# 银行上半年的工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-12

*银行上半年的工作总结报告一一、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...*

**银行上半年的工作总结报告一**

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。

**银行上半年的工作总结报告二**

x年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

一、党建深入学习实践取得实效

在上半年工作中，我行党群部在省行党支部的直接领导下，提出的强化党性树形象，投身企业争先进，与时俱进强素质，开拓创新谋发展的工作要求，紧紧围绕向改革要动力，向创新要活力，向管理要效益的企业工作要求，以抓好党建，促进党建精神文明建设为工作主线，在发挥党支部的战斗堡垒作用、增强员工的意识主题教育、创新企业的思想政治工作、弘扬公司的企业文化，深化文明行业的活动创建，不断提高员工的思想政治素质等方面，为企业的持续、健康、快速发展提供了强大的精神动力和思想保障。

二、上半年工作总结

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排\_\_名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排\_\_名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排\_\_名。

1-5月份全区累计发生营业支出\_\_万元，其中：业务及管理费\_\_万元，营业税金及附加\_\_万元，资产减值准备\_\_万元。

1-5月份全区累计完成利润\_\_万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的\_\_%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为\_\_%。新增储蓄存款万元，完成年计划的\_\_%，公司存款达到万元，完成年计划的\_\_%;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的\_\_%;发放绿卡张，完成年计划的\_\_%;商易通布放台，完成年计划的\_\_%;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的\_\_%。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、机构合规评价等活动方案的落实。

(四)、以提升网络支撑服务能力为目标，着力加强渠道的建设和管理，渠道与科技工作有序开展

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实。上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5.做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

三、上半年工作存在问题

1.公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

2.高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

3.产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

4.存在计算机网络安全问题

四、下半年工作计划

1.以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

2.以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设

3.以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力

4.进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5.大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6.积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7.加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8.创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

**银行上半年的工作总结报告三**

作为一名银行的柜员，我来到\_\_工作也有半年了，非常感谢我能在这几个月中在\_\_作为一名柜员工作，虽然一开始我的工作我没能做的尽善尽美，但是我还是在不断的努力完成自己的工作，并不断的在工作中努力学习以求进步。在这段时间我不断的在工作上学习优秀同事的手法，还在下班和休息的时候差资料，四处学习，终于我现在已经算是一个独当一面的银行柜员了。

但是和其他同事相比起来，我还不过是小巫见大巫，作为一个后辈我还有很多的地方需要和经验丰富的前辈们学习。为了让我在工作上能不忘之前的错误和经验，我每过一段时间都会记下一段工作总结，如今已经过了半年，就来整合一下吧。我的上半年工作总结如下。

第一点的总结并不是在工作上，因为我觉得对于自己来说，这半年的工作其实在人际交往上的收获更加的多。刚刚进入银行的我，虽然经过了培训，但是真正面对工作的时候还是有些无从下手的情况。而且在面对客户的时候还总是被说服务不到位，其实这都只是我的紧张所导致的。在那时我甚至一度认为自己是不是不适合这份工作，还好，身为前辈的\_\_前来安慰了我，并给了我一些他的经验。让我顺利的度过了这个阶段。

现在的我，无论是面对同事还是客户，都不会再有紧张的情绪了，有的只是对工作火热的心。

既然作为一名在银行工作的柜员，那么在工作上就容不得有半点的马虎，如果在存取款以及其他业务的时候出现了差错，就会波及银行和客户双方的利益，会给客户带来麻烦会给银行的名誉带来影响。所以在工作的时候我都万分小心，认真仔细的检查从自己这里过的每一笔账，因为我的努力，我在这半年的工作中，并没有在资金上犯下错误。

面对这份新的工作，我不说是拼上命去做好这份工作，但是我也在工作的时候非常的努力去做了。在这段时间里，我坚持以客户为本，以最好的服务去面对客户。遇上有问题的客户也非常热心的去为他们解答手上的问题。除了刚开始的时候，我在后面几个月也收到了不少的客户好评。

总之，在这上半年里，我作为银行员工的能力有了许多的提升，但是我还有很多的上升空间，这些都是我在今后努力的目标，希望我在今后能更加的努力，争取在工作上拿下更高的成就。

**银行上半年的工作总结报告四**

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!

