

2023年银行工作总结小标题(精选10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行工作总结小标题篇一

1、通过在__支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

人金融管理工作。

3、通过在__支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在__支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三) 实际操作，单独进行业务操作。

(四) 完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使⽤，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

三、个人实习心得

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

银行工作总结小标题篇二

20__年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行

业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，在工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20__年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，利息收入160多万元，中间业务收入29.55万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，__年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学__银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不

开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20__年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20__年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行工作总结小标题篇三

尊敬的给位领导，同事们：

大家好！在刚刚过去的20__年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我从两个方面进行述职：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、__精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，

积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设责任制落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达__元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款__万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的

空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__，新增__万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。__等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防

工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、

组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20__年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创建成区级“文明单位”作

出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

银行工作总结小标题篇四

近年来，中国农业发展银行登封市支行党支部始终坚持思想政治工作与业务工作“两手抓、两手都要硬”的方针，在全行全面推行“一岗双责”，把思想政治工作融入业务工作之中，切实发挥思想政治工作对业务工作的保障作用，为履行岗位职责提供坚强的精神动力，舆论支持和思想保证。

该支行党支部要求全行面对新形势，结合基层履行职责的实际情况，将思想政治工作和业务工作进行扩展和细分，把业务发展、不良贷款清降、存款组织、和谐单位、内部管理、劳动纪律、文明办公、廉政建设、安全管理、环境卫生、文体活动等纳入一岗双责，并对每项内容进行细化、量化。根据行领导、中层干部所分管和负责的具体工作，由行长与副行长、副行长与分管部室负责人签定“一岗双责”责任书。干部职工都认为党支部班子成员履行一岗双责的意识都很强，干部职工认为本行履行一岗双责的效果很好。支行把一岗双责的执行情况作为考核整个部门和负责人的重要考核指标，把任务具体落实到每个部门(单位)的一把手，每个部门的第一责任人，实行一把手负责制，行级领导包部门，中层干部包职工的方法，全面开展思想政治工作和业务工作标准化管理活动，实现了“以制度管人，按规程办事”的管理模式。

在实际工作中，支行党支部按照支行一岗双责的安排部署。将思想政治工作和业务工作同部署、同检查、同落实、同考核、同总结，不断加强创新力度，探索出先进典型示范法。反面警示教育法、对比教育法、文化感染法等很多有效落实一岗双责的好方式和好办法，将思想政治工作渗透到日常工作生活中去。行长定期与青年干部职工进行面对面的交流；建立由部室业务骨干组成的思想政治工作联络员网络，协助部

室负责人发现员工思想上的新问题;支行还制订了《员工思想动态季度分析例会制度》，按季召开例会集中力量对职工的思想状况进行分析。工作方式和方法的创新，促进了一岗双责的落实，提高了思想政治工作的针对性和有效性。取得了良好效果。

银行工作总结小标题篇五

9月30日，孝昌农商银行三季度“一岗双责”汇报会在总行8楼会议室召开，班子成员、各部室正副总经理和各支行行长参加了会议。

会议听取了党委班子成员、部分支行行长和部门负责人三季度“一岗双责”履职情况，并对四季度“一岗双责”工作进行重点安排部署。董事长张从涛强调，“一岗双责”工作要进一步明确工作内容、进一步明确工作抓手、进一步明确工作形式、进一步明确工作重点，确保“一岗双责”工作切合实际，落到实处。

会后，机关全体员工、支行行长接着召开国庆节节前工作安排会，会议进一步对国庆假期相关工作进行了安排部署，明确具体要求：一是严肃纪律，绷紧廉洁自律之弦。要求广大干部员工积极落实，提高纪律意识，在节日期间自觉落实廉洁自律“八严禁”要求，坚决杜绝“节日腐败”。二是明确职责，确保节日期间人财物安全。要求落实岗位职责，提高安全意识，做好值班安排，确保公共安全;合理资金、人员调配，确保运营安全;健康假期活动，确保个人安全。三是做好四季度工作谋划工作。各业务部门要及时做好三季度结账工作，节后迅速出台四季度工作意见，确保季度转段工作平稳顺利过渡。

银行工作总结小标题篇六

20__年，在县委县府的正确领导下，我行认真把握国家宏观

经济金融形势，紧密结合我县经济发展实际，持续加大金融创新力度，全力助推我县经济社会持续快速发展。到12月末，全行人民币各项贷款较年初增长2.92亿元（含表外融资2亿元），完__县政府下达奋斗目标的200%，同比多增1.4亿元，增幅39.81%；贷款增量四大行占比63.03%；余额存贷比达60.53%；其中累计向9户小企业净投放贷款4000万元；全年累计签发银行承兑汇票2.03亿元，累计办理国际贸易融资折人民币1.3亿元。

