

最新产业银行工作总结报告 银行工作总结 (精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

产业银行工作总结报告 银行工作总结篇一

20xx年6月10日，我们参加招商银行20xx年投资者日活动，招商银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了招商银行私人银行业务和远程银行业务中心。

招商银行在7年前就提出了将零售业务作为银行未来发展的重点，在战略和资源配置上积极倾斜，目前已经取得了良好的成果，目前招商银行已经拥有一***600万张，其中有效户数超过4800万户，拥有储蓄存款6000多亿元，平均卡均存款达到了将近1万元，在国内银行业中名列前茅，以830家网点的网点数量拥有了3700万张信用卡，其中有效卡数为1700万张，有效户数为1300卡，户均卡数量在1.25-1.28张之间，从两手客户的贷款结构上看，50万元以上的“金葵花”客户数量为70万户，500万以上的钻石客户数量达到了3万户，资产总额在1000万以上的私人银行客户数量达到了1.5万户。高端客户的交叉销售率达到了4-5(国际上的指标为5-7)，而低端客户的该指标仅为2.7-2.8，未来还有较大的提升空间，零售银行整体的收入占比已经达到了40%，其中零售银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的60%，零售银行来的利润贡献度从20xx年的10.9%迅速提高到21%□20xx年5月底已经达到了31%。

2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管

理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。

3、良好的客户结构；

5、完善的产品体系。

6、高效协同的服务渠道体系，网上银行的替代率目前已经达到了73.44%，电子银行的替代率达到了84.5%。

7、较强的专业能力和较强的销售能力□20xx年和20xx年连续两年招商银行偏股型基金销售位居同行第三位(仅次于工行和建行)□20xx年实现基金销售额1333.6亿元，同比增长10.68%，实现基金销售收入11.85亿元，同比增长6.37%，而同期很多银行同业基金销售额和基金销售收入同比都出现了下降，特别是在银保业务上，由于20xx年保监会出台了银保销售新规，禁止保险经纪人进入银行网点代理销售保险，因此整体20111-4月，同业的银保销售业务同比下降了15%左右，但是招商的银保业务增幅达到了28%。

8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从招商银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，招商银行将致力于持续打造零售银行业务的四项能力，分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终提高零售业务对于招商银行整体的利润贡献度。

分摊运营成本，最终通过it系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，招商银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅□e理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，招商银行内部制定的目标是每年保

持30%以上的客户数增长速度。

是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与招商银行5000 多万的零售客户和50 多万的批发客户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20xx年3月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600 万笔的交易笔数，基金销售超过1000 亿元，空中贷款授信超过60 亿元，空中理财客户超过8 万户，客户总资产提升将近10%。

4、全球联线的理财服务；

5、尊享的增值服务；

6、高雅尊崇的品质生活体验。

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，招商银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基储客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从招商银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：1、招商银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，招商银行净息差

的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的;2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动;盈利质量良好3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥;4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

4□20xx年招商银行的roe为21.75%，未来随着利率市场化、传统对公业务的发展增速可能逐渐放缓、资本要求和杠杆率要求的逐渐提高，招商银行的roe在一个较长的时间内可能处于下降趋势，但是考虑到招行零售业务发展所带来的资产负债结构的优秀、零售业务带来的较高盈利能力和较为稳定的中间业务收入等原因，我们认为招商银行roe下降的速度和空间将明显慢于其他银行同业□20xx年如果不考虑融资，我们认为招行的roe还有进一步上升的空间，上升动力来源于净息差的提高和零售业务的利润贡献度的提高，整体我们看好招商银行在零售业务上的长期发展和持续的先动优势，长期维持推荐评级，但是短期由于考虑到资本指引即将下发和平台贷款的可能政策扰动，建议投资者适当谨慎。

产业银行工作总结报告 银行工作总结篇二

20*年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度

的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

产业银行工作总结报告 银行工作总结篇三

xxxx年8月，我有幸成为了中国xx-xx银行这个温暖大家庭中的一员。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一段时间，我却受益非浅，

学习到了很多东西。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了我行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

顾这些日子，我经手的现金无数。除偶尔“不小心”让小数字的帐务不符以外，我处处小心谨慎，并无大的差错；爱我岗位，开心工作，本人生性-爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为我行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑潮的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不

穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基储专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

产业银行工作总结报告 银行工作总结篇四

20xx年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的'第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

产业银行工作总结报告 银行工作总结篇五

制定了《某某年党建工作意见》，明确了全年党建工作目标、工作重点、主要措施，规划了党委中心组学习。扎实开展中心组学习活动，不管业务工作再忙，始终坚持每有集中学习，并精心准备学习内容，保证学习质量。加强党的组织建设，与业务经营紧密结合，调整了党支部，发展了新党员，表彰了先进党支部和优秀党员。抓好党的阵地建设，机关支部建立了支部活动室，设立了学习园地，将党组织重要规章制度张贴上墙。加强党风廉正建设，签定了党风廉正建设及案件防范责任书，向中层干部发出了廉正提示函，制定了党员及领导干部“十不准”，建立了党风廉正建设及案件防范目标量化、按季考核长效机制。在抗震救灾中积极组织党员同志缴纳特殊党费支援灾区，全行在职党员缴纳特殊党费 元，体现了党员先锋模范作用。

