

# 最新金融季度总结 金融办季度工作总结(大全5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 金融季度总结篇一

20××年第三季度，国家仍然实行“积极的财政政策和稳定的货币政策”，并先后两次下调了存贷款基准利率，进一步减少企业成本，刺激经济平稳增长。针对这一形势，我们公司适时的调整经营策略，优化信贷结构，加强对农业、小企业的信贷支持力度，进一步加大对中小微型企业特别是小微型企业和“三农”的有效信贷投入。公司坚持服务“三农”和支持中小微型企业及个体工商户等小型经济体发展的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向发放的贷款占贷款总额的90%以上；同一借款人最高限额控制在500万元以内；严格执行国家利率政策；无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

## 金融季度总结篇二

2. 电子银行状况：一季度末，我部开立银行卡张，手机银行有效客户数户，完成开门红占比%□pos机台。

### 二、主要工作措施

年初，我部便召集员工召开了部门会议，研究部署开门红工作的开展。具体措施可归纳为如下几点。

1. 抓考核，调动工作用心性。年初，我部结合总行目标任务、考核方案等文件，根据营业部自身工作实际，将存款、电子银行及电子银行存量转换等业务指标任务分配到人，并制定了详细的考核方案，充分调动了广大干部职工的用心性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部构成了拉存款、抓电子银行业务的强烈氛围。

2. 抓宣传、塑农商行品牌。一季度开门红工作是营销旺季，我部十分注重宣传营销工作，共举办外拓活动15次，将职责片区落实到人，将员工分成小组，分别深入机关、企事业单位、个体工商户走访采集客户信息，宣传我行产品，提高客户对我行产品的认知度、满意度。1月13日，我部针对手机银行新平台登陆和存量客户转换率的两个指标，推出了“扫码有礼，惊喜等你”的一元扫码活动，到三月末，所以活动在我部扫描二维码登陆我行电子银行新平台和存量转换的客户就有328户，取得了很好的效果。我部1月27日我部与嘉艺舞蹈学校一齐开展的“农信杯”大赛暨寒假集训汇报演出及抽奖活动，现场宣传我行的绥鑫卡、手机银行、卡贷通业务等业务吸引了很多孩子家长，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，此次活动采集客户信息400余条，挖掘存款400余万元，现场1元扫码转账20多户。3月7日至3月9日，我部利用妇女节开展了送鲜花上门祝福的外拓营销活动，对我辖区内妇至以节日的问候，进一步增进她们和农商银行的感情，并借此采集客户数据，宣传我行产品，三天共采集数据1000余条，拓展pos机2户，取得良好的效果。

3. 抓转型，提高服务质量，夯实业务发展的基础。我部作为总行第一批试点转型机构，自2015年10月实施转型工作以来，严格按照转型要求员工，经过半年的运行，每次都顺利透过总行验收，获得客户的一致好评。透过网点转型，优化了我部内部管理效率，指标化、过程化的管理，提高了员工的工作效率和服务质量。主要表此刻：一是客户等待时间明显减少。透过进行数据测量发现实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个

客户办理业务的时间较转型前减少2到3分钟。二是差别化服务提高了客户理解服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，大堂经理分流导引客户到高柜、低柜、自助服务区，提高了对每个客户的关注度，让客户觉得温暖。三是员工的营销意识逐步加深。透过培训一句话营销，前台人员在办理业务时，用心向客户推荐我行的电子银行业务及新产品，柜员转介潜在客户，零售客户经理深入挖掘客户潜在的金融产品需求，用心推荐适合的产品及服务，进一步增加了我行中高端客户群体。

4. 抓单位存款，进行分层营销。营业部对公存款余额占总存款余额的四分之三，所以，我部始终紧抓住这项业务，各级进行分层营销，派专人跟进对公业务，进一步维护和财政、各部门客户的同时还在用心拓展新的机构客户。年初，我部透过社会关系了解到贫困户住房建设贷款分险基金的相关信息，我部透过和财政对接，做了超多的工作，从2月份就派专人跟进，与财政签订了相关合作协议，于3月11日到账专项资金3740万元。去年我部就了解到我县财政局将成立的农业担保公司，经过半年时间和财政的对接，3月我部成功开立了农业担保公司账户。