一、创新信用工具，拓宽支持实体经济的渠道。

我行主动适应宏观经济环境变化，努力创新运用信用工具，多渠道解决企业融资问题。一是创新融资产品，切实有效满足企业资金需求。通过表外融资、商品融资、定单融资、网贷通等多个新业务、新产品的密集投放和功能挖掘，最大限度的满足不同客户的个性化需求，提高了企业债权、物权的使用效率。到12月末，我行通过表外融资2亿元、办理商品融资1637万元、发放定单融资700万元、投放小企业网贷通贷款3250万元。二是创新融资方式，切实有效解决企业融资难题。我行认真研究分析中小企业的发展现状，利用信用贷款、应收账款质押等方式，着力解决部分中小企业无抵押物的实际困难，切实有效突破中小企业的融资瓶颈。到12月末，我行共发放信用贷款500万元，发放应收账款850万元。

二、创新服务手段，优化支持实体经济的方式。

我行不断加快服务理念转变，主动走向市场、贴近企业，推行“零距离服务”模式。一是创新融资流程。建立中小企业融资限时工作机制，推行小企业贷款预审制，实行小企业评级、授信、押品、贷款“四合一”工作流程，严格控制企业的时间成本。二是创新服务方式。以园区为依托，组织开展“集群式”融资服务；以产业链为核心，组织开展“链式”融资服务；以招商引资为平台，组织开展“点式”金融服务。三是创新服务价值。大力发挥工行强大的资源优势，进一步丰

富金融服务内涵，全面落实扶持中小企业优惠政策，积极帮助企业降低融资成本，实现资产最大化增值。

三、创新体制机制，提升支持实体经济的力量。

我行持续完善经营体制机制，进一步激发了团队服务活力。一是成立了小企业专营团队，配备了专职小企业客户经理队伍，使企业享受到工行“一对一”、全方位的金融服务。二是充分利用上级行的转授权，最大限度地缩短信贷调查、报审流程。三是优化完善小企业服务绩效考核，加重小企业贷款考核权重。

一年来，我行与合作伙伴风雨同舟、互帮互助、相伴成长，有效克服了国家宏观调控带来的种种困难，在扎实推进我县实体经济健康快速发展的同时，也实现了自身的较快发展。

20__年是全县实施“十二五”规划承上启下的重要一年。面对日益复杂的国际国内经济形势，虽然国家将继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，但我们认为，明年总体的经济金融政策将好于今年。因此，我行有信心在县委县府的正确领导下，继续坚持创新的思维，灵活多样运用好服务手段和方式，用好用足国家的货币政策，全力支持中小企业发展。全年计划新增各项贷款1.6亿元（不含表外2亿元），其中一季度新增贷款1.2亿元，新增小企业5户，净投放小企业贷款3000万元，继续为我县经济社会又好又快发展做出新的更大的贡献。

最后，恳请县委、县府运用财政资源充分调动银行支持地方实体经济的积极性，促进银行存贷比均衡发展。

银行工作总结小标题篇七

尊敬的给位领导，同事们：

大家好!在刚刚过去的20__年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我从两个方面进行述职：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、___精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了

《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达__元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款__万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万

元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__，新增__万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。__等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员

工的思想状况了解得还不够深入。

20__年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

银行工作报告2

银行工作总结小标题篇八

20__年5月13日，地震后的第二天，也是我来到建设银行__支行的第一天——怀着“劫后余生”的感慨，更怀着面对新工作的忐忑。至今为止，在锦官新城度过的200多个日子里，有出错时的手忙脚乱、有同事调职时的依依不舍、有第一次拿到绩效时按耐不住的激动……在这个多事之年的年末，我开始认识到自己已经融入了这个新团体，适应了这个新环境，对未来也有了些许的展望。

一、学习业务知识，适应工作的需要

因为自己的大学所学与银行专业相去甚远，对相关的知识也所知甚少，所以个人业务知识和技能的熟练掌握成为我从事储蓄工作的关键环节。尽管之前有经过将近一个月的培训，在实际工作中的诸多问题确实让我焦头烂额了一番，所幸的是前辈们对我的照顾和帮忙让我能“平安”渡过这些难关，顺利地熟悉了基本的业务流程，现在能为客户提供规范优质的服务，也达到了一名柜台人员的合格标准。在今年十月的时候，我通过了柜员三级考试和保险代理人资格考试也是自己业务水平和专业技能进步、工作能力和综合素质提高的一个证明。

