

2023年银行纪检工作总结报告 银行实习报告 工作报告(实用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行纪检工作总结报告 银行实习报告篇一

根据学校的要求，本人在20xx年7月7号开始为期半个月的时间在浙江嘉善农村合作银行车站路分行进行了暑期专业实习。农村合作银行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并一定程度上掌握了银行信贷业务的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力也得到了一定地锻炼和提高。这次专业实习一方面在实际工作中检验自己所学的知识，也明白了理论与实践相结合的重要性。现将本次实习进行了全面概括，并汇总了我在专业实习期间的心得与体会。

浙江嘉善农村合作银行是在原嘉善县农村信用合作联社基础上，经清产核资、增资扩股等改革程序，由辖内自然人、企业法人和其它经济组织入股组成的股份合作制社区性地方金融机构，于20xx年4月核准开业，下辖14家支行和1家营业部、15家分理处，在岗员工432人，曾先后多次被授予“全省农村合作金融十强县联社”、“全省农村合作金融优胜单位”、“省级文明单位”、“省级卫生先进单位”、“市级文明单位”、“县级文明行业”等荣誉称号。

浙江嘉善农村合作银行全辖员工秉承“内强素质，外树形

象”的理念，以支持“三农”和地方经济发展为己任，不断创造性地寻找属于自己的“蓝海”。多年来，紧紧围绕“以市场为导向、以客户为中心”的经营理，大力推进“兴农贷款”工程和中小企业贷款工程，眼睛向“下”，坚持做“小”，强化内部管理，改进服务手段，创新支农产品，使各项业务蓬勃发展，取得了良好的经济效益和社会效益。截至20xx年末，各项存款余额8456亿元，各项贷款余额5798亿元，存贷款规模均居全县金融系统首位。

1、通过在银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门学科课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并掌握银行信贷业务的实务工作。

3、通过在银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，使自己对所学的知识有一些感性的认识，为更好的走入社会打下坚定地基础。

（一）、实习内容简述

之间的业务服务流程，从而深刻体会到实际工作中的业务与理论知识的相互联系。实习期间跟随客户经理外出实地考察客户信贷资格，进行信贷相关活动的调查与走访。另外，我还到银行营业厅，跟随银行大堂经理进行与客户直接的交流学习。对银行柜面知识也有了相应了解。

（二）实习主要过程

我这个暑假在浙江嘉善农村合作银行的专业实习，按照实习过程的时间顺序，可以分为三大板块，对此我将在下文详细叙述。

1、 信贷相关知识学习

由于对银行信贷部门的生疏，我的专业指导老师，马师傅专门给我安排了一间独立的办公室，让我在实习的前几天就在办公室里学习关于银行信贷知识的纯理论。师傅给我打印了信贷的最新会计科目、最近嘉善县相关信贷文件，给了我《浙江省农村合作金融机构从业人员试题库》、《客户经理等级评级内容》、以及《信贷员手册》。吩咐我每天都要做笔记。不懂的知识、名词随时可以去他办公室讨教。我按照师傅的要求，坚持独立、认真学习了信贷的理论知识，学到了很多学校里根本没有听说过的一些银行专用名词。对银行信贷业务有了一定的了解。在办公室整理文件的时候，查看了各种不同种类的信贷合同以及信贷流程中必须填写的各种资料。在师傅的指导下，我也是这填写了一些信贷合同。这些都为我后期实习过程中，真正学习实务操作奠定了基础。

2、 信贷流程学习及操作

企业的欠款，造成银行贷款资金为违规运用，给银行带来更大的风险。最后，要根据财务报表的数据测算企业的资金缺口，先算出营运资金周转次数，而后再算出营运资金量。算出的营运资金量就是企业实际存在的资金缺口，若营运资金量大于或等于企业申请的贷款金额，则属于正常范围内的贷款申请，银行可考虑予以受理，若营运资金量小于企业申请的贷款金额，则属于超额申请，银行应调查企业多余资金的实际用处。

