

最新银行一季度经营工作报告 在银行一季度经营形势分析会上的讲话(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

银行一季度经营工作报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

同志们:

这次经营形势分析会,既是一季度工作的交账会,也是首季“开门红”的总结会,更是做好二季度及今后工作的动员会。刚才,艾行长通报了一季度劳动竞赛考核排名□x三个支行作了典型发言,分享了工作经验;余行长对全行一季度业务经营情况作了点评分析,部署了下一阶段分管重点工作,其他分管领导也就分管工作作了部署,问题短板都找得很准,措施办法也定得很实,我完全赞同,希望大家抓好贯彻落实。

面对激烈的市场竞争,我们创新存款产品,优化利率策略,强化活动营销,推动存款业务取得强劲增长。至3月末,我行各项存款余额x亿元,突破x亿大关,较年初净增x亿元,增幅10.29%,同比多增1.53亿元,完成省联社“开门红”计划任务的108.66%,完成省联社全年任务的106.7%。存款余额市场份额28.59%,较上年末上升xxx个百分点,存款增量市场份额37.45%,较去年同期增长xxx个百分点,余额、增量市场份额持续保持全区第一。

我们坚守支农支小市场定位,坚持做优做小做散,推进信贷

客户“三年翻番”，信贷业务结构得到持续优化。至3月末，全行1000万元以下贷款余额xxx万元，较年初新增xxx万元，占比较年初上升xxx个百分点；100万元以下贷款余额xxx万元，较年初新增xxx万元，占比较年初上升xxx个百分点；贷款户均xxx万元，较年初下降xxx万元，降幅xxx%。新增信贷客户数较年初净增5791户，带入上年超额完成502户，合计完成数为6293户，完成2022年信贷客户“三年翻番”任务的59%。

我们坚持科技引领，强化电子银行产品赋能，开展金融产品综合营销，普惠金融得到有效发展。至3月末，我行互联网金融客户数95965户，较年初净增14125户，增幅17.26%，完成“开门红”计划任务的105.07%，完成全年任务的52.54%；累计发行信用卡5353张，较年初新增1662张，完成“开门红”计划任务的106.06%，完成全年任务的53.18%；建立有效普惠型金融站点65个，较年初新增7个，完成全年任务的158.54%。

通过压紧压实“两个责任”，扎实推进党建联建共建助力乡村振兴工程，多点开花开展“党建+”主题活动，围绕中心抓党建、抓好党建促发展的氛围更加浓厚。开门红期间，全行围绕党建+“业务营销”、“金融服务”等主题开展了“最美老板娘”评选、“元宵喜乐会”等一系列活动，营造了和谐氛围，提升队伍的凝聚力和向心力，增强了与客户的黏性，形成了具有东乡农商银行特色的党建品牌。

在肯定成绩的同时，我们更要清醒看到，当前全行也还存在信贷投放严重不足、不良反弹压力加剧、质效考评排名下滑（3月末，我行在全省排综合质效排名52名，较上年末下滑33名；在全市农商银行排名6名，较上年末下滑2名）等困难和问题，刚才余行长讲话也作了分析，我就不再重复，希望引起大家的高度重视。下一步，全行广大干部员工要始终坚持“一盘棋”思想，保持战略定力，增强发展信心，强化忧患意识和对标意识，以等不起的紧迫感、慢不得的危机感、

坐不住的责任感、睡不着的压力感，紧盯全年目标，坚持问题导向，抓重点、补短板、强弱项，全力扭转不利局面，奋力实现推动高质量发展迈上新台阶、实现新跨越。下面，我就做好二季度及今后工作，再强调五点意见。

一、重点攻坚加大有效信贷投放力度。贷款是我们农商银行最主要的资产业务和收入来源，我们要全力加大有效信贷投放力度，确保二季度全面完成信贷投放任务，大力支持实体经济发展。始终坚持支农支小的市场定位，把握好投放的节奏和力度，积极对接乡镇关键人、种养殖户、种粮大户、园区企业等客群，对春耕生产、乡村振兴、民营和小微企业等有效融资需求做到应贷尽贷，力争贷款早投放、早见效、早收益，确保实现涉农和小微企业贷款投放目标。坚持在“做小做散”上下功夫，持续加大1000万元以下特别是100万元以下小额贷款投放力度，将更多信贷资金投向新型农业主体、农户、个体户等客户群体，不断做优贷款结构，逐步实现信贷资产的“小而美”。要扎实推进商户网格化营销工作，支行要按岗按人做好任务分解和责任落实，形成“人人有任务、人人去营销”的工作格局，逐人逐户上门对接、营销，建立建好营销工作台账，并通过晨会通报、夕会总结的方式，不断压实营销责任，提升营销成效。要全面推进“百福公薪贷”推广营销，采取熟人转介、一对一服务、微信营销等多种营销方式相结合，在二季度必须完成对接单位所有公职人员的全覆盖，深入挖掘潜在需求，做到“应授尽授”。要深入推进“三年翻番”工作，全力挖掘社保卡客户、互联网金融客户、特约商户中未用信客户金融需求，加快存量客户裂变；加大对单位、企业对接力度，争取批量营销单位、企业员工；要着力消灭1000户以下信贷客户的网点，一季度xxx支行□xxx支行已成功突破1000户关口，目前剩下xxx□xxx□xxx□xxxx个支行□xxx□xxx必须在二季度达到1000户目标□xxx□xxxx在必须三季度达到1000户目标。要全面梳理存量信贷客户，在风险可控前提下，建立存量优质个人、企业客户续贷对接台账，落实走访和续贷提额计划，有序做好

优质存量客户提额工作。要坚决摒弃“等客上门”思想，切实下沉服务重心，主动走出去营销，积极挖掘客户融资需求。要充分运用好科技金融的方便、快捷优势，积极推广百福居民网贷、易贷和惠农网贷、易贷等线上信贷产品，用好移动终端让金融服务上门，不断满足客户多元化金融服务需求。要一体推进百福生活圈、“村村通”便民服务站和移动支付便民服务工作，不断提升金融服务的覆盖率、可得性和满意度。