在未来的一年中，希望自己的专业知识能更进一步，掌握更多的专业技能，顺利通过柜员二级考试和星级测试。

二、学习服务理念，端正工作的态度

储蓄工作面对的对象就是社会大众，有目不识丁的老人、也有海归华侨、有一个月取几百块工资的工人、也有存取上百万的生意人……形形色色的客户所带来的问题也是“花样百出”的，作为一名合格的银行工作人员，除了要贯彻“客户第一”的服务理念，还要有防范经济风险的自觉。在不违反规章制度的情况下，尽可能的帮助客户解决问题，是需要娴熟的专业知识和丰富的工作经验的一这方面，前辈的指导成为了我最快的学习途经。我认为，大家毫不吝啬地互相帮助就是我们这个团队为客户提供最优质服务，使客户满意度最大化最坚实的保证。

三、学习销售技巧，实现工作质的突破

在逐渐熟悉基本业务之后，我开始接触了更多的产品业务：从客户经理和个人业务顾问那儿了解到新的业务知识，到第一单银保产品的销售成功、第一次和pb合作成功营销基金产品……我也更加全面地正视了柜台人员在银行个人业务工作所扮演的角色。

作为支行的重要网点，__分理处一直以来都被行领导寄予厚望，而这份厚望是对我们每一个人的期望，也是我们每一个人肩上的担子。虽然我在这方面还稍有欠缺，但好在周围的同伴都有着自己擅长的销售方法，一点一点地学习、一次又一次地尝试，如今也能逐渐掌握到个中技巧。学习产品的知识、掌握销售的技巧、提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，将作为自己职业生涯的第一步规划。

银行工作总结小标题篇九

20xx年公司总体经营管理情况

(一)主要经营指标的完成情况。

20xx年度实现净利润176.88亿元，比上年增加55.80亿元，增长46.09%，其中归属于母公司的净利润175.81亿元，比上年增加54.77亿元，增长45.25%；资产总额18,237.37亿元，比上年末增加3,973.45亿元，增长27.86%；各项存款14,169.39亿元，比上年末增加2,890.01亿元，增长25.62%；各项贷款(含贴现)10,575.71亿元，增加1,745.92亿元，增长19.77%。不良贷款余额73.39亿元，比上年末减少0.58亿元，不良贷款率0.69%，比上年末下降0.15个百分点；拨备覆盖率270.45%，比上年末提高64.41个百分点。净非利息收入88.95亿元，剔除海通股权处置因素，比上年增加39.77亿元，同比增长80.87%；净非利息收入占比16.24%，剔除海通股权处置因素，提高3个百分点；成本收入比39.48%，比上年下降2.69个百分点，剔除海通股权处置因素，则比上年下降8.25个百分点；资本充足率为10.44%，核心资本充足率为8.07%。

(二)主要业务的发展情况。

1. 客户结构和业务结构显著优化，战略转型效果明显。

一是客户基础建设成效显著，去年小微客户数量猛增，实现

翻番，突破10万户(含已结清)。民企客户增长明显，截至20xx年末，对公(含中小)民企贷款客户达8192户，比上年末增长93%，占对公贷款客户79%，提高14个百分点；民企存款客户近13万户，占对公存款客户的73%。二是战略业务规模及占比明显提高□20xx年末，全行民企存贷款余额分别为5453亿和3886亿元，占一般公司存贷款的46%和51%；中小、小微贷款余额分别比年初增长133%和255%。三是转型效果凸显□20xx年全年净利润增长超过46%，资本消耗仅增长6.6%；客户集中度偏高状况得到极大改善，年末对公贷款户均余额7300万元，比年初下降30%。