1、 租赁房屋收款单据、采购单据、销售单据以及纳税单据等齐全。

2、 店后仓库里库存充足，店里生意可以看到也挺好，每日收入可观。

3、 以往贷款次数较多，信誉良好。

4、店内产品丰富，该店服务多元化，在县内业绩较好，有固定客户群，口碑较好。

5、店主其他固定资产：一辆本田商务车、店面若干。

6、未在淘宝网等地注册网店，无网上不良信誉明细。

综上所述，初步认定该客户信用状况良好，具备偿债还贷能力，原则上可以在审核之后予以放款。

上述这些都是从企业中直接获取的信息，作为一名合格的银行客户经理，我们还应从其他渠道了解企业的真实情况，比如了解企业老板的人品等，这在交谈中是不能完全获知的。

贷前调查在银行受理贷款业务过程中最为关键的一步，故银行客户经理人员均对其看得十分重要，之后的贷款审查及审批，客户经理应积极配合审批人员，并提供审批人员所需的一切材料，坚决避免为了做成该笔贷款业务而配合企业进行作假行为。一旦等授信业务获得审批之后，我们客户经理便可以准备资料发放贷款。贷款一经发出，不要以为就大功告成，我们还得定时跟踪贷款的去向，以及企业今后的经营状况，若见企业收到贷款后经营不佳，我们应该要求企业提供更多的担保条件，加强风险管理，必要时可提前收回贷款，以免造成坏账。现实中，贷前经营状况良好，贷后经营急剧变坏最后导致无法偿还贷款本息的企业并不罕见，故做好贷后管理工作也是十分重要的。

3、 大堂经理工作见习

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带因此首先就得学习柜面相关知识才能更好的解答客户问题引导客户办理相关业务维持大堂秩序减轻柜员的工作量提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、

适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

始于足下，实习中学到的知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势如此严峻下，作为一个快要踏入社会的大三学生，专业实习拉近了我与专业实务操作的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野。从这次实习中，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，这才是我们学习与实习的真正目的。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

实习文员的个人工作报告集锦五篇

三人行，必有我师。在忙碌中文员实习工作也要接近尾声了，此时我们可以好好做一个总结，通过实习报告可以复盘我们工作中的得与失，才能从中获得成长。什么样的文员实习报告是高质量的呢？以下是工作总结之家小编收集整理“实习文员的个人工作报告”，大家不妨来参考。希望您能喜欢！

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇二

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。xx

年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品（服务）十强□xx年由工商银行自主投产成功的全功能银行系统，为业务和管理的进步提供了强健的动力。

此次实习的目的在于：掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，使教学更有针对性，对学生就业岗位需求把握更灵敏。

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，人员配备等。

（二）了解银行的基本业务流程，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。

在分行领导的指导，帮助下，我们首先就银行工作中所必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。特别要说的是珠算，很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代，为什么还要苦练珠算，为什么不用计算器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。

接下来，我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程。工行柜面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，都必须进入nova系统办理。此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账，柜员必须学习如何打印流水，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，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。

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能“照本宣科”。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本情况等，并结合企业的生产实际和用人标准，不断完善教学方案，改进教学方法，积极开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

这次下企业实践，除了使我对工商银行的基本业务有了一定了解外，银行职员的工作态度和职业礼仪也给我留下了深刻的印象。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。但以礼待人固然重要，绝不能抛弃基本的职业道德和素养。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，职员也必须要求对方出示证件，而当对方有所微词时，职员则须耐心的解释为什么必须得这么做。

听许多毕业班老师交流时说到：不少毕业生刚到企业时，常会“水土不服”，上手慢。我想这与老师对企业用人标准不够了解有关。但这次下企业使得老师们都获得了共同“信号”：企业青睐综合素质高的职教师，即学生除了扎实的专业技能，还需要良好的口头表达，人际沟通，应急反应等能力，如一些单位招聘人才时，还会考一考“字写得怎样”，“电脑水平如何”，“英语沟通是否顺畅”等，这些能力在平时都应让学生有所“储备”。

此次的下企业实践活动使我受益匪浅，对今后的教育教学起到了积极的指导作用。期望以后能有更多类似的学习机会。

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇三

从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，

以效益为目标,以创新为动力,积极拓展市场,优化客户结构,增强资金实力,提高资产质量,深化内部改革,各项业务健康快速有效发展,各项管理水平不断提高,经营效益不断提升,同业竞争能力不断增强,较好地履行了岗位职责,基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场,认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局,坚持讲大局、讲发展、讲稳定,依法合规经营,创造性开展工作,从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中,始终把学习作为增长知识和才干的重要途径,有计划、有系统地精读的著作,努力把握其基本观点,领会其精神实质,不断提高自身的政治素质,增强政治鉴别力。使头寸资金保持较低的占用水平。

