# 2024年银行 上半年工作总结(7篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-13

*银行 上半年工作总结一一、主要业务指标完成情况(一)存款业务截至\_\_年x月x日，我行企业存款余额为x 万元，较去年新增x 万元，完成年计划任务的x%;外币企业存款余额x万元 ，超额完成全年计划。(二)贷款业务截至x月x日，我部累计贷款投放x...*

**银行 上半年工作总结一**

一、主要业务指标完成情况

(一)存款业务

截至\_\_年x月x日，我行企业存款余额为x 万元，较去年新增x 万元，完成年计划任务的x%;外币企业存款余额x万元 ，超额完成全年计划。

(二)贷款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放x笔，合计金额x亿元，分别为：\_\_糖业1.3亿元，\_\_置业1亿元，\_\_控股和\_\_水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%。

(三)票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。

(四)国际结算业务

截止至\_\_年5月31日，x支行全辖国际结算量合计x万美元。

(五)企业年金业务

成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前完成全年任务指标。

二、主要工作举措及亮点

(一)岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液;另一方面，注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

(二)业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

随着我部队伍建设的不断完善、工作任务的逐项落实，今年以来我部承兑汇票、票据贴现、公司贷款、企业网银、对公理财等各项对公授信业务取得长足进展。截至x月x日底，贷款新增x万元，银行承兑汇票新增x万元，取得了良好的成绩。

同时，我行还进一步夯实客户基础，对公业务储备稳步提高。在行领导的支持下，公司部全体员工锐意进取，对公业务的市场开拓取得明显成效，客户结构进一步优化，不但使原有客户的忠诚度不断提高，还从农行、深发行等竞争对手手中抢占到了不少客户资源和业务机会。截止到x月，以x股份有限公司、y设备有限公司、z房地产开发有限公司等为代表的对公授信业务客户有所增加，中型客户占比不断提升，是对公业务储备实力大幅提高。

三、存在的问题

(一)存款结构需进一步调整

虽经前期努力，一些富有实力的公司落户我行，但部分存款未落到实处，客户基础工作需进一步加强。

(二)队伍建设需要进一步加强

目前我部员工的思想认识力、学习创新力、战略思维力、执行力和综合力等能力素质离总行、省行和我行的战略发展目标还有差距，队伍的整体综合能力特别是市场能力和技术能力及业务经验在将来的发展和竞争中存在明显不足。专业队伍建设需进一步加强，岗位设置、职责细化仍需进一步完善，员工的销售也还需进一步提升。

四、下阶段工作安排

(一)认真贯彻x支行“三年发展规划”目标及要求，引导部门员工认清市场竞争形势，正视发展中暴露的问题，积极抢夺市场、抢抓机遇，继续加大力度抓开源、抓基础、抓营销、抓服务、抓绩效，大力推进经营发展实现新飞跃。进一步扩大业务规模，多开辟资金来源渠道，推动核心存款增长。以拓展新增客户为导向，挖潜存量客户为基础，结合部门实际情况，制定下半年工作的实施方案。精心组织客户调研，根据行业性质、客户特点和金融服务需求对存量客户及目标客户进行分类维护和营销，深入分析客户结构，实施差别营销、服务和管理，建立完整的客户营销服务体系。做好组织、管理，合理配置资源，以重点客户为首要营销目标，加大产品组合交叉营销的力度，有效拓展优质客户资源，提升我部整体客户质量，按质按量完成支行下达的各项任务指标。

(二)为加快实施专业队伍建设，进一步优化岗位配置和人员结构，明确专业化队伍工作职责，完善绩效管理体系和激励约束机制，主要做到以下几点：一是要培养年轻员工的重任，引导年轻员工做好职业生涯规划，学会激发年轻人的工作热情，发挥他们的主动性、积极性、创造性，要严格要求，引导他们把自我价值和全行战略目标结合起来，放手锻炼，主动培养;二是要进一步加强部门团队合作意识，形成你追我赶、互相帮助、互相合作的部