2. 中间业务快速增长, 收入结构调整成效显著。

20xx年度，本公司净非利息收入占比15.8%，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，推动全行收入结构优化，在同业中提高幅度最大。票据业务创造利差收入41.93亿元，实现资本的少占用、快周转和高收益。理财、发债、贵金属和交易业务净非利息收入突破17亿元，较上年翻番，占全行中收近1/5；20xx年共发行理财产品1836款，规模达3396亿元，分别是上年的6.9倍和2.47倍；累计发债386.8亿元，比2009年增长122.94%；发行了首支中小企业集合票据，业界排名提升。贸易金融坚持特色，持续保持保理业务领先优势；积极开展走出去、船舶和长单融资等结构性融资业务；全面落实民企主办行战略，储备大量客户；先后获得英国《金融时报》中国银行业最佳贸易金融银行等荣誉，初步实现了中国一流特色贸易银行目标。资产托管规模突破2000亿元，业界排名股份制第二，创新“托管+融资”、“托管+代销”模式，实现托管收入1.92亿元，同比增长69.91%，实现了托管业务规模与效益的协调发展。成功中标规模达6万户的山东农信社年金账管项目，首次在全国特大年金项目上取得突破。

3. 公司业务创新思路，加强结构调整，向集约化和效益化发展。

面对外部环境复杂和内部资源向小微、零售倾斜的特殊情况，对公条线主动创新求变，为全行战略部署和实施转型做出了巨大贡献。大公司业务主动腾挪资源支持零售和中小发展，在资源有限情况下，对公通过资产周转、产品组合运用、行外资源整合，积极稳定老客户，大力发展新客户；20xx年度我行实现信贷资产转让270多亿元，银团199亿元。力改传统做法，从规模拉动向效益优先和集约化方式转变，积极深化民企战略，落实金融管家方案，探索定制化投行业务服务，客户综合化金融服务，逐步退出低效益客户和业务，贷款定价水平不断提高，以交易融资为利器拉动内生存款增长；20xx年实现的对公业务营业收入302亿元，占全行净收入的57%，依然是全行利润的主要来源。提升中小企业金融业务专业化水平，实现快速、协调发展□20xx年中小落地全国29家分行，专业化组合产品，细分市场，模式化开发客户，提升特色产品市场渗透率，实现规模、效益、质量协调发展；截至20xx年末，中小企业贷款余额796亿元，不良率仅为0.6%。

4. 小微金融初步建立市场优势，零售业务实现新发展。

截至20xx年末，全行零售贷款超过2600亿元，个人客户金融资产规模突破3000亿元，财富管理和贵宾客户分别突破10万和40万户。建立小微业务领先特色，初步取得市场竞争优势，去年小微贷款余额突破1590亿元，占各项贷款(含贴现)的15%以上；利率加权平均上浮21.27%，定价水平持续上扬，初步建立起xx小微金融品牌优势。信用卡中心加大对小微和民营企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，持续加大市场营销和催收力度；截至20xx年末新增发卡约150万张，累计发卡913万张，全年交易额1076亿元。电子银行客户规模和活跃度不断增大，柜面交易替代率、电话接通率和客户满意度均领先同业；大力支持小微业务发展，去年小微专线受理来电6.67万通，商贷通网银覆盖率较年初提升14%，交易替代率达69.18%。私人银行打造起私募股权基金、房地产基金、信托项目等产品的高端财富管理平台，实现客户规模大幅提升，产品销售

突破100亿元的良好业绩。

5. 各经营单位和附属机构业绩突出，有利支持了全行创新发展。

存款推动上，地产部积极开展银企直联，探索纯存款措施，全年存款日均达到467亿元；北京管理部存款新增500亿元，且稳定性良好；上海分行强化客户个性化服务，日均存款增加超过200亿元；南京、长沙分行在财政存款业务上成效突出。民企战略推动上，能源部民企贷款规模仅占1/3，中收占比达到56%；冶金部民企客户实现利润及中收占比均超60%；广州、泉州、西安等分行也在民企客户营销上各有特色。小微业务上，杭州和苏州等分行累计发放商贷通均超100亿元；温州分行网均小微贷款10亿元；太原分行平均利率高达8.24%，上浮近47%。截至20xx年末□xx租赁共拥有各类船舶83艘，飞机21架，总资产414.82亿元，净利润4.95亿元，排名业界前列□xx基金旗下拥有4只基金，资产管理规模为26.3亿元，行业排名进一步提前。

6. 改革创新取得明显成效，流程银行建设逐步系统化、精细化。

一是全面规划流程银行建设，总行确定了流程银行建设需要优先解决的11个基础性重点项目和11个亟待解决的课题；由行长与分管行领导及相关责任部门签订责任状，去年全面启动项目和课题，并在年内全部完成项目设计，部分项目已完成或已开始实施。二是市场营销体系制度创新取得明显突破，事业部深化改革、零售业务资源共享、中小企业业务运行体制、金融市场业务、交叉销售、产品创新管理、中间业务发展、小微业务信贷管理、客户战略管理等项目、课题、相关制度陆续出台□20xx年将全面实施，对提高市场效率必将发挥积极作用。三是扎实推进中后台管理支持体系精细化改革，建行以来首次全面、系统、细致地梳理和优化业务管理模式及流程，印发了《总分行中后台组织体系标准化手册》；引入

