# 2024年银行季度工作总结简短(4篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-12-19

*银行季度工作总结简短一我行按照省分行要求，支行负责人带队，加强“五走”工作（走政府、走园区、走平台、走协会、走目标企业），通过与政府主管部门加强合作，多渠道了解企业融资需求情况，梳理名单，针对性提供融资支持。12月份，我行与\_\_科技局达成共...*

**银行季度工作总结简短一**

我行按照省分行要求，支行负责人带队，加强“五走”工作（走政府、走园区、走平台、走协会、走目标企业），通过与政府主管部门加强合作，多渠道了解企业融资需求情况，梳理名单，针对性提供融资支持。12月份，我行与\_\_科技局达成共识，成功签署合作协议，一方面重点对科技型企业加大力度给予信贷支持，另一方面积极推荐存量客户申报高新企业培育。截至12月25日，\_\_\_\_银行小企业法人贷款余额\_\_亿，较年初增加6617万，小企业法人贷款户数x户，较年初新增x户，户均余额\_\_x万元。在服务“乡村振兴”战略方面，我行也在积极响应政府号召，遵循省分行要求，大力支持实体经济发展，大力支持创业发展，截至20\_年12月25日，我行个人金融部对“三农”贷款共投放了\_\_亿元，较年初增加\_\_\_\_万元，贷款户数\_\_x户，较年初新增\_\_x户。

二、优化完善融资服务，降低企业融资成本方面

（一）加强新产品运用

今年3月份，我行出台了无还本续贷业务，针对我行小企业客户，只要经营状况和信用良好，在贷款到期时均可以来我行申请无还本续贷业务。自开办该项业务以来，我行已累计为小微企业办理无还本续贷贷款\_\_户，金额\_\_x万元。另外今年上级行加大了大数据、云计算等信息技术的运用，改造信贷流程和信用评价模型，推出无抵押、无担保、纯信用的线上产品“小微易贷”，小微企业通过手机银行即可申请、办理。目前\_\_行已发展小微易贷客户\_\_户，投放金额\_\_x万元。另外今年上级行在以前小企业税贷通产品的基础上，针对微型企业（个体工商户），推出了“小额税贷通”等信用类信贷产品，现已投放\_\_万元，\_\_户。这些产品的运用，都极大的丰富了企业融资方式，简化了信贷流程，节约了财务成本，满足了小微企业用款“短、小、频、急”的用款特点。

（二）加强政策执行，提高政治站位

今年以来，上级行给予小微企业融资方面出台了一系列政策，一方面在贷款额度上不受控，另一方面实施内部资金转移价格优惠，自6月起对辖内所有小微企业信贷投放补贴奖励经办行50bp经营收入。第三，在小企业贷款发展数据、利率压降方面加强管控督导，自8月起，按照上级行要求，我行小微企业贷款利率进一步下调，执行利率水平先审批，之后再报授信部进行业务审查审批。从\_\_市分行利率监测情况看，截至12月9日，我行四季度新发放贷款平均利率5.16%，较一季度加权平均利率（5.92%），下降76bp。第四、在业务发展上开展支行间相互帮活动，加强互相学习交流。对于上述政策及工作要求，作为基层支行，我们严格贯彻落实到位，做到小微企业贷款应放尽放，不抽贷、不压贷。同时开展一系列小微企业收费减免政策，不仅体现在贷款利率优惠上，对小微企业开户费用、对公网银ukey工本费、对公网银账户服务费、对公网银数字证书服务费、转账费用进行免除。今年以来，我行实行贷款利率下调优惠的企业已达\_\_x户，贷款金额\_\_x万元；手续费减免涉及企业\_\_户。

（三）加强贷款利率压降管控督导

自8月起，按照上级行要求，我行三农贷款利率进一步下调，执行利率水平先审批，之后再报授信部进行业务审查审批。从内部系统利率监测情况看，截至12月25日，我行四季度新发放贷款平均利率6.7%，较一季度加权平均利率（7.52%），下降82bp。

