

银行业与保险业比较分析 银行业务分析 报告(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行业与保险业比较分析篇一

储蓄存款走势分析

1999年是储蓄政策变化最大的一年，先是第七次下调了储蓄存款

的利率，后又征收储蓄存款利息税。这一系列政策使得储蓄存款的余

额也在异乎寻常地变化着，尤其是7月份成了一个转折点。就全国来说，

7月份比6月份减少了25亿元，下降的幅度为近几年所罕见，8、9两个

中国工商银行山西省分行营业部1999年的储蓄存款变化情况进行了调

征收利息税虽然不是降息，但对广大储户来说扣除20%的利息税，就

时，再不会像过去那样为图多赚些利息，立即存入银行，因为现在早

存几天甚至早存几个月能多赚多少利息都不明显了。一些居民之所以

还到银行参加储蓄，是因为一是没有合适的投资渠道，二是放在家里

不安全。居民储蓄愿望减弱，使得储蓄额开始下降。尤其是在利息税开征

前的10月份，表现得更为突出。中国工商银行山西省分行营业部，储

蓄存款余额比9月份下降了5433万元，与9月份相比，下降了0.32个百

分点，为今年首次出现储蓄存款下降的月份，下降幅度也是近几年来

最大的一次。调查中发现，在此之前，从6月份开始储蓄存款开始呈微量增长的

态势。这是由于今年5月国家出台启动股市的政策之后，居民对股市预

期高涨，大量的资金流入到了股市。据有关人士分析，全国流入股市

的储蓄存款在1000亿元以上。7月份后，股市火爆开始趋缓，居民的资

金又开始流向银行储蓄，储蓄存款开始逐月递增，7、8、9三个月分别

净增1979万元、3194万元、3873万元。10月份即开征利息税的前一个月，储蓄存款下降也在情理之中。

因为马上就要开征利息税，把钱存入银行和放在自己家里差别没有多

大，在没有选择好理想的投资渠道之前居民就把钱放在了家里。同时

又遇第三期国债销售，居民觉得不管是三年期、还是五年期，也不管

利率比银行储蓄能高多少，反正不用征收20%的利息税就划算。这样

59270亿元，占到了商业银行总存款的58%。储蓄存款的增长幅度之快

无疑给商业银行提供了一个宽松的资金营运环境，但也带来了消费市

场疲软，企业产品积压，经济效益滑坡，下岗人员增多等弊端，制约

了工商企业的生产和发展。国家为了改变这种状况，近几年先后出台了许多措施，引导、分

流居民的储蓄资金，鼓励消费和投资，以扩大消费、启动市场，推动

经济持续、健康地发展。如增加工资，连续七次降息，征收利息税，

实行存款实名制等等，但由于我国目前的社会保障机制薄弱，居民的

后顾之忧比较大，这些措施目前收效不大。尽管利率一降再降，居民

住房至少需要一个家庭8年的收入。要想拥有自己的住房，就得省吃俭

用地攒钱；医疗制度改革，手里没有钱到医院就看不成病，如果是住

院就得先交几千元的押金，治疗期间帐上必须保留充足的资金，否则

就会停医停药。为预防不测，大部分家庭都需要储存这部分“专用资

金”；现在孩子上学的费用也今非昔比，一个普通家庭只能供得起一

个学生上学。若是特殊学校或是上大学，对于正常收入的家庭来说，

没有几年的积蓄，就是可望不可及的事；受企业经济效益不好的影响，

现在没有退休和退休后眼前能领到退休金的人员，都精打细算，勤俭

持家，有剩余钱就积攒起来；婚嫁观念的改变需要全家“集资”，

子女结婚成了每个家庭的一道“难关”，包括购房和结婚时的花费，

款下降的主要原因是由于居民对开征利息税还不是很适应，刚开始还

不能很自然地接受，所以出现了储存方式的调整，导致储蓄存款下降，

经过一个时期的适应过程，居民还是会把剩余钱存入银行的，不过增

长的幅度估计要比以前慢些。从目前的情况看，需要经过几个月的波

与各种形式的投资，分流储蓄，拉动消费增长，关键还在于解除居民

的后顾之忧。

银行业与保险业比较分析篇二

的利率，后又征收储蓄存款利息税。这一系列政策使得储蓄存款的余

