# 银行季度工作总结简短

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-14

*银行季度工作总结简短5篇一个季度的工作结束了，是时候好好写一份工作总结了，那么你还在为不知道怎么写工作总结而苦恼吗？下面是小编为大家精心收集整理的银行季度工作总结简短，希望能够帮助到大家。银行季度工作总结简短篇1今年以来，在分行各项指示的准...*

银行季度工作总结简短5篇

一个季度的工作结束了，是时候好好写一份工作总结了，那么你还在为不知道怎么写工作总结而苦恼吗？下面是小编为大家精心收集整理的银行季度工作总结简短，希望能够帮助到大家。

**银行季度工作总结简短篇1**

今年以来，在分行各项指示的准确引导下，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\_\_月\_\_日，我网点存款总额为\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的\_\_%。其中个人储蓄存款余额达到\_\_万元，比年初新增\_\_万元，完成市分行下达年度计划的\_\_%。;对公存款余额达到\_\_万元(不含理财产品)，比年初新新增\_\_万元，完成市分行下达年度计划的\_\_%.

2、中间业务收入\_\_万元，完成年度计划的\_\_%

3、一季度销售黄金\_\_g，营销理财产品\_\_万元。

4、一季度新增优质个人客户\_\_户，新增对公客户\_\_户，新增企业网银\_\_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，增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，对现有优质客户实行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户实行分类管理。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。因为业务的持续发展、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。这个做法，不但有效缓解了柜台压力，提升了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提升。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工实行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提升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，让员工即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，深入展开规章制度教育和警示教育活动;另一方面，在工作中持续总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，持续增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、当前工作中存有的问题

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降\_\_万元，下降原因：\_\_月末“某某单位”划走\_\_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水平有待进一步提升，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、观点未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能即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、进一步增大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时增大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，增强内控防范工作，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。

**银行季度工作总结简短篇2**

20\_\_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。

一、分行总体指标情况

1、存款情况。截止到20\_\_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。

20\_\_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20\_\_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。20\_\_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。

二、发展情况

营口银行成立于20\_\_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。

三、不良贷款情况

20\_\_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20\_\_年一季度新增逾期及不良贷款较上一年度无增量变化。20\_\_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。

四、存贷款利率走势

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。

五、创新情况

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20\_\_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。

**银行季度工作总结简短篇3**

一季度以来继续围绕总行的目标任务，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，发展的速度不断加快，管理水平不断提高，各项业务有了新的发展，为下阶段工作打下坚实的基础。一季度存款较年初持平，存款总余额达到36955万元，贷款方面较年初上升284万元，各项工作稳步推进。具体工作开展如下：

1.把握先机，抢占舆论高地。俗话说：“金杯银杯，不如老百姓口碑;金奖银奖，不如老百姓夸奖。”然而，我们全体员工深知“酒香也怕巷子深”。我们的优势，我们的优惠，我们便捷都要让老百姓知道。于是，在旺季来临前，客户经理率先走村串户，扫街扫楼。营业厅关门以后柜面人员也主动加入到串户扫街的队伍中来，确保每家每户每个店面无遗漏，在串户扫街的两个星期中，我们带着宣传页，拎着小礼品，我们的脚步走遍了每一条街道，我们的身影走过了每一个巷口，每天我们都忙到晚上七点多才回家，正是有我们全体员工的无私奉献和不畏艰苦的精神才为我们的旺季营销奠定了坚实的群众基础。

2.喜闻乐见，引领新的过年过年风尚。我们举办“送金融知识下乡”活动，在现场问答环节，为答对问题的群众送上精美小礼品，在活动中，我们宣传了我们的业务，同时也让老百姓有所学，有所得，有所乐，受到了人民的普遍欢迎和称赞。其次，我们充分发挥金融联络员的作用，让金融联络员时刻注意当地资金大户的动态，争取把资金大户全部拓展到我行。另外，我们在元旦节、春节、元宵节期间举办抽奖活动，让老百姓在过年期间有新的去处，新的玩法，真正让老百姓在享受到实惠的同时又收获乐趣。

3.大胆创新，惊呆竞争对手。在邮储也学我们走街串户的时候，我们已经通过各村、居委会的广播循环播放我行的利率政策，各档次存款利率一浮到顶，收到了意想不到的效果，邮储的走街串户只开展了两天就草草收场。

二季度计划：

1.继续加强宣传力度，抓好组织资金工作。存款是银行的经营基础，任何时候都要把组织资金工作放在重中之重的位置。二季度，我们将继续加大宣传力度，更加凸显我们的优势。在旺季结束资金有所外流的大环境下，更加注重柜面的存款留存和宣传工作。

2.做好信贷的营销工作，力争早投放、早收益。在去年摸底的基础之上，有重点的各个击破，对于有资金需求信用较好的农户、养殖户我们将尽快与他们建立联系，收集资料，抢占优质客户资源，第一时间做好贷款发放工作。

