

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结 (精选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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结篇一

今年以来，在分行各项指示的准确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

2、中间业务收入xx万元，完成年度计划的xx%

3、一季度销售黄金xxg□营销理财产品xx万元。

具体做法：

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工实行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提升员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工即时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的作品中。

4、做好安全经营工作。一方面，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，深入展开规章制度教育和警示教育；另一方面，在工作中持续总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，持续增强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

略

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结篇二

今年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照“以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键”的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动“春天行动”全面发力，实现今年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

（一）业务经营实现有效突破

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额399.3亿元，较年初净增50.4亿元，同比多增36.1亿元，完成省分行一季度目标计划的154.2%。其中，储蓄存款余额218.8亿元，较年初净增20亿元，同比多增2.3亿元，完成省分行一季度目标计划的87%；对公存款余额180.49亿元，较年初净增30.4亿元，同比多增33.8亿元，完成省分行一季度目标计划的313.6%；外币存款（含同业）余额万美元，比年初净增万美元，完成省分行目标计划的%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。季末，人民币各项贷款余额348.84亿元，较年初净增28.38亿元，其中法人贷款累放亿元，其中aa级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%；个人贷款净增5.38亿元，占贷款季度贷款净增额的18.96%。实收利息亿元，同比增加亿元，贷款到期收回率达，比上年末提高个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。季末，全行中间业务收入9312万元，完成省分行季度目标的84.96%，同比增加4403万元。其中，信用卡及收单业务收入万元，电子银行业务收入万元，国际业务收入万元，代理各类保险收入万元，结算手续费收入万元。特别是三一重工“内保外贷”实现万元，中联重科中期票据万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。一季度实现各项收入亿元，各项支出亿元，实现拨备后利润亿元，完成省分行目标计划的%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润21683万元，较同期增加4391万元增幅25.4；（二）基础管理开启全新局面1、全面启动“四大基础工程”建设，大力夯实发展基础。为全力贯彻上级行关于深入开展“基础管理提升年”活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的“四大基础工程”，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2-3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。

2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。一季度，正值元旦、春节及“两会”召开，面对信访维稳与舆情控制压力骤然抬升，各项工作任务压头，综合改革深入推进的严峻形势，营业部毫不松懈地抓好稳定工作，一方面强化对特殊群体员工的人文关怀，竭尽所能改善待遇条件，另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及“两会”期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

（三）文化深植取得明显成效1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。经过工作磨合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新

台阶。

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

工业经济工作先进单位、长沙市今年“两帮两促”活动136家企业和100个重点项目以及福建商会、浙江商会名录等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支（3）完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营

（1）落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目销。标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额亿和5亿元。（2）大力开展对公产品综合营销，带动催款持续增长。我部通过强化现金管理平台、本利丰、双利丰、企业网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上（3）全面推动同业存款营销。在继续重点营下游公司的存款增长；销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

三是着力调整改善对公资产业务结构，推动资产业务优化升

(1) 以提高综合回报率为目标，妥善安排信贷计划。在银根紧级。缩的大背景下，准确把握上级行政策导向，及时传达和贯彻执行省分行“保重点、调结构、严监控”的信贷计划政策，将有限的信贷规模资源投向定价水平高、风险低、经济资本回报高的优质客户和项目上。每日监控全辖的贷款收回和投放情况，一季度，我部落实实体贷款规模xx亿元，确保了“三一重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有(2)明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略(3)努力改善行业和客户结构，做性客户包括xx在内，共计xx户。好新客户(增量)调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信20xx万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及先导区土地储备项目3.8亿元等。

(4) 创新中小企业服务方式和服务产品。针对湖南钢材大市场、三湘机电市场及南湖大市场客户的融资需求，推出“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

四是有效推动中间业务重点领域营销，切实提高综合回报。

1) 持续稳定传统财务顾问费收入来源。通过对已实现投放和

新增贷投放信贷客户的着重营销，有效实现新财务顾问费收入来源的不断扩（2）切实加强重点大，并通过调整原贷款结构，提高综合回报率。客户维护，增加综合收入来源。通过重点营销，跟踪维护，一季度，我部实现长沙县财政代理手续费收入600万元，三一重工、长浏高速、中联重科等重点单位财务顾问服务收入20xx万元；同时通过对中联重科和三一重工两个超大客户的重点维护，深度营销，分别实现国际业务收入xx万元和xx万元，占全辖对公国际业务收入的xx%另外，还开展了年结算量1000万美元以上客户联合营销工作，有效拓展了浏阳花炮、创元铝业、盛荣化工、瑞祥新材料等重要客户，实现国际结算量达1000万美元以上客户xx家，其创造的国际结算总（3）着力强化重点产量达xx万美元，约占全辖累计完成量的xx%产品营销，提升整体收益水平。一季度，我部着重加强产品综合营销在中间业务收入实现上的作用。以第三方存管业务为切入点，突出本地券商营销，做大规模，全面提升合作效益；重点拓展银期转帐、银商通新业务，积极营销本地期货公司保证金到我行开户，并充分利用期货公司力量，扩大银期转帐签约客户数。同时，继续深化与宁乡御邦生猪交易中心，湖南九丰交易中心银商通系统合作；并正积极与总行沟通，争取长沙南方农产品交易中心银商通早日上线；对全行重点客户、“三农”客户，逐支行逐客户上门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

