

# 2023年银行一季度工作报告(大全10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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行一季度工作报告篇一

一季度以来，我行继续围绕第\_届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展。x月底，各项存款总额突破xx亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今xx月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%。其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%。对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%。

### （一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，一季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足。x月x日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个\_\_行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。\_\_月末总存款比\_\_月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

## （二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。

同时，领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大地方经济支持力度，\_\_月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\_\_多家，贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，比\_\_月末新增\_\_亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会

地位。

### （三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范\_\_银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《xx银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自\_月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

## 银行一季度工作报告篇二

转眼一年时间已过一季度，回顾过去一季度中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

我一贯热爱社会主义祖国，拥护领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作

岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥主人翁精神，在日常工作中从一点一滴做起。

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验以及坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。第一季度里，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下一季度，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高级台阶贡献自己的微薄之力。

## 银行一季度工作报告篇三

一季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展。x月底，各项存款总额突破xx亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年x月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%。其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%。对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%。

### （一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足。x月x日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明

考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。x月末总存款比x月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

## （二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值xx商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化xx意识，积极支持xx发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即xx神龙蛇业xx九州果业xx华美生态园艺xx稷山养鸡场xx澄禾禽业xx未来园林xx唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立xx服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大。x月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了该行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为该行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有

土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大地方经济支持力度。x月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比x月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

### （三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

## 银行一季度工作报告篇四

商户既可以为带来我们带来收益可观的中收，又能带来大量的资

金沉淀，可谓是一项“一劳永逸”的产品。2018年是商户重点发展的一年，从总行到支行，都在强调商户的重要性，要大力发展商户。东光支行经历了一季度如火如荼的旺季营销，一季度共新增慧兜圈商户132户，交易量108万，新增个人商户126户，新增网络特约商户29户并全部激活。在东光这个缺乏专业市场、工商企业数量不多的县域，取得这样的成绩实属不易。作为2018年东光支行的商户产品经理，我认为商户拓展取得这样的成绩主要是因为做出了以下几个方面的努力。

当今市场上供商户选择的收款结算方式五花八门，我们面临的竞争对手既包括其他银行同类产品也包括各类第三方支付平台，这其中尤以后者对我们造成的冲击较大。对于市场上存在的各类竞争者，分行相关部门事先对各类收款方式做了比较，比较客观地列出了我行产品与其他产品的优缺点，从而找到我行产品的亮点。另外，由于我行商户产品比较丰富，各类商户都能有与之适合的产品，我们事先做好划分与分类，向不同的类型商户推荐各自适合的产品。由于我们不仅做到了知己，也做到了知彼，所以在营销的时候才能做到胸有成竹，能够将商户的各种疑问一一破解，从而让商户愿意选择我行产品。

去年我是负责信用卡发卡的产品经理，几乎靠“守株待兔”就完成了指标，可谓“得来全不费工夫”。可是，今年的工作却恰恰相反。如果仅仅靠在厅堂等候客户主动前来咨询商户产品，结果肯定是不战而败。于是，我们变被动为主动，走出厅堂，走进市场，按照划分好的区域逐一去“攻破”，每次外出不能说是满载而归但也绝对不会空手而回。外拓让我们更加深刻地体会到了营销的艰辛，但是辛勤付出后得到的劳动成果也让我们更加有成就感。每当看到分行通报的数据逐日增加，被拒绝时的沮丧和东奔西走的辛劳马上就能烟消云散。

为了更好地适应市场的发展，我行产品总能以及时的升级来



适应市场的需要，所以政策的传达就显得尤为重要。作为产品经理，做好上传下达是最基本的工作，所以，在督促网点营销进度的同时，我们还尤其注意分行下发的通知，一旦有新内容，马上向网点人员传达。员工营销，外包人员及时安装激活，每个岗位都各司其职，每个环节都顺利完成，团队配合默契。

除以上几点原因以外，商户发展还得益于我行由上而下开展的`各项极具吸引力的优惠活动，各项活动获得了很多大型商场和明智商户的青睞，商户发展借着一季度优惠活动的东风得以稳步前行。

