# 季度工作总结银行科技（精选6篇）

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-04

*小编为大家整理了季度工作总结银行科技(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了季度工作总结银行科技(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

季度工作总结银行科技(精选6篇)由整理。

第1篇：银行科技方面季度工作总结

科技方面三季度工作总结

按照行里统一部署，在行领导的指导和在各部门的积极配合下，科技方面顺利完成了三季度工作，现总结如下：

一、工作完成情况

(一)科技规章制度建设方面

1、针对二季度发起行审计小组对我行科技工作的审计，结合此次审计并进行了全面自查，将一些不符合我行实际情况的规章制度进行了整改;

2、落实我行密码信封的管理制度，拟定了我行《网络运行管理规定》以及《计算机设备使用说明》。

(二)分支网点建设方面

1、搭建了分支网点的模拟测试环境，并对两种不同的清算模式进行了测试，两种模式均能正常运行，测试内容主要包括：凭证的调拨与资金的汇划、存取款的通存通兑业务、贷款业务、内部记账及日终结算、结息日结息、月末结算以及年终结算等，测试情况正常。

2、搭建了分支网点的培训平台，积极配合XX经理在测试环境中对新员工进行上机实际操作培训;并将分支网点系统测试以来发现的问题进行了总结，联系并反馈给系统开发商。

3、完成了我行《分支网点科技方面建设方案》，方案主要包括了系统架构的搭建及清算逻辑结构、网络架构设计及连接方案、报警监控系统的建设及UPS不间断电源、设备清单及初步成 1

本核算、分支网点管理制度的建设及其操作规程等五个部份;并积极联系各产品供应商对我行分支网点相关方面进行整体方案设计。

4、确定XX支行网络布线情况，并与装修公司落实其布线方案。XX支行网络布线采用由机房统一分配的方法，各办公区线路均与机房相连，根据业务需要(业务内网、外网专线)由科技人员统一分配管理;

(三)安全演练方面

1、与安保专职人员完成了我行发电机的安装与调试工作，并进行了一次长时间停电应急演练，演练结果正常，并将演练情况拟写成报告，上报XX银监局统计处。

2、为保障营业期间的营业安全及检查报警系统的运行情况，与安保专职人员及营业部进行一次报警应急演练。

(四)系统管理维护方面

应营业部需求，在收费系统交易中增加了一项“其他利息收入”的业务收费项目并归集到对应的科目;在我行表外科目中增设代理银行承兑汇票科目，并可根据需要下设分户。

二、存在的不足

(一)制度更新不及时

科技方面在建立健全规章制度的时候，由于工作琐碎和工作上的疏忽，新制定和刚修订的规章制度在某些方面没有得到及时的更新，在一定程度上造成了与我行的某些实际情况不相符。

(二)案防意识不强

与营业部及相关部门的配合不够，没有做好每月的安防系统测试，导致了九月底报警系统测试的不正常。

三、下一步工作计划

(一)继续完善科技方面制度

建立一套属于我行自己的科技管理模式，将制度从书面形式全面进入到实际工作中，并制定出分支网点科技方面的管理流程。

(二)分支网点建设方面

1、完成分支网点到总行中心机房的光纤连接工作，实现分支网点与总行的网络连接;

2、完成分支网点科技方面设备的采购及安装调试工作;

3、积极配合行领导的要求，保障分支网点系统的全面运行;

(三)外联系统的建设工作

1、积极配合相关部门将我行分支网点加入人行银监相关管理系统以及网络的连接工作。

(四)系统结算方面

1、积极配合相关部门做好四季度月终及年终的结算工作。

第2篇：银行季度工作总结

“长安何处在?只在马蹄下。”一季度的旺季营销工作业已结束，我行在各项重大指标上取得了骄人的战绩，但辉煌已属过去，机遇与挑战依旧持续。为此，4月12日晚，万行长主持召开了潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。会议中，万行长对外部营销工作进行的部署和安排，指出，未来我行业务发展的重点仍旧是存款，加快存款营销力度，抢占市场分额是当前各项工作的重中之重。同时，万行长对我行的服务工作进行的指导，对员工综合素质的提高作了动员，对产品营销过程中出现的短缺提出了针对性的建议。相信，在以万行长为代表的潢川支行领导班子的带领下，潢川建行的业务发展将如芝麻开花，节节高升!