三、拓展表外融资渠道，支持我市经济建设方面

目前，我行的表外融资业务由总行授权市分行办理，支行做为营销行，本年累计为当地中小企业办理承兑业务\_\_\_\_万元。

四、存在的问题与不足

1、我行的公司授信业务总行仅授权至市分行办理，导致相关业务实为发放至\_\_，但报表统计口径在市分行，无法在统计数据中得以体现。

2、我行目前尚无法办理敞口承兑业务，表外融资渠道有待拓宽，该项产品使用的灵活度有一定局限性。

3、我行有部分贷款是\_\_支行办理，由\_\_市分行发放，导致相关数据与人行统计数据有出入，在今后的数据中，我行会避免此类误差。

五、20\_\_年计划与工作建议

工作计划：用好上级行的利率优惠政策，主动做好业务宣传及与客户的业务对接，坚持服务实体，大力支持实体经济发展。

工作建议：建议监管部门在银行信贷从业人员“尽职免职”方面出台更加细化明确的指导意见，否则什么才能算上“尽职”，界定比较模糊，作为现在从业人员的直观感受，是逢查必罚，不利于信贷人员轻装上阵。

**银行季度工作总结简短二**

在第一季度的工作中，回场检查站在全体同志、公司领导的关心和帮助下，在机关部室的支持下，爱岗敬业，在设备检查、车容车貌上取得了很大成绩，在这里请允许我向所有人员道一声感谢，谢谢大家的支持。

一季度是一个不寻常的季度，在这个季度中我们虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们的要求还有距离，并且存在不少的不足之处，这就需要我们快马加鞭迎头赶上。我们也有决心和信心在今后的工作中求真务实，扎实工作，为实现公司的发展目标做出更大的贡献。下面我向大家做一下汇报。

一、一季度工作目标的完成情况

在全站人员的努力下，认真履行职责，确保了一季度的计划顺利完成。

全队运行车辆完好率在98%以上。

全队运行车辆实际检查152台次计划检查152台次完成率100%，其中104台次未发现异常现象，可继续运行，技术状况评价为a类；48台次有问题，可短期运行，但应采取措施，技术状况评价为b类；回场检查评价为c类应暂时停运进站处理为的车辆为0台次。

查出问题149项；完成工时定额0.2508万元；为4月的局设备大检查争取了主动赢得了时间。

二、下一季度的工作目标

1、提高车辆的检查频次由每月的2次∕台提高到4次∕台；

2、加大检查力度，主要针对通勤车辆做到勤检细查，使车辆的状况保持最佳状态，确保通勤工作可以正常有序的完成。

3、加强站内的基础设施建设，提高自身的技术水平，争取早日赶超三厂二矿检查站，成为局先进站。

**银行季度工作总结简短三**

在过去的三个月里，根据项目部安排，我在测量办公室参与本项目的测量、监测工作。通过阅读图纸和相关技术交底资料、操作各种测量仪器和观察现场施工情况，熟悉了自己的.工作内容，通过向领导、师傅请教以及与同事们交流，我对自己的工作内容认识更加深入，工作技能也更加熟练，已经适应现在的工作环境并能顺利完成工作。在过去的一个季度里，各项工作全面、有序开展，在各位领导、同事的帮助下，我学习到了很多，也成长了很多，真心的感谢给予我帮助的领导和同事。现将过去一个季度的工作总结如下：

一、主要工作内容

1、福元路站、汽车北站站导墙中心线及分幅线的放样工作；

2、福元路站、汽车北站站导墙顶标高测量；

3、福元路站、汽车北站站导墙尺寸控制；

4、福元路站、汽车北站站周边监测点的布置；

5、福元路站、汽车北站站周边监测点初始值的测量；

6、工程其他测量、放样工作，包括导线测量、管线测量放样等；

7、制作福元路站导墙中线施工测量放样报验单和导墙顶高程测量报表；

8、制作福元路站地下连续墙施工技术交底单；

9、参与福元路站、汽车北站站文明施工建设；

10、参与福元路站围挡作业；

11、参加全员安全教育培训和安全知识考试；

12、参加项目部组织的各项专业技能培训和技术培训；

13、二号线4标、5标盾构工区竖井高程、导线联系测量；

二、工作总结

在过去的一个季度里，我学习并掌握了基本的测量和直线放样工作，熟悉了利用三角形法进行竖井联系测量的原理和操作方法，熟悉了监测测量的工作内容并掌握了监测测量的方法，顺利地完成了本职工作。每天工作后及时总结、消化工作中出现的问题和得到的教训，在工作之余，主动学习相关技术知识，练习各种工程软件的使用，努力使自己更快、更好的成长起来。