（1）第一一是抢抓黄金时节，全力推动“春天行动”综合营销。时间进行“春天行动”全行动员，抢抓工作先机。经过精心筹备，在20xx年12月26日省分行“春天行动”动员大会结束当晚，立即组织营业部动员会议，以最快的速度进行深入发动，落实方案、制定措施、（2）多层次组织高端客户活

动，为全面营销进行预热。全面部署。继营业部高质量承办省分行今年高端客户答谢会后，营业部各支行也利用春节前后黄金时机，纷纷举办辖内高端客户答谢会，并由营业部统一精心准备答谢礼品，充分融洽银客关系，为一季度综合营销奠定客户基础。（3）开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

当前网点转型的现状，营业部已将网点转型纳入今年乃至今后三年发展的重中之重，并将网点转型作为“四大基础工程”之一，制定相应办法，提出明确目标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

（1）在运作三是实施客户建设基础工程，全面提升竞争实力。方式上要严格落实分层经营，实行专业团队运作。着重完善以财富中心、支行理财中心、精品网点贵宾理财室“三位一体”的贵宾客户分层维护体系，加强中高端客户的维护管理；营业部以财富中心为平台，营销维护白金卡以上客户；支行建立本行金卡（含）以上客户名单制管理，并按“一对一”“1n”模式配备专职个人客户经理、理财顾问和专家团队；对所有储蓄存款余额10万元以上的客户指派客户经理，落实管户目标责任，并明确客户经理包客户关系维护、包零售产品营销、包客户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中

（2）在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直（3）在营到客户经理，均明确了相应层级的客

户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、（4）在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98%，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。（1）顺应宏观环境四是完善个贷经营模式、促进个贷健康发展。境，促进个贷业务转型。一季度，适应国家宏观紧缩趋势，我部及时调整思路，大力营销收益较高的个人生产经营和个人消费类贷款，增强对利率、理财顾问费的议价能力，促进个贷业务从数量的（2）不断理顺业务流程，切实提高工作效率扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进（3）逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷xx亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。一是广泛宣传铺就营销声势，全面培训提高产品营销技能。有效利用网点展示台柜、宣传折页、led显示屏、高档楼宇广告、网上银行、短信等方式，大力宣传我行各项零售中间业务，如理财、保险、黄金等，同时加强大堂经理、低柜柜员和个人客户经理的现场营销推广，构建全方位的营销攻势。二是对每项业务、每个产品，我部都在深入研究产品特性，准确把握产品的特点、卖点及风险点的基础上，通过深入网点现场宣讲、透过网络在线培训、召集会议集中学习等方式，将产品营销知识有效传导至网点一线，确保营销工作落到实处，切中要点。一季度我部个人中间业务收入实际入账923万元，其中实现个人结算业务收入805万元，个人理财顾问收入50万元，个人理财产品收入25万元，贵金属业务收入28万元，个人国际结算收入和住房公积金委贷收入共15万元。由于省分行未下划收入，因

此代理基金收入暂未反映，这部分约25万元。三是创新直销模式，开展主题营销，大力推动信用卡、电子银行产品营销。准确把握信用卡、电子银行业务适用人海战术的特点，向社会公开招聘了一批从事信用卡、电子银行的直销人员，组建了信用卡/电子银行直销中心，专业从事信用卡、电子银行产品营销工作。这一模式在一季度取得显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。一是以加强市场研究带动营销工作针对性有效提升。一季度营业部积极配合上级行组织的支持春耕备耕及抗旱工作、重点县域支行县域基本情况等调研工作，并针对调查结果制定营销计划，有效锁定营销目标。二是紧紧围绕客户建设基础工程和六项核心发展计划要求，拓展县域资产业务。加强对政府支持的农业产业化等企业营销，支持符合条件的房地产、医院、学校、电视、供水等县域基础设施和小城镇建设，扶持产权明晰、管理规范、信誉度高、市场前景好的县域小企业发展，紧握新型农村合作医疗和医药卫生体制改革、特别是国家加强县医院建设的历史机遇，择优发展县域机构业务。三是突出县域财政资金、代理业务的营销，大力提升对公负债市场份额。紧紧抓住省管县财政体制改革的机遇，利用新农合、新农保等项目，巩固代理各级财政国库集中收付业务，加大对养老、医疗等社保基金类财政专户资金的营销竞标力度，推进部队、海关等系统客户的业务合作和存款吸收，做大国税、地税税费资金代理和省、市、县三级财政非税收入收缴归集业务，加大国土资源部门、住房公积金、水利部门等事业单位大流量资金的

