# 第三季度银行工作总结5篇

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-25

*第三季度银行工作总结合集5篇银行是依法设立的从事货币信贷业务的金融机构，第三季度结束了，你知道第三季度银行工作总结怎么写吗？下面是小编为大家精心收集整理的第三季度银行工作总结5篇，希望能够帮助到大家。第三季度银行工作总结篇1时间悄然走过，参...*

第三季度银行工作总结合集5篇

银行是依法设立的从事货币信贷业务的金融机构，第三季度结束了，你知道第三季度银行工作总结怎么写吗？下面是小编为大家精心收集整理的第三季度银行工作总结5篇，希望能够帮助到大家。

**第三季度银行工作总结篇1**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为\_\_银行\_\_支行的一名信贷员感触甚多，回顾20\_\_年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将第三季度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高业务技能

第三季度来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了\_\_银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

三、积极主动，完成总行下发任务

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾第三季度的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在新的第三季度里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

**第三季度银行工作总结篇2**

转眼间20\_\_年第三季度的工作即将结束了，为了更好的完成今后的各项工作，现将前一阶段的工作做一下简要的总结与回顾，如有不妥之处，还希望领导及同志们批评指正：

一、坚持理论学习，提高自己的思想理论水平

自己树立了正确的世界观、人生观，能够自觉的学习党的方针政策，与党的思想保持高度的一致性，认真学习和贯彻农业银行的各项规章制度;利用业余时间自觉、认真的学习农行员工的各项管理条例;严格遵守内控管理的各项规章制度。按照工作的各项操作规程去做，保质保量的完成好自己负责的各项具体工作。时刻加强政治理论知识的学习，通过学习与工作，不断提高自己的政治理论水平。

二、踏实工作，从日常的点滴做起

认真学习票据集中提回处理的业务管理办法和操作规程。使我更进一步掌握相关业务知识和业务流程。我每天从事的主要工作是，负责武清支行、开发支行、大港支行、和平支行、河东支行、河西支行以及南开支行七家支行的票据清分。每日利用票据真伪鉴别仪针对票据的防伪特征进行真伪鉴别，并且凭借经验判断有的企业的预留印章是否为原子印章同时与开户银行联系，经确认预留印章为原子印的票据作退票处理并且做好相关记录，直至该账户作变更印鉴，把好票据能否及时准确记帐的第一关。我还要负责每场提回票据的人工分拣、清分扫描、磁码补录、磁码平衡、实物扎平、支票录入、转出票据审核等工作，负责贷方票据磁码补录工作。负责每场提回的武清支行、开发支行、大港支行、和平支行、河东支行、河西支行以及南开支行七家支行的票据整理、背书打码、塑封编号。负责贷方票据磁码补录工作。在工作中我深知这个工作的重要性与风险性，对待每张支票的验印和审核工作我都能认真负责，仔仔细细的验印，审票，按时完成票据审核任务。

对提回的贷方票据拆剪后，让贷方票据及时进入流程，保证票据及时性。对提回贷方票据保证帐号与户名相符及时给客户入帐。积极提高同城票据集中提回处理业务工作效率和工作质量，保证业务差错率目标为零。在工作中我不断的学习，工作步调和大家保持一致，与其他团队成员一起，共同保质保量完成这一重要任务。

三、严于律己，用自己的行动为农行増辉

在纪律方面从不迟到早退，严格执行运营管理部的员工行为守则和安全保卫工作制度，爱护工作环境，注重仪容仪表，时时刻刻维护农行的形象。通过对自己一个季度工作的总结与回顾，看到了自己取得的一点点成绩，当然这与领导及同志的关心与帮助是分不开的，更不能成为自己骄傲的资本，我在今后的工作中，将更要严格的要求自己，不断地总结成功的经验和失败的教训，克服自身的不足，不断完善和充实自己，踏踏实实做好每一天的工作。提高自己业务水平，与同事及领导同甘苦，多理解，勤沟通，在领导的带领下团结一致，以认真、及时、负责、严谨的态度完成领导交办的各项工作，用自己的实际行动为我们的团队奉献我的光和热。

以上是我对近期工作的总结如有不妥之处还恳请领导及同事们批评指正!