二、精准施策确保不良贷款实现双降。一季度，我行的不良贷款出现了“双升”，风控形势不容乐观，化解任务艰巨繁重，严重制约着我行的发展质量。二季度，我们必须高度重视，拿出务实举措全力做好不良贷款的清收和压降，努力实现年末不良率控制在3%以下的目标。要强化客户经理履职能力，用好“六大判断”做实贷前调查，从严从实把好新增贷款准入关。要全面开展新增不良贷款审计，严格落实“出现1笔、审计1笔”，按照“尽职免责、失职追责”的原则，严肃追究相关人员责任，坚决遏制不良贷款“前清后冒”。要严格对照监管部门对不良贷款分类的最新认定标准，做实贷款质量分类，前移风险管控关口，提前60天做好贷款客户质量评估和预判，变“被动防控”为“主动作为”，由事后处置向事前介入转变，在贷款出现逾期苗头时，立即采取有效措施管控住风险，把贷款发生逾期及形成不良可能性降至最低。要全面梳理表内外不良贷款清收台账，压紧压实清收责任，坚持一户一策，主动与客户沟通、协商处置计划，切实强化清收成效。对常年躲藏的老赖户，要压实担子，沉下身子、放下面子，以跟踪蹲守、司法威慑等强硬措施开展清收。要加强涉讼不良贷款的管理，对贷款的诉讼进展要及时跟进，贷款的诉讼时效要衔接上、维护好。要坚持内外互动，继续畅通与区委区政府与区公、检、法等单位的沟通协作渠道，加强司法协调与联动，继续开展抓捕老赖“利剑行动”，加强依法诉讼、案件执行沟通力度，不断提升司法清收成效。

三、持续发力提升资金组织工作质效。首季“开门红”，我

行资金组织工作的“量”上实现了新突破，全面完成了全年计划任务目标，但在“效”上还有所不足，付息成本较高。二季度，我们要在确保稳存增存的基础上，不断压降存款成本，提升存款质效。虽然一季度我们完成了全年存款目标，但面对激烈的市场竞争，我们不可盲目乐观、掉以轻心，要持续保持稳中有进的态势，扎实做好到期定期存款的维护，严防他行挖角、策反；要本着“应揽尽揽”的原则，持续拓展新增存款，必须确保存款业务全年不滑坡。要瞄准调结构、降成本目标，重点加强单位对公资金、重点项目资金、企业账户资金、社保卡资金、夏粮收购资金等低成本资金的拓展，着力抓好信贷客户资金归行率，不断提升低成本活期存款和主动负债占比，有效控制付息率水平，努力推动存款业务高质量发展。要以“整村推进”“网格化营销”工作为抓手，深入商街、社区、乡村全面进行上户宣传、营销，捕捉零售客户存款信息，全力吸纳居民及个体私营主低成本存款，同时加强社保卡激活力度，积极引导客户将社保卡作为日常支付结算账户使用，利用社保卡沉淀低成本资金。

四、多管齐下促进经营效益精益求精。一季度，我行利差息差持续收窄，经营效益不够理想。二季度，我们要坚持质量效益导向，深处着力，精准发力，持续做优精细化管理，不断提高发展质效。要抓住利息收入这个最主要收入来源，着力加快有效信贷投放，确保早投放、早收益，以贷款的“量增”促进利息收入的“量升”。要多渠道加大贵金属、代理保险、理财业务、信用卡分期、聚合支付收单等业务营销，不断提升中间业务收入。在充分调研、综合考量的基础上，自4月1日起，我们对一年期以上的存款产品利率进行了集体下调，从严管控新增存款成本。在存款营销中，各网点要坚持“效益优先”，在确保存量客户不流失的前提下，以拓展低成本活期存款为主，全力引导定期存款客户选择1年期以下的低利率定期存款，切实降低存款付息成本，稳住利差息差，不断提升经营效益。要加强考核管理，用好季度攻坚战、专项业务考核和绩效考核“指挥棒”，充分调动全员干事创业、创先争优的积极性。要加快客户经理准入机制进度，对全行

客户经理队伍实施动态管理和开展综合考评，对考核不合格的予以退出，不断提高客户经理队伍整体素质和履职能力。

五、凝心聚力保障党的建设从严从实。要坚持把党的政治建设摆在首位，持续深化全面从严治党，以高质量党建引领推动高质量跨越式发展。要坚持把讲政治作为第一位要求，深刻领会“两个确立”的决定性意义，切实增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，始终在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以***同志为核心的党***保持高度一致。要持续学懂弄通做实***新时代中国特色社会主义思想，坚持不懈用党的创新理论武装头脑、指导实践、推动工作。要巩固拓展党史学习教育成果，建立常态长效机制，切实引导党员干部不断筑牢初心使命。要持续完善基层党支部“三化”建设，推动基层党组织全面进步、全面过硬。要全面落实党建联建共建助力乡村振兴指导意见，创新开展党建联建共建活动，在助力乡村振兴、做好党群服务等工作中充分发挥基层党支部战斗堡垒作用和党员干部先锋模范作用。要持续加强党建品牌建设，将支部党建与业务发展深度融合，积极开展“党建+”当党日主题活动，不断丰富基层党支部生活。要主动加强党员教育和 development 管理，要求85后年轻员工撰写入党申请书，主动向党组织靠拢，全面增强党组织的凝聚力和战斗力。要坚决落实全面从严治党要求，持之以恒落实***八项规定精神，锲而不舍纠“四风”树新风，坚决破除形式主义、官僚主义。要抓实党风廉政学习教育，抓好清廉金融文化建设，抓严“八扬八治”落实，开展党员干部廉政警示教育，严格作风建设监督检查，持续推进党风廉政建设，积极营造东乡农商银行风清气正的良好政治生态。

