

银行半年工作总结及下半年工作思路 银行员工上半年工作总结及下半年计划(精选6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇一

银行的产生和发展是同货币商品经济的发展相联系的，前资本主义社会的货币兑换业是银行业形成的基础。今天本站小编给大家为您整理了银行员工上半年工作总结及下半年计划，希望对大家有所帮助。

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的

没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结220xx年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx□我们有足够的信心迎接更美好的20xx□因为

我们属于永远的大家庭——支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增 万元，日均存款 万元，储蓄存款净增 万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍。

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优，运筹制胜千里。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市

政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，本站讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实，勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况。

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹。

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源。

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作。

今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我

行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□20xx年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩□20xx年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。到12月末自营存款余额为万元，较年初新增 万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的66%。对公存款 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的120%；对公日均存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展□20xx自营贷款 万元，较去年新增 万元，其中个人资产业务 万元，较去年新增 万元，完成全年任务111%，对公资产余额 万元，较去年新增 万元。贴现累计发生额 亿元。

3、中间业务稳步推进。全年实现中间业务收入近 万元，完成全年任务111%；完成国际结算量近 万美元；信用卡发卡 张；期缴保险 万元，趸缴保险 万元。

二、总结20xx年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施：

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新个亿，对私存款 亿，对公存款 亿；资产新增 亿，个人资产 亿，公营贷款 亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二) 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从全年情况来看，支行共计实现新开户 户，实现新用户存款新增万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中， 区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近 个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对 区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍 卡、白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，

安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款 万元。同时还公私联动，落实了 汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是 区支行的弱势业务□20xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和 等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。体现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了 等企业，全年累计实现贴现 亿元，与20xx年同期相比增加了20xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和 制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的 公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局、 区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和 区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对 区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和 等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如 地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟

增加其开发贷款至 亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了 分行金额最大的单笔个人按揭 万元。此外，通过直客方式，支行营销了“ ”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。全年，支行实现了比去年新增 万元，完成分行下达的全年任务的150%。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《 分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了： 副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话、 分行开展合规守法教育活动实施方案、 银行诚信举报及奖励规定、刘明康两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引、 银行客户经理行为禁令、 银行柜面业务人员行为禁令、 银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大

加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统(二期)”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇二

回想半年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心

钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户id提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2) 坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3) 提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要

前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，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、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

（2）积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注

重团队精神的发挥，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，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）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还有待提高。

我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在2016年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专

业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇三

在下半年，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕提升经营管理水平，加快业务发展为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，下半年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是下半年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是进得来、稳得住。

首先，所谓进得来，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，稳得住，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有x万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的x%□

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20xx年x月份开始进行商户摸底宣传□20xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水准。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行捆绑式的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇四

8月17日，齐商银行召开2014年半年工作会议，在全面总结上半年工作情况的基础上，认真细致地研究部署下半年工作思路和具体措施。齐商银行党委书记、董事长杲传勇在讲话中，着重对今后如何切实做好不良资产清收压降、严密防控经营风险、不断提高核心竞争力以及全行作风效能建设等，提出了具体要求，明确提出了全行下半年着重抓好的工作重点、工作措施和战略部署。谈到如何切实抓好下半年工作时，杲传勇强调指出：

第一，要高度重视全行不良资产的清收压降工作，切实防范

和控制风险。重点突出三个方面的工作着力点：1、着力做好大额贷款的清收工作。下半年要对大额贷款进行一次再检查、再清理，逐户、逐笔摸清情况，制定压缩计划，落实压缩措施，明确落实责任，逐户、逐笔制定清收保全的方案和措施。2、着力狠抓责任贷款的清收工作。要按照“责任到位、整改到位”的原则，深化责任追究机制，加大责任贷款的清收力度。3、着力狠抓抵债资产的处置工作。不良贷款清收要以现金清收为主，抵债资产要以变现为主，处置过程中要加快变现速度、减少费用支出，促进清收盘活工作再上新台阶。

第二，要高度重视全行的核心竞争力建设，切实完善科学合理的综合考核体系。下一步要结合全行改革发展的总体任务，继续补充完善薪酬管理体系，充分体现以下几个原则：一要充分体现责权利相结合的原则，重新规划我行的薪酬管理体系。要坚持“以岗定薪、以能定资、以绩定奖、岗变薪变”的基本原则，认真落实银监会《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，制定有利于本行战略目标实施和竞争力提升与人才培养、风险控制相适应的薪酬机制，充分调动管理者和一线员工的积极性，引导全员模范履职尽责，不断提高业绩水平和工作能力，促进全行经营效益的提高和整体竞争力的增强。二要充分体现多劳多得的劳动报酬分配以及奖勤罚懒的原则。健全完善定性、定量的指标体系，让干事创业者得实惠，做出贡献者得奖励，造成风险者受处罚，真正建立起多劳多得、优胜劣汰机制，让每个员工最大限度地发挥作用和潜能，在实现个人价值的同时为企业创造价值。三要充分体现多种方式、多种渠道相结合的多重激励原则。要切实抓好年初我们提到的为员工办好五件实事的落实，开辟多条职业发展通道。从下半年开始，启动全行人才培养核心工程，达到“三个一百”的目标：培养储备100名优秀管理人才、100名优秀客户经理和100名技术业务骨干，使我行切实增加人才储备，在竞争中不断发展壮大，并使每位员工从做大的蛋糕中得到应有的回报，实现自己的价值。

