

# 2023年银行部门季度工作总结(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行部门季度工作总结篇一

今年上半年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻xx届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20\_\_\_\_年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近半年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。

为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等优质客户，稳定了\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等，盘活了\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\_\_\_\_\_联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百

万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

### 三、注重自身及员工业务素质的提高。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

### 四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\_\_\_\_\_，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20\_\_x\_\_营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

## 银行部门季度工作总结篇二

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

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%[]其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%[];对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

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。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

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。

## 银行部门季度工作总结篇三

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。

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%[]其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%[];对公存款余额达

到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%。

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；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。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

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。

## 银行部门季度工作总结篇四

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

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%[]其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%[];对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

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。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

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。

一、公司前三季度工作完成情况

## (一) 银行融资成绩显著，公司资金良性运转

《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》(国发〔〕19号)出台，提出了全面清理核实并妥善处理融资平台公司债务、对融资平台公司进行清理规范、加强融资管理和银行业金融机构等的信贷管理、坚决制止地方政府违规担保承诺行为等严厉措施。“高压”之下，银行对投融资平台的贷款采取了更加严格的审查，甚至暂停增量贷款。在这前所未有的融资压力面前，我们开拓创新求突破，攻坚克难谋融资，截止到目前，今年已实现贷款到位资金突破15亿元大关，实际到位资金15.45亿元，完成了全年自定目标的115%。其中，利用国家开发银行支持地方政府棚户区改造项目的机会，积极与国家开发银行江苏省分行的合作，在较短的时间内完成了西安路2、4、6、8号地块及农科院地块的12亿的项目贷款工作，目前开行已放贷8200万元。另外，公司将资金流的管理摆在企业经营管理的重要地位，采取了优化资金流向、控制资金流量、规范资金流程和盘活资金存量的方法，努力提高企业资金流的管控水平。1-9月份共组织资金收入(土地出让金、贷款等)共计30.03亿元，发生资金支出(贷款本息、工程款、投资款、交市财政等)共计34.07亿元。

## (二) 狠抓工程和拆迁项目，有序推进重点工程

今年，是我公司成立以来吸引外来投资和公司自身对外投资项目最多也是最大的一年。其中，按序时进度商业投资达15亿的淮安万达广场大商业布局已确定，现已进入内装阶段，计划12月中旬正式开业。投资达5亿元的市国际会展中心内外装、道路、绿化、铺装、景观、小品、空调、电梯、设备、消防等已于9月22日全面完成，并成功承办了台商论坛和美食节相关会议，目前正积极推进竣工验收各项工作。投资达1亿里运河风光带建设项目(用地、绿化、轮埠路、文渠河四个项目)各项工作正在推进，其中绿化项目施工单位已进场，目前影响项目推进因素仍是住家船拆迁、移动铁塔迁移、供电杆线迁移等。投资达4400万新商校配套及球场工程已完成桩

线定位、路灯、智能化及室内配套合同评审等，目前影响项目推进因素主要是征地问题。投资1000万元的工业园区供水管网项目，已完成投资300万元。区域供水项目正在调研之投资中。投资达4亿元的清浦新城商务中心项目已完成立项、规划红线、建筑设计方案，勘察报告，拟采用bt项目形式建设，目前招标方式选择急需市政府确定。投资达5700万元的东方金色家园安置小区二期工程于2月份竣工交付安置，三期工程目前设计方案已完成，正在做土方工程。投资达7700万元的电厂河安置小区二期1~6号楼已交付回迁，7~8号楼工程确保年底前交付回迁。投资达9000万元的生态园安置小区一期建设全部安置结束，二期工程已完成施工图审查，计划本月底开工。投资达24亿的西安路、延安路、水渡口、农科院四个片区共计68万平米的旧城改造项目正在推动拆迁中。其中，清浦东区天津路东侧地块已与海通控股签订战略合作协议，正在积极做好与规划部门协调回迁房建设相关问题和天津路西侧地块的招商工作。崇华小学地块已成功挂牌出让，已与清河区政府签订委托拆迁协议，拆迁指挥部已成立。农科院地块正在准备启动富强路以南部分的拆迁工作。清浦东区12号地拆迁手续已办理结束，拆迁公告已发，拆迁评估已完成，计划月底进场拆迁。西安路2、8号地公房调查与预评估已结束，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。水渡口2、3号地已完成立项、红线，正在拆迁调查，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。

### (三) 强化战略转型，实业经营和资本运作有所起色

根据国务院19号文件要求，我们及早调整了公司发展方向，加大了对实体经济的投入。相继成立了会展中心、银信担保、创业投资、华地置业、地产物业等多业态、互补式的经营实体。会展中心经营管理团队已经组建完毕，开始对外工作。在规范完善管理的基础上，根据淮安市产业特点、展馆自身特点排出部分可以争取的省级展会。、2019年省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上