当前，还有几项重点工作再强调再部署。要从讲政治的高度落实好防疫责任，慎终如始做好疫情防控工作，坚持把员工、客户的生命安全和身体健康放在首位，全面落实属地疫情防控要求，切实做到守土有责、守土尽责、守土负责。坚持不出属地原则，落实好“日报告”、“零报告”制度，严格落实

“四查一戴”要求，常态化做好办公场地、营业场所、自助机具的卫生消毒工作，切实加强个人防护，保持良好卫生习惯，共同筑牢疫情防控屏障。。要持续加强内控合规建设，狠抓员工行为管理，加强员工异常行为排查，严厉打击违规参与民间借贷、非法集资、充当资金掮客、经商办企业、“黄赌毒”等行为。要抓实公司治理三年行动“收官战”，强化“三会一层”履职，提升公司治理的规范性和有效性。要深入推进“八五”普法，组织开展系列学法用法活动，不断提升法治银行建设。要深入学习贯彻*****关于安全生产重要论述，贯彻落实全国安全生产电视电话会议精神和省联社、辖区党组关于安全生产工作部署，紧盯营业场所、监控中心、自助银行、枪支弹药、武装押运、款箱交接、消防安全、安全门出入等重点部位、薄弱环节、关键领域，定期开展安全保卫大检查，确保全年实现零风险、零事故。要提前做好防汛应急准备，深入推进平安农商银行建设，坚决维护金融安全和社会稳定大局。

同志们，乘风破浪拼斗志，扬帆起航绘蓝图。新一轮的挑战摆在了我们面前，希望全体干部员工要以“风物长宜放眼量”的格局谋求发展，以“一张蓝图绘到底”的定力干事创业，为开创x农商银行高质量发展新局面作出新的、更大的贡献，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开！

银行一季度经营工作报告篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

同志们：

这次经营形势分析会，既是一季度工作的交账会，也是首季“开门红”的总结会，更是做好二季度及今后工作的动员会。刚才，艾行长通报了一季度劳动竞赛考核排名□x三个支行作了典型发言，分享了工作经验；余行长对全行一季度业务经营情况作了点评分析，部署了下一阶段分管重点工作，

其他分管领导也就分管工作作了部署，问题短板都找得很准，措施办法也定得很实，我完全赞同，希望大家抓好贯彻落实。

面对激烈的市场竞争，我们创新存款产品，优化利率策略，强化活动营销，推动存款业务取得强劲增长。至3月末，我行各项存款余额x亿元，突破x亿大关，较年初净增x亿元，增幅10.29%，同比多增1.53亿元，完成省联社“开门红”计划任务的108.66%，完成省联社全年任务的106.7%。存款余额市场份额28.59%，较上年末上升xxx个百分点，存款增量市场份额37.45%，较去年同期增长xxx个百分点，余额、增量市场份额持续保持全区第一。

我们坚守支农支小市场定位，坚持做优做小做散，推进信贷客户“三年翻番”，信贷业务结构得到持续优化。至3月末，全行1000万元以下贷款余额xxx万元，较年初新增xxx万元，占比较年初上升xxx个百分点；100万元以下贷款余额xxx万元，较年初新增xxx万元，占比较年初上升xxx个百分点；贷款户均xxx万元，较年初下降xxx万元，降幅xxx%。新增信贷客户数较年初净增5791户，带入上年超额完成502户，合计完成数为6293户，完成2022年信贷客户“三年翻番”任务的59%。

我们坚持科技引领，强化电子银行产品赋能，开展金融产品综合营销，普惠金融得到有效发展。至3月末，我行互联网金融客户数95965户，较年初净增14125户，增幅17.26%，完成“开门红”计划任务的105.07%，完成全年任务的52.54%；累计发行信用卡5353张，较年初新增1662张，完成“开门红”计划任务的106.06%，完成全年任务的53.18%；建立有效普惠型金融站点65个，较年初新增7个，完成全年任务的158.54%。

通过压紧压实“两个责任”，扎实推进党建联建共建助力乡村振兴工程，多点开花开展“党建+”主题活动，围绕中心抓党建、抓好党建促发展的氛围更加浓厚。开门红期间，全行

围绕党建+“业务营销”、“金融服务”等主题开展了“最美老板娘”评选、“元宵喜乐会”等一系列活动，营造了和谐氛围，提升队伍的凝聚力和向心力，增强了与客户的黏性，形成了具有东乡农商银行特色的党建品牌。

在肯定成绩的同时，我们更要清醒看到，当前全行也还存在信贷投放严重不足、不良反弹压力加剧、质效考评排名下滑（3月末，我行在全省排综合质效排名52名，较上年末下滑33名；在全市农商银行排名6名，较上年末下滑2名）等困难和问题，刚才余行长讲话也作了分析，我就不再重复，希望引起大家的高度重视。下一步，全行广大干部员工要始终坚持“一盘棋”思想，保持战略定力，增强发展信心，强化忧患意识和对标意识，以等不起的紧迫感、慢不得的危机感、坐不住的责任感、睡不着的压力感，紧盯全年目标，坚持问题导向，抓重点、补短板、强弱项，全力扭转不利局面，奋力实现推动高质量发展迈上新台阶、实现新跨越。下面，我就做好二季度及今后工作，再强调五点意见。

一、重点攻坚加大有效信贷投放力度。贷款是我们农商银行最主要的资产业务和收入来源，我们要全力加大有效信贷投放力度，确保二季度全面完成信贷投放任务，大力支持实体经济发展。始终坚持支农支小的市场定位，把握好投放的节奏和力度，积极对接乡镇关键人、种养殖户、种粮大户、园区企业等客群，对春耕生产、乡村振兴、民营和小微企业等有效融资需求做到应贷尽贷，力争贷款早投放、早见效、早收益，确保实现涉农和小微企业贷款投放目标。坚持在“做小做散”上下功夫，持续加大1000万元以下特别是100万元以下小额贷款投放力度，将更多信贷资金投向新型农业主体、农户、个体户等客户群体，不断做优贷款结构，逐步实现信贷资产的“小而美”。要扎实推进商户网格化营销工作，支行要按岗按人做好任务分解和责任落实，形成“人人有任务、人人去营销”的工作格局，逐人逐户上门对接、营销，建立建好营销工作台账，并通过晨会通报、夕会总结的方式，不断压实营销责任，提升营销成效。要全面推进“百福公薪