了平衡计分卡管理工具，建立了总行非经营性部门绩效指标体系及考核制度，并成功实施年度机构绩效考核，填补了管理支持部门绩效考核空白；总行岗位标准化项目完成设计，问责管理、内审管理体系课题完成设计并实施，新资本协议等风险管理项目也按计划推进。四是新核心系统成功分拆上线进入分行测试阶段，新核心已陆续投产八个模块，部分已具备上线条件；制定、落实了《核心银行系统项目第一期上线变革管理工作方案》，使有关实地测试等工作顺利推进；认真吸取经验教训，确保现有核心系统安全稳定运行。

下一页还有更多优秀精彩的银行董事会工作报告

银行工作总结小标题篇十

(一) 主要经营指标的完成情况。

20__年度实现净利润176.88亿元，比上年增加55.80亿元，增长46.09%，其中归属于母公司的净利润175.81亿元，比上年增加54.77亿元，增长45.25%；资产总额18,237.37亿元，比上年末增加3,973.45亿元，增长27.86%；各项存款14,169.39亿元，比上年末增加2,890.01亿元，增长25.62%；各项贷款(含贴现)10,575.71亿元，增加1,745.92亿元，增长19.77%。不良贷款余额73.39亿元，比上年末减少0.58亿元，不良贷款率0.69%，比上年末下降0.15个百分点；拨备覆盖率270.45%，比上年末提高64.41个百分点。净非利息收入88.95亿元，剔除海通股权处置因素，比上年增加39.77亿元，同比增长80.87%；净非利息收入占比16.24%，剔除海通股权处置因素，提高3个百分点；成本收入比39.48%，比上年下降2.69个百分点，剔除海通股权处置因素，则比上年下降8.25个百分点；资本充足率为10.44%，核心资本充足率为8.07%。

(二) 主要业务的发展情况。

1. 客户结构和业务结构显著优化，战略转型效果明显。

一是客户基础建设成效显著，去年小微客户数量猛增，实现翻番，突破10万户(含已结清)。民企客户增长明显，截至20__年末，对公(含中小)民企贷款客户达8192户，比上年末增长93%，占对公贷款客户79%，提高14个百分点；民企存款客户近13万户，占对公存款客户的73%。二是战略业务规模及占比明显提高，20__年末，全行民企存贷款余额分别为5453亿和3886亿元，占一般公司存贷款的46%和51%；中小、小微贷款余额分别比年初增长133%和255%。三是转型效果凸显，20__年全年净利润增长超过46%，资本消耗仅增长6.6%；客户集中度偏高状况得到极大改善，年末对公贷款户均余额7300万元，比年初下降30%。

2. 中间业务快速增长, 收入结构调整成效显著。

20__年度，本公司净非利息收入占比15.8%，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，推动全行收入结构优化，在同业中提高幅度最大。票据业务创造利差收入41.93亿元，实现资本的少占用、快周转和高收益。理财、发债、贵金属和交易业务净非利息收入突破17亿元，较上年翻番，占全行中收近1/5；20__年共发行理财产品1836款，规模达3396亿元，分别是上年的6.9倍和2.47倍；累计发债386.8亿元，比2009年增长122.94%；发行了首支中小企业集合票据，业界排名提升。贸易金融坚持特色，持续保持保理业务领先优势；积极开展走出去、船舶和长单融资等结构性融资业务；全面落实民企主办行战略，储备大量客户；先后获得英国《金融时报》中国银行业最佳贸易金融银行等荣誉，初步实现了中国一流特色贸易银行目标。资产托管规模突破2000亿元，业界排名股份制第二，创新“托管+融资”、“托管+代销”模式，实现托管收入1.92亿元，同比增长69.91%，实现了托管业务规模与效益的协调发展。成功中标规模达6万户的山东农信社年金账管项目，首次在全国特大年金项目上取得突破。