4月12日晚，万行长主持召开了潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。

一、要继续组织宣传外部营销，把潢川建行的品牌深入到潢川的每个居民。会议中万行长对王行长组织的外部营销工作作出了肯定，对庞行长身先士卒的率队营销给予了高度评价，同时鼓励其它外出营销小组成员充分发挥自己的聪明才智，积思广益，众志成城，让潢川人把潢川建行当成自己的银行。增强客户对潢川支行的认同感和亲切感。

二、要加强对客户存款的营销力度。存款是银行的血液，没有存款，银行业务的发展就是无源之水，无本之木。万行长在会议上对银行的存款的重要性作了深刻的阐述和说明，同时要求员工要高度重视我行现在面临的金融环境，保持对市场的高度敏感性，把个人存款纳入到员工的绩效考核中去，提高员工的积极性和主动性，把潢川支行的存款业务做大做强。从而带动我行其它相关业务的展开。

三、加强对服务的监督和管理，提高客户对我行的认同感。一季席，我行服务暗访成绩波动很大，说明我行员工的服务流程尚不劳固，优质服务意识模糊，业务分工不明，是我们需要大力改进的地方。为此，我们要保持集体荣誉感，精成团结，敬业爱岗，把我们的服务工作落实到实处。

四、加强业务学习，保持与时俱进。针对我行服务效率持续较低，会计稽核问题依旧存在的现象进行了动员。号召全行员工在行内形成一种学习氛围，不断提高个人业务技能，加强对新业务，新知识的总结和学习，全面提高员工个人素质。为潢川建行基础业务的持续健康发展贡献自己的力量。

五、要加强党风廉政建设。进一步深入开展干部作风效能建设，以优良的党风促进政风带动行风，为潢川建行的加快发展营造良好环境。认真落实党风廉政

建设责任制，重点围绕行为排查，行为规范，制度监督，努力营造风清气正的领导干部队伍。

为把组织工作会议精神落到实处，万行长要求全体潢川建行干部团结一致，凝聚实干，以饱满的精神状态，求真务实的工作作风，把全行202\_年度的工作提升到一个新水平。

第3篇：银行季度工作总结

银行季度工作总结

银行季度>工作总结

(一)

今年以来，\*\*支行进一步解放思想，牢固树立>科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

一、各项指标完成情况

今年第一季度受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款余额为145214万元，较年初新增9286万元,完成市分行下达人民币存款年度计划的9

6、9%。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231%。;对公存款余额达到40188万元(不含理财产品)，比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的

16、4%。

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后,由于分行信贷规模所限,无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的8

5、3%。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理票据贴现超亿元，，完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

4、中间业务收入227万元(不含分行返还数据)，完成年度计划的

21、5%。

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的7

5、5%，达到预期目标。

二、主要工作措施：

(一)、今年以来，\*\*支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年第一季度我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品

3、2亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在\*\*分行名列前茅。

具体做法：

1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。

2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。

3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。

4、由于业务的发展、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的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出门就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。

5、加强>培训工作，提高内部员工营销能力。面向个人客户经理、对公客户经理、大堂经理、网点柜员等一线营销人员深入开展网银业务培训，确保一线营销人员了解网银的各项优势特点，熟悉网银业务开通流程，为网银业务迅速推广普及奠定基础。

6、有针对性重点营销。通过对客户的细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。

7、认真梳理全辖代发工资客户，做好客户转化工作，对具备开通网银条件的客户要全部转化为网银代发，新增客户除特殊规定的以外都必须通过网银代发;

8、改变以往单一为企业开户的简单做法，在为企业开户的同时宣传网上银行的安全快捷方便等优越性，使开户企业乐意开通网银服务，今年以来基本能做到每一个新开户均办理网上银行。

9、大力宣传我行网银的优点，加强个人网上银行的推广营销，在为每一位个人客户办理业务的同时推介引导其办理网上银行。

10、做好跟踪服务，及时解决客户遇到的困难和问题，指导客户上网安装并进行操作辅导;通过建立良好的关系维系，让网上银行业务全面走近客户，使客户真正感受到网上银行高端技术服务的魅力和优势，从而以客户现身说法带动其他客户，促进了网上银行业务的扩大发展。

总的来讲，\*\*支行全辖依托阵地营销，实现捆绑销售,形成营销合力;完善奖惩，落实考核，调动员工积极性。同时抓住市场需求，拓展新业务领域，特色新业务取得实效性发展。