贷”推广营销，采取熟人转介、一对一服务、微信营销等多种营销方式相结合，在二季度必须完成对接单位所有公职人员的全覆盖，深入挖掘潜在需求，做到“应授尽授”。要深入推进“三年翻番”工作，全力挖掘社保卡客户、互联网金融客户、特约商户中未用信客户金融需求，加快存量客户裂变；加大对单位、企业对接力度，争取批量营销单位、企业员工；要着力消灭1000户以下信贷客户的网点，一季度xxx支行□xxx支行已成功突破1000户关口，目前剩下xxx□xxx□xxx□xxxx个支行□xxx□xxx必须在二季度达到1000户目标□xxx□xxxx在必须三季度达到1000户目标。要全面梳理存量信贷客户，在风险可控前提下，建立存量优质个人、企业客户续贷对接台账，落实走访和续贷提额计划，有序做好优质存量客户提额工作。要坚决摒弃“等客上门”思想，切实下沉服务重心，主动走出去营销，积极挖掘客户融资需求。要充分运用好科技金融的方便、快捷优势，积极推广百福居民网贷、易贷和惠农网贷、易贷等线上信贷产品，用好移动终端让金融服务上门，不断满足客户多元化金融服务需求。要一体推进百福生活圈、“村村通”便民服务站和移动支付便民服务工作，不断提升金融服务的覆盖率、可得性和满意度。

二、精准施策确保不良贷款实现双降。一季度，我行的不良贷款出现了“双升”，风控形势不容乐观，化解任务艰巨繁重，严重制约着我行的发展质量。二季度，我们必须高度重视，拿出务实举措全力做好不良贷款的清收和压降，努力实现年末不良率控制在3%以下的目标。要强化客户经理履职能力，用好“六大判断”做实贷前调查，从严从实把好新增贷款准入关。要全面开展新增不良贷款审计，严格落实“出现1笔、审计1笔”，按照“尽职免责、失职追责”的原则，严肃追究相关人员责任，坚决遏制不良贷款“前清后冒”。要严格对照监管部门对不良贷款分类的最新认定标准，做实贷款质量分类，前移风险管控关口，提前60天做好贷款客户质量评估和预判，变“被动防控”为“主动作为”，由事后

处置向事前介入转变，在贷款出现逾期苗头时，立即采取有效措施管控住风险，把贷款发生逾期及形成不良可能性降至最低。要全面梳理表内外不良贷款清收台账，压紧压实清收责任，坚持一户一策，主动与客户沟通、协商处置计划，切实强化清收成效。对常年躲藏的老赖户，要压实担子，沉下身子、放下面子，以跟踪蹲守、司法威慑等强硬措施开展清收。要加强涉讼不良贷款的管理，对贷款的诉讼进展要及时跟进，贷款的诉讼时效要衔接上、维护好。要坚持内外互动，继续畅通与区委区政府与区公、检、法等单位的沟通协作渠道，加强司法协调与联动，继续开展抓捕老赖“利剑行动”，加强依法诉讼、案件执行沟通力度，不断提升司法清收成效。

三、持续发力提升资金组织工作质效。首季“开门红”，我行资金组织工作的“量”上实现了新突破，全面完成了全年计划任务目标，但在“效”上还有所不足，付息成本较高。二季度，我们要在确保稳存增存的基础上，不断压降存款成本，提升存款质效。虽然一季度我们完成了全年存款目标，但面对激烈的市场竞争，我们不可盲目乐观、掉以轻心，要持续保持稳中有进的态势，扎实做好到期定期存款的维护，严防他行挖角、策反；要本着“应揽尽揽”的原则，持续拓展新增存款，必须确保存款业务全年不滑坡。要瞄准调结构、降成本目标，重点加强单位对公资金、重点项目资金、企业账户资金、社保卡资金、夏粮收购资金等低成本资金的拓展，着力抓好信贷客户资金归行率，不断提升低成本活期存款和主动负债占比，有效控制付息率水平，努力推动存款业务高质量发展。要以“整村推进”“网格化营销”工作为抓手，深入商街、社区、乡村全面进行上户宣传、营销，捕捉零售客户存款信息，全力吸纳居民及个体私营主低成本存款，同时加强社保卡激活力度，积极引导客户将社保卡作为日常支付结算账户使用，利用社保卡沉淀低成本资金。

四、多管齐下促进经营效益精益求精。一季度，我行利差息差持续收窄，经营效益不够理想。二季度，我们要坚持质量效益导向，深处着力，精准发力，持续做优精细化管理，不

断提高发展质效。要抓住利息收入这个最主要收入来源，着力加快有效信贷投放，确保早投放、早收益，以贷款的“量增”促进利息收入的“量升”。要多渠道加大贵金属、代理保险、理财业务、信用卡分期、聚合支付收单等业务营销，不断提升中间业务收入。在充分调研、综合考量的基础上，自4月1日起，我们对一年期以上的存款产品利率进行了集体下调，从严管控新增存款成本。在存款营销中，各网点要坚持“效益优先”，在确保存量客户不流失的前提下，以拓展低成本活期存款为主，全力引导定期存款客户选择1年期以下的低利率定期存款，切实降低存款付息成本，稳住利差息差，不断提升经营效益。要加强考核管理，用好季度攻坚战、专项业务考核和绩效考核“指挥棒”，充分调动全员干事创业、创先争优的积极性。要加快客户经理准入机制进度，对全行客户经理队伍实施动态管理和开展综合考评，对考核不合格的予以退出，不断提高客户经理队伍整体素质和履职能力。