积极开展系统内票据回购业务,提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序,对利率定价流程进一步明确,全行利率定价行为逐步规范,较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》,使贷款定价更科学化、规范化和制度化,进一步提高了全行利率定价管理水平。

二、坚持严格管理,加强合规文化建设

只有严格的管理,才有高质量的发展。基于以上认识,我在坚持发展是硬道理的同时,始终做到从严治行,强化管理,较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识,强化一级法人观念,维护一级法人权威,自觉维护农行的整体利益,自觉按总、分行的制度和规定办事,严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉

遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区

金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20_年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，

践行着我们的诺言，透过我们努力的工作和用心向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，透过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在__这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，透过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，用心参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

二、存在的不足和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问:工作代表着什么?对于这个问题,每个人都会有不同的答案,我是这样看待工作的,工作是我人生价值实现的途径,工作是我家庭生活的好伙伴,同时,工作也是提升个人魅力的有效工具,因此在新的一年里,我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙,我会改善自己的不足,继续以一种学习的心态对待工作,在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地,落实兴业的服务理念,争取做一名优秀的兴业人。

20_年对我来说,是加强学习,克服困难,开拓业务,快速健康成长的一年,这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年,从21团支行调至焉耆分理处,接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下,我学到了很多业务知识和做人的道理,从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我,大胆放手让我施展才能,从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点,但是领导仍然对我给予充分的鼓励,使我更加信心百倍地迎难而上,进而能够更有针对性的学习、改善,并不断进步。

现将工作状况总结如下:

首先,在思想与工作上,我能够更加用心主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握,各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间,我能够虚心向同事们请教,学到了很多书本以外的专业知识与技能,也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性,同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面,我有强烈的事业心和责任感,我能够任劳任怨,不挑三拣四,认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态,在把握客观环境的前提下,研究客户,透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求,力争使每一位客户满意,透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行业务技能的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待

工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台

营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌

握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，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，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行纪检工作总结报告 银行实习报告篇四

所谓电子银行业务，是指商业银行等银行业金融机构利用面向社会公众开放的通讯通道或开放型公众网络，以及银行为特定自助服务设施或客户建立的专用网络，向客户提供的银行服务。电子银行渠道和物理网点是相辅相成、渠道互补、共同发展的关系。物理网点更应侧重营销，提供一对一，个性化、差异化的服务；电子银行渠道则应侧重于银行交易，银行各渠道交易同样适用二八理论，即网点交易占20%，电子银行交易占80%，电子渠道交易是柜面的4倍。香港银行目前柜面交易占5%，电子渠道交易占95%。我行目前电子银行与柜面交易量之比为58%。1笔柜面交易成本为9.9元，1笔自助设备的交易成本为1.76元，而1笔电子银行的交易成本仅为0.42元；这些数据正是我们努力方向和动力。

我们市建行大同路分理处现有员工11名，其中主任1名，柜员主管1名，个人业务顾问2名，柜员7名，平均年龄36岁，均为大专以上学历。辖区5平方公里，市场两个，个体商业门店500多户，大型超市4家。针对辖区客户群众情况，为搞

好“电子银行”创建活动，分理处自20xx年初根据省、市行关于超常规发展电子银行业务的战略部署，积极开展“3512”营销竞赛活动，全员迅速进入“角色”。网点经理衡亮同志，积极带领全员抢抓先机，每天坚持网点经理坐大堂、抓营销，在改变服务上下功夫，灵活抓优服，对每位来网点办业务的客户始终坚持面对面交流，一对一解答，对vip客户逐一建立档案，进行差异化服务的精细化管理。为此，各项业务尤其是电子银行业务得到前所未有的突破。经过市场洗礼，磨炼出一支能征善战的建行铁军。

