

# 2023年银行季度部门工作总结(通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 银行季度部门工作总结篇一

20xx年是营口银行发展壮大的一年，在宏观调控、政策监管以及市场竞争等多种压力下，分行积极探索求变，紧紧围绕总行明确的任务要求，狠抓落实，在二季度实现了各项指标的开门红。

1、存款情况。截止到20xx年3月31日，存款总额为23.45亿元，已突破20亿元人民币。储蓄存款余额为5.75亿元，比年初减少了1.31亿元。对公存款余额为17.68亿元，比年初增加8.44亿元。

从数据可以看出，我行对公存款占比较大，占据存款总额的75.44%。分行有针对性改进市场营销策略，锁定业务发展主攻方向，抓存量、拓新增。在加强维护存量客户的同时，注重增量客户源头挖掘，加快对公扩户优户进程，积极营销代发工资业务。同时，全行上下建立分层营销，对重要政企进行走访，取得了与锦州附属医院的联系，并广泛建立与中小企业联系、外资企业的合作。提升了存款规模，改善了存款结构。

在储蓄存款上，我行借助总行产品优势，制定“营销方案”，加大对市场的攻坚力度。积极开展特色营销活动，利用节假日开展专题宣传，并走进代发工资户，走进社区等特色专题金融服务，使锦城百姓了解营口银行，走进营口银行，从而

使储蓄存款快速增长。

20xx年底随着营口银行锦州凌海支行的开业，营口银行将更好的服务于锦州当地建设，通过凌海支行及将线上线下相结合的多渠道营销及全行干部职工的共同努力，截至20xx年3月31日，凌海支行实现各项存款余额0.72亿元的突破，其中储蓄存款余额0.48亿元，对公存款余额0.24亿元，对的存款指标贡献新的增长点。

2、贷款情况。截止到一季度末，我行贷款投放余额为11.16亿元，较年初增加1.33亿元。其中普惠金融余额0.79亿元，较年初增长0.73亿元，增长幅度达1088.92%，有力的支持了锦州地方经济的增长□20xx年我行贷款投放将大力向普惠金融倾斜，将有限的贷款规模重点服务于实体经济，普惠金融。

前十大贷款客户合计贷款余额59921万元，在总贷款余额中占比为53.69%，我行贷款投向以锦州当地为主，前十大贷款客户中本地客户贷款余额为51421万元，占比85.81%。我行贷款客户行业主要分布在化工、物流、建筑、食品等基础行业。

营口银行成立于20xx年10月16日，两年来，一直秉持着总行“服务地方经济服务广大客户”的理念，在市人民银行的悉心关怀。

20xx年以来，全球经济总体延续复苏态势，但外部环境发生明显变化，贸易战等不确定因素增多。国内经济保持较强韧性，但在经济增长趋缓的新常态下，新旧动能转换阶段，经济运行中长期积累的风险隐患暴露增多，经济面临下行压力。由于大环境的影响，对企业经营造成了较大负面作用，部分企业经营状况变差。

我行20xx年一季度新增逾期及不良贷款较上一年度无增量变化□20xx年我行紧紧围绕总行信贷政策，严守监管部门的要求，

实现了当年无新增逾期及不良贷款。并在一月初通过分行全行努力成功收回了一笔个人贷款逾期本金及利息。在经济形势趋于收紧的同时，分行上下一心，针对由于客户经营中出现的各种问题而带来的潜在我行信贷资产风险，及时启动应对方案，逐户成立以行领导为首的责任小组，专户专管，力求最大化的避免由于在经济下行大环境中我行信贷资产出现不安全因素。

我行严格按照总行下发的各项存款利率标准执行并严格执行人民银行出台的《人民币利率管理规定》，计息结息方式无误，在营业场所内公告利率执行标准，并且在负债业务中，无实物奖励、抽奖、现金返点、借理财返利等变相高息揽储等现象。并坚定实施总行普惠金融的战略部署，对部分小微企业优质客户适当下降利率。分行今年业务发展重点主要为个人经营性贷款与小微企业贷款，个人按揭业务，利率仅在基准利率上浮10%~15%，公司、小微类贷款率上浮50%。在存款方面面临巨大压力，存款利率小幅上升，比如大额存单和定期存款。我行将继续坚持以服务中小微客户为主，遵循利率市场化要求，从我行实际与锦州地区经济形势出发制定存款贷款利率。