门氛围;三是要从严管理、从严要求，无论是从思想上、责任意识、能力上还是工作上都要“压担子”，促进全面、快速成长。五是要强化队伍的培训力度，有针对性的组织员工进行各项业务和营销技巧等培训;派员工到省行相关部门学习交流，将先进、高效工作经验引入我部并加以改善运用。

(三)针对目前正在叙做或上报的贷款项目，加快材料收集进度，尽快确定授信方案，撰写贷前调查报告，跟踪报批进度，力争早投放、早收益。

(四)充分发挥条线管理职能，对各网点做好业务发展辅导工作，持续提升条线管理的效能。

**银行 上半年工作总结二**

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 上半年工作总结三**

20\_\_年是我在行大家庭工作的第二个年头，入行以来一直在一线柜面工作，在岗位上不断学习新的工作技巧，学习新的业务知识，努力提高自己的全方面能力。在这里我对20\_\_年上半年的工作做一个总结。下面我将从三个方面对自己的工作做如下总结:

一、值得继续保持和发扬的方面：

1、在工作方面认真履行岗位职责，踏踏实实做好本职工作。严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。在具体的办业务过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待好每一位客户。做到来有迎声，问有答声，走有送声。在繁忙的工作中，耐心细致的解决客户的每一个问题，从未因个人原因出现客户投诉的情况。

2、立足实际，精诚团结，为完成存款任务尽心尽力。为完成存款任务，充分利用工作日常机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋，动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策。

3、在生活上，与人为善，注重培养自己的团队合作和协作意识。我深知个人的力量是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体员工的共同努力，在提高自身素质的同时，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”积极营造团结进取的工作氛围，有效开展我行的各项工作。

二、回顾检查自身存在的问题：

1、学习的积极主动性不够，创新意识和进取意识不足；工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果有待提高。

2、业务技能还要加强。有时候面对客户的问题，根本不知道问题的源头是什么，该怎样帮助客户解决。遇到特殊问题才去找解决办法，多数时候都要让客户长时间的等待。在日常的工作过程中接触基本都是个人客户，办理的基本都是开户、开短信提醒、开手机银行、修改密码、存取款、打印流水、转账等基础业务，所涉及的复杂业务较少，就让自己比较散漫，不积极主动的去学习和掌握。在今后的工作中，要加强与其他网点内勤人员的交流，主动去请教自己不会的业务，多多学习跟柜面知识有关的文件，做好笔记。

3、自我约束能力不足，需要严格遵守各项规章制度，不断增强自己的依法合规意识。在过去的一年中，我能够做到按时到岗，按时参加各项会议和村行组织的各类活动，这点我对自己还是认可的。但是因为现在村行的客户较少，业务量也较少，加之柜面业务比较枯燥，比较无聊。有时候会比放纵自己，本来按照规定是不允许携带手机进入营业室，但是还是会玩手机来打发时间。作为柜面人员，各种规章制度都比较严苛，只有养成好的行为习惯，才能减少自己的差错，在接下来的工作中，将严格要求自己。

4、需要加强服务意识。柜员和大堂经理作为银行的一线工作人员，是客户了解银行的一个窗口，同时，也是面对客户最多的人员。需要全面了解各类产品的特点、优点、客户的收益情况，客户咨询时，做到应答自如，体现出我们的专业性。加之村行现在的客户群体大多数是农村客户，农村客户存在识字量少，时间观念淡薄等问题，在客户咨询、办理业务过程过程中更加需要我们的耐心指导。在平时比较累的时候，出现客户比较难沟通交流的情况时有过思想松弛，会表现出不耐烦，这种做法是不对的。在以后的工作中，出现问题要用通俗易懂的话语让客户了解情况，帮助解决问题，用好的服务态度获得客户的好评。

三、今后的努力工作方向：

1、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事把工作做好。

2、加强自己的业务技能学习，要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质和工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作过程中，不断提高自己的业务技能，提高工作效率，争取用最短的时间、最好的服务为客户办理每一项业务。利用好空闲时间，不断提高自己的基础技能素质，例如点钞、小键盘输入、汉字录入、假钞鉴别等。

3、设定目标。目标分为两个方面的，一方面是要主动的走出去积极营销，走出去维护与老客户的关系，挖掘老客户身边的潜在资源；另一方面是加强技能学习，在新的一年中有所收获。