(一)、坚持观念更新，统一思想意识

提高思想认识，营造浓厚氛围。“认识是行动的先导”。首先，我们组织分理处全体同志认真学习了省、市行20xx年电子银行业务工作会议系列文件，深刻领会上级行领导的讲话精神，通过学习讨论，大家统一了思想，明确了全年业务发展的重点，加深了对大力发展电子银行重要性的认识。认识到，当前加强电子银行建设的意义是：一是缓解柜面排队压力、改善服务质量的迫切要求。近年来，客户对银行服务的需求趋势在逐年扩大，而银行的服务供给相对不足，其中一个典型表现就是柜面排队现象。将拥挤不堪、成本较高的柜面渠道，转移到成本低廉、方便快捷的电子渠道是必然趋势；二是提高现代商业银行集约化经营管理水平的必然选择。开放式网络，巨大的虚拟空间使得电子银行可以为客户提供标准化、批量化、综合化、程序化的产品服务，既提高了银行的服务质量与效率，也节约了运营成本，从而大大提高现代商业银行集约化经营管理水平；三是进一步增强客户忠诚度、降低客户流失率的有效手段。随着外资银行机构日益增多，小型股份制商业银行、城市商业银行跨区域经营步伐加大，客户争夺战愈演愈烈。增强客户稳定性，将有效提高后来加入竞争者的准入门槛，有利于保持持久的竞争优势。四是应对日趋激烈的市场竞争的战略需要。商业银行经营发展面临着来自经济全球化、客户需求多元化、同业竞争加剧和潜在

竞争者进入等诸多严峻挑战，强大的电子平台是整合全球资源，满足客户多元化需求的有效途径。

其次，我们结合自身实际，明确了“多管齐下抓营销”的工作思路，在认真研究支行核定任务的基础上，自我加压，提出了人人争先、任务翻番的工作目标。第三，我们认真学习借鉴郑州南环支行、河北献县支行发展电子银行的先进经验，鼓励大家大胆开口营销，不要怕被客户拒绝，使大家树立起“大胆开口，开口就有机会，开口就有收获”的营销理念，在平时的工作中，注意多鼓励，帮助大家增强自信，让每一位同志接待客户时都能做到“三多”，即：多问一句、多听一句、多介绍一句，真正把主动营销电子银行产品变成了一种良好习惯。通过充分动员，使大家对发展电子银行的重要性、发展电子银行的任务指标和发展电子银行的营销理念，做到心中有数。

（二）、坚持产品体验，畅通营销渠道

实行好产品体验，分享建行营销文化。我们认为，只有自己认为有价值、有意义，柜员才能有向客户营销我行电子银行产品的主动性和积极性。为此，我们多次组织分理处全体人员学习电子银行知识，并在此基础上亲身使用电子银行产品，切身的体验不，仅让大家全面了解了各种产品知识，成为使用电子银行的专家，更让大家的营销有了底气。当大家结合自己的亲身体会，把个人网银、手机银行、短信等产品安全、方便、快捷、优惠等特点介绍给客户时，客户也乐于接受。在这一过程中，我们不仅是向客户销售了产品，更是挖掘了客户的潜在需求，为客户提供了增值服务，分理处每一名同志蕴藏的潜能被充分激发出来，每天的晨会上，大家都纷纷提出自己的营销目标，“我今天要销售6个网银”，“我要签10个短信”，“我要完成5个手机银行”。有了目标，就有了动力，当日终统计营销业绩时，常常发现大家又把目标定低了。特别是刘建同志，他的电子银行营销业绩是我们分理处最棒的，平时工作中他开口最多，被拒绝也是最多，正是

在一次次的成功与失败中，他收获了营销的喜悦。

同时，我们也让客户群众参加产品互动体验，帮助大家深入了解我行各项金融产品。一天的活动下来，很多人现场申请并开办了相关业务。除了体验各种业务，客户还可以通过产品经理、理财经理、客户经理的讲解、观看幻灯课件等形式，初步了解建行个人银行业务、公司业务、信用卡业务、电子银行业务、国际业务、中间业务的重点产品。如营销持存折客户办理银行卡，再通过网上银行或手机银行把折和卡联在一起，特别是代发工资客户，可以通过预约转帐的方式联动，就是在发工资后的日子做一个预约，到时候款就直接到了卡上，用卡可以24小时在自助设备上取款，省去排队的烦恼；还有就是交纳燃气费，交纳燃气费的网点特别少，交费每次要等半小时左右的时间，营销这类客户可就广了，30岁至50岁的人群，他们是交纳燃气费得主力军，告诉他们用电子银行联上卡在家里就能办理，不要跑到燃气公司去排队了，大部分客户容易接受，这种喜闻乐见的营销方式得到了客户的认同。主要目的就是希望借此搭建一个银行与客户交流的平台，让建行的服务和产品走进千家万户，让客户了解建行、走进建行，与建行携手合作。

