

最新银行一季度总结和二季度计划(精选10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行一季度总结和二季度计划篇一

2020年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

银行一季度总结和二季度计划篇二

“两金一险”，即黄金、基金、保险，作为中间业务收入的重要来源，对于银行的业务发展有着至关重要的作用。有幸被选中作为20__年东光支行旺季营销“两金一险”产品经理，我深感荣幸。如今第一季度早已结束，回顾几年银行的“两金一险”指标，我认为虽已有所为，但仍大有可为。

首先，银行趸缴保险业绩一直处于系统内领先地位。这来源

于稳定的保险客户源以及每位员工认真负责地维护。在本季度初，我便打出了所有一季度到期的保险名单，按照谁营销谁负责的原则，将名单按照当初的营销人分发下去，依次打电话联系。以维护客户通知产品到期为由，引导客户来我网点进行资金转化和二次销售。此举颇有成效。让客户在感受到贴心的到期提醒服务的同时，巧妙地推广了我们的产品。但银行的期交保险却并不占优势，虽然也曾希冀用举办客户活动的方式促单、出单，但效果还是不很理想。究其原因，与客户对期交保险的认识度不够有很大的关系。本地居民多保守、固有思维难变，如果我们日后不能进一步将期交保险的种种优势与特点详细推介给客户，保险期缴方面我们很难有进一步的突破。

其次，黄金销售。其实对于节庆期间，尤其是过年期间，贵金属的成交要比平时容易许多。所以银行今年的黄金业绩较以往有很大提升，很大程度上取决于客户经理对客户把控能力的提升。这也让我们对日后的黄金销售产生了极大的希望。不是没有市场，只是要看我们如何去向客户灌输理念，如何去替客户做好规划。

最后，对比保险和黄金的销售，基金更考核一名客户经理的专业度和经验储备。虽然分行有推荐的基金池，我们省去了很大力气在茫茫基金海中费力对比挑选优秀基金，但基金市场诡谲多变，加上很多老基金客户之前都有被“伤”过的先例，所以，基金的销售也有很考验人的地方。尽管如此，只要做到心中有数，打铁还需自身硬，只要自己有足够的专业知识，能为客户答疑解惑，指点迷津，能合理地为客户进行资产配置，资产规划，有了客户的信任，再做什么推介都会变得容易很多。重点在于更多地是替客户考虑，从理财角度出发，而不是为了推销产品而推销。合理地资产配置，既要有保守的定期储蓄，也需要有保值的价值物，更需要有更高合理收益的金融产品。

其实，对于“两金一险”，指标的完成更多地都是依靠客户

经理，这是一直以来的惯例，今年也不例外。毕竟“二八定律”说的没错，客户经理掌握的客户既是他们的压力，也是他们的资源。所以，“两金一险”要想寻求突破，对客户经理的各项能力的培训和关注是重点，但也不要忽略了其他员工的能量，只有真正做到人人精业务，人人懂产品，人人会营销，人人能营销，才能获得更大地发展。成绩都是大家的，汗水也是大家的。

银行一季度总结和二季度计划篇三

银行柜员进行第一季度工作总结的意义在于提升银行人员的工作能力。银行柜员第一季度工作总结是本站小编为大家带来的，希望对大家有所帮助。

银行柜员第一季度工作总结(一)

有幸在中国建设银行(江岸球场支行)进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务，对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解。

由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗，于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证，就是从《建设银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的，通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通，下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。

个人银行

首先要提一点，建行实行的是综合柜员制，是指按照规定的业务处理权限和操作流程，由单一或多个员工的组合，通过临柜窗口为客户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信

用卡等各种金融业务，并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨，营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到达后，一天的工作就可以开始了。柜员要进入dcc柜面操作系统，必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹仪通过数据接口连接到网点的业务终端，安全可靠。

个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端dcc系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。本外币一本通是将客户的本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折，按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类，分活、定期两种。

活期储蓄开户和存取款的程序是这样的：

在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。活期存折支持零金额开户(但存款不能保持0余额)，办卡则至少保持10元。大额款项的支取(一般是大于或等于5万元，存款标准则为10万)要登记报备，涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整