第三，要高度重视全行的作风效能建设，切实增强事业心和

责任感。要围绕“严、细、实”的工作要求，突出抓好以下几个方面：一是教育引导全员大力弘扬求真务实、真抓实干的优良作风。领导干部要坚持深入实际、深入群众，开展调查研究，认真解决基层员工最关心、最直接、最现实的利益问题，让广大基层员工得到实惠。广大员工要依法操作，合规履职，埋头苦干，模范尽职，把岗位责任与全行的发展紧密结合起来。二是大力增强干事创业的事业心和责任感，切实提高执行力和落实力。一把手要切实履行好“一岗双责”，组织实施好各项决策，切实提高本职工作效能，要以高度的事业心和责任感投入到工作中，坚持以人为本，抓好班子、带好队伍，敢于担当，勇于负责。三是大力弘扬“三种精神”，引导全员全身心投入齐商银行的发展事业。大力弘扬艰苦奋斗精神，牢记“两个务必”，崇尚节俭，厉行节约，把资金更多地用在民生上、用在发展上；大力弘扬开拓创新精神，在管理和发展中敢于大胆地试、大胆地闯、大胆地干；大力弘扬身先士卒精神，发挥各级干部的影响力和示范作用，在规章落实、纪律执行、行为检查和责任追究等各方面，都要以身作则，率先垂范，提高依法合规意识，维护制度的严肃性。四是大力提高“五种能力”，不断增强党员干部的综合素质。一是政治鉴别能力。二是开拓创新能力。三是决策判断能力。四是灵活应变能力。五是驾驭控制能力。在纷繁复杂的工作中，牢牢把握和控制局面，为全行的创新发展做出贡献。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇五

20xx年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20xx万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20xx年?月?日获得监管部门开业

的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出20xx年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决

营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，

授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防伪技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟

踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取

利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三) 加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大

外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

银行半年工作总结及下半年工作思路篇六

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。

虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。

因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。

因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能完全避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。

当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。

对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结201年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本

要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。

作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。

回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。

过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。

或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx□我们有足够的信心迎接更美好的20xx□因为我们属于永远的大家庭——xxx支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

光阴似箭时光如梭，转眼间半年已经过去。

回顾在支行半年来的工作。

可以说成绩尚可，体会受益不少，但也存在不足。

为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对半年来保安工作总结如下：

我是2月下旬来的，由于才从部队转业回来，以前没过多接触过保安工作，所以一切对我来说还比较陌生，为了保质保量完成、履行好肩负的使命，我上半年主要是熟悉保安工作的各个要素，如下：

(一)、对保安条例的学习，在平时的休息时间里我能对条例进行自觉的学习，并与老队员交流心得，用条例来约束自己的言行，规范自己的礼仪动作。

(二)、对军事的训练，在进如本行后知道要学习擒敌拳，警棍操，由于在部队学习的与这的不一样，所以还的重头学起，期间我能严格要求自己，发扬不怕苦不怕累的精神，努力学习，并利用休息时间自己温习，不懂的地方主动的找老队员讨教。

利用2个星期将其基本学会。

(三)、日常修养，在平时的工作中重点侧重放在自己的形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用，同时时常留意社会焦点，与我们保安业有关的我也会将其作成剪报。

(四)、日常工作，在工作期间严肃认真，特别是在节假日期间，平时请销假制度完成的比较好。

待人热情有礼貌，发扬了拾金不昧、尊老爱幼等优良传统。

通过近半年的工作我学会了很多为人处事的精练，并养成了较好的行为习惯，提高了个人修养和素质为下一步工作打下了良好的基础。

在这半年的成绩主要有：

1、在大厅拾到现金100，多次拾到银行卡主动交与大堂经理。

2、支行所在大厦进行装修在大厦门口搭设支架，由于安全隐患排查不彻底5月初发生起火，由于在起火初期于是我立即使用消防灭火器将火势扑灭，确保大家的生命财产安全得到保障。

3、通过自身努力，季度考核成绩优良。

1、工作时会有走神，自身的修养还不是很好，处事的原则性与灵活性还有待加强。

2、还有很多知识不够了解，工作中也容易出现小毛病。

3、军事素质不是很突出，队列动作还有上升空间，擒敌拳和警棍术还不够熟练。

1、 提高自己的修养，加强形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用,希望在原有基础上有所提高，对外将积极树立保安形象、服务与治理窗口。

2、 加强治安工作的学习，确保执勤区域内的秩序稳定。

3、 消防知识的学习，提高工作质量，提高对安全隐患的排查的责任心和使命感，为保证员工的生命和财产安全做贡献。

4、 加强军事素质的锻炼，提高自身素质与素养，锻炼身体争强体质。

以上是我半年总结和下半年的工作计划，希望领导督促指导。

谢谢！