

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结(实用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结篇一

作为一名银行的柜员，我来到xx_工作也有半年了，非常感谢我能在这几个月中在xx_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xx_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。

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结篇二

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

(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。

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

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，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结篇三

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。

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xx银行的情形油然在目。

入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。

五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练，爱岗敬业。

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。

常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。

刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲，要做就要做得最好。”平日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同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

俗话说“业精于勤，荒于嬉。

为此，我为自己规定了“四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。

班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。

每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。

一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。

离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。

为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。

xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。

这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。

记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。

这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。

从不对客户轻易言“不，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。

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。

针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作，共同进步。

作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，

而不是教他们如何进行简单的菜单操作。

在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。

我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。

为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。

通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。

只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。

大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面积极向上。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。

分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。

我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。

在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。

在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

今年是全辖工作固本强基、突破创新、实现新的一流目标的关键一年。

深化两个创建：文明单位创建，学习型支行创建；

实现六个突破：货币政策执行绩效上有新突破、金融生态环境建设上有新突破、金融服务工作全新全优上有新突破、调

研信息、宣传报道质量和层次上有新突破、优化干事创业环境上有新突破、素质适应，履职能力提高上有新突破为整体工作思路。

以继续执行稳健的货币政策为己任，面向金融服务经济，切实加强窗口指导，加大合理运用货币政策工具的力度，积极开展调研监测，反映货币政策效应，引导辖区金融机构优化信贷结构，增加有效投入，促进我县经济、金融、社会全面、协调、可持续发展。

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实中心支行工作会议精神.中支工作会议结束后，为了及时有效地把中支工作会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。

支行党组按照会议要求，先后召开了党组会、行务会和职工大会，认真传达了中支20xx年工作会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》、《行员思想行为管理办法》和《调研信息工作管理办法》等会议材料。

在统一组织学习的基础上，采取以股室为单位，分管领导深入到各股室，集中进行研究讨论，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。

在3月25日的职工大会上，支行党组就全行职工如何认真学习贯彻工作会主旨报告精神，全面掀起二次创业进行了安排部署。

各分管行长和各股股长(主任)就全年工作思路和目标进行了表态发言，随后行长与分管领导、分管领导与各股负责人进行签约定责，把目标责任靠实到各业务岗位、各管理层次，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明的责任管理机制。

为了做好20xx年的各项工作，支行党组对全行干部职工中提

出了要把中支工作会议精神做为全年工作总的指导思想，认真加以贯彻和落实，继续采取多种形式认真加以理解和掌握，同时紧密联系实际，立足自身工作岗位，认真查找工作中的薄弱环节和不到位的地方，取长补短，理清今年的各项工作思路，明确全年工作重点和任务，采取有效措施，全面掀起二次创业高潮，确保全年各项工作任务切切实实落到实处的工作要求。

与此同时，支行及时向县委、政府等部门领导汇报了中支工作会议精神和支行今年的工作和打算，就金融支持地方经济发展，维护金融稳定，征信体系建设等问题进行了商讨，取得了地方党政部门的理解和支持。

二、突出信贷引导，做金融机构的“引路人”，促进地方经济、金融稳健快速发展。

20xx年上半年，支行紧密结合辖区实际，增强“窗口指导”的前瞻性和针对性。

我们在调查研究的基础上，在符合宏观调控方向的前提下，把引导方向与商业银行的逐利方向最大限度地达成一致，广泛征求和吸纳商业银行的意见，提高决策的科学性和针对性。

在“窗口指导”的方向上，把握一个关键方向，就是坚定不移把握支持地方经济发展的“大势”，确定辖区产业优势和支持重点，破解经济发展难点，“冷却”盲目膨胀热点，引导辖内金融机构合理增加信贷投放，优化资金配置，支持辖区经济平稳较快发展。

截止5月末，全县金融机构各项存款余额为8321xxxx元，元，增长11.3xxxx%

贷款投量显著增加，结构更趋合理。

元，元，。

实现了时间过半任务过半的要求，达到了货币政策目标与地方经济发展目标的融洽统一。

同时，我们运用经济、法律和行政手段，增强窗口指导的有效性。

根据法律赋予中央银行的职责和检查监督权力，倾力支持“三农”经济，积极推进农业产业结构调整，探索提高支农再贷款使用功效的有效途径。

商品型、专用型洋芋产业，圈(笼)养畜禽产业，无公害、反季节瓜菜产业，尽快形成县有主导、乡有特色、村有重点、户有主业的产业开发格局和市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户的产业化经营模式，加快农村经济持续、快速、协调发展，达到农民增收、农信社增效的“双赢”效果。

