

最新银行每季度工作总结 银行季度工作总结 总结(通用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇一

至今年九月末，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%。

9月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元，较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售汇合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万元。

九月末不良资产余额xx亿元（包括抵贷资产xx亿元），比年初减少xx万元，不良资产占比xx%。比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率xx%。比去年同期增加3个百分点，1—3季度我行实现帐面利润xx万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（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。

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，8月18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32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14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，8月24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《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。9月末总存款比6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“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。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“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我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，不断加大对地方经济支持力度，9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6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。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。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

（四）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7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xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9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xx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xx行形象作出贡献。

二季度工作打算

二季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二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10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，二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。二季度，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。二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。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、

软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为xx商业银行增添新的活力。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇二

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。

2、中间业务收入xx万元，完成年度计划的xx%

3、一季度销售黄金xxg□营销理财产品xx万元。

4、一季度新增优质个人客户xx户，新增对公客户xx户，新增企业网银xx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，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。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降xx万元，下降原因□xx月末“某某单位”划走xx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。

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。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇三

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，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，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。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

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xxx下降到xx□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。

- 1、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，8月18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xxx支行按市场份额水平和所处经济环境结成14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。

2、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，8月24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《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。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

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。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。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增xxx元，占全市xxxx□继续保持了全行的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx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，不断加大对地方经济支持力度，9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6月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破xxx%达到xxxx%比年初提高了xxx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。

根据xxx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。

1、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。

2、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。

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7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xx商业银行更快、更好发展。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇四

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx银行的以“j人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、

键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所

急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质满意的服务。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇五

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。

2、中间业务收入xx万元，完成年度计划的xx%

3、一季度销售黄金xxg□营销理财产品xx万元。

具体做法：

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。

略

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇六

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，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，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**%。

9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2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率**%，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润**万元。

(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，8月24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**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。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

银行每季度工作总结 银行季度工作总结篇七

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%。

9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，比年初减少**万元，不良资产占比%，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率%，比去年同期增加3个百分点，1-3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：

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。

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，8月18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32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14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。

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。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值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“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。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：神龙蛇业，九州果业，华美生态园艺，稷山养鸡场，澄禾禽业，未来园林，唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97。继续保持了我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，不断加大对地方经济支持力度，9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6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。

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。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。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜

绝隐患、遏制案件到位。

我行自下而上，从支行——各片——总部，在7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38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9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。开放式服务摒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。