3. 公司业务创新思路，加强结构调整，向集约化和效益化发展。

面对外部环境复杂和内部资源向小微、零售倾斜的特殊情况，对公条线主动创新求变，为全行战略部署和实施转型做出了巨大贡献。大公司业务主动腾挪资源支持零售和中小发展，在资源有限情况下，对公通过资产周转、产品组合运用、行外资源整合，积极稳定老客户，大力发展新客户；20__年度我行实现信贷资产转让270多亿元，银团199亿元。力改传统做法，从规模拉动向效益优先和集约化方式转变，积极深化民企战略，落实金融管家方案，探索定制化投行业务服务，客户综合化金融服务，逐步退出低效益客户和业务，贷款定价水平不断提高，以交易融资为利器拉动内生存款增长；20__年实现的对公业务营业收入302亿元，占全行净收入的57%，依然是全行利润的主要来源。提升中小企业金融业务专业化水平，实现快速、协调发展，20__年中小落地全国29家分行，专业化组合产品，细分市场，模式化开发客户，提升特色产品市场渗透率，实现规模、效益、质量协调发展；截至20__年末，中小企业贷款余额796亿元，不良率仅为0.6%。

4. 小微金融初步建立市场优势，零售业务实现新发展。

截至20__年末，全行零售贷款超过2600亿元，个人客户金融资产规模突破3000亿元，财富管理和贵宾客户分别突破10万和40万户。建立小微业务领先特色，初步取得市场竞争优势，去年小微贷款余额突破1590亿元，占各项贷款(含贴现)的15%以上；利率加权平均上浮21.27%，定价水平持续上扬，初步建立起__小微金融品牌优势。信用卡中心加大对小微和民营企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，持续加大市场营销和催收力度；截至20__年末新增发卡约150万张，累计发卡913万张，全年交易额1076亿元。电子银行客户规模和活跃度不断增大，柜面交易替代率、电话接通率和客户满意度均领先同业；大力支持小微业务发展，去年小微专线受理来电6.67万通，商贷通网银覆盖率较年初提升14%，交易替代率达69.18%。私人银行打造起私募股权基金、房地产基金、信托项目等产品的高端财富管理平台，实现客户规模大幅提升，产品销售突破100亿元的良好业绩。

5. 各经营单位和附属机构业绩突出，有利支持了全行创新发展。

存款推动上，地产部积极开展银企直联，探索纯存款措施，全年存款日均达到467亿元；北京管理部存款新增500亿元，且稳定性良好；上海分行强化客户个性化服务，日均存款增加超过200亿元；南京、长沙分行在财政存款业务上成效突出。民企战略推动上，能源部民企贷款规模仅占1/3，中收占比达到56%；冶金部民企客户实现利润及中收占比均超60%；广州、泉州、西安等分行也在民企客户营销上各有特色。小微业务上，杭州和苏州等分行累计发放商贷通均超100亿元；温州分行网均小微贷款10亿元；太原分行平均利率高达8.24%，上浮近47%。截至20__年末，__租赁共拥有各类船舶83艘，飞机21架，总资产414.82亿元，净利润4.95亿元，排名业界前列。__基金旗下拥有4只基金，资产管理规模为26.3亿元，行业排名进一步提前。

6. 改革创新取得明显成效，流程银行建设逐步系统化、精细化。

一是全面规划流程银行建设，总行确定了流程银行建设需要优先解决的11个基础性重点项目和11个亟待解决的课题；由行长与分管行领导及相关责任部门签订责任状，去年全面启动项目和课题，并在年内全部完成项目设计，部分项目已完成或已开始实施。二是市场营销体系制度创新取得明显突破，事业部深化改革、零售业务资源共享、中小企业业务运行体制、金融市场业务、交叉销售、产品创新管理、中间业务发展、小微业务信贷管理、客户战略管理等项目、课题、相关制度陆续出台，20__年将全面实施，对提高市场效率必将发挥积极作用。三是扎实推进中后台管理支持体系精细化改革，建行以来首次全面、系统、细致地梳理和优化业务管理模式及流程，印发了《总分行中后台组织体系标准化手册》；引入了平衡计分卡管理工具，建立了总行非经营性部门绩效指标体系及考核制度，并成功实施年度机构绩效考核，填补了管

理支持部门绩效考核空白;总行岗位标准化项目完成设计, 问责管理、内审管理体系课题完成设计并实施, 新资本协议等风险管理项目也按计划推进。四是新核心系统成功分拆上线进入分行测试阶段, 新核心已陆续投产八个模块, 部分已具备上线条件;制定、落实了《核心银行系统项目第一期上线变革管理工作方案》, 使有关实地测试等工作顺利推进;认真吸取经验教训, 确保现有核心系统安全稳定运行。