实施“工业强县”战略，加大对县域工业经济战略调整和企业深化改革的信贷支持力度，着力提高工业占gdp的比重，水泥、原煤、炸药、磷肥四种工业产品同比有较大增长，截止5月末，全县国内生产总值2963xxxx元，同比增长9.6xxxx%元，同比增长21.5xxxx%

加大对非公有制经济的信贷投入，重点支持有市场、有效益、有信用的中小企业及县内重点工程项目建设，元至5月份全县完成固定资产投资2118xxxx元，努力实现全年宏观调控目标、货币政策目标、经济发展目标的融洽统一，促进全县经济持续快速健康发展。

三、突出金融生态建设，促进地方信用秩序的根本性好转，维护金融稳定。

以“信用工程”创建活动为载体，加大对社会信用的引导，

加强金融运行生态环境建设，全面提升各经济主体的诚信意识，打造“信用**”，为全县金融业的高效稳健运行提供良好的发展环境，全县各金融机构于5月份在全县范围内开展了以社会信用制度建设、金融法律法规知识、银行债权管理和征信管理为主要内容的“征信体系建设宣传周”活动，向广大城乡居民散发传单，解答相关问题，为全县信用环境建设深入开展创造良好的开端。

充分发挥基层人民银行处于当地金融机构中心地位的优势作用，协调好与政府及其相关部门的关系，积极构建银企信息交流的平台，当好金融机构的“代言人”。

20xx年上半年，支行先后两次牵头召开由常务副县长、计委、财政、各行、社等部门主要负责人参加的“**县金融部门支持服务地方经济建设座谈会”。

通过会议座谈的形式，协调解决了一些金融系统支持地方经济建设中存在的问题，使金融信贷政策与地方产业政策尽可能保持协调，实现了金融与经济的良性互动，促使银企关系走上良性互动的轨道，为金融机构扩大有效信贷投入创造良好的金融生态环境。

四、突出调查研究和综合信息反映工作，加强对辖区经济、金融运行态势和趋势的监测、分析及反馈，提高贯彻执行货币信贷政策、实施宏观调控的反映能力，促使货币信贷政策传导及时、权威和有效。

今年，我们继续把综合信息调研工作作为支行的“重头戏”来抓，切实加强调查研究，及时向上级行反馈信息，服务决策。

一是进一步完善《支行信息调研工作管理实施细则》，并邀请《甘肃经济日报》社记者刘峰来支行进行现场指导和培训，在支行打造一支过硬的综合信息调研队伍奠定了基础。

二是创新信息调研工作机制。

通过健全“四个机制”，即计划议题、责任约束、工作奖惩、交流指导机制，调动全行员工调研积极性，营造大信息大调研工作格局，使支行信息调研工作上水平、上档次、出大作。20xx年上半年，共上报各类调研信息280篇(条)被各类刊物采用31篇(条)。

三是加强金融统计分析和货币信贷运行监测，及时掌握辖内金融动态，跟踪了解货币信贷政策实施效果及有关情况，认真做好经济金融信息和金融运行状况反馈工作，对经济金融运行热点、难点问题研究对策，为领导决策，为地方经济发展服务。

同时，在中支组织的“青年课题调研”、“岗位任职资格献一策”、“金融调控与稳定”“法在我身边”等征文活动中，支行积极组织，认真审查，共上报征文14篇，其中有《农民增收难点和对策》获得总行优秀奖，有王文燕的《我与央行法同成长》获得西安分行三等奖，有3篇在中支获得二等和三等奖。

五、突出优质文明服务，提升央行服务层次，促进金融业整体服务水平的提高。

牢固树立为货币政策服务、为金融机构服务、为地方经济发展服务、为社会公众服务的意识。

严格按照兰州中支下发的《安全管理操作规程》的要求，做好各项基础业务工作。

认真做好国库会计核算和报表分析工作，严把预算拨款、退库审核关，对预算拨款做到“三相符”、“三不办”、“一跟踪”。

即单位名称、账号、户名与财政提供的单位清单相符；

拨款金额与财政核定计划相符；

资金用途与单位性质相符；

违反财政制度规定的不予办理；

用途填写不清的不予办理；

不提供相关审批资料的不予办理。

会计工作严格执行“加强内控管理，依法履行职责”的要求，岗位人员交接时坚持账账、账证核对，业务用章实行专人保管，分工负责，严格实行印、押、证三分管制度。

货币发行工作严格按照《人民币发行库达标升级考核办法》，修订制度，完善基础工作，严格规范了出入库登记手续，落实了股长出入库跟班作业制度，严格执行发行库主任、主管行长按月、股长按旬查库制度。