虽然一季度的商户发展较为理想，但是并不代表我们的工作就完美无缺。一季度的工作从一定程度上暴露出了团队执行力不够的问题，在市场竞争日益激烈的环境下，我们必须比对手行动的快才能争夺更多的地盘。另外，建立与商户的良好关系也应该成为今后工作的一个重点。所以在今后的商户发展工作中，我们要扬长避短，继续好的方法，改善不足，既要增量，又要提质，让商户拓展工作更上一层楼！

## 银行一季度工作报告篇五

20\_\_年是我进步的一年，也是我成长的一年，在这一年里我早早安排好了一年的巩固走规划，让我这一年工作井井有条。现在第二季度结束了，现就对第二季度的工作简单总结一下。

在银行我们是一个团队，既然是团队，就要让每一个人都能够发挥其自身的力量，但是想要让他们有能力完成任务给整个团队贡献足够的力量这就需要我们自己的努力，怎样努力做好这一切，当然是提升我们员工的实力，让他们都成为能够独当一面的人，虽然有些夸大但是这也是我们美好的愿望，为此我在20\_\_年起就开始培训，坚持在每月月末做好工作的总结与培训，在培训期间我一直都认为要把工作中存在的问

题跳出来，然后在培训中解决，这样才能够加深大家的印象，让所有员工都有助于。我以前也做过简单的培训，但是效果都不好，因此我就改变思路决定由问题出发，解决问题的挺身给出各种方案去培养这方面的能力，让员工能够有更多的发展。这样能够让员工加深印象，让他们有一个大概的老街可以在工作中去实施，在好的知识也之后能够用得上才是好技术好东西，简单但是用的多这需要培训，因为欠缺的往往就是这些，因此培训才有意义，我不是为了培训而培训，我是为了提升他们的实力而培训，让他们能够独挡一面能够完成任务才培训，能够成为我的左膀右臂。

我需要管理我手下的一群人，对于他们的能力和实力都需要我做好全面的统筹关注，人多了总会出现各种各样的问题漏洞，对于这些，我都会制定相关规定，让他们有一条约束让他们能够在工作时有进步，对于工作不是简单的下命令就行，对于工作我更喜欢的是把他们拧成一团让他们有足够的实力能够完成任务，而不是让他们一直都如同一盘散沙一样不能够发挥出多少能力。他员工团结起来之后我会对于一些能力出众的人让他们有更多的动力，让偷奸耍滑的人知道努力，所有奖励惩罚从来不会少，这是必要的既然做的好就要奖励，做的出色就要表扬，做的不好就要警告，犯了错就要给予惩罚，让他们长记性明白道理。

一个经理如果没有出色的能力第一手下的人就不会服从，第二完不成自己的任务，我从不怠慢自己的工作，每天都给自己提升努力坚持让自己有事可做，让我每天都坚持完成自己的任务，经常去学习管理学习一些经理需要掌握的能力既然领导赏识就不能辜负他的期望，同样我也会在提升自己的同时把自己的会的传授给手下的人，让他们有更出色的能力这样我才算是完成了工作任务。

第二季度结束了，但是我还需要努力工作，在下一季度里会继续并发出更多的光芒。

## 银行一季度工作报告篇六

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从个人存款xx多万增加到现在的xx多万，净增xx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达x个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 银行一季度工作报告篇七

随着金融体制改革的不断深化和业务的不断发展，新线风险防控的出台，银行现行的内部管理机制和业务操作手段已越来越与目前形势的发展要求不相适应，内部经营管理反映出来的问题不少。一是没有形成一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制；二是营业网点部分人员工作量大且政治、业务素质低，影响了规章制度的执行和经营管理水平的提高；三是在全新的营业体制下业务操作方面存在着突出的问题。

为了适应银行营业网点的新形势和业务不断发展的迫切要求，根据上半年营业网点内部管理工作的实际情况，就全新的营业网点下半年内部管理工作如何开展，业务操作方面的问题

以及新线风险防控等提出相关建议：

首先，对现行的规章制度应加以修订完善，并增订有关内部管理制度，在修订和增订过程中，应从实际出发，坚持既要高标准、严要求，又要切实可行、便于考核的原则。其次，把执行各项规章制度的责任落实到每位员工身上。要使每个干部、员工既有压力、又有动力，充分发挥主观能动性，达到有效管理的目的。