(二)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年以来，分行改革实施薪酬管理办法和绩效考核办法后，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面听取全行员工的意见，修订支行绩效考核办法，各网点也相应制定了考核措施;极大地提高了员工积极性。

加强内控基础管理工作,健全案防体系，以精细化管理为前提，以价值创造为核心，以风险控制为主线，转变经营观念，推进合规文化建设?，实现了安全、稳健运营。今年以来全行实行无“雷区”。

1、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，落实案件防范工作责任制。

2、认真开展警示教育和合规守法教育活动。制定支行的学习计划，把工作落到实处。组织员工认真学习了有关法律、规章制度和银行员工行为守则、全行员工的合规守法意识得到加强，违章操作现象明显下降。

3、以“案防百日清查”活动为切入点，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。

(三)加强员工队伍建设。

1、加大全行员工思想行为、职业道德、业务知识与技能等方面等教育培训，切实提高员工的综合素质，调动广大职工的积极性和创造性。

2、加强班子建设，以召开支行干部民主生活会位切入点，切实加强党建和思想政治工作。支行党支部以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清情白白为政”的原则，在思想上勤于沟通，在工作上相互补台，在实践中率先垂范;严于律己，精诚团结，开拓创新，形成了一个坚强的领导核心。带动全行干部职工努力拼搏、积极进取。

三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第一季度大幅下滑，比6月末下降4200万元，下降原因：本月初中金岭南财务公司划走4500万元税款，\*\*市航道局划走460万元(省级单位统一在建行开户)、天元>房地产公司划走往来款项300元，公路管理总站划走工程款200万元，以上4个单位合计划走5460万元。

2、业务发展不平衡，全产品营销有待进一步加大力度，中间业务发展缓慢。

3、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、员工素质有待进一步提高。

四、第二季度的工作重点：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强全体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，加大全产品营销特别是重点产品营销力度，进一步巩固和发展第一季度已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

银行季度工作总结

(二)

我在中国银行解放南路支行是如何做的：

中国银行解放南路支行特点：

1)三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万 个人XX万

2)附近高校 党校 高级中学 泉山区政府 四院 庞大的别墅区 一直辐射到康居小区 辐射区人员素质很高

3)留学的多 炒股的多 放高利贷多炒房地产多 学生多 退休老人比较多 做医疗和健康产业的多

4)经过持续不懈的产品宣传和大量不间断的开口网点辖区的正常储户对中英人寿>保险有了初步的认识和了解

5)网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，(10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失)，所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态， 一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家，我的做法：

1、办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2、在柜台前，大力为银行宣传网银 基金 信用卡 第三方托管 保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕>挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6，平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公>会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

银行季度工作总结

(三)

年初以来，我行坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为把庄河建成北黄海地区现代化生态型中心城市做出了积极的贡献。

一、基本情况

(一)贷款情况

截至今年九月末，我行各项贷款余额为55,369万元，比年初增加36,129万元，增加187.78%。其中：农户贷款30,572万元,占55.22%。农村工商业短期保证贷款14,689万元，占26.53%。农村工商业短期抵押质押贷款8,058万元，占14.55%。农村中长期保证贷款500万元，占0.90%。农村中长期抵押贷款1,550万元，占2.80%。

1至9月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%。

(二)存款情况

九月末，各项存款余额50,923万元，比年初增加24,604万元,增加93.48%。其中,储蓄存款余额23,476万元，比年初增加11,098万元,增加47.27%。对公存款余额为26,130万元，比年初增加12,189万元,增加87.43%。通知存款1,317万元，比年初增加100%。

(三)财务情况

九月末,我行实现各项业务收入为2,981万元，其中：贷款利息收入2,887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2,169万元，税前利润总额1,083万元，税后净利润812万元。

