

银行整治工作作风自查报告 环境整治心得体会(通用10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行整治工作作风自查报告篇一

一、领导重视，职责落实

集中整治通知下发后，我局及时召开了全体干部职工会议，成立了整治工作领导小组，制定了专项整治实施方案，明确了一把手负总责、分管副局长牵头抓、商务执法大队具体落实的工作职责，构成了分工负责、齐抓共管的工作格局。

二、工作扎实，多措并举

一是签订职责状。为进一步加强市场管理方的工作职责，我局一把手与市场负责人认真签订整治工作职责状，明确要求市场方切实增强职责意识，增加人员力量，加大清扫力度，工作中实行两班倒，确保不空岗、不脱节，实现地面无白色垃圾、垃圾篓无过夜垃圾、下水道无堵塞、公厕无异味。

二是开展义务清扫。组织全局干部职工每周五下午集中开展卫生大扫除，彻底打扫室内外地面卫生，清理垃圾杂物，清除卫生死角，清理垃圾池篓，清除厕所异味，疏通下水管道，用心创造干净、整洁、舒适的购物环境。

三是加强卫生宣传。透过发放宣传资料、组织集中学习等方式，要求广大经营人员，树立良好的卫生意识，不随地丢弃乱菜乱叶、包装塑料袋、果皮纸屑等垃圾杂物，用心主动搞

好门前三包，同时，当好消费者的义务劝导员。

四是加强工作巡查。按照整治要求，商务执法大队从七月十七日开始，至八月十五日结束，每一天上午、下午对职责区域的卫生秩序状况检查一次，对存在的问题用心要求整改到位。同时，双休日实行值班制，联系电话持续24小时畅通，确保问题矛盾及时得以解决。

五是完善规章制度。为了巩固环境卫生综合整治所取得的成果，切实提高商务系统环境卫生综合整治工作水平，我局制订了环境卫生整治管理制度，切实将卫生工作制度化、规范化。

在局领导的高度重视以及大家的共同努力下，市场环境卫生状况得到明显改善，基本实现了整治工作目标。

银行整治工作作风自查报告篇二

为增强邮政金融业务合规经营管理意识, 培育良好的合规文化, 2011年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”, 当前正值邮储体制改革的关键时期, 开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营, 更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设, 必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证, 也使得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面, 就如何提高银行效益, 降低金融风险, 我谈几点粗浅见解。

一、正视问题, 构建金融合规管理体系。

1、风险意识淡薄。经营银行就是经营风险, 任何金融业务都

有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

2、是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

3、一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生；业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法；二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系；第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善。

4、加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。

5、银企密切配合，按照国家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订；对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核；支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度、atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁”等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”（涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷款收受回扣的人员、热衷高消费的人员）进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

银行整治工作作风自查报告篇三

建行实习的收获：我这次的收获在于两个方面——业务方面和人际关系方面。

这句话有了深刻的理解。印象最深的是有一次，有一个大概二十岁上下的顾客来银行汇外币，他首先是来到柜台咨询，其实他只要直接汇过去就行了，不需要兑换成人民币的，也不知道是谁对他说，你直接到专门办理外汇业务的二号柜台兑换就行了，结果那个客户就直接去柜台兑换成人民币，在兑换成外币之后有兑换回欧元再汇到外国去，中间就产生了五六百的手续费，这个损失是应当由给他引导的大堂承担的，只是那个客户人很好，摸摸鼻子就自己出了这个费用，但这个过错确实是由于柜台业务不熟练却又不稳的缘故造成的。这件事让我深刻的理解并记住了“知之为知之，不知为不知”的这句话。其次是，时刻谨记自己的职责本分，保证把自己的工作做好，不拖别人的后腿。

