

# 农商银行上半年工作总结（通用14篇）

时光在流逝，从不停歇，一段时间的工作已经结束了，这段时间以来的工作，收获了不少成绩，是时候抽出时间写写工作总结了。我们该怎么去写工作总结呢？下面是小编为大家整理的农商银行上半年工作总结（通用14篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

## 农商银行上半年工作总结1

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。

## 农商银行上半年工作总结2

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xx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xx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xx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xx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

### 农商银行上半年工作总结3

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

#### **农商银行上半年工作总结4**

20xx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 and 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。

20xx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：

## **农商银行上半年工作总结5**

上半年的时间里我能够认真做好银行员工的工作并积累了不少的经验，作为银行员工我能够履行自身的职责并通过工作中的努力得到同事们的认可，可以说我在年初阶段便针对上半年银行工作的展开制定了计划，所幸的是通过这段时间工作的完成让我意识到自己的能力又有了提升，为此我总结了上半年银行工作的经验以便于更好地指导今后的发展。

### **一、能够熟练为客户办理业务**

从而做好了本职工作，在银行工作中办理业务的效率往往能够体现出员工的工作能力，所以我在柜台能够做好客户的接待工作并加强了相互间的交流，每当客户对银行业务有不了解的地方我都会细心和对方进行解释，通过业务操作的运用以及资料的查询能够加深我对银行业务的理解程度，对我而言每帮助一个客户做好这方面的工作都是对自身能力的巩固，所以我在办理业务的时候能够根据客户的需求提供帮助从而得到了对

方的认可，而且在处理内部业务的时候也能够进行反复核算从而确保账目方面不会出现差错。

## 二、对各类空白凭证进行保管并对同事们领用的状况进行办理

这类工作虽然比较基础却也能够反映出银行员工的能力所在，所以我在进行登记的时候能够秉承严谨的作风来认真对待，每次的领用都能够做好严格的登记并对相应的单据进行保管，这样的话当领导进行检查的时候也可以做到账目清晰，有时我也会负责收集其他员工保管的单据并在整理过后上交给领导，毕竟能够做好这项工作也是我对银行工作认真负责的体现自然不能够有所疏忽。

## 三、做好部分现金的保管与领用登记从而保障工作流程的正常办理

作为银行员工自然会在工作中涉及到现金的保管与领用，所以为了体现出自己的职责所在导致我会对相应的状况进行严格的登记，毕竟做好这项工作也是为了银行的发展着想自然不能够有所懈怠，而且在营业期间本就需要使用到部分现金自然得用心记录才行，而且每次领用都会进行登记自然能够在结束当天的工作以后做到账目清晰明了，只不过对于这项工作还是应该要更加细心从而更好地提升自身的效率。

在总结好上半年的银行工作以后我会尽快编制好相应的报表，对我而言努力完成工作才是我在职业发展中的价值所在，因此我不会放弃每个用来提升自身机会并努力完成银行工作，而且我也会为下半年银行工作做好准备并努力完成这方面的任务。

## 农商银行上半年工作总结6

加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连

省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

强化内部管理，全面落实从严治行。管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实副总理《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行（部）开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸清情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行（部）的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设

方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。

## **农商银行上半年工作总结7**

上半年，我支行按照总行和XX支行工作部署，认真贯彻全行“XXXX、XX XX、XXXX”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**

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行；

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为XXX亿元，较年初新增XXXX亿元，增长幅度和实际增长量都排在XXX支行所辖网点前列。对公存款日均增加XXXX，列XXX支行区所有网点第X位，新开对公账户XX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XXX万元，避免因利率波动产生的风险，四级不良贷款收回XX XX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，XXX项超过XX分，5项得到满分。储蓄存款

余额XX亿元,较年初增加XXXXX万元，列XX支行所属网点第3名，代发工资客户新增数XXX;银行卡有效消费额XXX;新增特约商户数XXX;电子银行柜面替代率XXX;个人网银有效新增客户数小XXXX。

## 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XXXX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，XXX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。

（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。XXX支行拥有对公客户XXX余户，数量排全区网点第二，公司客户

存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法：

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在XXXX万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；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XXX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



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/215024302221012013>