随着科技知识日新月异的变化，今后金融机构对业务发展的贡献度在逐步提高，这就要求在人才队伍建设方面必须培养一支“懂管理、会经营”的员工队伍，建设一支熟悉xx素质较高的人才队伍，从制度、技术、机制和人才等方面保证xx业务的健康发展。因此，提高银行在职人员的素质，高素质人才的引进已愈加迫切地摆到了决策者的议事日程上。在提高员工素质诸多选项中在职人员的培训应是首选。

要积极培育符合银行实际的内部文化，让风险意识和内部文化渗透到每一位员工的思想深处，使内控成为每位员工的自觉行动，熟悉自身岗位工作的职责要求，理解和掌握内控要点，及时发现问题和风险，确保各项业务的健康发展。

为减少差错，避免陷入无知性违规，首先从提高员工综合素质入手，加强对各项业务的学习，特别是系统学习各项规章制度和业务操作规程，要求做到全面掌握，熟练运用。其次是结合支行组织的技术练兵活动和营业网点“双零”考核，在营业网点内树标兵，经常性地开展优秀技术能手和服务标兵评比活动，使大家树立起“业务精则荣，业务差则耻”的荣辱观，形成良好的学习氛围和积极进取的工作作风。

为充分发挥收入对工作质量的调节和导向作用，把内控工作纳入综合绩效考评。一是统一规定了违规和差错的认定办法。二是对各类违规和差错加大了经济处罚力度，对连续出现同一错误的，加倍处罚。三是对违规出错人员，在进行经济处

罚的同时，要求撰写具有一定认识深度的书面反省材料，并落实可行整改措施。

## 银行一季度工作报告篇八

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。

## 银行一季度工作报告篇九

2017年开门红工作目标多、任务重、要求高，加强领导，精心组织，全面推进是必然的选择。我行具体主要做了以下工作：

1、形象宣传有效有力，积极营造氛围。采用多种方式、多种手段抓宣传，总行将致力于面上的整体宣传工作，各支行要结合本地实际，采取综合配套的宣传措施，做到电视上有影、广播中有声、报刊上有名，道路旁有横幅、营业厅内有图片、柜台上有了传单，为营造开门红大造声势。同时加强对内宣传，编发《开门红每日快报》、定期公布排名、公布进度、编发短消息、内网公告，及时将总行要求传达下发，动态采集各基层网点的先进做法，各类先进单位和先进个人的事迹，在全行进行交流推广。

2、完善考核措施，强化绩效推动。充分发挥绩效考核的指挥棒作用，深入挖掘各个支行、员工拓展业务积极性。引入行长浮动年薪制，重点以首季开门红考核结果对行长年薪进行浮动。对领先的行长增年薪、完成的行长保年薪、落后的行长降年薪，并实行末位淘汰制，排名赛区末位且完成开门红任务达不到标准的行长、总经理必须引咎辞职。开门红期间缩短了考核区间，增加考核次数，特别是重点时段、重点任务将考核到人、到日、到旬、到月，做到“以日保旬、以旬保月、以月保季”，按旬对完成任务好的授红旗，完成1 / 4实绩差的领黄旗。

3、制度执行抓行之有效。在制度执行上实施“零容忍”、“硬约束”，保证制度执行的有效落地。一抓员工素

质。加强教育培训，增强理论水平，增强风险意识，提高业务技能；二抓问题处置。对违章违纪行为决不姑息，听之任之，而要严查重处；三抓道德建设。注重干部员工思想和行为准则的排查和监督，对部分人不思进取、懒惰散漫、以权以贷谋私等作风问题进行严格治理，杜绝拜金主义，保持廉洁从业形象。

4、安全保卫抓检查整改。“两节”期间，治安形势比较复杂，往往是犯罪分子伺机作案的高峰，各单位要根据总行的通知要求，认真做好自查自纠工作，消除隐患；要强化节日期间的安全意识教育，保证经营安全；要做好营业期间的值班工作，保证足够的安保力量；要注意接送款的安全，确保任何环节上绝不出现意外；要认真落实安全保卫基本制度的执行，近期总行将组织专门检查。

