# 2024银行上半年工作总结10篇

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-25

*20\_年银行上半年工作总结10篇总结过去半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。那么你知道银行上半年工作总结怎么写吗？今天小编在这给大家整理了一些银行上半年工作总结，我们一起来看看吧！银行上半年工作总结篇1上半年，我...*

20\_年银行上半年工作总结10篇

总结过去半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。那么你知道银行上半年工作总结怎么写吗？今天小编在这给大家整理了一些银行上半年工作总结，我们一起来看看吧！

**银行上半年工作总结篇1**

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6 个月，全行共受理、调查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元;向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等 3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕白银市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，白银市被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，有30个项目的65亿元贷款符合农发行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持白银市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元;6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，

资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元;支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少 2719万公斤;企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元;投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元;落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款 3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6 个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将\_\_年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类 127条;止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市\_\_年以来的400份信贷档案进行集中整理归档;严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、3\_\_万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解 cm\_\_系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108 份，发现风险问题13个，提出改进意见13条;6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况、cm\_\_系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的 105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回\_\_年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易货款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展，不断加强内部管理。

今年，我们坚持“内外兼修”的原则，一方面努力拓展信贷业务，一方面更加注重精心打造二级分行经营管理平台，全面做好各项内部管理工作。一是按照“总量控制、均衡实施、适时调节、弹性管理”的要求，加强资金运营和头寸限额管理，上半年旬均头寸占用294.5万元，同比减少171.4万元，月均资金运用率达到了102.28%。二是进一步规范和完善市县行绩效考核制度，围绕重点工作，动态调整分值，加重挂钩力度，细化到岗到人，前6个月共挂钩各基层行部考核费用32.5万元，奖励1.86万元，扣罚

4.2万元;挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平;规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理;围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

三、存在的困难和问题

一是白银市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

**银行上半年工作总结篇2**

上半年，我支行按照总行和\_\_支行工作部署，认真贯彻全行“\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_”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\_\_\_亿元，较年初新增\_\_\_\_亿元,增长幅度和实际增长量都排在\_\_\_支行所辖网点前列。对公存款日均增加\_\_\_\_，列\_\_\_支行区所有网点第\_位，新开对公账户\_\_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\_\_\_万元，避免因利率波动产生的风险，并且对\_\_\_\_\_进行了。四级不良贷款收回\_\_\_\_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，\_\_\_项超过\_\_分，5项得到满分。储蓄存款余额\_\_亿元,较年初增加\_\_\_\_万元，列\_\_支行所属网点第3名，代发工资客户新增数\_\_\_;银行卡有效消费额\_\_\_;新增特约商户数\_\_\_;电子银行柜面替代率\_\_\_;个人网银有效新增客户数小\_\_\_\_。

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\_\_\_\_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，\_\_\_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。\_\_\_支行拥有对公客户\_\_\_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\_\_\_\_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\_名对公非现金柜员，\_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\_\_\_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，尽努力全面完成全年的目标任务。

**银行上半年工作总结篇3**

\_\_年，在分行党委、行长室的正确领导下，\_\_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\_\_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\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%;结售汇合计为\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%。

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

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

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、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门\_\_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。

2、制定\_\_\_员工全面管理规划，加强员工整体性管理。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。

3、强化业务主管“内当家”作用。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。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

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位置，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

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。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定\_\_\_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\_\_\_新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。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\_\_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—\_\_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，\_\_公司国际结算量达\_\_亿美元，\_\_结算量达\_\_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。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合\_\_宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增\_\_\_万元，较同期增幅为\_\_\_%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

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。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目\_\_个，注册资金合计达\_\_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\_\_等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。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。

\_\_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。

工商银行储蓄柜员\_\_年度工作总结\_\_年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。\_\_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...

\_\_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，深入实...

时间飞逝，转眼我已经与\_\_银行共同走过了五个春秋。\_\_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\_\_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\_\_工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20\_\_年4月接到省分行的调令，调任\_\_\_支行客户经理。

工作总结范文\_\_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。

**银行上半年工作总结篇4**

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。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。作为银行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。

**银行上半年工作总结篇5**

20\_\_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好处重大。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、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心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职责感，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这半年中，我始终持续着良好的工作状态，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必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、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，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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透过带给优质的服务来实现，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取，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。

“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，则更多的要思考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、手段必须要依法合规，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忙下，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，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_\_上半年年已经过去，在下半年中，我会一向持续“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：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，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职责与激情!我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，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。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，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潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

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!