额也在异乎寻常地变化着，尤其是7月份成了一个转折点。就全国来说，

7月份比6月份减少了25亿元，下降的幅度为近几年所罕见，8、9两个

中国工商银行山西省分行营业部19的储蓄存款变化情况进行了调

征收利息税虽然不是降息，但对广大储户来说扣除20%的利息税，就

时，再不会像过去那样为图多赚些利息，立即存入银行，因为现在早

存几天甚至早存几个月能多赚多少利息都不明显了。一些居民之所以

还到银行参加储蓄，是因为一是没有合适的`投资渠道，二是放在家里

不安全。居民储蓄愿望减弱，使得储蓄额开始下降。尤其是在利息税开征

前的10月份，表现得更为突出。中国工商银行山西省分行营业部，储

蓄存款余额比9月份下降了5433万元，与9月份相比，下降了0.32个百

分点，为今年首次出现储蓄存款下降的月份，下降幅度也是近几年来

最大的一次。调查中发现，在此之前，从6月份开始储蓄存款开始呈微量增长的

态势。这是由于今年5月国家出台启动股市的政策之后，居民对股市预

期高涨，大量的资金流入到了股市。据有关人士分析，全国流入股市

的储蓄存款在1000亿元以上。7月份后，股市火爆开始趋缓，居民的资

金又开始流向银行储蓄，储蓄存款开始逐月递增，7、8、9三个月分别

净增1979万元、3194万元、3873万元。10月份即开征利息税的前一个月，储蓄存款下降也在情理之中。

因为马上就要开征利息税，把钱存入银行和放在自己家里差别没有多

大，在没有选择好理想的投资渠道之前居民就把钱放在了家里。同时

又遇第三期国债销售，居民觉得不管是三年期、还是五年期，也不管

利率比银行储蓄能高多少，反正不用征收20%的利息税就划算。这样

59270亿元，占到了商业银行总存款的58%。储蓄存款的增长幅度之快

无疑给商业银行提供了一个宽松的资金营运环境，但也带来了消费市

场疲软，企业产品积压，经济效益滑坡，下岗人员增多等弊端，制约

了工商企业的生产和发展。国家为了改变这种状况，近几年先后出台了许多措施，引导、分

流居民的储蓄资金，鼓励消费和投资，以扩大消费、启动市场，推动

经济持续、健康地发展。如增加工资，连续七次降息，征收利息税，

实行存款实名制等等，但由于我国目前的社会保障机制薄弱，居民的

后顾之忧比较大，这些措施目前收效不大。尽管利率一降再降，居民

住房至少需要一个家庭8年的收入。要想拥有自己的住房，就得省吃俭

用地攒钱；医疗制度改革，手里没有钱到医院就看不成病，如果是住

院就得先交几千元的押金，治疗期间帐上必须保留充足的资金，否则

就会停医停药。为预防不测，大部分家庭都需要储存这部分“专用资

金”；现在孩子上学的费用也今非昔比，一个普通家庭只能供得起一

个学生上学。若是特殊学校或是上大学，对于正常收入的家庭来说，

没有几年的积蓄，就是可望不可及的事；受企业经济效益不好的影响，

现在没有退休和退休后眼前能领到退休金的人员，都精打细算，勤俭

持家，有剩余钱就积攒起来；婚嫁观念的改变需要全家人“集资”，

子女结婚成了每个家庭的一道“难关”，包括购房和结婚时的花费，

款下降的主要原因是由于居民对开征利息税还不是很适应，刚开始还

银行业与保险业比较分析篇三

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万

元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6月末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

（一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的. 储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于xx年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176

