# 银行上半年工作总结(五篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-04-15

*银行上半年工作总结一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...*

**银行上半年工作总结一**

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。

**银行上半年工作总结二**

今年上半年，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，有力支持了城市转型和新农村建设。

一、我行上半年主要工作及成绩

（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20\_\_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、百分之百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。在今年青海省玉树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。

二、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。

三、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20\_\_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三**

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。

**银行上半年工作总结四**

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!

**银行上半年工作总结五**

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年x月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

二、下半年工作计划及个人要求

1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘\_\_区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作努力完成好!

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！