**银行上半年工作总结篇6**

2\_\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_\_\_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\_\_支行已经半个年头了，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\_\_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\_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\_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\_行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示\_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\_行人的真诚，感受到在\_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\_行岗位，中国\_业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\_业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**银行上半年工作总结篇7**

20\_\_年是\_\_行发展浓墨重彩的一年，\_\_行成功迈出了股份制改革的第一步。20\_\_年对\_\_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。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

20\_\_年，我在\_\_银行所任\_\_职位，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在\_\_支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

**银行上半年工作总结篇8**

上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。

**银行上半年工作总结篇9**

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6个月，全行共受理、调查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元;向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕白银市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，白银市被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，有30个项目的65亿元贷款符合农发行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持白银市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元;6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元;支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤;企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元;投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元;落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6 个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将\_\_年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条;止5月底，所有问题已全部整改到位。

二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市\_\_年以来的400份信贷档案进行集中整理归档;严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。

三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、3\_\_万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cm\_\_系统预警信息、刚性约束45个。

四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条;6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况、cm\_\_系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。

五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。

六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回\_\_年到逾期合同收购贷款3100万元。

七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易货款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展，不断加强内部管理。

今年，我们坚持“内外兼修”的原则，一方面努力拓展信贷业务，一方面更加注重精心打造二级分行经营管理平台，全面做好各项内部管理工作。

一是按照“总量控制、均衡实施、适时调节、弹性管理”的要求，加强资金运营和头寸限额管理，上半年旬均头寸占用294.5万元，同比减少171.4万元，月均资金运用率达到了102.28%。

二是进一步规范和完善市县行绩效考核制度，围绕重点工作，动态调整分值，加重挂钩力度，细化到岗到人，前6个月共挂钩各基层行部考核费用32.5万元，奖励1.86万元，扣罚4.2万元;挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。

三是分层完善“周例会制度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。

四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平;规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。

五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理;围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

(四)坚持以人为本，深入推进企业文化。

在积极促进业务有效发展、努力提高信贷资产质量的同时，我们坚持“两不误，两促进”的原则，全面开展了企业文化建设各项工作。

一是将学习列入各项工作之首，通过党委会、中心组学习会、行务会、周例会等多种形式，全行全员、学习了上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。

二是充分利用“行长接待日”与市县行56名干部职工开展谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流，切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。

三是树立全新的企业形象，统一了办公用品，设置了形象专栏，配套了班前音乐，规范了行文和信息报道格式，多次与城市信用社协调，完成了楼体外形象标识的张贴悬挂工作。

四是深入开展制度文化和专业文化建设，根据部室工作性质、员工岗位要求，征集、提炼、书写、张贴集体理念22条、个人格言48条;组织职工认真学习总行制定的《中国农业发展银行员工行为规范(试行)》，观看了礼仪视频讲座;序时开展文化月活动，6月中旬组织职工到刘家峡开展了野外拓展训练;制定、修改、完善各类制度办法，对现行的40个内部管理制度进行收集、筛选、整理，于6月初完成了企业文化《内部制度汇编》的编印、分发工作。

五是积极组织和参与“献爱心”活动。5月12日汶川县发生特大地震灾害后，我行积极响应党中央、国务院和总行、省分行党委号召，情系灾区，全行动员，累计捐助款项37900元;捐赠衣物145件，被子31床，香皂、消毒液各1箱，为帮助灾区同胞共渡难关、重建家园尽了一份我们应尽的绵薄之力。

三、存在的困难和问题

一是白银市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

四、下半年工作打算

(一)重点支持夏粮收购。认真落实国务院、银监会和总分行关于支持农业和粮食生产的政策要求，充分挖掘当地传统客户资源，在保证已有粮食企业收购资金供应的前提下，择优做好对符合条件的其他粮食购销企业的信贷支持工作，巩固和发展传统业务。

(二)持续抓好贷款营销。根据国家有关金融机构支持资源型城市转型的政策，一方面积极向省分行、总行申请资源型城市可持续发展专项授信或专项贷款;一方面根据我行年初制订的白银市分行\_\_年《客户营销规划》，积极做好辖区内重点项目贷款的储备、培育、营销工作。

(三)全力防范信贷风险。依然将风险防范放在各项工作之首，按照“稳健经营，重速度、更重质量”的原则，加大检查整改力度，规范贷款办理程序，适时进行监测控制，全面防范贷款风险，全力清收不良贷款，努力提高信贷资产质量。

(四)全面加强内部管理。完善各项制度，规范操作程序，深入开展执行力建设;树立正确的资金计划意识，努力实现借贷资金的优化配置;建立科学的绩效考核体系，深入推进岗位管理和绩效考核;加强内部控制和安全保卫，确保业务经营和各项工作安全运营。

(五)深入推进企业文化。积极探索有利于提高员工综合素质的激励机制;继续抓好以制度文化、行为文化、专业文化建设为核心的深层企业文化建设，增强员工的向心力和归属感，营造和谐共事的工作环境，努力做到以农为本求发展，以人为本促和谐。

(六)全面完成经营目标。进一步发挥二级分行管理平台作用，树立强烈的成本效益观念，增收节支，勤俭办行，严格控制费用支出，不断拓宽收入来源，进一步加大收息力度，努力提高经营效益，保证全面均衡完成全年各项目标任务。

**银行上半年工作总结篇10**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_年就过去一半了，在担任\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20\_上半年工作情况汇报如下：

一、熟悉了新的工作环境

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_贵族白酒交易中心、\_市电力实业公司、\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至6月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、PS商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20\_上半年，累计发放贷款\_余万元，按时清收贷款\_万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的半年里，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在下半年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种.种困难。

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