# 支行季度工作总结

来源：网友投稿 作者：风月无边 更新时间：2024-06-26

*支行季度工作总结报告总结的深度等于成长的速度，等于发展的速度。写好工作总结，帮你更快成长。下面小编就和大家分享支行季度工作总结，来欣赏一下吧,希望能够帮到你们.支行季度工作总结1今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支...*

支行季度工作总结报告

总结的深度等于成长的速度，等于发展的速度。写好工作总结，帮你更快成长。下面小编就和大家分享支行季度工作总结，来欣赏一下吧,希望能够帮到你们.

**支行季度工作总结1**

今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支行鼓足干劲，力争上游，不断克服发展中的困难，取得了一定的成绩。

截止11月底我支行各项业务情况：

1、各项存款余额24321万元，比年初上升2541万元，完成上半年任务的127%;其中储蓄存款余额21247万元，比年初上升1019万元，对公存款余额3074万元，比年初上升1522万元;

2、贷款余额2384万元，比年初上升3117万元;利息收入111万元;

3、新增网银225户，完成114.29%;新增手机银行279户，完成103.33%;POS清算金额972.7万元，完成31.38%;POS商户4户，完成100%。

一年来，我们主要做了如下工作：

一、重视员工思想教育工作，严肃规范管理，促进作风的转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶年，我支行力争各项存款余额比年初增加4000万元。要确保存款目标的实现，做好资金组织工作显得尤为重要：

首先是要认真研究\_镇区域内经济活动的动态与特点。在着力挖掘本地潜力的同时，通过借鉴先进的营销手段，以行长为组长，副行长为副组长，成员由网点负责人、主管信贷、主管会计等人组成的营销队伍，密切关注当地政府招商引资项目，争取将这些项目都引入到我支行，拓展新的客户群，突出主攻任务;同时，带动抓好服务辖区农户、个体工商户、企事业单位等在内的“地缘”存款;并把目光投向辖区内外，加强“卡贷宝”营销业务，拓宽客户来源的渠道，特别是小微企业，拓展业务发展空间，“以贷引存”，真正达到“行企双赢”的效果;

其次是抢占先机，多渠道搜集资源信息。全支行员工要统一思想、上下联动、同心协力，以此为契机，充分发挥地缘、人缘优势，加强与镇政府部门以及相关村委会的联系与沟通，及时搜集相关信息，按照意向投产项目、前期预备项目进行遴选细分，抢占先机，狠抓信息跟进，讲求策略，加强攻关，及时揽存下拨资金等;并向其上下游客户及其周围客户资源辐射，搭建客户链和客户网，千方百计促进揽储增存，充实经营发展资本实力;

再次是转变观念，创新资金组织工作模式。全体职工要深刻认识到存款是农商行生存和发展的根本，特别是要关注当前金融市场竞争的实质和焦点，那就是存款份额的争夺。我们更加要逆水行舟，在市场竞争中求生存，要在逆境中谋发展。要实施“请进来”和“走出去”双向存款战略，坚持对政府部门、企事业单位和商户上门服务，促进存款由时点增长向时期增长转变、规模增长向结构与规模优化并重转变;要充分利用新拓展贷款客户的资源，加强相互联系，提升新客户对我支行的存款贡献;要开展“存贷互动”，利用大力推广“卡贷宝”的良好机会，发挥存贷综合经营优势，以培养优质客户为载体，通过存贷互动，把单边的贷款客户发展成“存贷”双边客户;

最后是严格考核，提高组织资金工作能动性。要彻底打破“吃大锅饭”和“干好干坏一个样”的分配格局，在公平、公正的基础上按照已经制定的考核办法，严格考核，充分体现“以业绩论英雄”的考核激励机制，以此充分调动起全员工作的积极性和能动性。

二、加强贷款营销力度，增加利息收入。顺应经济的变化，遵照上级支行的工作安排，认真落实贷款营销指标任务。在这方面，我们将坚持做到：

一是始终坚持正确的市场定位，加大信贷结构调整力度，加大对“三农”和小微企业的信贷投入;二是大力推广“卡贷宝”业务;三是加大力度化解资产风险;四是做好贷后管理工作。

三、积极拓展外汇业务。充分利用推出外汇业务这一历史契机，扩大我农商行的影响力，我支行将重点向小微企业推广我支行的外汇业务，争取其外汇结汇在我支行发生。我支行要求全体职工在立足本地市场外，加强与区域外的客户沟通，适时向客户介绍外汇业务，扩大影响力度，增加中间业务收入。

四、强化监督检查，建立和完善内部纠错机制。健全和完善内部纠错机制是稽核检查工作的重点：

一是对营业网点柜面服务、值班、重点部位实现全方位监控。建立起全方位、多层次、高效能的安全防范体系，确保安全防范能力迈上新的台阶;

二是以“严查严防”为抓手，提升稽核能力。要重点加强对重点业务、重点岗位、重点人员和关键环节进行“地毯式”排查。切实抓好资金清算(头寸)账户对账、挂账业务处理等资金清算业务，资金运营业务的内控制度建设，规制执行力，岗位约束、制衡，计算机系统控制和风险指标控制等方面的风险排查;抓好以岗位轮换为重点的“四项制度”落实;抓好银行卡业务管理、自助设备业务管理、POS业务管理、电子银行业务管理、新业务开展、清算差错处理等方面业务风险排查，消除风险隐患。

五、强化案件防控，建立长效机制。

**支行季度工作总结2**

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。

**支行季度工作总结3**

自我参加工作到现在，已经经过了一年的时间，这段时间里，在各级领导的指导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

在见习期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。

我先后参加了保险代理人资格考试和人行的反假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和反假证书，在平时，我苦练点钞、汉字录入、翻打传票等基本功,虚心学习,勤学好问,并认真做好笔记。

我从一名普通柜员做起，努力学习操作技能，拓展业务知识，不断积累工作经验，从第一天正式上柜台时的依葫芦画瓢、谨小慎微，再到如今能熟练操作、从容的接待客户，每一天我都努力做到比前一天更好。

作为一名窗口行业的员工，我深知竭诚服务的重要性，秉持着“以客户为中心”的理念，我坚持为每一个客户提供方便、快捷、准确的服务，而客户的每一句谢谢，都是我继续努力下去的动力。

在这一年的时间里，我从普通柜员的岗位学起，现已基本掌握了高级柜员的操作和知识，目前正接手对公复核的岗位工作。我想，这不仅是领导对我这一年工作成果的肯定，更是对我本身的一种认可。在今后的日子里，我将继续磨炼自己，并以饱满的精神状态，迎接新的挑战。

**支行季度工作总结4**

我自从\_年到\_工商银行支行工作至目前已经有\_年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定。

调整信贷结构促进商品流通

\_年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合\_年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理;二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理;三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1.大力推行内部银行，向管理要资金

我们在\_年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2.着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3.全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

**支行季度工作总结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。

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