(四)监管指标情况

第一、资产负债状况。一是资产总额为69,974万元，其中：流动资产62,342万元(现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6,735万元、存放同业款项2,340万元、短期贷款52,703万元、其他应收款12万元);长期资产 7,508万元(其中：中长期贷款2,663万元、长期>投资3,000万元、在建工程2,217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉);递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69,974万元，其中：流动负债57,778万元(短期对公存款26,131万元，短期储蓄存款24,557万元，同业存放款项6,000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元);长期负债236万元(主要是定期三年以上的储蓄存款236万元)。三是所有者权益总额为11,961万元，其中:股本金11,000万元;盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元;本年税前利润1,083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11,961万元。其中：实收资本11,000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57,814万元。三是资本充足率为21.64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20.69% ≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是9月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107.90% (流动资产/流动负债)。二是存放中央银行款项6,735万元,其中:存款准备金 (执行11.5%的存款准备金率)5,856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13.23%。三是贷存款比率(不含资本金)108.73%，含资本金贷存比率为89.42%。

第五、盈利性情况。一是资产利润率 1.54% ≥0.6%行业监管标准。二是资本利润率 9.85%，行业标准不低于11% ，由于我行成立时间短，贷款规模小，贷款利息收入少，所以资本利润率低于同行业水平。三是利润成本率49.93%≥45%行业监管标准。

二、主要工作措施

(一)积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大

大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款;以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款;以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款;开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至9月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%,超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至9月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

(二)调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行202\_年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞\*\*赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。六月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于5月20日，开办了七天通知存款业务，到9月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

(三)加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制202\_年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至9月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从202\_年6月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年5月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于6月10日正式 开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

(四)抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。8月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则(试行)》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董(理)事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

(五)抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍,先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

(六)做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，6月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对4至6月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14,356笔，金额40,025万元。其中：检查票据11,254笔，金额9,037万元;大额存款2,145笔，金额18,462万元;银企对账312笔，金额18,197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作,进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

(七)加强文秘管理，提高>文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范>文秘工作。据统计，1至9月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至9月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

(八)加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展 “庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

(九)抓好后勤服务工作，保障全行工作顺利进行。

一是强化对固定资产、低值易耗品管理。及时对固定资产的进行维护和保管，时刻保持正常运行状态。二是规范办公用品购买、保管和领用手续，保证业务经营正常运行。三是抓好职工文化业余生活。1至9月多次组织员工开展业余活动：参加庄河市总工会组织的徒步大会;举行《纪念五四青年节我爱汇通村镇银行演讲会》，到步云山进行篝火晚会，到天门山>秋游等活动。通过这些活动，进一步增强了员工凝聚力，陶冶了职工的情操，使员工的业余生活丰富多彩。

存在的不足：

(一)存款总量平稳增长，个人增减不平衡。一是员工完成存款计划差别较大，增减不平衡。二是业务品种单一，缺乏综合性的理财产品。

(二)信贷管理不够严格,信贷结构不尽合理。一是对信贷政策的学习和掌握的不够。个别贷款突破银监局的监管要求，关联企业贷款超过上限,超比例发放抵押贷款等。二是审贷分离岗位制约机制不健全。三是贷款的“三查”制度落实不到位，存在重贷轻放现象。四是征信系统未开通，个人和企业信用调查有难度。

(三)会计>财务管理不够规范，内控制度贯彻不够到位。一是由于制度制定滞后，人员不足，岗位职责划分不明确等原因，造成会计财务工作职责不够清、操作不够规范、相互制约不力，存在一定的操作风险。二是会计人员业务知识水平不高，差错事故时有发生。

(四)职工队伍的政治素质和业务素质不够高，与其他商业银行的员工相比存在很大的差距。无论是思想觉悟、职业道德、爱岗敬业，还是文明服务、办事效率等方面都有不尽人意的表现，必须引起我们的高度重视。

三、第>四季度工作意见

1、加大存款工作力度。一是为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，为全面实现三年经营目标，我们要继续加大组织存款工作的力度，确保全年存款指标的完成。二是积极争取市场准入，增加市场占有份额。要通过工作争取银监局的支持，力争在10月末再成立1个营业网点，扩大业务覆盖面。三是提高优质服务水平，加大攻关力度。通过优质服务和加大攻关力度来不断拓展我们的业务领域。主要领导和专业部门要率先垂范，大力吸收低成本资金，逐步提高公存款的比重，降低营业资金成本，不断壮大信贷资金力量。

2、加强信贷管理，防范信贷风险。一是在贷款条件上，对个体工商户和中小企业发放的贷款，原则上实行担保抵押，确保信贷资金的安全性。对已经超出担保能力的担保企业停止与其办理担保业务。二是在贷款发放的时间上，坚持简便、快捷的原则，对受理每一笔贷款必须在规定的时间内做出贷和不贷答复。三是在贷款监督上，坚持贷后检查制度，对可能出现的资金风险在第一时间采取补救措施，客户经理要按时写出贷后检查报告。四是探索和建立贷款第一责任人制度。客户经理、贷审委的责任要严格划清，出现贷款损失要追究第一责任人的责任。