对发行基金的整点、库款的合理摆布、挂牌等管理工作做了具体的要求，做到了库容库貌整洁美观，摆布合理、操作规范。

同时坚持每天进行账、实、证核对，确保了账务处理及时、准确、真实。

对发行基金投放、回笼和残损币回笼工作，做到了合理投放，保证供应。

科技工作在搞好计算机系统日常维护与保养的同时，认真做好全行计算机安全工作，先后进行了操作系统、应用软件、业务软件的安装升级和开发应用工作，定期对计算机进行查杀病毒、软硬件维护工作，上半年共维护计算机设备65

台(次)，保证了各业务系统的顺利运行。

安全保卫工作坚持常督促、常检查，增强防范意识，严格执行对出入库人员、提交款人员和车辆的登记备案制度，制作了提交款长期出入证、专用出入证、临时出入证，加强了管理，消除了各种不安全因素。

对要害岗位人员严格审查、严格管理，对枪、军械物品做到了手续严密、责任到人，确保了无安全事故和涉枪案件的发生。

六、突出职工教育培训工作，加强培养“五型”干部队伍，为全面履行职责，提升支行工作层次，提供人才支撑和智力保证。

一是认真开展马克思发展史和形势政策宣传教育活动。

积极开展“记一万读书笔记、开展一个专题研究、抓好一个用先进理论工作实践的联系点，写好一篇高质量的调查报告或理论文章”为内容的“四个一”活动，共撰写心得体会46篇。

二是积极开展岗位任职资格培训教育。

把岗位任职资格培训考试提高到支行员工的“饭碗”工程高度来抓，制定了学习计划，对四门公共课集中一定的时间，采取印发复习题，摘抄笔记、撰写心得体会等多种形式，营造学习氛围，培养学习兴趣，“引”出好学风，对“创建学习型支行、争做知识型员工”活动从指导思想、创建思路、学习内容、学习方法、时间安排、措施和要求进行了详细的安排，并制定下发了《中国人民银行**县支行“学习型优秀员工”考核评选办法(试行)》，真正做到日学月考年评三挂钩，“逼”出真学识，全面提高干部职工业务素质和能力，以适应央行职能的需要。

七、突出内部管理，努力构建和谐支行。

20xx年，我们以“强化管理”为主导，坚持“厚德博学、求真务实”的建行理念，围绕“严、高、精、实、新”的五字要求，按照新的职责定位，狠抓各项内部管理制度的落实。

一是始终围绕“四零三无”的总体管理要求，通过完善制度，明确职责、落实责任、强化考核，促使内部管理工作在高起点、高标准、高质量层次上取得了突破。

为了在更高层次上实现“五个一流”的奋斗目标，从实现内部管理再突破、再创新和再提高的标准出发，提出了严字当头，严格制度，严格管理，严格奖惩，从严治行，在管理制度和管理环节上要精细严密，不留漏洞的管理措施。

并在制度和措施落实上下实功夫，求实效果，提倡扎实作风，不搞形式主义，加强了内部管理。

为了保证各项业务和内部管理工作的有序开展。

四月份，支行成立了业务督察组，由三名行长各把一个关，抽组各股室负责人和部分业务骨干，对各部门内部管理、劳动纪律、绩效考核、四月份月度工作任务完成情况、前四个月基础业务、安全保卫、案件防范等情况进行了一次全方位的监督检查，对违反操作规程的行为及时进行了纠正，对违反制度的人员给予了批评教育，对查出的业务差错，严格按照《中国人民银行平凉市中心支行行员思想行为管理办法》的规定，经济处罚xxxx次，金额170xxxx□确保了各项工作任务顺利完成。

同时，从5月份开始，实行了行长月度值班制度，每月由一名副行长值班，人秘、纪检等部门人员参与，对全行月度工作任务完成情况、基础业务建设、劳动纪律等进行督查，并于次月的第一个星期三的职工会上进行通报，通过督查和检查，

使各项业务差错疏漏明显减少，工作质量有了显著的提高，从而使基础业务“三化”建设在新的高位起点上又有了创新和发展。

二是支行坚持做到了职工有病住院主动看望、生活有困难主动帮助、重要节日值班主动慰问，职工文体娱乐活动坚持“小型化、多样化、经常化、业余化、兴趣化”的工作理念，做到“周有活动、月有竞赛”。

