进行检查的时候也可以做到账目清晰，有时我也会负责收集其他员工保管的单据并在整理过后上交给领导，毕竟能够做好这项工作也是我对银行工作认真负责的体现自然不能够有所疏忽。

三、做好部分现金的保管与领用登记从而保障工作流程的正常办理

作为银行员工自然会在工作中涉及到现金的保管与领用，所以为了体现出自己的职责所在导致我会对相应的状况进行严格的登记，毕竟做好这项工作也是为了银行的发展着想自然不能够有所懈怠，而且在营业期间本就需要使用到部分现金自然得用心记录才行，而且每次领用都会进行登记自然能够在结束当天的工作以后做到账目清晰明了，只不过对于这项工作还是应该要更加细心从而更好地提升自身的效率。

在总结好上半年的银行工作以后我会尽快编制好相应的报表，对我而言努力完成工作才是我在职业发展中的价值所在，因此我不会放弃每个用来提升自身机会并努力完成银行工作，而且我也会为下半年银行工作做好准备并努力完成这方面的任务。

**20\_年银行上半年工作总结【篇9】**

回首上半年，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我对自己上半年工作进行总结：

一、端正思想，迎难而上

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念，在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，客户也得到了双嬴，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

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力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

**20\_年银行上半年工作总结【篇10】**

今年上半年对我来说，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。现将上半年工作情况总结如下：

一、思想与工作

我能够更加积极主动地学习银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。

二、技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的\_\_银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\_\_银行事业发出一份光，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。

在日常的工作生活中，我能够及时地融入到\_\_银行这个大家庭中，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。

三、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。

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\_\_银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

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