3、提高会计核算水平，构建会计监督机制。严格执行会计、出纳、财务管理基本制度，确保会计核算工作合规合法。一是要坚持会计出纳核算手续，加强内控管理，严防结算风险。一切账务坚持换人复核制度，做好内、外账务的核对工作，按日核对存放中央银行款项、同业存放款项往来账务，逐笔核对发生额，及时解决未达账项，做到内外账相符。二是建立和完善会计监督体系。要建立层次分明监督防线，真正将事前、事中、事后监督落实到位，层层严格落实监督责任，实行连环责任追究制度。要切实提高会计人员的综合素质。建立会计人员的考核选拔机制，严把选人、用人关。

4、开展增收节支，压缩费用开支，提高盈利水平。开展增收节支活动是进一步加强内部管理，确保今年各项经营指标实现的重大举措。从我行9月财务收支的结果看，资金成本费用率、存款费用率等与同行业相比都处于较高的水平。因此，一要树立勤俭建行的思想，讲究成本核算，力求精打细算。二要扩大信贷规模，培植收息来源，增加业务收入，提高利润水平。三要开展增收节支活动。压缩公用费用，压缩电话费用。费用支出要保工资保开门，禁止铺张浪费。四是实行按月收息制度，做到贷款利息应收尽收，绝不允许出现欠息的现象发生。

5、加强安全保卫工作，杜绝各种案件发生。今年我行安全保卫工作总体要求：坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，为我行稳步发展提供有力保证。一是要开展案件风险排查工作。做好案件风险排查工作,避免各类>安全生产事故发生。开展对员工不良行为的排查。摸清员工的思想状况，对苗头性、倾向性的问题,及时发现，及时纠正，及时处理。二是要切实做好安全保卫工作。要落实安全保卫责任制。要把安全保卫工作落实到部门、岗位和个人，形成全员参与、各负其责、风险共担的局面，确保我行各项工作在健康的轨道上运行。

6、加强员工两个素质的培训。一是以部门为单位由经理负责，组织员工进行政治和业务知识学习。通过学习进一步提高全员职工政治和业务素质。二是要集中时间和精力学习好我行各项规章制度。三是对新入行的职工进行强化培训，迅速提高新职工的综合素质，尽快适应工作的需要。

第4篇：银行季度工作总结

银行三季度工作总结

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 。

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。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

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，月末，我行农业贷款余额比月末新增万元，占全市。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，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，达到，比年初提高了个百分点，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。

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，抽调全市名业务骨干，分成个检查组对全市家支行进行了“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。

第5篇：银行季度工作总结

“长安何处在?只在马蹄下。”一季度的旺季营销工作业已结束，我行在各项重大指标上取得了骄人的战绩，但辉煌已属过去，机遇与挑战依旧持续。为此，4月12日晚，万行长主持召开了##支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。##支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持##建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。会议中，万行长对外部营销工作进行的部署和安排，指出，未来我行业务发展的重点仍旧是存款，加快存款营销力度，抢占市场分额是当前各项工作的重中之重。同时，万行长对我行的服务工作进行的指导，对员工综合素质的提高作了动员，对产品营销过程中出现的短缺提出了针对性的建议。相信，在以万行长为代表的##支行领导班子的带领下，##建行的业务发展将如芝麻开花，节节高升!

4月12日晚，万行长主持召开了##支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。##支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基

础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持##建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。

一、要继续组织宣传外部营销，把##建行的品牌深入到##的每个居民。会议中万行长对王行长组织的外部营销工作作出了肯定，对庞行长身先士卒的率队营销给予了高度评价，同时鼓励其它外出营销小组成员充分发挥自己的聪明才智，积思广益，众志成城，让##人把##建行当成自己的银行。增强客户对##支行的认同感和亲切感。

二、要加强对客户存款的营销力度。存款是银行的血液，没有存款，银行业务的发展就是无源之水，无本之木。万行长在会议上对银行的存款的重要性作了深刻的阐述和说明，同时要求员工要高度重视我行现在面临的金融环境，保持对市场的高度敏感性，把个人存款纳入到员工的绩效考核中去，提高员工的积极性和主动性，把##支行的存款业务做大做强。从而带动我行其它相关业务的展开。