五、凝心聚力保障党的建设从严从实。要坚持把党的政治建设摆在首位，持续深化全面从严治党，以高质量党建引领推动高质量跨越式发展。要坚持把讲政治作为第一位要求，深刻领会“两个确立”的决定性意义，切实增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，始终在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以***同志为核心的党***保持高度一致。要持续学懂弄通做实***新时代中国特色社会主义思想，坚持不懈用党的创新理论武装头脑、指导实践、推动工作。要巩固拓展党史学习教育成果，建立常态长效机制，切实引导党员干部不断筑牢初心使命。要持续完善基层党支部“三化”建设，推动基层党组织全面进步、全面过硬。要全面落实党建联建共建助力乡村振兴指导意见，创新开展党建联建共建活动，在助力乡村振兴、做好党群服务等工作中充分发挥基层党支部战斗堡垒作用和党员干部先锋模范作用。要持续加强党建品牌建设，将支部党建与业务发展深度融合，积极开展“党建+”主题党日主题活动，不断丰富基层党支部生活。要主动加强党员教育和发展管理，要求85后年轻员工撰写入党申请书，主动向党组织靠拢，全面

增强党组织的凝聚力和战斗力。要坚决落实全面从严治党要求，持之以恒落实***八项规定精神，锲而不舍纠“四风”树新风，坚决破除形式主义、官僚主义。要抓实党风廉政学习教育，抓好清廉金融文化建设，抓严“八扬八治”落实，开展党员干部廉政警示教育，严格作风建设监督检查，持续推进党风廉政建设，积极营造东乡农商银行风清气正的良好政治生态。

当前，还有几项重点工作再强调再部署。要从讲政治的高度落实好防疫责任，慎终如始做好疫情防控工作，坚持把员工、客户的生命安全和身体健康放在首位，全面落实属地疫情防控要求，切实做到守土有责、守土尽责、守土负责。坚持不出属地原则，落实好“日报告”、“零报告”制度，严格落实“四查一戴”要求，常态化做好办公场地、营业场所、自助机具的卫生消毒工作，切实加强个人防护，保持良好卫生习惯，共同筑牢疫情防控屏障。。要持续加强内控合规建设，狠抓员工行为管理，加强员工异常行为排查，严厉打击违规参与民间借贷、非法集资、充当资金掮客、经商办企业、“黄赌毒”等行为。要抓实公司治理三年行动“收官战”，强化“三会一层”履职，提升公司治理的规范性和有效性。要深入推进“八五”普法，组织开展系列学法用法活动，不断提升法治银行建设。要深入学习贯彻*****关于安全生产重要论述，贯彻落实全国安全生产电视电话会议精神和省联社、辖区党组关于安全生产工作部署，紧盯营业场所、监控中心、自助银行、枪支弹药、武装押运、款箱交接、消防安全、安全门出入等重点部位、薄弱环节、关键领域，定期开展安全保卫大检查，确保全年实现零风险、零事故。要提前做好防汛应急准备，深入推进平安农商银行建设，坚决维护金融安全和社会稳定大局。

同志们，乘风破浪拼斗志，扬帆起航绘蓝图。新一轮的挑战摆在了我们面前，希望全体干部员工要以“风物长宜放眼量”的格局谋求发展，以“一张蓝图绘到底”的定力干事创业，为开创x农商银行高质量发展新局面作出新的、更大的贡献。

献，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开！

银行一季度经营工作报告篇三

随着社会不断地进步，我们使用报告的情况越来越多，其在写作上有一定的技巧。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编收集整理的银行支行经营管理合规性自查工作报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

按照分行统一部署□xx支行高度重视，迅速成立了领导小组，开展经营管理合规性自查工作。根据“全面检查、重点突出”的原则，查找各部门是否存在违规经营的薄弱环节和隐性问题及各项规章制度的执行情况，全面切实提升合规经营能力。

组长□xxx

副组长□xxxxxxx

成员□xxxxxxx

2. 各部门分别由部门负责人组织对本部门经营活动按照总行排查内容要求，分别对信贷、理财、国际业务及其它业务的合规性进行自查，并按时上报领导小组。

3. 领导小组将各部门自查情况汇总上报分行风险管理部。

4月15日起组织各部门抽出专人进行为期4天的专项自查，4月19日形成自查报告，4月20日上报分行。

（一）信贷业务的合规性

（二）理财业务的合规性

xxx支行在理财业务办理过程中，严格按照总行规定的业务流程操作，充分提示客户理财产品的存在的风险，在首次购买理财的客户进行风险评估，每笔理财业务所有凭证当日上传风险监控系統，总行对业务操作的合规性进行监督。

xxx支行的理财销售由柜员持银行从业考试合格的《个人理财》资格证办理。在销售理财的环节上，对于三个月以上的理财业务的办理□xxx支行的监控影音资料存储周期达不到理财产品到期的时限。

（三）其他业务的合规性

资产类业务。投资类业务、同业业务暂无。

负债类业务。大额存款存入时，经办人员和授权人员双人操作并核对存入现金的数量，核对现场客户身份信息并进行身份证联网核查。支取5万以上须经授权，授权人员授权时需使用指纹进行授权，在授权环节中进行二次核对，无违规现象不存在风险隐患。

表外资产业务。银承、保函、信用证暂没有发生。

结算类业务。1. 票据业务暂未发生；2. 开户管理□xxx支行自xxx成立以来个人及对公结算账户的开立及撤销严格按照制度执行。在自查过程中，发现在xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料不全、未年检、临时账户超期的情况；3. 对账管理。年初以来xxx支行月对账率能够按照制度要求达到100%，季对账率达到70%。

财务管理。能够按照分行年初制定的费用标准进行列支，支行财务支出由支行长进行审批，记账人员记账后由分行审核，按照规定需要分行审批的费用报分行审批后进行账务处理，自查不存在不合规的情况。