抓住全行工作亮点、热点，及时撰写行务信息，上半年撰写行务信息7期，被市分行采用6期，居全市某某行县级支行首位。按时编写、上报《每日快讯》，上半年上报17期，系统反映了领导工作和全行重大行动保质完成了全行工作总结、工作意见、工作汇报等综合性文件、材料，认真负责地审核、修改了全行所有涉外、上报文件，上半年撰写各类文件材料15份。认真开展了组织机构人员设置和“三农”金融事业部专题调研，撰写了调研报告。及时、规范处理各级来文300余份，编发本行各类文件400余份。

严格按照省、市分行要求，在规定时间内、按规范程序和要求，精心组织，认真实施，较好完成了改革试点任务。工作中，在认真调查研究 and 思考基础上，制定了改革实施方案，中层干部竞聘、员工选岗过程中坚持了公开、公平、公正。本着“人尽其能，人尽其才”原则，积极、主动向党委建议，妥善安置了全行员工岗位，平稳推进了改革。

认真做好了全行股改前基础准备工作加班人员生活等服务工作，有力保障了工作的推进。通过大量协调工作，完成了新华家属院临时建筑门市重新建设的前期工作，进入了新房建设阶段。开展了支行机关办公房及营业部营业场所选址的大量琐碎、麻烦的工作，机关办公、营业部营业场地获得了银监、人行等主管部门的准许。基本完成了机关、营业部办公和营业设施、设备及会计、信贷、综合、人事档案搬迁，以及新址的简易装修和水、电、气、电话等基本设施的安装。认真做好了全行水电设施和办公设施的维护、维修，保障了各项工作的有序运转。加强了全行车辆管理，在派车、用油、车辆维修等方面管理更加严格、规范、细致。

按照干部管理权限规定，对支行党委研究通过报市分行党委审批的14人次中层干部任免工作，认真负责地开展了考察、民主测评、公示，及时完成了报批工作。加强员工教育培训。省分行远程视频开通后，为员工培训提供了方便，也加大了培训频率和组织协调的工作量。上半年，总行及省、市分行

视频培训近20次。我们及时通知参会人员，热心搞好会议服务。加强员工请假管理，认真执行市分行文件规定，严格员工请假程序、期限、类别和销假制度，并建好了员工请销假登记簿。热忱做好了劳资工作，真实、准确、及时地计发了员工工资和加班补贴。及时完成了人力资源信息录入和机构年检。

“三农”金融事业部改革后，办公室承担了风险管理职责。我们克服人员不足、工作连续性受影响等多方困难，继续推行“5+2”、“白+黑”工作模式，不断加强风险管理和不良资产处置前准备工作，较好完成了工作任务。

审视上半年工作，尚存在以下不足：一是工作不主动，服务不细致。二是办公室管理不够严格，整体协作能力不强，岗位人员苦闲不均。三是信息工作被动，冷热毛病突出，一季度被市分行采用5篇，二季度仅被市分行采用1篇。四是工会、群团工作抓得较差，活动开展少。

下半年，办公室的工作重点是

要认真落实“五定”措施，抢收、快收、早收不良贷款本息。重点是大力清收表外利息，对广电网络、小角楼、路桥收费所、泰升公司等企业采取责任清收、上门座收等有力措施，并努力争取政府协调解决。要按照省分行要求，继续补充完善不良贷款档案资料，提高确权率；继续做好剥离组卷、会计核算等处置相关准备工作。要加快资产处置进度，按照省分行下达的拟处置资产的处置计划，坚持“减少损失、规范操作”的原则，进一步加快处置进度。加快cms剥离处置模块的应用，密切配合，落实责任，细致操作，按时高质量地完成cms和abis系统间信息数据的核对、和补录工作，确保拟剥离贷款实现cms和abis的正确对应，确保在剥离日达到一次性剥离。

加强内控合规管理。一是加强合规理念和规章制度学习。重

点以《员工行为守则》、《积分管理办法》、《金库管理办法》等重要制度文件为学习内容，促进全员树立严格遵守制度的自觉性。二是强化自律监管检查。督促相关部门认真开展各专业的自律监管检查，有效树立内部防线。三是加强各类违规整改。进一步抓好案件专项治理工作。强化对重点业务和重点环节的治理，结合银监会防范操作风险“十三条意见”和内控“十个联动建设”的要求，严格落实金库管理工作会议的要求，强化执行案件防控九条强制性措施及会计内控管理的二十三条规定，抓好信贷业务操作风险专项治理，落实员工行为排查制度，及时发现问题和化解风险。

一是抓好奥运信息保障工作。认真贯彻落实上级行关于信息科技风险管控和信息系统奥运保障专项工作视频会议精神，明确任务，落实责任，确保奥运期间一切业务正常开展。二是做好信访维稳工作。监察、人事、工会等岗位资分工配合，并与保卫部门紧密衔接，对相应的人和事进行逐一排查分析，针对重点人员制定预案。同时进一步做好员工思想政治工作，及时解决有关疑难问题，化解各类矛盾。三是充分发挥工会、群团作用，积极开展有益活动，凝聚全行人心。

下半年改革、发展任务重，党建工作要与业务工作紧密结合，深入扎实开展“讲学习、重品行、做表率”活动，在各项实际工作中充分体现党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用。