先后组织职工开展爬山、读书演讲、趣味知识答题、跳绳、同心鞋、飞镖等活动，以丰富多彩的活动为载体，以吸引职工参与，让他们在愉悦的精神文化中陶冶人格、升华境界、获得启示，这些活动的开展，进一步密切了员工之间、部门之间、领导与职工之间的关系，既陶冶了情操，又增强了全行的凝聚力和向心力。

三是加大干部职工思想行为教育，下大决心扶持正气、抑制邪气，切实调动广大职工的积极性和创造性，充分发挥党、政、群、团的职能作用，把职工思想工作做深、做细、做透，形成大家想工作、愿工作、干工作、能工作的良好氛围。

八、突出班子建设，切实加强党建和思想政治工作。

支行党组以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，依靠表率力量，带动全行干部职工。

坚持言行一致，对上对下一样，对内对外一样，自始至终一样；

“严”字当头，为人表率的思想不放松。

支行党组做到了“三从”，即从我做起、从领导班子做起、从点点滴滴做起，班子成员在思想上勤于沟通，在工作上相

互补台。

在实践中率先垂范。

支行班子成员严于律己，精诚团结，开拓创新带头做勤政廉政的倡导者、实践者，形成了一个坚强的领导核心。

二是完善制度、加强管理，增强领导班子的整体合力。

对“三重一大”事项坚持党组集体研究决策，充分发扬民主、集思广益，保证了决策的科学性和党组集中统一领导的权威，没有议而不决、决而不行以及违犯组织原则和程序的问题，实现了班子议事、决策、管理诸环节的民主化、科学化、程序化。

三是加强党风廉政建设，全面落实责任制。

认真落实“谁主管、谁负责”的工作制度，坚持“看好自己门、管好自己人”的党风廉政建设工作机制。

年初我们在签订党风廉政建设目标管理责任书的同时，明确规定行领导一岗两责，将党风廉政建设的主要任务进一步分解落实到部门，形成了党组统一领导、纪检部门组织实施、股室各负其责、职工积极参与的工作格局。

结合支行的工作实际，五月份对支行营业室、综合业务股两个股室的商业银行、信用社代理乡镇国库业务审批，银行账户开户许可证核发和贷款卡发放审核等三项业务进行了执法监察，有力地促进了两个部门的各项工作。

四是深入开展党风党纪、法律法规和廉政教育，打牢干部职工的思想政治基础。

上半年，组织干部职工认真细致地重点学习了《中国人民银

行干部理论学习读本》八至十三章、《建立健全教育、制度、监督并重的预防和惩治****体系实施纲要》和《案例选编》，开展了以新“六条规定”、“十个严禁”为主要内容的党纪法规和廉政教育。

在学习教育中，从端正学风入手，采取集体学习与个人自学相结合、组织教育与自我教育相结合、学习法规与案例警示教育相结合等多种形式，提高了廉政教育的质量。

总之□20xx年，支行按照常规性工作抓质量、创新性工作抓亮点、典型性工作抓提高、基础性工作抓落实的要求，集全行干部职工的智慧和力量，开拓创新，较好地完成了上半年的各项工作任务，但与中支党委“四零三无”目标管理要求相比，还存在一定的差距。

三是工作创新突破不够，一些创新工作影响面不大。

四是深入开展党员先进性教育活动。

结合央行职责和支行实际，制定支行党员先进性的标准，开展以“党员要成为业务中坚力量”为主题的思想教育活动，通过读书演讲、征文比赛等学习方法，使广大党员坚定理想信念，牢记党的宗旨，增强先锋队意识，始终保持党的先进性和纯洁性，全面达到党员先进性的标准，增强凝聚力、战斗力、感召力，充分发挥共产党员在二次创业中的率先垂范作用，促使支行整体业务和工作质量再上一个大的台阶。

1.公司半年度工作总结-公司半年度总结

3.半年度工作总结

4.半年度考核工作总结

5.半年度采购工作总结

6.财务半年度工作总结

7.2017半年度工作总结

8.半年度工作总结ppt

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结篇四

____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____%。

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。

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领先地位，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____年是工行发展史上浓墨重彩的一年，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。

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。

银行开业半年工作总结报告 银行上半年工作总结篇五

xxxx年新年伊始，参加了学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

xx年x月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了xx银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等措施。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总行有关代理基金，保险等中间业务推广议案。

2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行规章制度，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户以及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。xx卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗

考试等内容都得到了详细的培训。在此期间□xx行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署□x月xx日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解了的外币假币的特征，大大提高了反假能力。

5, 6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未满三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10w以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5, 6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

上半年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为xx行树立文明礼貌大方的服务形象。

XXXX

XXXX