内部控制。根据总、分行内控制度文件，制订了支行的内控制度，涵盖了各部门、各岗位，能够严格执行岗位制约约束，防范风险隐患。

案防管理。严格执行《安全保卫工作实施细则》规定，各项制度及应急预案健全，定期测试110报警系统保证良好运行，消防、自卫器材配备齐全，能够定期调阅监控录像并进行应急预案演练。目前□xxx支行存在自助设备客户区无应急报警按钮，营业室窗口监控针对点钞机计数显示不清晰，二楼开放办公区监控存在死角问题。

信息科技管理。操作系统、设备、通讯等维护工作统一由分行科技部管理。支行机房由专人负责，定期检查网络及监控系统运行情况，发现问题能够及时上报分行科技部门。

国际业务合规性。自查范围涉及全部已开展的各类业务，在经常项目项下、外币现钞业务、个人结售汇业务、国际收支申报等方面都能够严格执行xxx国际业务各项规定及外管政策要求，遵循“了解自己的客户”、“了解客户的业务”、“尽职审查”的准则，能够严格审核贸易背景并留存资料备查，内控制度和业务操作规程健全。

无违规金额发生。

无违规责任人。

从此次自查情况来看□xxx支行能够较好的严格执行总、分行的各项规章制度，避免了经营管理工作中发生违规现象。

理财销售提示风险环节上，监控存储周期较短可能存在未来潜在的纠纷问题，近期上报分行采购存储量较大的硬盘□xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料问题□xxx支行正在对不合规的账户进行清理和整改中；季对账率未达到100%问题，继续抓紧与企业联系，对于无法取得联系且一

年末发生业务的账户，在符合转入久悬账户管理的进行清理，对于发生业务较少账户不打算再使用的建议客户办理销户，在较短的时间内提高xxx支行的对账率；监控及报警系统问题已上报分行相关部门等待解决。

在今后的工作中□xxx支行将严格按照自查内容，防控关键、薄弱环节，坚决杜绝违规现象的发生。

银行一季度经营工作报告篇四

xx支行按照xx的部署与要求，认真贯彻xx行长在年初工作报告中提出的“坚持高标准，确保实现新发展”的工作指导思想，迎难而上，奋力开拓，200*年一季度，各项业务稳步增长，各项存款总额x万元；存贷比为x□□经营利润x万元，经营状况良好，为完成全年任务打下了较好基础。

根据xx的通知，现将xx支行一季度经营状况汇报如下：

1、存款目标：一季度末□xx支行各项存款总额x万元，较年初增加x万元，完成本年任务x万元x□未完成本年度计划。其中对公存款x万元，较年初x万元，全年计划增长x万元，未完成季度计划。储蓄存款x万元，较年初年初增加x万元，完成全年计划增长x万元x□

2、新增贷款目标□x行各项贷款总额x万元，较年初净增加x万元，其中存量贷款下降x万元，新增贷款x万。

4、抵贷资产管理，一季度xx支行加强了抵贷资产的处置力度，全年计划处置x万元，季度计划处置x万元，年初即向总部申请处置抵贷资产x笔金额x万元。共清收x万元，完成全年计划x万元x□未完成计划指标。

5、收息目标：一季度实收利息x万元，每季收息按年末存量贷款计

算计划为x万元，完成x%其中存量贷款收息x万元，季度计划x万元，全年计划x万元；不良贷款收息x万元，完成季度计划x万元x%完成全年计划x万元x%新增贷款收息x万元，完成全年计划x万元x%

6、利润目标：一季度我行共实现收入x万元，总计支出x万元，本年度计划实现利润x万元，一季度计划实现x万元，实际完成x万元。其中一季度计提定期存款应付未付利息x万元；应计提拆借总部资金利息x万元未收，应付总部临时借款利息x万元未付，实完成利润x万元。

一是存款总额有所增长，其中储蓄存款增幅超过对公存款增幅，且以储蓄存款为主。从我支行各项存款所占的比重来看，发展极不均衡。对公存款中活期存款占存款总额的x%较年初x万元，与去年同比x万元；定期存款占存款总额的x%较年初增加x万元，比重持平，与去年同比x万元，定期存款占对公存款的x%较年初比重增加x%活期储蓄占存款总额的x%较年初增加x万元，比重下降x%与去年同比x万元；定期储蓄占存款总额的x%较年初增加x万元，比重增加x%与去年同比多增x万元；定期储蓄存款占储蓄存款总额的x%比重较年初增加x%

但收效甚微。一季度xx支行新增存款帐户xx户，其中基本帐户xx户，一般帐户x户，但新增存款余额不大，不足以弥补大额存款的下降。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一:篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二:套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

银行一季度经营工作报告篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

同志们:

这次一季度经营形势分析会，尽管只开了半天，时间短、安排紧，但在大家的共同努力下，开得很好、很有成效。会上，省联社计划财务部、信贷管理部、业务拓展部、风险合规部、金融市场部、银行卡部、网络金融部就本条线业务经营情况作了书面通报；各辖区党组和鹰潭、新余、南昌某银行汇报了一季度业务发展情况，提出了下一步工作打算；景德镇、修水、安远、乐安、泰和、万载等6家某银行作了典型发言，交流了经验做法，为其他单位提供了有益借鉴。按照往年惯例，季度经营形势分析会既有典型发言、也有表态发言，考虑到今年一季度有些成员行受疫情影响比较大，这次就没有安排表态发言，更多还是以正面鼓励为主，但是工作靠后的单位和同志要心中有数、奋起直追。希望大家相互学习、取长补短，共同努力把工作做得更好。刚才，东升主任通报了全省某银行一季度业务经营情况，总结了取得成绩和工作亮点，分析了面临困难和存在问题，并对二季度业务经营工作进行了系统部署、提出了明确要求，请大家结合实际，认真抓好落实。