### 三、存在的问题和不足

第二，我部普通存在做事慢、拖、做事不用心主动的状况，缺少团队意识，遇到事情都来等。工作安排后，无人理，更无汇报反馈。比如工作安排下去做得怎样到什么阶段没有反馈，或者干脆不做，要重三四道的安排。

第三，服务意识不够强，对服务工作的认识不到位。我部虽按照转型七步曲在办理，但总体看上去亲和力不强，态度冷淡，速度慢，客户有疑惑时解释不到位，不愿多说两句。

第四，网点转型时提的一点一策，很多策略的施措都要根据网点自身的特点来制定，要求不死板，让客户满意。但此刻

内训师都要求一个版本，没有做到一点一策。我行是转型的第一批机构，关于硬件设施的设置，总行没有跟上网转的进度，网转了以后，除4台取款机外，我部无一台自助设置，全是人工服务。

第五，各岗位职责不明确，不清楚。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 金融季度总结篇三

20××年第三季度，国家仍然实行“积极的财政政策和稳定的货币政策”，并先后两次下调了存贷款基准利率，进一步减少企业成本，刺激经济平稳增长。针对这一形势，我们公司适时的调整经营策略，优化信贷结构，加强对农业、小企业的信贷支持力度，进一步加大对中小微型企业特别是小微型企业和“三农”的有效信贷投入。公司坚持服务“三农”和支持中小微型企业及个体工商户等小型经济体发展的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向发放的贷款占贷款总额的90%以上；同一借款人最高限额控制在500万元以内；严格执行国家利率政策；无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

截止20××年9月30日，公司累计发生业务1××笔，贷款余额为15874万元，其中“三农”贷款9473万元(含中小微型企业贷款2200万元)，占比59.68%，个体工商户贷款6400万元，占比40.32%，城镇居民贷款1万元。贷款担保比例：保证担保贷款11319万元，占比71.3%；抵质押担保贷款金额2965万元，占比18.68%；信贷结构逐渐完善。累计发放贷款29816万元，累积收回13942万元，逾期1笔，贷款收回率99.85%，利息收回率达98.62%。实现了经营利润，信贷资产整体运行良好。

伴随着公司的稳步发展，其帮助“三农”、服务中小微企业的经济社会效益逐步显现，“三农贷款”比例达到59.68%。“公司顺应发展需求，以‘三农’为主，以‘小微’为本，不断创新贷款品种，为广大创业者雪中送炭，涉及农业(苗木种植、水产养殖、农副产品深加工等)、工业(家电、建材、轻纺、造纸等)、商贸服务业(百货、污水处理、汽车经销等)以及一些个人的消费。”

(一)积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。

公司开业以来，通过积极的营销，在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

(二)向农行取得5000万融资款项，确保了公司的扩大化经营。

## 金融季度总结篇四

截止20××年9月30日，公司累计发生业务1××笔，贷款余额为15874万元，其中“三农”贷款9473万元(含中小微型企业贷款2200万元)，占比59.68%，个体工商户贷款6400万元，占比40.32%，城镇居民贷款1万元。贷款担保比例：保证担保贷款11319万元，占比71.3%；抵质押担保贷款金额2965万元，

占比18.68%;信贷结构逐渐完善。累计发放贷款29816万元，累积收回13942万元，逾期1笔，贷款收回率99.85%，利息收回率达98.62%。实现了经营利润，信贷资产整体运行良好。

伴随着公司的稳步发展，其帮助“三农”、服务中小微企业的经济社会效益逐步显现，“三农贷款”比例达到59.68%。“公司顺应发展需求，以‘三农’为主，以‘小微’为本，不断创新贷款品种，为广大创业者雪中送炭，涉及农业(苗木种植、水产养殖、农副产品深加工等)、工业(家电、建材、轻纺、造纸等)、商贸服务业(百货、污水处理、汽车经销等)以及一些个人的消费。”

## 金融季度总结篇五

(一)积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。

公司开业以来，通过积极的营销，在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

(二)向农行取得5000万融资款项，确保了公司的扩大化经营。