存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。

网上银行不单独设置帐务体系，其帐务处理由dcc系统完成，其资金清算纳入柜台业务清算系统自动处理。签约客户通过网上银行进行交易，其在dcc所产生的电子信息记录为交易的有效凭据，各会计核算部门凭交易明细记录或交易清单作为记帐凭证。

每笔业务须由柜员及客户双方确认凭证单据并各自签字盖章。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水清单”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由相关行内负责人再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后整理装订。每日凭证不再由营业网点保管，而是进行帐务处理后交送现至直属支行，记帐。然后再传递到上级行进行“事后稽核”。

会计

相对储蓄，会计业务种类就比较细分了。大类有公司业务，票据交换和资金清算，支付结算等。

a公司在建行开户须递交“开立单位银行结算帐户申请书”、相关证明材料及复印件，包括营业执照正、副本，税务登记证(国税or地税)、法人身份证明，按照《人民币银行结算帐户管理办法》规定进行审查。柜员根据会计主管审核后的申请书建立单位客户信息维护，作单位活期存款开户交易处理，打印开户单位印鉴卡，交单位财务人员预留印鉴。申请开立基本存款帐户、专用存款帐户和临时存款帐户的，应向当地人行进行帐户申报。开立一般帐户的，由开户行业务部门审查。申报成功后，柜员作活期存款帐户资料维护交易处理，将帐户状态由未申报状态转为已申报状态。

b票据交换(主要有现金支票、转帐支票、银行汇票和电汇)属于与金融机构往来业务的一种，是由当地人民银行统一组织实施和管理，并按人行相关规定在同一票据交换区域通过手工交换方式办理的各种款项的票据资金清算业务。

柜员根据客户提交的或转汇需提出的票据，审核无误后，根据不同情况作单位活期存、取等相关交易处理，对提出票据与打印的提出交换票据核对表核对无误后，将票据和核对表一并交交换员，最后交换员打印提出交换票据清单，与柜员提交的提出票据进行核对无误后，接当地人行要求进行交换提出。

c支付结算是单位、个人在社会经济活动中使用票据、银行卡和汇兑、托收承付、委托收款等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。

我国发布的《支付结算办法》中明确规定了办理支付结算的基本原则：

1. 对付款人来说，要恪守信用，履约付款。
2. 对收款人来说，谁的钱进谁的账，由谁支配
3. 银行不垫款原则

应在转账支票领用单上加盖预留银行印鉴，同时按标准交费，领取空白转账支票。

现金支票是委托建设银行在见票时无条件支付给收款人确定金额的现金的票据。在建设银行开立可以使用现金收付存款账户的单位和个人，对符合《银行账户管理办法》和《现金管理条例》规定的各种款项，均可以使用现金支票，委托开户银行支付现金。现金支票只能用于支取现金。现金支票只能在出票人开户银行支取现金，不需要交换。一天进行两次

清算(中午11:30前,下午18:00前),打印提出卡、批控卡,向复核员对帐,确认帐实相符后批次入帐。

银行卡

银行卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借记卡(储蓄卡visa mastercard)[]借记卡是没有透支功能的,但可以进行转帐结算,存取,消费的一种卡。异地本行存款转账手续费为按每笔金额的0.5%收取,最低2元,最高50元。异地本行取款手续费按每笔0.5%的金额收取,最低2元。异地跨行atm取现要按金额的1%(最低2元)加上每笔2元手续费收取。10元年费是成本,因为借记卡的维护成本高,一般每张银行卡本身的成本在1.5~2元;40多万元一台的制卡机在制作40万张左右的银行卡后就会报废,摊到每张卡上的费用在1元左右;一台atm机也得二三十万,还需要工作人员及时补充现金,付出相应的人力、现金成本。而工农中建四大国有银行的发卡量都在8000万张以上,每年的维护费就要数亿元,这对于银行来说是个不得不考虑的因素。

贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度(根据贷记卡使用或个人信用可调整),无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费,银行每月会打印一张该客户本月消费的清单,客户就可以选择全部付清或支付部分,如果选择后者,则未付清部分作为银行的短期贷款按月计收复利。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

银行柜员第一季度工作总结(二)

三个月以来,我牢记服务领导、服务机关、服务群众的工作职责,不怕困难、团结协助,较好地完成了各项工作任务。现将这几个月来的工作总结如下:

一、加强学习,不断提高思想政治素质和业务水平。

乡党政办公室作为综合性的办公室，承担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须具有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾此失彼。今年以来，我认真学习党的各项方针政策，不断提高自身的思想政治素质；认真学习公文写作、如何做好办公室工作等业务知识。通过学习，思想政治素质和业务水平有了很大的提高，各项工作有条不紊开展，并取得了较好的工作效果。

二、加强锻炼，做好领导分配的各项工作任务。

20xx年第一季度，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，认真完成领导交办的各项任务，努力做好本职工作。

1. 认真配合完成村“两委”换届工作。去年年底到今年2月份，我乡进行了村“两委”换届选举工作。在选举过程中，从推选村民选举委员会、选民登记到预选、正式选举，我们都本着“严格依法办事、处处有据可查、坚决杜绝漏洞”的原则，精心组织，周密部署，做到一个步骤不省略，一个细节不忽视。从选举之前的宣传工作、明白卡的制作到选举之时选票的制作与发放、选举之后计票与统计等各个环节我都参与其中，认真负责的完成了分配的各项任务。

2. 精神文明工作。党政办分工我主要负责精神文明建设的材料，第一季度以来，我乡精神文明建设主要开展了以下几项活动：积极开展第十一个“公民道德建设月”活动，认真学习文件精神，安排部署集中活动方案；开展乌什塔拉乡首届道德模范评选活动；积极组织参与“天翼杯”精神文明知识竞赛，精神文明建设和“3·15”国际消费者权益有奖知识问答活动；动员参加“春暖三月 雷锋精神”读书征文大赛活动。同时认真筹备创建自治区级精神文明机关的各项任务，完成精神文明责任体系分解，按部就班准备各项材料工作。

3. 团委工作。主要协助专职副书记做好团的自身建设和基础

工作，负责志愿者服务活动和其他日常工作。第一季度以来，团委主要开展了如下活动：组织青年志愿者参加“学习雷锋 奋斗青春 给力和硕”为主题的学雷锋志愿服务活动和“爱国卫生日活动”；认真组织进行“走进青年”活动。

4. 办公室其他工作。同时在办公室还负责会务通知、会场布置以及办公室日常工作。办公室工作可以说是服务性工作，既要对外也要对内服务。在工作中要做到“三勤”，即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，要主动询问是否有需要办理的事情，遇到办不了的证明材料耐心向其解释清楚，或帮助联系经办人；收集整理材料时，全面准确的了解各方面工作的开展情况，及时总结汇总，向领导汇报。

回顾第一季度的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

银行柜员第一季度工作总结(三)

我所在的岗位是**银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月

中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的。含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期银行柜员工作的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里

在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都

会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个老同志态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在今后的工作中我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行一季度总结和二季度计划篇四

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。

就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

银行一季度总结和二季度计划篇五

今年是建设银行重大改革的一年，在2020年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

一季度是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

2020年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

银行一季度总结和二季度计划篇六

我在20xx年银行工作中，始终保持热情饱满的工作状态，以一名合格的银行员工的标准来严格要求自己，立足本职工作，

潜心钻研学习，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业献出自己的一份光，一份热。

在领导的关心和同事的帮助下，我很快适应了新的工作环境，在这半年工作中，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，严格遵守单位的各项纪律规定，准时上班，有事请假，不在公共场所吸烟、喧哗等，注重提高自己的职业素养。同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能，对待自己不明白的业务技能，总能虚心的向老同志请教。并在这半年的工作期间，严格遵守车辆使用管理规定，安全开好领导用车和接待用车，认真仔细做好领导用车及接待用车的日常保养、维护和清洗等工作，确保车辆处于良好使用状态，积极配合办公室做好会务及接待工作，圆满的完成了各项工作任务。

坚克难，阔步前行，我看到一大群业务过硬、热情勤奋的有为青年恪尽职守，为合作银行业务发展提供技术支撑。我感受到一片友好、和谐的工作氛围，孜孜以求、精益求精、充满生机的企业文化。我为自己有机会在这样的单位展现自己的智慧和劳动感到无比快乐。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够，当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己整治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对上述问题，今后一定要加以改正，努力提高。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好的做好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事指正批评。