今年以来，全省某银行坚持以***新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻落实党***、国务院和省委、省政府决策部署，按照省联社年会的部署要求，统筹疫情防控和业务发展，扎实做好服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革、提升发展质效、全面从严治党等各项工作取得了积极进展，业务发展实现强劲开局，各项存款在全省率先突破1万亿元，主营业务存量增量均创历史新高，主要目标任务全面完成，实现了全年工作“开门红”。面对激烈竞争形势和突发疫情影响，取得这样的成绩殊为不易、难能可贵，是全行上下齐心协力、攻坚克难的结果，值得充分肯定。但同时也要清醒看到，我们发展中还存在不良贷款反弹、经营效益下滑、案防形势严峻等问题和不足，要引起高度重视，认真分析原因，精准采取措施，努力加以改进。

同志们，今年是党的二十大召开之年，做好今年 当前隐藏内容免费查看的工作责任重大、意义深远；二季度是承上启下

的关键阶段，做好二季度工作对于完成全年目标任务至关重要。全省某银行要继续认真贯彻落实好省联社年会工作部署，紧紧围绕推动高质量跨越式发展这条主线，坚定必胜信心、保持战略定力，强攻二季度、稳住好势头、再创新业绩，为圆满完成全年各项目标任务奠定坚实基础。下面，我就做好二季度工作，再强调几点意见。

存贷款主营业务是某银行的基本盘，要稳得住、进得好，防止大起大落、陡升陡降。在资金组织工作上，一是要全力稳增长，持续巩固扩大来之不易的全省存款余额突破1万亿元的成果。二是要着力调结构，下大力气破解定期存款占比高、对公存款下滑的结构性难题。三是要努力降成本，有效控制付息率水平，加大低成本存款组织力度，推动存款业务高质量发展。在信贷投放工作上，一是要进一步加大投放力度。这既是疫情冲击、经济下行背景下助企纾困的迫切需要，也是竞争加剧、息差收窄情况下自身发展的必然要求。要充分认识到，客户是我们的衣食父母，帮企业就是帮自己、救企业就是救自己。对因受疫情影响经营出现暂时困难但有发展前景的企业，不能抽贷、断贷、压贷，要与企业共克时艰、共渡难关。李克强总理本月在江西考察期间，专门就助企纾困问题提出了明确要求；人行南昌中心支行对一季度情况的通报，也进一步释放了助企纾困、加大投放的强烈政策信号，我们要认真抓好落实。存贷比较低的成员行，要加大贷款客户拓展力度，用好用足信贷规模，加快消化富余资金，提升经营质效；存贷比较高的成员行，要加快“腾笼换鸟”，大力压缩票据规模，提升资金的使用效益。二是要进一步优化信贷投向。坚持支农支小的市场定位不动摇，下好普惠金融这盘大棋，全力支持乡村全面振兴、城乡共同富裕。三是要进一步优化期限结构。尊重客观经济规律，根据项目建设的周期、企业综合还款能力和信用程度，合理确定贷款期限，提升企业的融资便利性和获得感。四是要进一步完善线上服务，充分发挥好疫情期间线上渠道优势，推动更多金融产品、业务办理向线上迁移，更好地满足客户需求。要发挥好银行卡对客户的粘性作用，扩大线上竞争优势。省联社各职能部

门要加强对本条线工作的调度和指导，各辖区党组要加强对辖内成员行的检查和督促，切实把业务发展工作抓紧抓实、抓出成效。

资产质量是某银行的生命线，没有质量的发展不是科学发展，注定是立不住、走不远的。受经济下行压力进一步加大、延期还本付息政策到期退出以及小微企业、个体工商户等市场主体经营困难明显增加等因素影响，再加上新一轮疫情冲击，当前整个银行业都面临着资产质量下行的巨大压力。今年一季度，全省某银行不良贷款出现“双升”，这是近年来少有的现象，当前风控形势非常严峻，化险任务异常繁重。各成员行特别是主要负责同志必须引起高度重视，对本行不良贷款的变化趋势，一定要做到心中有数、手里有招、应对有方、行之有效。要从严把控新增贷款投放关，认真落实贷款“三查”制度，严肃查处假名冒名、化整为零、虚评高估等贷款违规行为，坚决遏制不良贷款“前清后冒”。要多措并举大力清收处置不良贷款，进一步加大表外不良清收盘活力度，特别要提高现金清收的成效。要探索推进不良贷款批量处置工作。对符合人民银行、银保监部门关于转贷、核销有关规定的，要做到应转尽转、应核尽核，最大限度地提升清收处置效果。前天，国务院常务会议决定，鼓励拨备水平较高的银行有序降低拨备覆盖率。拨备水平较高的成员行可以在政策允许和财务可承受的范围内，适当加大核销力度。要持续巩固高风险行风险化解成果，特别是不良贷款率、资本充足率、拨备覆盖率等主要监管指标临近监管红线的成员行，是风险防范的重点和“雷点”，处理不好就会成为影响全局甚至难以承受的“爆点”。相关成员行要切实扛起主体责任，加强对风险特别是信用风险的动态监测、提前预警、应急处置和防范化解。要加强与地方党委政府的沟通汇报，加大力度、加快进度推动非自用土地处置，省联社有关部门和相关辖区党组要加强指导、帮扶和协调，坚决守住高风险行“零反弹、零新增”的底线红线。

效益是衡量高质量跨越式发展的“试金石”。对标对表高质

量跨越式发展的要求，提质增效工作既是差距所在，也是潜力所在。各成员行要切实增强紧迫感、危机感和责任感，把提高发展质效摆在更加突出的位置，既要在增收上下足功夫，又要在节支上做足文章，确保“两手抓、两手硬”。从增收上来讲，一是要用好货币政策工具。最近两次国务院常务会议相继释放出增加支农支小再贷款、新增设立科技创新和普惠养老两项专项再贷款、降低存款准备金率等政策信号，前期人民银行也出台了很多政策。我们要抓住窗口期，用好用足合意信贷规模，扩大贷款主营收入规模。二是要突破中间业务短板，加快拓展轻资本消耗甚至零资本消耗的非贷款利息收入来源。三是要精细开展资金营运，做强高收益资金组合。四是要加快抵债资产、非自用土地等非生息资产的处置，降低非生息资产的占比。从节支来讲，要牢固树立过紧日子的思想，尤其要强化财务预算执行的硬约束，坚持以收定支、量入为出，完善能增能减、有保有压的分配机制，与收入挂钩、与效益挂钩，绝不能寅吃卯粮、透支财力安排支出。有关部门要加强非现场监测，持续强化成本控制，严控非业务性支出，实现降本增效。