**第三季度银行工作总结篇3**

三季度以来，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，月底，各项存款总额突破亿元大关，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。

三季度工作和经营情况

至今年九月末，全行人民币存款\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，增幅\_\_，其中储蓄存款比年初增长\_\_亿元，余额达\_\_亿元，增幅\_\_%，对公及其它存款余额\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。

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

月末，国际业务外汇存款余额\_\_万美元，比年初增长\_\_万美元。国际结算量\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，其中出口结算量达\_\_万美元较去年同期增加\_\_万美元;进口结算量\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元。结售汇合计\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元。外汇贷款余额\_\_万美元，比年初增长\_\_万美元;人民币打包贷款\_\_万元，比年初增长\_\_万元。

九月末不良资产余额\_\_亿元包括抵贷资产\_\_亿元，比年初减少\_\_万元，不良资产占比\_\_%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\_\_%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润\_\_万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

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下降到。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。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是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，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在\_\_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\_\_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\_\_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;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《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，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亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

广泛开展演讲会，金融服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\_\_商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以\_\_支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升\_\_行形象作出贡献。

四季度工作打算

四季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前三个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，四季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。四季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

**第三季度银行工作总结篇4**

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书，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。\_\_、20\_\_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\_\_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“十二五”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一些非经营性资产，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。

三、下一步工作打算

下一步，我公司将以统一思想转变促公司转型，以经营为统领，各项工作将围绕经营目标开展，以全面完成年初制定的各项工作目标。重点抓好以下几个方面的工作：

(一)实现战略转型，打造公司主营业务

我们将以“自主经营、自我积累、自筹还贷、自负盈亏”的市场投融资主体为目标，通过资产整合，逐步将公司公益性资产与盈利性资产进行分离，同时对公司盈利性资产进行整合，形成公司盈利性产业，实现资产结构的优化，在确保市级基础设施投融资业务完成的同时，逐步进行经营业务战略转型，逐步形式土地储备和开发、商品房开发、资产经营、资本投资、融资担保五大板块，打造自己的品牌，不断扩展新的收益来源。

(二)继续抓好银行融资的同时，积极扩展其他融资渠道

在融资工作上，公司立足新形势，走规范化和市场化融资模式，融资目的要从为完成政府考核向“保公司运转、保公司经营、保公司在建工程”转变。一是全力做好国开行12亿元的棚户区改造项目贷款工作，确保资金到位，以推进我市西安路旧城改造开发工作。二是将已上报的其他银行贷款项目尽快落实审批，办理抵押手续，落实提款条件。三是继续巩固老银行客户，加大公关力度，开发新银行客户。继续通力协作，力求规范做好项目包装和抵押物储备，确保今年到期的贷款能顺利转贷，并保持年初的31.29亿元贷款余额略有增长。四是积极拓展融资渠道，积极开展股权投资、融资租赁、信托、企业债券、直接融资等，吸引潜在投资者，解决项目资本金问题。

(三)强力推进项目建设

加快推进区域供水项目的调研、市场化与运作和投资机制的理顺，尽快完成市政府交办的工程建设任务。

继续加快推进市国际会展中心竣工验收各项手续，争创“扬子杯”。同时，加快场馆运营步伐，确保年底前举办1到2次大型展会。

继续加快里运河风光带一期工程进度，对于阻碍工程顺利实施的各类矛盾要分轻重缓急，发挥主观能动性，积极加以解决。

继续加快西安路、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，要积极配合拆迁实施部门做好相关工作，对项目拆迁实施情况进行全程密切跟踪。

加快化工片区拆迁投资工作。

积极做好商校、清浦新城综合办公楼等政府代建项目的建设管理工作，保证按计划实施。

进一步推进安置房建设、管理和遗留矛盾处理。要积极推进东方金色家园项目一、二期间审计结算工作;三期高层项目尽快开工建设。

积极做好电厂河小区剩余房屋的交付工作，确保年底交付。

积极做好生态园二期工程建设及回购工作，确保月底开工建设。

继续做好万达广场的跟踪服务工作，对于万达方面存在需要协调的问题，要积极主动的加以协调解决，努力赢得101%满意。

(四)加大资本运作和债权清收力度

我们将通过资本这个纽带，通过对资本价值形态的转化，即通过股权市场的流动、收购、兼并、重组、控股、交易、转让、租赁、拍卖等途径，将潜在的资本转化为活资本，通过资本层面的运作实现资本价值的升值。我们将积极开拓风险投资市场，大力开展股权投资和对外战略投资。充分利用好淮安创投公司这个风险投资平台，立足市区，深入我市开发区、工业园区、各县区寻找挖掘项目资源。

利用全国性的平台债务情况统计之机，进一步摸清家底，分清债权、债务，加大债权清收力度。

**第三季度银行工作总结篇5**

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、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。

提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找