(三)、坚持业务培训，提高员工素质

组织全员充电，临阵岗位练兵。要想打硬仗打胜仗，必须有一支战斗力强的作战队伍，而培训就是培养这支队伍的重要手段。我们始终强调电子银行业务培训工作的极端重要性，把其提高到能否准确、有效地做好客户服务工作，从而真正落实“以客户为中心”的服务理念的高度。在业务培训方面主要做了三项工作，为电子银行产品营销奠定了坚实的基础。一是从每月举办一次电子银行最新业务培训，重点对网银和手机银行及新业务培训，全员参加培训学习，覆盖面达到100%。二是对个银骨干人员进行重点培训，业务骨干全部参加了集中培训，采取上机操作和考试相结合，使每个参加培训的员工都能成为能硬仗的战斗员。三是进行了岗位练兵，

围绕电子银行业务内容，开展了“一帮一，一对红”活动和比学赶帮超活动，在全分理处掀起了发展电子银行新业务竞赛的热潮。

(四) 坚持宣传造势，营造浓厚氛围

业务要发展，宣传要先行。针对客户不太熟悉、不太了解银行电子银行产品的状况，我们先后举办了“电子银行产品营销”等系列活动，突出宣传该行电子银行产品安全性、便利性以及“短信通”人性化服务、超值服务的特点。整合了宣传资料，放置了浅显易懂、简洁明了的产品宣传简页、海报、折页和手册，让营业网点员工进行宣传和营销，提高客户信息量和认知度，在扩大了短信宣传网银理财产品的覆盖面，大大地促进了理财产品销售。

不断加大宣传推广力度，树立电子银行品牌。一是要加快对柜面业务的替代速度，提高研发效率，网银产品不仅要能解决大众化需求，更要精细化到针对特定客户群的不同个性化需求，不断推出新品吸引客户，形成独有优势，打造独有品牌。二是在自身网点投放led广告，在客户营销过程中，不断宣传和强化电子银行渠道的优势，赢得客户良好口碑。三是高度关注各项电银渠道评比活动，第三方评价机构的评选活动，认清自己所处的位置，在比较中找到差距，找到自信，努力扩大影响力，有效提升品牌价值，不断增强互联网经济时代商业银行的竞争力。

平时，我们还特别注意在营业厅现场宣传推荐我们的产品。选的宣传对象主要是从新开户的客户做文章，从源头联动电子银行产品，首先在大厅的排队机处迎接客户，如有新开户的客户就帮助复印身份证，指导客户填写开户申请书，就询问客户办卡的用途，如果是等别人汇款的，就告知客户我们建行有免费试用短信通业务，账户变动及时给你发信息，你也可以发信息查询明显，还可以交话费，如果是附近个体工商户，我们就推荐电子银行套餐（网上银行，手机银行，短

信通知)向他们营销我们行的电子银行,省时,省钱,省力特点;建行e路通,理财好轻松,这句话非常实在,这是一个我们一位有名的牙医给我讲的,这位杜医生是我们行的白金级客户,比如说买完基金,账户金就不来网点了,我们就给客户联系,问他知道买的产品什么情况吗?赚了还赔了,他竟然不知道,说太忙了,我到他的诊所一看才知道,他根本就没有时间去银行办理业务,去看病的都得预约,我就告诉他我们行有网上银行非常适合你的情况,他说我根本不会上网,我说你楼上有电脑,保证让你一次还教会你怎么用钱生钱呢!我带着杜医生去网点签约了网上银行,回来就教他怎么在网上买卖金,而且手续费还打折优惠,怎么转换,怎么查询,账户金怎么买卖,怎么挂单交易,告诉他挂单交易睡着觉就可以赚钱的,有什么事随时给我打电话,过了有不到一个月,杜医生给我打电话说“行e路通,理财好轻松”告诉我他的理财产品大约12%,比存定期的收益高多了,等休班要请我酒呢。我听了心里美滋滋的。我们坚信付出就会有收获。