营销代理力度。四是积极应对，创新和推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结篇三

今年以来，**支行进一步解放思想，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

一、各项指标完成情况

今年第一季度受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款余额为145214万元，较年初新增9286万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的96、9%。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231%。；对公存款余额达到40188万元（不含理财产品），比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的16、4%。

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后，由于分行信贷规模所限，无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的85、3%。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理票据贴现超亿元，完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

4、中间业务收入227万元（不含分行返还数据），完成年度计划的21、5%。

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的75、5%，达到预期目标。

二、主要工作措施：

（一）、今年以来，**支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年第一季度我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品3、2亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在**分行名列前茅。

具体做法：

1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。

2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。

3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营

销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。

4、由于业务的发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出户就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。

5、加强培训工作，提高内部员工营销能力。面向个人客户经理、对公客户经理、大堂经理、网点柜员等一线营销人员深入开展网银业务培训，确保一线营销人员了解网银的各项优势特点，熟悉网银业务开通流程，为网银业务迅速推广普及奠定基础。

6、有针对性重点营销。通过对客户的细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。

8、改变以往单一为企业开户的简单做法，在为企业开户的同时宣传网上银行的安全快捷方便等优越性，使开户企业乐意开通网银服务，今年以来基本能做到每一个新开户均办理网上银行。

9、大力宣传我行网银的优点，加强个人网上银行的推广营销，在为每一位个人客户办理业务的同时推介引导其办理网上银行。10、做好跟踪服务，及时解决客户遇到的困难和问题，指导客户上网安装并进行操作辅导；通过建立良好的关系维系，让网上银行业务全面走近客户，使客户真正感受到网上银行高端技术服务的魅力和优势，从而以客户现身说法带动

其他客户，促进了网上银行业务的扩大发展。

总的来讲，**支行全辖依托阵地营销，实现捆绑销售，形成营销合力；完善奖惩，落实考核，调动员工积极性。同时抓住市场需求，拓展新业务领域，特色新业务取得实效性发展。

（二）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年以来，分行改革实施薪酬管理办法和绩效考核办法后，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面听取全行员工的意见，修订支行绩效考核办法，各网点也相应制定了考核措施；极大地提高了员工积极性。

加强内控基础管理工作，健全案防体系，以精细化管理为前提，以价值创造为核心，以风险控制为主线，转变经营观念，推进合规文化建设，实现了安全、稳健运营。今年以来全行实行无“雷区”。

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。

2、认真开展警示教育和合规守法教育活动。制定支行的学习计划，把工作落到实处。组织员工认真学习了有关法律、规章制度和银行员工行为守则、全行员工的合规守法意识得到加强，违章操作现象明显下降。

3、以“案防百日清查”活动为切入点，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，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。

（三）加强员工队伍建设。

1、加大全行员工思想行为、职业道德、业务知识与技能等方面等教育培训，切实提高员工的综合素质，调动广大职工的积极性和创造性。

2、加强班子建设，以召开支行干部民主生活会为切入点，切实加强党建和思想政治工作。支行党支部以“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，班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清情白白为政”的原则，在思想上勤于沟通，在工作上相互补台，在实践中率先垂范；严于律己，精诚团结，开拓创新，形成了一个坚强的领导核心。带动全行干部职工努力拼搏、积极进取。

三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第一季度大幅下滑，比6月末下降4200万元，下降原因：本月初中金岭南财务公司划走4500万元税款，**市航道局划走460万元（省级单位统一在建行开户）、天元房地产公司划走往来款项300元，公路管理总站划走工程款200万元，以上4个单位合计划走5460万元。

2、业务发展不平衡，全产品营销有待进一步加大力度，中间业务发展缓慢。

3、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、员工素质有待进一步提高。

四、第二季度的工作重点：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

- 1、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。
- 2、进一步加大对公存款工作力度，加大全产品营销特别是重点产品营销力度，进一步巩固和发展第一季度已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，抓好防腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结篇四