3.积极拓展管委会、征收局的存、贷款业务。我们安排一名客户经理专门负责管委会、征收局的营销工作，积极联络沟通，做好服务，以我们的产品打动客户，以我们的服务感动客户。

4.做好零售中间业务。我们将把中间业务放在更加突出的位置，认真组织落实，积极拓展贷记卡和理财业务，以丰富的产品和优质的服务增强客户粘度。其中，我们将重点拓展事业局等企业的代发工资业务，我们也将安排一名客户经理实时跟进。

总之，我们全体员工，将紧紧围绕总行的各项决策部署，以昂扬的斗志和忘我的情怀，全身心的投入到改革大潮中，为我行的崛起贡献自己的力量。

**银行季度工作总结简短篇4**

第一季度转瞬已成为历史，思讨自己第一季度所做的工作，感触良多。今年随着经营理念的转变，公司部也改变营销理念，对客户进行分层，利用产品深层营销。利用领导提出的“一个公式，两个维度，三棵大树，六大驱动力”来经营客户，同时，也要加强零售转型观念。针对政策的改变，我也为自己制定了每日工作计划，每天按照计划安排工作，对每周工作进行后评估，总结经验查找不足。第一季度完成了我人生中第一个流动资金贷款报告，在营销我行POS机的同时也让我发现了自身的不足，为了以后更好的工作，下面针对第一季度工作中出现的问题，作如下总结：

(一)工作效率低。主要是因为专业知识不足，在撰写流动资金报告中使我充分认识到了掌握专业的业务知识对提高工作效率的重要性。

(二)营销能力差。主要是对产品的不熟悉。

(三)业绩增长缓慢。挖掘新客户速度缓慢。

总体来讲我第一季度的工作状态不好，主要是因为专业知识不足。高效率是要有充足的专业知识作保证的，所以在以后的工作中，我一定要加强专业知识的学习，掌握各项业务流程，争取在最短的时间内学到更多的知识。

针对第一季度工作中出现的问题，制定第二季度工作计划：

(一)加强专业知识的学习，继续学习各项业务流程，提高工作效率。

(二)对于领导安排的任务，有任何动向要及时反馈，出现的困难要想出解决办法并及时与领导沟通，提高工作效率。

(三)加强营销意识，快速增长业绩。争取在第二季度增加3户代发工资客户，并完成代发;积极营销我行产品。计划在第二季度新增零售客户150户，有效客户50户，新增零售存款250万。

在以后工作中要磨练自己的耐心、细心，我来到中信就想为中信创造价值，同时，也想实现自己的人生价值，我会向着这个目标努力，争取早日成为一个合格的客户经理。

**银行季度工作总结简短篇5**

时光的不可逆转公正而残酷，来到\_\_开发区建行已经半年了，职场和人生的半年时光寥寥可数，多年后回顾应该是又一个值得铭记的里程碑。这半年里我经历了省行中小企业部、信贷审批部和\_\_支行的实习锻炼，除了从学生到职场人的心境转变外，最大收获是开始培养自己对不同环境的快速适应能力和与形形色色社会人士打交道融洽相处的社交能力，也在此真诚感谢入行后每一位关心爱护指点我成长的同事。现对第二季度工作总结如下。

一、第二季度

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、黄金、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的`限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中有无他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为下一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

二、工作外思考

1，新人谈话有感

本月有幸与支行的x行和x总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯进行规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

2，理财先锋小组初战有感

本月有幸加入支行个金部和综管部组建的新人理财先锋小组，也开始参与x月份的\_\_沙龙系列活动，\_\_花园作为\_\_第一站，和我们\_\_支行有着同样的对私优势，见识到\_\_保险\_\_之后再参与\_\_沙龙，有着不一样的感受。这类沙龙活动都是网点为促进指标完成而与第三方公司合作的客户集中营销，前期对于意向大客户的邀约是沙龙活动的重中之重。在\_\_沙龙中，最大单就是一位\_\_大客户的x万黄金首饰套装，依靠散户x千的购买量很难达到场均x万的预期指标，对此我有两个提议：

(1)线上：可否在省行官网和手机银行客户端推出黄金优惠月活动增加线上销售量，同时与各大知名网络商城合作打造建行金官方旗舰店?

个人感觉可能由于行业特性体制限制或线下营销传统，国内银行业普遍对网络销售不敏感，或者说反应迟滞，没有给予线上渠道足够的重视和创新，因为经验原因我也没有比较详细完整的方案，只是初步提议：省分行是否可以与第三方黄金公司合作，在官网和建行手机银行都推出“\_\_”的黄金在线销售与更多优惠的活动，同时与\_\_或\_\_等知名网络商城合作打造\_\_金官方旗舰店，配合全\_\_的网点同时开展线下营销，集体造势?

(2)线下：可否针对本支行意向购金大客户集中举办一场高层次黄金沙龙活动?

因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙?这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的`快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢汇瑞的家人们对我的关照和帮助。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

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