2 / 4 总经理进行挂钩联系，各位总经理对挂蹲点的工作要做到“时间上打足、精力上倾力、业务上尽力”，对重点单位督导保持常态化。二是不定期召开分片督查会，确保责任层层传输。特别是开门红期间，将不定期对小段计划完成不力的单位、个人召开分片督查会，督查单位任务分解落实情况、存款上门预约情况、员工预约到位情况，确保经营压力传输到人，形成“千斤重担人人挑、人人肩上有压力”，避免“行长肩上有重担、员工身上轻飘飘”现象。三是严明纪律，开门红期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，多上班，少休假，多在岗，少离位。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前收到开门红战役显著的阶段性效果，各位行长、总经理开门红活动期间尤其是春节前后各一个月的黄金时段必须坚守岗位，未经批准不得擅自离开岗位。并要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵。各支行(中心)、机关各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，全行上下要迅速营造一种抢市场、争份额，抓工作、创业绩的强大合力，一鼓作气完



成开门红各项目目标任务。

当前及今后一段时期是业务拓展的黄金时期，尤其是组织资金工作的最重要阶段，后面的工作开展更要端正思想，3 / 4 提高认识，迅速行动，真做实干，有条不紊组织开展各项工作，切实担负起新一轮发展的重任，为实现2017年各项工作首季开门红作出新的更大的贡献！

4 / 4

## 银行一季度工作报告篇十

随着消费金融日趋渗透大众群体的生活，分期成为了目前大零售业务中的主流产品，同时，金融市场竞争压力逐年递增，分期产品作为中收产品的重要贡献点占有越来越重的位置。在20\_\_年1月1日至20\_\_年3月31日进行了以营业室，东建，客户部以及李大兵马振飞组成得分期小组为单元的，以李大兵，马振飞为分期产品经理的分期业务。

20\_\_年12月，分期团队走访家具家电，美容，数码通讯等行业，在20\_\_年1月份与金海马家具，蓝天家具，天一通讯，脉道养生会馆达成商户分期合作。

20\_\_年12月，分期团队走访南外环运通汽车销售公司，104斯柯达汽车销售公司，104佳奇汽车销售公司，北外环四通汽车销售公司，北外环亿通汽车销售公司等，与我行达成合作的汽车商户增加到8家。

20\_\_年12月，分期团队与尹劲松行长沟通车位事宜，尹劲松行长明确表示客户部不遗余力做支撑。分期团队与客户部经理王振勇走访上东国际，百合颐景园，城市广场楼盘商议车位车库分期业务。最终因百合颐景园已销售殆尽，城市广场证件不全未达成合作，与上东国际达成合作。期间与紫御华府，世家官邸仍在合作。

20\_\_年12月，分期团队走访百合颐景园底商火星人装饰装修材料公司，通过了解，目前大多数装修公司并无正规合法手续装修资质等证件，多数为私人经营“装修队”，经过分期团队综合考量放弃与装修公司合作。

20\_\_年1月，通过员工以及家属微信等社交手段在朋友圈、群发布与分期有关的相关政策以及办理条件；制作了用于放于商户醒目位置的海报以及商户厅堂，我行厅堂使用的宣传材料。

20\_\_年第一季度旺季营销分期业务综合如下：

1. 营业室：\_\_3.8万

2. 东建：291.97万

3. 客户部：268.7万

4. 分期团队：576.59万

东光支行总计：1321.06万

李秀荣行长教导我们分期团队，要以全行高度来对待分期业务，分期团队也在，始终努力改变观念，无奈分期团队是为数不多的未完成第一季度目标的产品经理，分期团队无颜，无权利去站在领导的高度去评判。分期业务虽然在第一季度有过曲折，有过变故，但是这绝不是完不成任务和指标的借口与理由！分期团队前期工作未做好，后期工作认识不到位，以至于分期业务在第一季度没有好的发展，没有好的业绩，没有好的突出，更没有好的表现，深负以李秀荣行长为领导的领导班子以及同仁同事的信任与嘱托！

因为分期团队的能力一般，水平有限，使东光支行第一季度分期业务未在沧州分行取得好的名次，拉了东光支行的后腿，分期团队有不可推卸也不会推卸的责任，分期团队愿意接受

来自领导班子的处罚教育来自同事同仁的批评指责！