**银行上半年的工作总结报告五**

20\_\_对于我来说，上半年是加强学习、克服困难、发展业务、快速健康成长的六个月，对事业的塑造大有裨益。我从事发工资已经整整一年了。在领导的带领和引导下，我学到了很多商业知识和做人的道理，从中经历了最深刻的喜怒哀乐。领导可以充分信任我工作的方方面面，大胆让我施展才华，从中我得到了很好的锻炼。反营销是我的软肋，但领导还是给了我充分的鼓励，让我更有信心面对困难，让我更有针对性地学习、提高、不断进步。

工作条件总结如下：

首先，在思想和工作上，我可以更加用心和主动地学习招商银行的操作流程和系统文档，并及时掌握。同事的敬业和真诚总是感染着我。工作期间能够虚心请教同事，学到了很多书本以外的专业知识和技能，深刻体会到团队精神、沟通协调的重要性。同时也为自己以后的成长积累了很多财富。在工作方面，我有很强的敬业精神和责任感。我能努力工作，不挑三拣四，认真执行领导布置的每一项工作和任务。在日常工作中，我总是关注市场动态，在把握客观环境的前提下研究客户，通过对客户的研究了解客户的业务需求，努力满足每一个客户，通过自己的努力维护好每一个客户。

其次，在技能方面，我个人是可以全身心地投入到训练自己的。在过去的半年里，我一直处于良好的工作状态，严格按照一名合格的招商银行员工的标准要求自己，立足本职工作，专注于业务技能的培训，让自己在平凡的岗位上给招商银行一灯一热。

就我个人而言，数钱的技术已经超标，但是和技术娴熟的同事相比，还有很长的路要走。所以我用每一点点的时间去实践，因为我明白作为储蓄岗位的一线员工，要加强自己的专业技能，才能在工作中得心应手，为客户带来方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常工作生活中，能及时融入招商银行这个大家庭，用心处理工作，团结协作，互相帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事的配合，因为一滴水只能在海里生存。只有不同的部门和同事相互沟通，相互合作，团结一致，才能提高工作效率，创造更多非凡的成就。

第四，服务。银行作为一个服务业，不仅销售自己的有形产品，也销售自己的无形产品——服务。银行的各种业务目标需要通过带来高质量的服务来实现。因此，服务是银行最基本的问题。做好银行服务，保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培养客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每天都被同事的笑容感染，被他们的热情感动。招商银行的服务体现了“客户至上”的理念。在招商银行工作期间，我逐渐认识到“以客户为中心”是一切服务工作的本质要求，是银行服务的宗旨，是激烈竞争洗礼后的理性选择，是追求与客户共赢的现实要求。银行就像生活，偶尔的插曲，客户轻轻说一声“谢谢”，点燃了他们心中的激情；客户需要的是莫名其妙的抱怨时耐心的解释。激情让我对工作充满热情，耐心让我认真对待工作，努力做好每一个小细节，精益求精。激情和耐心相辅相成，才能碰撞出最美的火花，工作才能完成。

一方面，“深入人心”要求我们在心中牢固树立服务意识，而不是被动地、机械地与客户打交道，我们应该始终把客户放在心中，始终从客户的角度思考自己的表现。也要求我们及时准确地把握客户真正的内心需求，能够为客户想要什么而烦恼。不同的客户需要不同的心理，要深入挖掘，动态跟踪。我们必须区分客户和细分市场：普通客户的正规服务改进可能会得到他们的极大认可，比如大堂经理的问候，柜台人员的微笑和礼貌语言；对于vip客人，要多想想如何缩短他们的等待时间，节约交易成本，提供个性化服务和增值服务。除了为客户提供及时、准确、到位的服务外，还需要刺激客户需求。

在时刻牢记客户的同时，我们不应该忘记风险。在服务过程中，要严格把握适度原则，服务过程和手段必须符合法律法规，防止过度服务。

最后说说我的缺点：因为工作限制和个人因素，反营销是我的弱点之一。在领导的指导和同事的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说：不要怕麻烦，只是因为没人找麻烦。麻烦越多，朋友越多。你的朋友越多，你发展业务的机会就越多。所以在以后的日子里，我会认真练习自己的营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常的营销工作。

20\_\_上半年过去了。下半年，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，我还应该尽力做到以下几点：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！