# 小微金融部工作亮点与不足

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-05-19

*银行一季度工作总结及二季度工作计划一季度以来继续围绕总行的目标任务，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，发展的速度不断加快，管理水平不断提高，各项业务有了新的发展，为下阶段工作打下坚实的基础。一季度存款...*

银行一季度工作总结及二季度工作计划

一季度以来继续围绕总行的目标任务，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，发展的速度不断加快，管理水平不断提高，各项业务有了新的发展，为下阶段工作打下坚实的基础。一季度存款较年初持平，存款总余额达到36955万元，贷款方面较年初上升284万元，各项工作稳步推进。具体工作开展如下：

1.把握先机，抢占舆论高地。俗话说：“金杯银杯，不如老百姓口碑；金奖银奖，不如老百姓夸奖。”然而，我们全体员工深知“酒香也怕巷子深”。我们的优势，我们的优惠，我们便捷都要让老百姓知道。于是，在旺季来临前，客户经理率先走村串户，扫街扫楼。营业厅关门以后柜面人员也主动加入到串户扫街的队伍中来，确保每家每户每个店面无遗漏，在串户扫街的两个星期中，我们带着宣传页，拎着小礼品，我们的脚步走遍了每一条街道，我们的身影走过了每一个巷口，每天我们都忙到晚上七点多才回家，正是有我们全体员工的无私奉献和不畏艰苦的精神才为我们的旺季营销奠定了坚实的群众基础。

2.喜闻乐见，引领新的过年过年风尚。我们举办“送金融知识下乡”活动，在现场问答环节，为答对问题的群众送上精美小礼品，在活动中，我们宣传了我们的业务，同时也让老百姓有所学，有所得，有所乐，受到了人民的普遍欢迎和称赞。其次，我们充分发挥金融联络员的作用，让金融联络员时刻注意当地资金大户的动态，争取把资金大户全部拓展到我行。另外，我们在元旦节、春节、元宵节期间举办抽奖活动，让老百姓在过年期间有新的去处，新的玩法，真正让老百姓在享受到实惠的同时又收获乐趣。

3.大胆创新，惊呆竞争对手。在邮储也学我们走街串户的时候，我们已经通过各村、居委会的广播循环播放我行的利率政策，各档次存款利率一浮到顶，收到了意想不到的效果，邮储的走街串户只开展了两天就草草收场。

二季度计划：

1.继续加强宣传力度，抓好组织资金工作。存款是银行的经营基础，任何时候都要把组织资金工作放在重中之重的位置。二季度，我们将继续加大宣传力度，更加凸显我们的优势。在旺季结束资金有所外流的大环境下，更加注重柜面的存款留存和宣传工作。

2.做好信贷的营销工作，力争早投放、早收益。在去年摸底的基础之上，有重点的各个击破，对于有资金需求信用较好的农户、养殖户我们将尽快与他们建立联系，收集资料，抢占优质客户资源，第一时间做好贷款发放工作。

3.积极拓展管委会、征收局的存、贷款业务。我们安排一名客户经理专门负责管委会、征收局的营销工作，积极联络沟通，做好服务，以我们的产品打动客户，以我们的服务感动客户。

4.做好零售中间业务。我们将把中间业务放在更加突出的位置，认真组织落实，积极拓展贷记卡和理财业务，以丰富的产品和优质的服务增强客户粘度。其中，我们将重点拓展事业局等企业的代发工资业务，我们也将安排一名客户经理实时跟进。

总之，我们全体员工，将紧紧围绕总行的各项决策部署，以昂扬的斗志和忘我的情怀，全身心的投入到改革大潮中，为我行的崛起贡献自己的力量。

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！