银行一季度总结和二季度计划篇七

二、所做的主要工作

我们抓住全县加快丘区示范县建设的有利形势，坚持“依法征税，应收尽收，坚决不收过头税，坚决防止和制止越权减免税”的组织收入原则，进一步加强班子队伍建设，压滤机滤布积极实施科学化、精细化管理，强化税务稽查，促进了一季度税收的稳定增长。

(一)坚持以组织收入为中心，认真落实收入目标责任制。一是加强目标责任制管理和落实，完善税收任务下达办法，更具科学性。及时分解落实年度工作目标，与各单位签订了《年度工作目标责任书》；二是强化任务意识，建立健全局领导联系重点企业和各征收单位的分片包干工作制，加强督导力度，确保完成奋斗目标任务；三是重新修订《射洪县地税系统季度(办年)工作目标考核办法》，加大考核力度，对税收收入完成情况实行逗硬考核。

(三)以深化机关效能革命为契机，做好iso质量管理体系认证相关工作。各单位、各部门积极工作，对内部设置、岗责体系、工作流程作了进一步的调整和完善，印发了《质量手册》和《工作规程》并认真组织干部职工学习。切实开展效能革命工作，印发了《关于进一步深化效能革命工作的实施意见》(射地税发〔〕30号)并认真组织实施，滤布开展了明查暗访，对未按规定着装的6位职工进行了通报并扣发了奖金，有力地促进了各项工作的顺利开展。

(四)坚持标本兼治、综合治理，加强党风廉政建设。一是及时召开了地税系统党风廉政建设和反贪腐工作会议，与各单位和个人层层签订了责任书。二是严格执行领导职务任期制，逗硬落实干部任用条例，全面落实《遂宁市地税系统干部交流工作暂行办法》，选拔任用部分领导走上领导岗位，干部选拔工作进一步规范化。三是开展学习党章活动，把遵守党

章、贯彻党章、维护党章作为重大任务抓紧抓好。四是坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，建立健全符合税收工作实际的教育、制度、监督并重的惩治和预防贪腐体系，一季度，全局未发生一起违反党风党纪的人和事。

三、二季度工作要求

(一)开展社会主义荣辱观教育，加强干部队伍建设。胡同志今年3月4日看望出席全国政协十届四次会议的委员时强调，要引导广大干部群众特别是青少年树立社会主义荣辱观，要坚持以热爱祖国为荣、以危害祖国为耻，以服务人民为荣、以背离人民为耻，以崇尚科学为荣、以愚昧无知为耻，以辛勤劳动为荣、以好逸恶劳为耻，以团结互助为荣、以损人利己为耻，以诚实守信为荣、以见利忘义为耻，以遵纪守法为荣、以违法乱纪为耻，以艰苦奋斗为荣、以骄奢淫逸为耻。“八荣八耻”概括精辟，内涵深邃，体现了中华民族传统美德与时代精神的有机结合，体现了社会主义基本道德规范的本质要求，体现了社会主义价值观的鲜明导向，为我国公民道德建设树起了新的标杆。作为地税系统干部职工贯彻落实胡同志的这一重要指示，当务之急就是要认真学习，深刻领会其内涵，结合税收工作特点，树立正确的税收荣辱观，树立“以热爱地税为荣，以损害地税为耻”思想：一是要为纳税人服好务，争当“人民满意公务员”；二是要在日常生活中遵循基本准则，遵纪守法，爱岗敬业，做个好公民；三是要讲科学，学业务，懂荣辱，做个合格的好税官。

银行一季度总结和二季度计划篇八

今年以来□xx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、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x%提前完成全年任务。

2、中间业务收入x万元(不含分行返还数据)，完成年度计划的x%

3、实现帐面利润x万元，完成年度计划的x%达到预期目标。

二、主要工作措施：

(一)、今年以来xx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x亿元，电子回单箱x多户，新增企业网上银行普通版x多户，证书版x户，以上几项指标均在x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x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，足不出门就可查询、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□xx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、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。

2、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

3、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，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