**银行 上半年工作总结四**

在防范和打击非法集资工作中，我行将深入开展员工防范和打击非法集资工作，进一步宣传打击非法集资的法律法规和政策，从根本上加强对员工合法合规意识的教育，我行将对员工进行排查，及时发现苗头性问题和隐患，及时采取措施，着力防范员工的异常行为。同时，定期向我行客户宣传，设立非法集资咨询专柜，加强对非法集资活动的监督管理。

\_\_\_\_农商银行开展防范和打击非法集资宣传活动情况。

九月份，为了提高公众对非法集资活动的认识，营造良好的舆论氛围，我行根据《银监局办公室关于深入开展防范和打击非法集资宣传活动的`通知》，有效地组织了一系列防范和打击非法集资宣传教育活动，营造了良好的舆论氛围，并在我行积极贯彻落实、统一部署的基础上，针对全行在职职工和社会公众开展了一次防范和打击非法集资宣传教育活动，现将有关情况报告如下：

一是宣传形式。

向我行客户宣传的方法。

首先，利用营业大厅内的展板，展示非法集资的危害性，并张贴宣传画，进行危害宣传；

第二，在营业厅大堂显眼处设置非法集资宣传栏，对其进行走访，主要有宣传形式、常见手段、社会危害、法律制裁等；

为使更多群众了解非法集资的危害，我行工作人员在营业大厅门口开展了打击非法集资宣传活动。这次宣传活动吸引了过往群众前来了解非法集资知识.此次在辖区内各银行网点和离行atm张贴80张招贴画，与此同时，各银行网点也现场发放了一些非法集资案例。

第四，全辖各营业网点滚动播放led电子显示屏，不断播放预防和打击非法集资宣传画，深入开展防范和打击非法集资宣传活动。

第五，有效组织，全面动员。为有效地开展防范和打击非法集资的宣传教育工作，我行成立了宣传教育工作小组，组长由主管领导担任，各相关部门、支行负责人为成员。相应建立分公司组织.活动小组负责活动的组织、指导和监督。各营业厅的柜员负责为来公司办理业务的客户进行面对面的宣传，客户经理下到企业车间进行宣传。

二是在职人员自主学习；

重视学习，提高认识；积极组织全行职工深入开展预防和打击非法集资活动的学习活动，采取自学与集体学习相结合，以自学为主，职工通过上网了解非法集资的表现形式、常见手段等知识，充分认识参与非法集资所带来的风险损失，以及应承担的法律责任和对社会造成的危害。

二是活动影响。

通过此次宣传活动，该行进一步增强了公众防范风险的意识和能力，有效控制了辖区非法集资事件的发生，为维护社会和谐稳定做出了努力，同时，进一步普及了金融知识，履行了社会责任，扩大了宣传声势，扩大了受众面，使市民对银行业有了积极的了解和认识，取得了良好的社会效果，达到了预期效果。

三是后续工作的安排。

在防范和打击非法集资工作中，我行将深入开展员工防范和打击非法集资工作，进一步宣传打击非法集资的法律法规和政策，从根本上加强对员工合法合规意识的教育，我行将对员工进行排查，及时发现苗头性问题和隐患，及时采取措施，着力防范员工的异常行为。同时，定期向我行客户宣传，设立非法集资咨询专柜，加强对非法集资活动的监督管理。

**银行 上半年工作总结五**

上半年，城西支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加2145万元；各项贷款余额11344万元，较年初增加2527万元，存贷比例53%；不良贷款余额1.6万元，较年初下降0.9万元；办理银行承兑汇票金额8849万元；办理贴现金额5507万元；利息收入584万元，半年实现利润377万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基矗

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

四、下半年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。

一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；

二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

**银行 上半年工作总结六**

本人20\_\_年进入\_\_银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下:

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的

新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看

齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在令客户满意的答复;结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点:

1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;

2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;

3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

**银行 上半年工作总结七**

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。上半年主要工作总结如下：

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，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对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。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\_\_银行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行建立的良好的关系。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\_\_调回\_\_银行，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\_\_银行效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

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