依法合规、审慎经营，是银行安身立命之本。某银行是经营风险的特殊企业，全行上下必须切实增强审慎经营、合规操作的思想自觉、行动自觉，尤其是各单位各部门主要负责同志要时刻绷紧审慎合规这根弦，使按制度办事、按流程操作成为职业习惯。要坚持实事求是原则，真实、准确、完整反映业务数据和经营成果，确保经得起时间的检验。要坚持刀刃向内、增强主动意识，集中精力抓自查、抓整改、促提升，驰而不息加强内控体系建设、提升合规管理水平。要认真开展自查自纠，针对近年来巡视巡察、内外部审计、监管检查等发现的问题，建立整改台账，列出问题清单、责任清单、销号清单，逐条逐项抓好整改落实和违规追责。要坚持以查促改、以改促建，加强建章立制和制度执行，全面提升经营管理制度化规范化精细化水平。要切实加强员工行为管理，常态化开展员工异常行为排查，既要管住“八小时之内”，又要盯紧“八小时之外”，坚决抓好案件风险防控。今年是

党的二十大召开之年，大事要事多，做好安全生产工作责任重大、不容有失。要高度重视安全生产工作，认真贯彻落实*****重要指示和全国、全省安全生产电视电话会议精神，按照“管行业必须管安全，管业务必须管安全，管生产经营必须管安全”的要求和“谁主管、谁负责”的原则，严格落实安全责任制，确保不发生安全生产责任事故。另外，我省即将进入汛期，要未雨绸缪做好备汛防汛工作，立足“防大汛、抗大洪、抢大险、救大灾”，把风险想在前、防范抓在前、准备做在前，确保安全度汛。

抓好党建是最大政绩。要把旗帜鲜明讲政治摆在首位，深刻领会“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，始终在思想上政治上行动上同以***同志为核心的党***保持高度一致。要持续学懂弄通做实***新时代中国特色社会主义思想，及时跟进学习*****重要讲话和指示批示精神，坚持不懈用党的创新理论武装头脑、指导实践、推动工作。要认真落实***《关于推动党史学习教育常态化长效化的意见》，巩固拓展党史学习教育成果，着力构建常态长效机制，引导党员干部更加坚定自觉地牢记初心使命、开创发展新局。要强化基层基础，加强党群服务中心建设，有序推进党建结对帮扶工作，更好发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用。要抓实党的群团工作，组织开展好共青团成立100周年系列庆祝活动，不断增强团组织的凝聚力和战斗力。根据省委统一部署，省委第十巡视组将于4月中旬至6月下旬对省联社党委开展常规巡视。各单位各部门要从讲政治、负责任的高度，充分认识巡视工作的重大意义，自觉接受巡视监督，积极配合巡视工作，认真抓好巡视整改，切实做到以巡促学、以巡促改、以巡促干。要持之以恒落实***八项规定精神，紧盯“五一”、端午等节假日重要时点，锲而不舍纠“四风”树新风。要精准运用“四种形态”，强化监督执纪问责，持续营造风清气正的良好政治生态。

当前，全球新冠肺炎疫情仍然十分严重，国内疫情多点散发，

部分地区病例增长迅速，省内特别是南昌正处于全域动态清零的关键攻坚阶段，疫情防控形势极其严峻。要切实把思想和行动统一到党***、国务院和省委、省政府关于疫情防控的科学研判和重大部署上来，坚决克服麻痹思想、厌战情绪、侥幸心理、松劲心态，慎终如始打好疫情防控阻击战。要严格落实疫情防控责任，主要负责同志要坚持以上率下、靠前指挥、主动作为，每一项工作都要落实到岗、落实到人、落实到位，切实把疫情防控责任扛在肩上、抓在手上、落在行动上。要严格落实属地疫情管控要求，抓紧抓实常态化疫情防控措施，严格遵守疫情防控工作纪律，决不能让失职失责成为疫情防控漏洞。要始终坚持两手抓、两手硬，在做好疫情防控、确保自身安全的前提下，科学、精准、有效开展客户服务和客户拓展工作，最大限度减少疫情对业务发展的影响。

同志们，统筹推进疫情防控和业务发展，关键在行动，关键在落实。在座的各位是推动全省某银行事业发展的“关键少数”，“关键少数”就要有“关键担当”“关键作为”。坚持干部带头、以上率下，凡是重要工作，都要带头打前阵；凡是重大问题，都要带头攻难关，在抓落实中大显身手，在抓落实中施展才华。突出工作重点，善于抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，在统筹兼顾的基础上，把这次会议布置的业务发展、疫情防控、安全生产、党的建设等重点任务牢牢抓在手上，以点带面推动全局工作。着力打通工作安排的“最先一公里”和工作落地的“最后一公里”，全力缩短“说了”和“做了”、“发文了”和“落实了”、“开会研究了”和“问题解决了”、“工作分解了”和“任务完成了”之间的距离，以真抓落实的实际行动推动各项工作提速提质提效。大到党委重大决策的落实，小到部门单项工作的推进，都要细化分工、强化责任、实化举措，做到定性、定量、定人，在限时间、卡节点上作出具体部署安排，做到压力层层传导、责任层层落实。

各地、各部门要迅速传达贯彻好本次会议精神，4月25日前将

贯彻落实情况报省联社办公室。

同志们，虽然一季度业务发展开局良好，但当前面临的形势依然严峻。全省上下要继续深入贯彻落实省联社年会精神，咬定目标、攻坚克难、担当实干，奋力推动全省某银行改革发展再上新台阶，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开！