记得我刚到网点的第二天，就直接被指派和我们的个人客户经理一起到化工厂去发公积金卡，我是负责网银激活这部分，可是那天我是真的什么都不懂，也什么都没准备，就个人跟着过去了，连笔和银行卡都没带，结果在那边激活的时候，因为没有原始的十块钱入账，没有办法进行转账，也就没有办法进行激活，以至于整个发卡的工作都由于我的缘故而受到严重影响，虽然大家都没有说我什么，但那天其实我心里是很不好受的，说自己搞不清楚状况，说自己还是新手，是菜鸟，所以做错也是情有可原的其实这都是借口，错了就是错了，年轻并不是我们犯错的资本，只要认清自己的本分工作，时时刻刻记住自己的职责，就能保证自己在任何情况下都能够很好的完成自己的工作，不会影响整个团队的工作进度。

最后就是，“失之东隅，收之桑榆”。

很多时候在有些事情上总觉得自己是吃亏了，可是其实自己收获的远比自己想象的还要多，只是自己尚未意识到而已。就比如说我刚到实习网点的第二天就跟随我们网点的个人客户经理化工厂发卡，那里的激活条件比网点的差很多，我本来激活操作就不熟练，现在主客观条件都不具备了，激活的业绩也不算我的，那一天我真的很沮丧。但是发完卡回到网点之后，我在激活网银的时候惊奇的发现我激活网银的成功率居然达到了百分之九十以上，而且通过扫楼活动，我激活天翼、电信等之前让我头疼的手机银行的成功率也大大增加，果然是“失之东隅，收之桑榆”，看来“把吃苦当作是进补”还是有点道理的。

我觉得我这次收获最大的是在人际交往方面，我不仅认识了许多新朋友，而且在于陌生人的交流方面也有了很大的收获，同时对自己也有了全新的认识。

总之，这个暑假的建行实习是我人生中一笔丰厚的财富，它对我以后的人生将会产生巨大的影响，我很感谢建行为我提供这次机会，中国建设银行，建设我的未来人生！

银行整治工作作风自查报告篇四

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的

营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给我推动力，在这里我也与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地！

一、对自己要有信心。

在我刚开始从事营销工作的时候，出国留学要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

二、给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，出国留学为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标！

三、要瞬间获得客户的信赖

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场

白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

四、在营销失败中学到新知识

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功！”

银行整治工作作风自查报告篇五

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银

行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中心石总还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划 and 系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要 we 不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要我们产品的营销和市场

有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

1、诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。

2、只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

3、工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

银行整治工作作风自查报告篇六

时间如梭，新年的钟声即将敲响□20xx年将告别它的光辉□20xx年从容而至。在这个辞旧迎新之际，第一次尝试把自我在这一年来的行动用语言表达。下头我就做个简单的总结。

- 5、协助人事部门招聘、登记求职人员信息，刊出宣传橱窗；
- 6、配合生产部发布和修改各类制度、通知、考核等；
- 7、自从公司实行免费餐以后，每日进行就餐人数统计；
- 8、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《年度原材料消耗表》、《年度生产表》、《年度成品包装产量表》。

努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自我专业学识。

进取参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记与分析。

在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格作了改善，并对统计数字的准确性进行了加强。但也存在着不少问题，尤为突出的是“食堂就餐人数的统计”问题。由于如今在厂职工按部门划分，人员变动情景很难在同一时间最准确地掌握，给每日的上报带来很大的麻烦。

为此经过一系列的改善与调整，我们将专属部门专职人员上报签字认可，期望能够起到更准确更及时的统计。12月份最多统计人数相差了8人，为此我也做了检讨。有人反映人数统计方面存在问题，那是否职工产量也是如此。关于这个问题是我统计中的疏忽，但产量我能够大胆地说，不是的正确，却有99%的准确！工作中经常会出现这样那样的问题，我们要

勇于正视错误，并且解决错误。有则改之，无则加勉！

回顾过去，这一年是个不平凡的一年，是我职业生涯的一个重要转折点。宝光给了我锻炼的舞台，使我取得了不少的收益。这些成绩是离不开领导的信任和支持，离不开车间各道质检的共同努力。在此我要感激各位对本人工作的支持！过去的成绩只能说明过去，未来的日子还是要靠我们共同的努力去实现。一份耕耘，一份收获，我相信宝光的未来会更加辉煌！