万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

二、开展了以教育储蓄为重点业务宣传和形式多样的市场营销工作。通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中小学校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强代发工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资代发业务。

银行业与保险业比较分析篇四

当前情况下，经济金融市场化的不断深入，银行业全面开放、银行改制上市完成，使商业银行走到了一个新的发展关口。而良好的经营管理体制是银行高效运作的基本前提，传统的商业银行经营管理体制的主流模式是以地区为中心，以分行为主导的总、分、支三级架构。而随着市场的发展，客户需求的变化，商业银行的管理体制必须不断调整，以更好地适

应客户需要，更节省经营成本，有效率地组织银行经营管理活动。

一、传统经营管理模式难以达到资源优化配置的结果

目前国内银行仍以总、分、支三级行管理模式为主，这样的模式在效率、管理、激励机制、营销力度方面确实还跟市场有很多不适应的地方。长远看，这种组织架构模式难以从全行角度优化资源配置，银行经营管理层与市场相距较远，分支行单打独斗难以适应客户与产品营销的需要，不利于理顺业务线与风险线的关系，影响了银行业务水平的提升和内部管理效率的提高。国内银行必须不断推进体制改革，提高体制运行效率。改革的总方向就是建立以客户为中心，以市场为导向的高效、流畅的运行体制。但也必须考虑国情和银行自身情况，保持业务的稳步发展，在发展中解决体制问题。

二、经营管理体制采取的是渐进式的路径

采用渐进式的路径，一是由于现有的体制还有一定的生命力，与现有行政体制较为吻合，分行积极性较高；二是由于管理体制变革涉及面大，是对利益格局的重新分配，需要稳妥进行，避免管理体制调整出现过大的震荡。因此，股份制银行的管理体制仍然以分行现有体制为主，但改革是方向，按照改革思路，总行进一步发挥全行管理中心、决策中心和风险控制中心的职能，并通过调整内部设置与功能，逐渐提高主线业务部门的市场反应能力和管理效率，加强业务主线对全行业务发展的组织协调和指导作用。同时，总行完善相应的制度和机制，在不完全具备事业部改革的条件下，强化后台管理的支持功能，在会计管理方面，后督中心、帐务中心等都要逐步集中到分行，建立起相应的考核评价机制。并根据专项业务的发展需要，在投资银行、私人银行、信用卡等部门采用事业部制的模式。

尽管总分行组织架构基本保持不变，但在分行层面，我们积

极主动地推进了有关改革，主要以加大分行集中管理职能，逐渐简化支行管理功能，强化营销功能为标志。分行更多地突出实施管理、制定策略和统一协调等功能，探索了分行层面上公司业务的事业部制改革，尝试组建专业化的零售业务支行。在公司银行和零售银行业务的市场营销上，也要借助总行业务主线管理的纵向联动。

三、经营管理中配以不断强化优胜劣汰的激励机制

应对空前激烈的市场竞争，中小股份制商业银行必须建立一整套完善的激励机制，激发广大员工的士气，开发员工潜能，提高工作效率，为银行创造最佳经济效益。有效的激励机制必须靠完善的制度来规范和引导。通过一整套清晰的规章制度、政策和工作流程等制度性措施促使各级员工薪酬与工作绩效挂钩，激励员工的工作动机，奖励优秀的工作业绩，这是激励机制的核心和基础。

激励机制要能有效地贯彻在经营管理的各个层面上。在分行管理方面，利用等级行差异管理的手段，激励分行之间比学赶超，在分行中形成追求业绩、创造业绩，以业绩论英雄的强烈工作氛围。在对干部管理方面，完善各级领导班子的考评制度、干部的公开评议制度和选拔制度，明确了干部的任用标准，增强了干部管理的透明度，激发了干部队伍的工作热情。在员工层面，奖优罚劣，增强员工的紧迫感、危机感和责任感，将员工的职业规划同激励机制紧密结合起来，拓宽员工的职业发展通道。

