# 街道第三季度工作总结和第四季度工作计划(精)（共5篇）

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-07-26

*第一篇：街道第三季度工作总结和第四季度工作计划(精)街道第三季度工作总结和第四季度工作计划紧紧围绕安全工作为中心，深入开展各项为民服务活动。第二社区获得克拉玛依市先进基层党支部、独山子石化公司先进基层党支部称号，第二、三、五社区获得“充分...*

**第一篇：街道第三季度工作总结和第四季度工作计划(精)**

街道第三季度工作总结和第四季度工作

计划

紧紧围绕安全工作为中心，深入开展各项为民服务活动。第二社区获得克拉玛依市先进基层党支部、独山子石化公司先进基层党支部称号，第二、三、五社区获得“充分就业社区”。

一、以组织建设为基础，增强党组织的影响力

一是开展了七一活动。80多名党员参与建党87周年座谈会暨庆祝汇演。40名党团员参与了党员奉献日活动，81人参与了廉政建设电子版报比赛，68人参与了“党在我心中”诵读比赛。

二是丰富团员青年文化活动。上报区直团委读一本好书体会18篇，举办庆中秋迎十一保龄球比赛，112名街道、非公有制企业会员单位团员青年参加了比赛。

三是文明创建工作。调查汇总、上报统计局264份调查问卷。上报文明委500份创建文明城区调查问卷，发放便民服务手册17000本，创建全国文明城市知识宣传单7000张。

二、延伸服务理念，增强服务水平

一是社会保障工作。办理《求职登记证》326个，发放廉租房租金4人2600元。发放破产企业遗孀费9741.68元。为143名社会化管理人员办理液化票572张21879元。为企业移交退休人员举办了“迎国庆、庆中秋座谈会”。开展2025年城乡居民基本医疗保险工作，共办理08年城居医保4674人，收费168515元，办理09年参保226人，收费16840元；办理08年住院医疗费用报销42人次，涉及医疗费用290098.61元。

二是慈善救助、低保及老龄工作。报送5名高中生、33名大中专贫困生作为慈善助学

[1] [2] [3] [4] 下一页

本文版权归原作者所有，如需转载或摘录请注明出处

**第二篇：银行第三季度工作总结和第四季度工作计划**

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，银行第三季度工作总结和第四季度工作计划。?

一、各项指标完成情况

今年上半年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计划的96.9％。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，完成市分行下达计划的85.3％。

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），完成计划的21.5%

5、实现帐面利润2460万元，完成计划的75.5%，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。有效保证了今年上半年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，工作计划范文《银行第三季度工作总结和第四季度工作计划》。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。

下一页

下一页

**第三篇：银行第三季度工作总结和第四季度工作计划**

银行第三季度工作总结和第四季度工作计划

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

今年上半年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计划的96.9％。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，完成市分行下达计划的16.4％.2、授信业务总量略有回落。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。

**第四篇：银行第三季度工作总结和第四季度工作计划**

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上半年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计划的96.9％。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，完成市分行下达计划的85.3％。

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），完成计划的21.5%

5、实现帐面利润2460万元，完成计划的75.5%，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。有效保证了今年上半年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。

**第五篇：银行第三季度工作总结和第四季度工作计划**

银行第三季度工作总结和第四季度工作计划 2025年第三季度主要工作内容：

一、为企业拍摄“企业在做什么”活动短片

2025年9月份开始，\*\*商会将为22个副会长以上企业组织拍摄“企业在做什么”活动短片并制作成光盘。主要拍摄内容包括老总自我介绍和企业介绍（企业优势、获得的荣誉、企业文化等），活动旨在宣传企业，促进会员间的相互交流。

二、编印\*\*商会信息

2025年7-9月份，商会秘书处继续按计划每月出两期信息，第三季度共出6期，引发1800份，收到了一定的效果。

三、召开企业通讯员会议

2025年7月24日上午，\*\*商会在\*\*黄龙茶艺馆举行企业通讯员会议。会议要求各企业通讯员积极反馈企业活动情况，为《\*\*商会信息》输送有价值信息、材料。

四、组织联谊活动

2025年8月16日，\*\*商会副会长以上企业在第二组轮值会长的组织下赴\*\*千岛湖进行了为期两天的联谊活动。并于17号上午在阳光酒店湖光会议室召开座谈会，会上主要讨论了与\*\*稠州商业银行合作、温州商会领导班子换届选举、\*\*市工商联

“双爱双评”活动、开展“扶贫助学”活动、成立党支部等情况。

五、撰写企业文章

撰写企业文章参加\*\*市民营企业改革31周年宣传活动和杭 州市总工会举行的“双爱双评”活动。

六、开展扶贫助学活动

2025年下半年，\*\*商会联合\*\*县政府在\*\*乡开展“扶贫助学”活动，与13位贫困学生结对帮扶。

七、召开第二次会长会议

2025年9月25日，\*\*商会第二次会长会议在\*\*之江度假村召开，市工商联领导、\*\*稠州商业银行领导列席参加。会上会长们听取了第二组轮值会长在7-9月份的活动情况汇报，详细讨论了与\*\*稠州商业银行贷款事宜和其他商会相关事宜。2025年第四季度工作计划：

一、开展“绿色行动”，宣传环保思想

2025年11月份，\*\*商会将组织百人车队赴\*\*开化钱江源国家森林公园（\*\*母亲河源头）开展绿色环保活动，用实际行动宣传环保思想。

二、召开第三次理事大会，研究部署第二次会员大会的各项事

项

三、开展先进集体和先进个人评选活动

四、继续做好《\*\*商会信息》编印工作

五、与\*\*稠州商业银行共同合作做好企业、会员的贷款事项

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！