报市政府。

市银信担保公司今年以来已经与国家开发银行、工行、农联社、江苏银行办理了新的业务，同时新开发了交行、农行、建行、农发行、招商银行、中行等金融机构的业务合作，今年1-9月份，已办理担保业务49笔，办理担保业务9.87亿元，在保余额11.15亿元，收取担保费700万元。市华地置业有限公司已完成工商注册各项手续，正在积极筹备公司地产后续开发事宜。市创业投资有限公司注册资金已到位，拟完成创业投资1500万。

另外，物业经营方面制定初步的物管公司经营运作方案，确定了子公司的业务范围、经营方式、经营收益情况，书城大厦剩余房屋实现成功租赁。代扣税工作今年1-9月份实现代扣税款650万元，办理去年及今年返还代扣税手续费23.93万元。

在按照市政府要求，公司已追加银信投资担保有限公司注册投资1亿元，投资淮安市信用再担保公司股权7000万元，投资农联社股权1800万元。

#### (四)继续优化服务，应收尽收城建规费

我们认真执行收费标准，规范服务行为，不断提升工作效能，收费服务做到零投诉。今年1-9月份，共收取城建规费约2.25亿元，其中，基础设施配套费约7200万元。另外及时、认真的做好上级交办的城建规费减免报批工作和配合市人防办做好欠缴规费的追缴工作。

#### (五)加大遗留问题处理力度，妥善处理影响社会稳定事件

今年以来，我们围绕发展大局，强化领导，落实责任，分工履行各自职责，采取有效措施，及时处置和化解各种遗留问题和影响社会稳定的事件。一是完成了重点工程治理中提出的完善项目土地测量、用地、规划等各类手续，完成了会展

中心施工许可证的办理。二是对原来园林资产公司的钵池山公园拆迁和工程尾款、欧丽华酒店拆迁、东方丽景小区的工程质量矛盾、创园时期的租地矛盾等及时进行协调化解处理，避免了多重矛盾的激化升级。三是久拖近五年的东方丽景小区房产证办理问题即将成功办理，目前，该项目的立项批文、建设用地规划许可证、土地使用证、建设工程规划许可证、抗震审查证、施工图审查证以及一组团施工许可证等均已办结，正在打报告给市政府请示协调解决土地出让金返还事宜，预计11月底前“两证”办理完成并发放小区居民手中；四是化解了电厂河小区拆迁安置中发生的部分矛盾，与合作单位多次努力商谈，签订了补充协议，明确了工程结算办法，完成了1-6号楼的结算交付工作。五是积极做好奥林大厦配合拆迁工作，积极争取好的拆迁安置方案，保证员工利益不受损，保证和谐稳定。

## (六) 落实责任，其它各项工作进展顺利

市政府同意划拨给我公司的清浦区xx亩地和新城投资的700亩地正在积极与区政府、新城办、规划等部门协调办理；与楚州区签订购买的200亩农用地指标合同，目前100亩指标已到位，正在积极落实到优先项目上；完成了生态园1325亩的抵押物办理工作和投资总额43.14亿元的项目包装材料，为银行融资奠定了基本条件；完成了金色家园一期工程、年报审计、领导年薪及职工薪酬专项审计等7个项目的审计工作；完成了公司“”规划的编制编制工作。另外，书城大厦管理、农村和社区帮扶、企业党建、软环境建设、信息宣传、档案管理、安全生产等各项工作也都取得了一定的成绩。

## 二、目前公司存在的突出问题

回顾公司今年的各项工作，虽然取得了一定的阶段性成绩，但也存在一些不容忽视的问题，主要表现在以下几个方面。

一是融资渠道单一，缺乏偿债机制，负债率逐年增高。目前，

公司融资渠道主要还是靠包装项目向银行贷款，缺乏动态投资平衡机制和偿债机制，在银行贷款对地方投融资平台未来更加严紧的形势下难以满足日益增长的项目建设资金和贷款利息支付的需要，公司的可持续发展问题受到一定的威胁。

二是缺乏形成稳定现金流的经营主业。从目前公司所从事的项目主要是市政基础设施项目建设和土地经营项目，前者基本上没有收益。后者在紧缺的征地指标和较长周期的拆迁安置困难下，资金回收期较长，收入不够稳定。政府划拨的资产大多也都是些非经营性资产，只能作为贷款抵押物，即使是经营性资产，但在较长时间也难以产生经营收益。

三是未形成城市重要经营资源的特许经营权垄断和专属地位。虽然我公司作为市政府重要的城市经营主体，但我公司能够经营的城市资源十分有限，目前，公司除了土地经营外，公司在城市重大有形和无形资源等资产经营方面空间不大，深度不够。

总之，公司经营转型的速度还不够快，主营业务还未见其形，可持续盈利能力和自身造血功能不强；资产结构还不合理，可经营的流动性优质资产比重偏低；偿债机制不够健全，企业抗风险能力较弱。这些问题需要我们高度重视，认真分析思考，积极加以应对。

## 银行部门季度工作总结篇五

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



1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%[]其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%[];对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

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。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

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。