激励机制不仅要靠完善的制度来执行，还要靠良好的企业文化来做有益的补充。企业文化的激励作用在于通过道德、荣誉、信念、价值观念认同等文化性层面来激励员工。尽可能与制度性激励措施相协调和一致，甚至向制度性激励转化，以提高企业文化的制度化和规范化程度。构筑包括创新文化、业绩文化、团队文化、风险文化、制度文化、服务文化、营销文化、品牌文化等在内的企业文化体系，使企业文化承载

起增进经营绩效、强化经营管理的作用。着眼于尊重人、激发人的工作热情，在经营理念中渗透人本主义和人文关怀精神，逐步形成一种员工职业生涯得到提升、工作激情得到有效释放、人生价值得到充分实现的文化氛围，把员工个人价值的实现与银行价值的最大化完美结合。

作为股份制商业银行，面对残酷的市场竞争，压力无时无刻不在我们身边，任何抱怨和逃避都无济于事。只有激发队伍*于追求成绩和成功，才能保证不断发展。而激励机制的建设和运用正是打造这一队伍的最有效手段和方法，是把竞争的压力变成动力的桥梁。

四、管理者要坚持正确地认识自己、认识市场、认识同业

在银行的日常经营管理中必须坚持保持冷静的头脑，树立一种意识，即正确认识自己、认识市场、认识同业。端正熟悉，把组织员工参与*款民主治理、民主决策、民主监督作为农村信用社提高经营治理水平、防控风险的重要途径来抓。

一家银行要想在市场中站稳脚跟，要对自己具备的条件有充分的认识。准确看到自身的在市场中的竞争优势，不断地巩固和提高，树立稳步健康发展的信心。看到银行发展取得的成绩，才能凝聚全行动力。也要看到自身的不足，在业务发展不到位的地方。客观准确地认识自身，才能不断地进步，在市场中立于不败之地，找准自己的战略发展方向，特别是要促进公司、零售银行业务的协调发展，寻找的新的发展策略，做到后来居上，确立起后发优势。

认识市场，要客观地看待市场，分析市场，准确地把握市场需求的'变化。资本市场的发展带来的脱媒效应，无论是对公司银行业务，还是对个人银行业务都带来强劲的冲击。在公司银行方面，需要银行提供量身定做的金融服务方案，在包括企业兼并收购、资产债务重组、外汇交易、过桥*款、投资银行等金融需求方面跟进服务，满足企业多元化的金融需求。

在个人银行业务方面，抓住居民资产理财的机遇，开发多样性的理财产品，搭建强大的电子网络交易平台，赚取中间收入。紧紧跟随市场变化，避免在激烈的竞争中被边缘化。

坚持正确地认识同业，同业既是竞争对手，但又是市场中共同伙伴，尊重竞争对手，善于学习竞争对手，理性地开展竞争，不走粗放管理、低质、低效地恶性竞争的道路，只能通过深化和提升我们的管理水平，加快产品和服务创新，采用差异化的发展策略，在更高层次进行理性竞争，才是竞争共赢之道。

现在，国内中小股份制银行大多完成股改上市工作，资本充足率大大提高，公司治理架构得到健全，具备了现代商业银行的经营雏形，初步实现了“形似”，而按照国际银行业的经营规律，结合中国国情，不断推动银行经营管理的国际化，并最终达到与国际先进银行的“神似”，则是当代银行经营管理者的长期任务。只要中小股份制商业银行锐意进取，不断探索实践，终将会使国内银行在国际竞争的舞台上大放异彩，实现新的腾飞。

五、转变服务观念，提升竞争意识，促进经营管理全面升级

首先提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

其次正视薄弱环节，迎难而上。针对经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，要把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作

措施方面下功夫。要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

最后要积极创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，以实际行动落实的精神。以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让银行以全新的姿态展示在客户的面前。

银行业与保险业比较分析篇五

一、总体经营情况

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

（一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄

存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其

代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的'使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

上半年全县个人银行业务经营形势分析来自范文搜-，仅供学习，请注明出处。