分行依托锦州“临海”、“临港”的区域特点，与当地港监局建立合作，多次到锦州港地区进行实地调研，积极探索并最终成功推出“渔贷通”、“货押监管”等创新业务，开拓了一条有特色的发展之路。在20xx年辽宁金融青年创意创新创优大赛上，以“渔贷通”贷款项目为基础创作的情景剧《送锦旗》荣获了一等奖。受到了当地监管部门的高度评价。

## 银行季度部门工作总结篇二

20xx年各项工作已经告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。过去的20xx年，我新加入到分行营业部这个和谐团队，

与同事们一道坚持不懈努力完成各项任务指标。在这里我总结一下这一年的工作情况。

## 一、认真学习，努力提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是到分行营业部后从柜员到客户经理的转变，多问、多学、多练，我深知作为一名客户经理，要善于学习，勤于思考。对比我行资深的客户经理，看到了自身的欠缺不足，通过认真的总结，制定学习计划，从业务知识、营销能力、沟通技能、合规风险意识等方面不断提高自身的综合素质。

## 二、勤奋务实，积极履行本职工作

一年来，我先后从事柜员、客户经理不同的岗位，都能够立足本职、敬业爱岗，为我行事业发展尽职尽责。一是从事柜员工作时，认真按照规范化服务标准文明用语，对待客户和蔼可亲，服务耐心细致，一丝不苟，准确迅速；认真学习掌握柜台业务的规章制度，做到依法合规，操作无事故。二是从事客户经理工作时，能够认真学习各项业务产品的功能和特点，学习提高自身营销能力，积极向客户营销我行金融产品，先后从按揭合作楼盘准入、对公对私投资理财、扩户提质、个人贷款按揭等方面取到一定成绩。

## 三、综合兼顾，保质完成党务内务等其它工作

除做好客户经理角色之外，能够综合兼顾，保质完成部领导交代的工作任务。一是自9月份担任党支部组织委员、宣传委员一职，能够按照计划要求，定期组织支部学习，传达上级党委的工作精神，做好党风廉政建设、合规文化建设等任务。二是作为社保卡发卡小组成员，积极配合小组完成发卡任务，碰到问题勇于探索，创造性的开展工作。三是协助领导做好部员工工资的考核分配。

四、是运用专业知识，对我部电脑机具进行日常的安装维护

一年来，在部领导的精心培养和同事的帮助指导下，本人综合能力得到提高，但在许多方面仍存在不足之外，例如业务知识不够全面、客户维护能力需再提高等。在新的一年里，本人将继续加强学习和提高，注重团队合作精神，为我行事业发展再尽绵薄之力。

## 银行季度部门工作总结篇三

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，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x万元，完成年度计划的x%

3、一季度销售黄金xg□营销理财产品x万元。

4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而

增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、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需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高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，让员工及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，深入开展规章制度教育和警示教育；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全案防体系，不断加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。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因□x月末“某某单位”划走x万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完

成转变。

- 1、抓好队伍建设，进一步增强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，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。
- 3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。
- 4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

## 银行季度部门工作总结篇四

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，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。

### 一、各项指标完成情况

- 2、中间业务收入x万元，完成年度计划的x%
- 3、一季度销售黄金xg□营销理财产品x万元。
- 4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

### 二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户

资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、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需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高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，让员工及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工作中。

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，深入开展规章制度教育和警示教育活活动；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加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。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因□x月末“某某单位”划走x万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

1、抓好队伍建设，进一步增强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，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

## 银行季度部门工作总结篇五

20xx年是营口银行发展壮大的一年，在宏观调控、政策监管以及市场竞争等多种压力下，分行积极探索求变，紧紧围绕总行明确的任务要求，狠抓落实，在二季度实现了各项指标

的开门红。

1、存款情况。截止到20xx年3月31日，存款总额为23.45亿元，已突破20亿元人民币。储蓄存款余额为5.75亿元，比年初减少了1.31亿元。对公存款余额为17.68亿元，比年初增加8.44亿元。