三、加强对服务的监督和管理，提高客户对我行的认同感。一季席，我行服务暗访成绩波动很大，说明我行员工的服务流程尚不劳固，优质服务意识模糊，业务分工不明，是我们需要大力改进的地方。为此，我们要保持集体荣誉感，精成团结，敬业爱岗，把我们的服务工作落实到实处。

四、加强业务学习，保持与时俱进。针对我行服务效率持续较低，会计稽核问题依旧存在的现象进行了动员。号召全行员工在行内形成一种学习氛围，不断提高个人业务技能，加强对新业务，新知识的总

结和学习，全面提高员工个人素质。为##建行基础业务的持续健康发展贡献自己的力量。

五、要加强党风廉政建设。进一步深入开展干部作风效能建设，以优良的党风促进政风带动行风，为##建行的加快发展营造良好环境。认真落实党风廉政建设责任制，重点围绕行为排查，行为规范，制度监督，努力营造风清气正的领导干部队伍。

为把组织工作会议精神落到实处，万行长要求全体##建行干部团结一致，凝聚实干，以饱满的精神状态，求真务实的工作作风，把全行##年度的工作提升到一个新水平。

第6篇：银行季度工作总结

XX支行X年第三季度工作总结

今年以来，我行认真贯彻省分行、支行经营战略调整的决策，坚持以市场为向导，以客户为中心的理念，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成季末目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，202\_年三季度各项指标稳健运行，取得了较好的经营业绩。

一

首先总结三季度业务指标情况：

1、存款情况：截止202\_年9月30日，XX支行存款余额为X万(不含理财产品)，完成三季度任务的X%，

2、发卡情况：个人储蓄卡累计发卡XXX张，理财白金卡 X张，理财金卡 X张。

3、理财产品销售：日日鑫高X万元，利得盈X万元，基金X万，银保产品X万元，实物黄金X克，国债X万。

4、电子产品开通X余户(含网上银行，手机银行，电话银行，短信银行等);

二.二季度指标与三季度指标完成情况对比 1.二季度存款

2.发卡情况：蓄储卡X 张高端客户X户

3.产品销售：理财产品X万元，基金X万元，保险X万元，实物黄金X克，国债X万元，信用卡X。 4.，电子银行X户(网银，手机，短信)

总结对比：理财产品三季度比二季度新增X万，保险比二季度新增X万，实物黄金比二季度新增X克，国债比二季下降X万，电子产品新增X户

1、XX支行所有员工团结友爱，互帮互助的工作氛围。在营销方面，以大堂营销为主，主要是在主动迎接客户，了解客户需求，帮助指导客户办理业务的过程中发展客户。真诚营销，主要是换位思考，站在客户的角度想问题，办事情，尽量满足客户合理要求，客户是上帝、客户更是亲人，主动为客户解决业务中的一些小事，使客户感受到建行员工热情，周到的服务，并更加忠诚于建行。

2、虽然二季度取得了较好的业绩，行领导要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。业绩完成情况以晨会方式对员工进行每天、每周、每月通报，有效地激励了员工的工作热情。

3、支行根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财产品提示，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让高AUM值客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，将客户与银行更紧密的联系在一起。

三、工作中的不足

1、相比上季度，三季度的信用卡交表量明显下滑。

2、与VIP客户的联系还需加强，挖掘潜力客户。

3、服务态度,业务技能方面全所员工都还应加强学习和交流,整体提高,服务技巧.话术还存在许多不足;

4.人员的变动使得我们的员工之间默契配合，工作的协调性都有所影响。

四、四季度工作打算：

根据员工的各自优势，培养他们的工作亮点，继续走出去拉进来的营销方式，把我们的移动终端利用起来，做好电子银行，信用卡的在外营销。

1、要求各位员工在肯定成绩的同时，要找出工作中的不足，再接再厉，永创辉煌;

2、进一步加强员工的素质培养，作好自身学习及培训;

3、按照分行目标要求推进各项工作，工作重点放在信用卡、个人资产业务、理财产品等方面;

4、高度重视和持续进行合规守法操作，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

5、按照省分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，提升企业形象。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！