**银行季度工作总结简短四**

时间飞逝，在我们感叹时间都去哪了的时候，时间已在不知不觉中过去了3个月，一年的四分之一已经过去了，对于这段时间市场部的工作需要进行一下梳理及小结。

（一）客户方面

1、市场部业务现状，今年一季度的市场部总计报价产品111款，与去年同期相比下降31%；订单数量213张，与去年同期相比下降37%；销售额为409.96万元，与去年同期相比上升了5%；出货率为60%，与去年同期相比下降36个百分点；出货及时率为30%（详见出货及时率见出货及时率统计表）；20\_\_年一季度收到客户投诉3件，与去年相比下降25%。

其中产品报价呈现增长趋势的客户有两家：102及402；销售订单数量呈现增长趋势的客户为102、111、402；销售金额呈现增长趋势的客户为402、102；出货率呈现增长趋势的客户为346；出货及时率为100%的客户共计两家为206、217。

20\_\_年第一季度业务量下滑明显的客户有103、343、346、411、413。

2、市场部业务方面存在的问题

（1）采购工程师更换造成业务量下降；

（2）交货率及交货及时率较低，及时交货意识较为淡薄；

（3）由于生产能力及生产效率等原因，价格与同行业相比偏高；

（4）单一客户销售额占总体销售额比重较大，规避风险能力弱。

3、根据市场部现状所采取的措施

（1）针对工程师更换的客户可以采取定期上门拜访及私下情感沟通双重举措，争取将丢失的业务量挽救回来；

（2）针对出货率及出货及时率较低的现状可采取通过视频培训、案例列举等方式讲解出货率的重要性，增强及时交货意识；

（3）利用生产班组建设及精益生产培训相关内容，对现有生产中存在的问题加以改善，在保证生产质量的同时提高生产效率，降低生产成本。

（4）针对单一客户销售额所占比重较大的问题可以在确保满足该客户需求的前提下积极开拓其他客户，同时公司加工的产品要有自己的特点及在行业某个方面较为突出的技能，在同行业中有自己的特点及口碑，通过建立自己的“商业标签”的同时提高知名度。

（二）推广方面

1、推广现状（详见百度、谷歌账户信息表）

百度推广一季度展现量319170次，较去年同期增长—70。88%；点击量1435次，较去年同期增长38.92%；消费3896.95元，较去年同期增长48.09%；点击率0.4%，与去年同期相比下降0.3%；平均点击价格2.68，较去年同期增长9.84%。推广点击量位居前三位的地区为河北、北京、广东（20\_\_年x月x日上线）。

谷歌推广自20\_\_年x月x日上线推广以来展现量为105537次，点击次数为1038次，点击率为1.02%，平均点击价格为5.43元，总费用为4128.63，平均排名为2.83。

2、推广中存在的问题

（1）公司网站建设不完善

（2）谷歌关键词及推广地区的选择需进一步调整

3、根据推广现状采取的措施

（1）对公司网站进行优化

根据宣传单页中的产品图片及介绍对公司完整的产品介绍板块进行调整，做到宣传单页与中英文网站的一一对应。

（2）推广关键词及时调整

百度推广方面已将网盟推广停止，日消费额度上调至80元每天，根据调整后的推广效果及时跟进，对整体的账户推广及时调整，确保达到推广目的。

谷歌推广方面关键词及推广地区进行了新的调整，对于流量较大关键词及地区进行适当的控制。谷歌客服建议将美国及印度两个国家的推广日消费额进行控制。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找