从数据可以看出，我行对公存款占比较大，占据存款总额的75.44%。分行有针对性改进市场营销策略，锁定业务发展主攻方向，抓存量、拓新增。在加强维护存量客户的同时，注重增量客户源头挖掘，加快对公扩户优户进程，积极营销代发工资业务。同时，全行上下建立分层营销，对重要政企进行走访，取得了与锦州附属医院的联系，并广泛建立与中小企业联系、外资企业的合作。提升了存款规模，改善了存款结构。

在储蓄存款上，我行借助总行产品优势，制定“营销方案”，加大对市场的攻坚力度。积极开展特色营销活动，利用节假日开展专题宣传，并走进代发工资户，走进社区等特色专题金融服务，使锦城百姓了解营口银行，走进营口银行，从而使储蓄存款快速增长。

20xx年底随着营口银行锦州凌海支行的开业，营口银行将更好的服务于锦州当地建设，通过凌海支行及将线上线下相结合的多渠道营销及全行干部职工的共同努力，截至20xx年3月31日，凌海支行实现各项存款余额0.72亿元的突破，其中储蓄存款余额0.48亿元，对公存款余额0.24亿元，对的存款指标贡献新的增长点。

2、贷款情况。截止到一季度末，我行贷款投放余额为11.16亿元，较年初增加1.33亿元。其中普惠金融余额0.79亿元，较年初增长0.73亿元，增长幅度达1088.92%，有力的支持了锦州地方经济的增长[]20xx年我行贷款投放将大力向普惠金融倾斜，将有限的贷款规模重点服务于实体经济，普惠金融。

前十大贷款客户合计贷款余额59921万元，在总贷款余额中占比为53.69%，我行贷款投向以锦州当地为主，前十大贷款客户中本地客户贷款余额为51421万元，占比85.81%。我行贷款客户行业主要分布在化工、物流、建筑、食品等基础行业。

营口银行成立于20xx年10月16日，两年来，一直秉持着总行“服务地方经济服务广大客户”的理念，在市人民银行的悉心关怀。

我行20xx年一季度新增逾期及不良贷款较上一年度无增量变化□20xx年我行紧紧围绕总行信贷政策，严守监管部门的要求，实现了当年无新增逾期及不良贷款。并在一月初通过分行全行努力成功收回了一笔个人贷款逾期本金及利息。在经济形势趋于收紧的同时，分行上下一心，针对由于客户经营中出现的各种问题而带来的潜在我行信贷资产风险，及时启动应对方案，逐户成立以行领导为首的责任小组，专户专管，力求最大化的避免由于在经济下行大环境中我行信贷资产出现不安全因素。

我行严格按照总行下发的各项存款利率标准执行并严格执行人民银行出台的《人民币利率管理规定》，计息结息方式无误，在营业场所内公告利率执行标准，并且在负债业务中，无实物奖励、抽奖、现金返点、借理财返利等变相高息揽储等现象。并坚定实施总行普惠金融的战略部署，对部分小微企业优质客户适当下降利率。分行今年业务发展重点主要为个人经营性贷款与小微企业贷款，个人按揭业务，利率仅在基准利率上浮10%~15%，公司、小微类贷款率上浮50%。在存款方面面临巨大压力，存款利率小幅上升，比如大额存单和定期存款。我行将继续坚持以服务中小微客户为主，遵循利率市场化要求，从我行实际与锦州地区经济形势出发制定存款贷款利率。

分行依托锦州“临海”、“临港”的区域特点，与当地港监局建立合作，多次到锦州港地区进行实地调研，积极探索并

最终成功推出“渔贷通”、“货押监管”等创新业务，开拓了一条有特色的发展之路。在20xx年辽宁金融青年创意创新创优大赛上，以“渔贷通”贷款项目为基础创作的情景剧《送锦旗》荣获了一等奖。受到了当地监管部门的高度评价。