相关精彩文章推荐：

1. 银行第一季度工作总结
2. 银行人员第一季度工作总结
3. 银行柜员第一季度总结
4. 银行人员一季度工作总结
5. 银行柜员第一季度工作总结
6. 银行第一季度工作总结及第二季度工作计划范文
7. 最新银行第一季度工作总结范文
8. 银行一季度工作总结
9. 银行第一季度工作总结
10. 20银行工会第一季度工作总结

银行一季度总结和二季度计划篇九

。坚持组织起来，切实维权的方针，提出掀起一个学习的高潮，开展二个竞赛，强化三个建设，发挥四个作用，抓好五

项工作，围绕总体目标1-3月份开展以下工作。

一是在两节期间开展了扶贫送温暖活动，走访贫困职工29户，每户300元。

三是抓女职工安康保险工作，按区工会下达的.200人指标现以100%完成。

四是对企业劳动保护监督检查员实行档案管理，并在3月20日组织培训35人。

下步工作：

一是要继续推进非公有制企业建会工作，已建会的企业完善各项制度，签定集体合同。

二是要完成上级要求个体建会率达到90%-95%的目标。

三是要抓好工会组织、宣传、维权、帮扶、服务、自身建设等工作。

四是要在企业中开展争做金牌班组、金牌个人、劳动竞赛、学习竞赛。同时要做好“五一”劳动模范评选工作。

银行一季度总结和二季度计划篇十

“两金一险”，即黄金、基金、保险，作为中间业务收入的重要来源，对于银行的业务发展有着至关重要的作用。有幸被选中作为2018年东光支行旺季营销“两金一险”产品经理，我深感荣幸。如今一季度早已结束，回顾几年银行的“两金一险”指标，我认为虽已有所为，但仍大有可为。

首先，银行趸缴保险业绩一直处于系统内领先地位。这来源

于稳定的保险客户源以及每位员工认真负责地维护。在本季度初，我便打出了所有一季度到期的保险名单，按照谁营销谁负责的原则，将名单按照当初的营销人分发下去，依次打电话联系。以维护客户通知产品到期为由，引导客户来我网点进行资金转化和二次销售。此举颇有成效。让客户在感受到贴心的到期提醒服务的同时，巧妙地推广了我们的产品。但银行的期交保险却并不占优势，虽然也曾希冀用举办客户活动的方式促单、出单，但效果还是不很理想。究其原因，与客户对期交保险的认识度不够有很大的关系。本地居民多保守、固有思维难变，如果我们日后不能进一步将期交保险的种种优势与特点详细推介给客户，保险期缴方面我们很难有进一步的突破。

其次，黄金销售。其实对于节庆期间，尤其是过年期间，贵金属的成交要比平时容易许多。所以银行今年的黄金业绩较以往有很大提升，很大程度上取决于客户经理对客户把控能力的提升。这也让我们对日后的`黄金销售产生了极大的希望。不是没有市场，只是要看我们如何去向客户灌输理念，如何去替客户做好规划。

最后，对比保险和黄金的销售，基金更考核一名客户经理的专业度和经验储备。虽然分行有推荐的基金池，我们省去了很大力气在茫茫基金海中费力对比挑选优秀基金，但基金市场诡谲多变，加上很多老基金客户之前都有被“伤”过的先例，所以，基金的销售也有很考验人的地方。尽管如此，只要做到心中有数，打铁还需自身硬，只要自己有足够的专业知识，能为客户答疑解惑，指点迷津，能合理地为客户进行资产配置，资产规划，有了客户的信任，再做什么推介都会变得容易很多。重点在于更多地是替客户考虑，从理财角度出发，而不是为了推销产品而推销。合理地资产配置，既要有保守的定期储蓄，也需要有保值的价值物，更需要有更高合理收益的金融产品。

其实，对于“两金一险”，指标的完成更多地都是依靠客户

经理，这是一直以来的惯例，今年也不例外。毕竟“二八定律”说的没错，客户经理掌握的客户既是他们的压力，也是他们的资源。所以，“两金一险”要想寻求突破，对客户经理的各项能力的培训和关注是重点，但也不要忽略了其他员工的能量，只有真正做到人人精业务，人人懂产品，人人会营销，人人能营销，才能获得更大地发展。成绩都是大家的，汗水也是大家的。