最终，衷心地祝愿各位领导和同事们新年欢乐！

银行整治工作作风自查报告篇七

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国出国留学银行**县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

一，实习单位简介

中国出国留学银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国出国留学银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，出国留学银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国出国留学银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

实习过程

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面:银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等;银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等;银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

三，实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗 后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，

挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对出国留学银行的基本业务有了一定了

解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习

的真正目的。

银行整治工作作风自查报告篇八

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，

但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

银行心得体会怎么写之范文：参观银行心得体会

银行整治工作作风自查报告篇九

此次实习的目的在于通过在校内的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程。

2. 办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿；
4. 掌管本柜台各种业务用章和个人名章；
5. 办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价值单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

这学期我们主要学习的业务包括个人储蓄业务，贷款业务，银行卡业务，教育储蓄业务，中间业务，本票，汇票业务，储蓄业务比较简单，开销户，存取现金，需要清楚各种活期、定期储蓄产品。银行的储蓄业务是银行的基础业务，它主要是针对个人而言。储蓄主要是个人的存款和取款业务。储蓄种类分活期储蓄、定期储蓄两大类。在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审

核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人(学生)户口簿或身份证，到银行以储户本人(学生)的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。教育储蓄提前支取时必须全额支取。提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税；客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。逾期支取：教育储蓄超过原定存期部分(逾期部分)，按支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。活期储蓄有储蓄存折、一本通续存，定活两便储蓄、通知存款等，定期储蓄有整存整取定期储蓄、零存整取定期储蓄存本取息取息定期储蓄、大额定期储蓄等。定期储蓄存期分三个月、半年、一年、二年、三年、五年六种。

存款业务：储户前来银行输存款业务时，必须向银行崇有效身份证明，并把相应的款项交给柜员，柜员应认真核对客户的身份证件，并将客户提交的钱款过行仔细的清点，然后进行点钞后与客户核对金额、存期后，上机操作，根据电脑所示进行逐项输入，录入完毕再次核对金额和户名，待交易成功后打印存款凭条、存单，在存单上加盖用章，再次核对存单上的各个要素，将客户的身份证明边同存单一并交于客户，并请客户进行核对。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

1. 要会识别票据和现钞的真伪；

2. 要有一定的会计学基础，知道账务处理流程；
3. 要熟记交易代码，知道什么业务使用什么交易；
4. 最重要的是你要知道各种结算业务的处理过程中需要注意的问题，比如大额支取现金、办理开户手续、可疑支付、储蓄管理条例等等。最后就是积累结算经验。

柜员工作有一定的危险性，即使在实习中也不能马虎大意，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己；且不可马虎大意。

完美源于认真。为了做好柜面实习工作，为以后工作打下良好的基础，我在实习期间刻苦训练。因为，没有做不好的业务，只有不认真的态度。在柜员实习中，我积极刻苦钻研业务，理论结合实践，熟练掌握各项技能。我从点滴小事做起，在模拟办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效。

实习虽然告一段落了，但我要学的东西还很多，怎么样高效率的完成工作，怎么样提升自己的业务水平。在日常学习中，我要积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我会认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解银行柜员工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地。这次实习使我受益颇丰，他让我意识到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

银行整治工作作风自查报告篇十

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想。

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的_行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、_行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；_行要背水一战、_行人腰杆要硬、_行这支队伍要强，_行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施战略

突出工作重点，促进业务发展

1. 以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达__%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对的，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行大胆的创新。《__金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称__行为“储户心中的金字招牌”。

《__时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。_年来，共增加存款_亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省_行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

2. 以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

1. 各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款_亿元，占_行恢复21年存款总额的_%，余额达到_亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款_亿元，在上级行的存款额还曾达到了_多万元，负债结构得到了优化。

2. 信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款_亿多元，累计投放贷款_亿多元，累计签发银行承兑汇票_亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款_亿元，贷款质量有了很大的提高。

3. 新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到_万美元，国际结算额达到_多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到_张，存款余额达到_万元。

4. 经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入_万元，实现减亏_万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入_万元，比上年减亏_万元。