农村商业银行xxx支行，前身为xxx农村信用合作社，成立于xxx年，20xx年按照县委政府撤乡并镇计划的实施，更名xxxxx信用合作社□20xx年按照全县农村信用社实行一级法人要求，又更名为xxxxx信用社□20xx年经银监会批准成立农村商业银行xxx支行，下辖3个二级支行，共有在岗职工37人，年龄最大的45岁，最小的22岁，平均年龄29岁，大专以上学历35人，占到职工总数的94%。是一个综合素质高、充满青春活力，团结上进的年轻集体。曾被省联社授予“先进基层党组织”、“文明规范服务50佳示范单位”、“文明规范服务示范单位”；省联社xxx办事处授予“先进集体”，“文明规范服务50佳示范单位”□xxx文明办授予“市级文明和谐单位”、“市级服务窗口”□xxx县委政府授予“文明和谐单位”□xxxx农商行多次授予“先进集体”等殊荣。

取得上述成绩，得益于我支行五项措施的稳步实施：

我支行全体员工，团结奋斗，开拓创新，促进了自身业务的发展，为当地人民提供了优质高效的金融服务。在思想上，我们从严要求自己，提高拒腐防变的能力。积极开展各项竞赛活动，并以此精神为指导，融汇到实际工作中去，规范自身的思想行为，树立正确的人生观、世界观和价值观。在工

作上，我们坚持集体议事制度，充分发扬民主和团结协作精神，每月定期召开全体职工会议，加强内部沟通和团结，既提高了办事的透明度，又保证了经营决策的科学性和正确性。

把文明规范服务纳入年度工作的总体规划，与各项业务工作同部署、同检查、同落实、同总结、同评比、同考核、同奖罚，并做到了“四个不动摇”，即在金融改革时期，抓文明规范服务的方向不动摇；在业务经营任务繁重时，抓文明规范服务的力度不动摇；在人事调整变动时，抓文明规范服务的目标不动摇；在取得成绩或遇到困难时，抓文明规范服务的决心不动摇。从而使文明规范服务有组织、有计划、有检查、有落实、有总结，确保了文明规范服务的有效开展。

先后细化和完善了目标管理、财务会计、信贷管理、业务操作、计算机管理、内部控制、安全保卫、文明规范服务等一系列内部管理制度及岗位责任制。坚持“有章必循、违章必究、处罚必严”的管理原则，增强风险防范意识，做好“三防一保”工作，逐级落实责任制，防患于未然。

服务窗口的电子综合化为客户提供了更快捷、更准确的服务，也对营业人员的素质和技能提出了更高的要求。我支行始终坚持“一手抓业务培训，一手抓职业道德教育”，一方面定期进行业务培训，定期考核，全面提高员工的综合技能素质；另一方面，通过学习先进事迹，分析典型案例，对员工进行职业道德教育，大树勤奋向上、遵纪守法、尽忠职守的正气，狠刹不求上进、只求索取、不讲奉献的歪风，保持员工队伍的纯洁性。

近年来，我支行积极提倡全员营销，并制定了具体的目标，在班子成员的带动和感召下，全体员工也各自发挥了高度的积极性和自主性，采取多种措施，留住客户、挖掘客户。正是靠着全体员工的团结努力、积极进取、多方捕捉市场信息、全力以赴抓存款的这股干劲，近两年来，实现了年均存款增长近亿元、利息收入突破xxxx万元的辉煌业绩。各项经营成

果走在全县前列。

我支行始终坚持服务“三农”、服务地方经济的办社宗旨，充分发挥联系农民金融纽带和农村金融主力军的作用。不断加大支农信贷投放力度，近两年累计发放支农贷款xxxx亿元，有力地促进了农民增收，农业增产和地方经济的发展。一是全面推广农户小额信用贷款。把推广农户小额信用贷款作为切实解决农民贷款难的重要举措。二是支持农村产业结构的调整。特别是对规模农业、特色产业和农副产业的支持，为农业产业结构调整做出了积极贡献，扶持了一大批民营企业，有的还成了中小企业的佼佼者和财政纳税大户。近两年，累计投放贷款xx亿元，这些资金的投入为地方企业、个体经济注入了强劲的动力和活力，有力地拉动县域经济的快速发展。

先后开展了多项学教活动，积极开展各种知识竞赛、劳动竞赛，全社上下形成了“学先进、比先进、争当先进”的工作热潮。同时，加大业务培训力度，近两年来，组织各类专业培训10多次。同时，鼓励职工个人自学与岗位成才相结合。为员工营造了良好的学习氛围，掀起一个接一个的学习热潮。全社至今仍有10多人正在参加各类成人学习。通过学习培训，广大员工的业务素质得到明显增强。

总之，服务是永恒的，是永无止境的，正所谓“服务是产品的延深，服务是品牌的保障”。在今后的工作中，我支行要以规范服务为起点，继承传统服务思想，树立新型服务理念。

银行季度工作总结报告 银行季度工作总结篇五

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。xxx有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。