

2023年资产季度工作总结报告 季度工作总结(精选9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

资产季度工作总结报告 季度工作总结篇一

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**%。

9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，比年初减少**万元，不良资产占比**%，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率**%，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润**万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半,任务过半,但在同业竞争中,我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距,总存款占全市的份额由年初22.4下降到20.6。面对这一情况,我们充分认识到“逆水行舟,不进则退”,三季度,我们一步不松抓组织存款,一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性,激发员工工作热情,长久保持组织资金的高昂斗志,在激烈的市场竞争中,打好组织资金漂亮仗,力争市场份额有更大的突破,向我行独立运行十周年献礼,8月18号,独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议,全面动员,紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组,分别下达各自目标任务,捆绑式竞赛考核,为我行存款的增加,市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队,分析我行组织资金工作存在的考核不力,激励不力等具体问题和不足,8月24日,再次召集市场份额在本镇低于他行,当年新增少于他行,考核力度不大的20位支行行长,在**支行举行现场会。再一次鼓劲增压,敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看**支行营业大厅的宣传氛围,和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听**支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核,扩份额,促进各项业务稳健发展的汇报;20位支行行长纷纷上台表示,一定坚定必胜的决心与信心,发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围,创造出新的业绩。

同时,为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较,更加清楚自己存在的差距,和在整个农商行中的排名,做到知己知彼,百战不殆,我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》,每周公布存款情况,跟踪各支行组织资金竞赛动态,定期介绍组织资金做法,营

造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

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，**唐兴才养牛常在党委成员带领下，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，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97。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7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，9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6月末新增**亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30，达到30.2，比年初提高了2.4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。

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4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。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50名业务骨干，分成8个检查组对全市32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。

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7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38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9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。开放式服务摒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。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升**行形象作出贡献。

资产季度工作总结报告 季度工作总结篇二

我现在能做的就是尽我所能用热情和爱心满足学生和我自己，给学生带来一点阳光和快乐。面对他们，我所要做的就是用绝对的信心、100%的热情和爱滋润他们。当我看到孩子们能流利地回答问题时，我感到非常宽慰。对于我的学生和我自己，我意识到了作为一名教师的骄傲和责任！

资产季度工作总结报告 季度工作总结篇三

1. 加大节能宣传力度。利用有限的广告资源，在宣传栏内定期宣传节能降耗的意义，提高业主的节能意识。

2. 修复水电运行故障。工作期间认真巡查各小区内水电

管线的运行状况，做好了供水供电基础设施的维护工作，并排查出了多处故障隐患，并及时修复，比如小区内路灯的日常管理与维修、检查水管线，严防跑冒滴漏等。同时对原有的不合理的电路进行改造，保证业主用电的安全，而对于大型设备尽量减少启动次数，提高其利用率。

3. 做好水电费收取工作。对于负责的小区，按时做好水电抄表和费用收取工作。在此期间，也出现了一些业主对水电费有疑问的情况，我都一一耐心讲解，让业主用的明白放心，

并查处了一些违章用水用电的业主，对其说明违章用水用电的安全后果，业主们都很理解，并予以了改正。

4. 停电停水的通知。针对停水停电的情况，我都在事前及时通知了小区内的所有业主，并张贴布告，写明具体的停水停电时间，尽量减少因停水停电给业主带来的不便。

经过三个季度以来的辛苦付出，我在工作上也取得了一定的成绩，这些都离不开公司领导的指导以及老师傅们的帮助。但也存在一些不足之处，主要是因为自身的经历不够，见识短浅，在处理一些比较复杂棘手的问题上，与其他老师傅们有一定的差距，没有做到最好，比如在对小区内的能源设施的管理上，一些细小的环节还做的不够好。因此，在今后的工作中，我将认真总结经验，虚心向公司里的老师傅们学习，努力克服自身的不足，发扬吃苦耐劳的精神，在繁重的工作中不断磨练意志，争取把工作做得更好。

1. 加强学习。利用空余时间学习专业的节能降耗方面的书籍，勤于思考和创新，并将学到的知识应用到实际工作中去，减少不必要的能源浪费，实现公司的节能创收。

2. 狠抓细节。能源管理工作是一项复杂而又细致的工作，不能有丝毫的马虎，所以要对工作充满耐心和谨慎，关键要做好细节工作，真正把每个细小环节都落到实处。

3. 改正不足。对于以往工作的成功之处要继续保持，不足之处也要不断改正，比如很多老师傅就是我学习的榜样，如果今后工作中遇到困难，应谦虚的向他们请教，多学习老师傅们处理问题的方法，不断提高自己的工作能力。

资产季度工作总结报告 季度工作总结篇四

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。透过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与□7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目

前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时透过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；透过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解；透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；透过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了必须的提高；透过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)应对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下，经过自己不断努力，取得了必须的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，应对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！