(五)坚持差别化营销,完善网银服务流程

在平时的工作中我们体会到,只有注重差别化营销,不断完善服务流程,才能取得最佳效果。当客户进入网点,来到大厅取号或在填单台填单时,首先由大堂经理有效识别客户,简明扼要介绍一下我行电子银行产品的功能,对汇款客户突出使用网银或手机银行手续费打折的优惠政策,先入为主让客户对电子银行产品有所了解,引起客户的兴趣;当客户到柜台办理业务时,柜员根据大堂经理的提示,不失时机地进行营销推荐,耐心细致的讲解,加上运用得当的话术,客户已经很自然地接收,然后水到渠成办理签约手续;签约成功后,柜员呼号大堂经理带客户到电子银行演示区现场激活,仔细为客户讲解和演示产品使用方法和注意事项,并告知客户使用过程中遇到任何问题可以随时联系,从而解除了客户的后顾之忧。对个人高端客户和企业网银客户,我们十分重视售后服务,经常通过电话联系等方式进行回访,有的还要实行上门服务。如今年7月中旬的一天,天气特别炎热,中午

下班后网点经理衡亮刚到家楼下，接到一位鲁南玻璃城的季经理的电话，说他的电脑重做系统了，企业网上银行用不了，最近玻璃涨价，急着往外地汇款，否则这笔生意可能就做不成了，银行对公柜台也下班了，问能不能让公司去车到银行去接你，来公司给处理一下。衡亮深深知道对客户来讲时间就是金钱，时间就是效率，第一反应就是请你在公司等着，不要来接我，路上耽误时间，我直接开车去你公司；挂了电话，调头就奔鲁南玻璃城去，近半个小时的路程到了季经理的公司，季经理早在大门口焦急的等待了，说了好多客气话，我马上就给客户下载企业网银签名通，就是下载不成功，马上意识到可能是internet选项—安全—activex控件与插件被禁用的原因。处理完毕后下载安装成功，季经理马上安排财务人员汇款，款汇出去后季经理马上与客户取得联系，让客户查看汇款到了吗？客户说刚收到短信，款已到合作愉快，季经理的脸上露出了喜悦，说真的谢谢你了衡经理，你今天帮了我大忙了，我们公司以前在其他行的网上银行有问题他们都是让打客服电话的，你们能在休息的时间又开着自己的车来马上帮我们公司解决了问题，又是请吃饭，又是给加油，都被我婉言拒绝了。就对季经理讲“想客户之所想，急客户之所急”是我们建行人应具备的素质。

后来，作为鲁南玻璃城企业协会的秘书长，满怀感激之情的季经理把他所在玻璃城的企业给我们建行进行了推荐。后有六家企业经季经理的从中牵线，落户我们大同路分理处，同时开通了企业高级网银，企业短信通知，进一步提高了客户对我行的满意度和忠诚度。

同时，针对中高端客户及个体私企业资金往来频繁，我们对其重点推介网上银行/手机银行转账与短信提醒功能，突出宣传“足不出户办业务、享受优惠价格、实时监控账户状况”三大特点，取得良好效果。为充分挖掘客户资源，全面实行捆绑式营销，提高营销技巧，确保大堂制胜，采取大堂经理，客户经理和员工立体互动营销，确保成功率。主动推介网上银行、手机银行、银信通业务，从而提高营销成功率，确

保“营销一户、教会一户、开通一户”。

(六) 坚持柔性激励，打造卓越奋进团队

是讲求柔性激励，打造卓越团队。激励与表扬是前进的动力。每天的晨会上，销售冠军不仅受到口头表扬，得到一张表扬卡，还能得到网点经理颁发的小礼品，这样的表扬不仅能立即鼓舞士气，还让大家一天都精神振奋。从第一个客户办理业务开始，分理处营业大厅里随时都闪现着网点经理的身影，一个会意的手势，一个小小的鼓励，一次对后进员工的指导，都在激励着大家营销、营销、再营销。柔性激励措施的实施，极大调动了员工的营销热情，呈现出“比、学、帮、敢、超”的营销氛围。正是靠着团队的力量，我们完成了一个个营销任务，实现了一个又一个新的跨越。

根据电子银行业务时尚、便捷和高效的特点，我们以网上银行为重点，围绕网上银行有针对性地开展了一系列提质增收的数据库营销活动，搜集整理了辖内个人高中端客户进行精准营销、定向营销和捆绑营销，组成营销小组深入各企业及单位积极营销，做到“人人头上有任务，个个身上有担子”，全分理处无论是负责人还是员工，都认识到了电子银行产品销售的重要性，实现了由“要我营销”向“我要营销”的意识转变，领导带头，全员参与，全员营销、主动营销，柜员周末营销已成普遍现象，全员参与，联动营销，将电子银行业务营销推向新的高潮。

在同业竞争中不进则退，慢进也是退。在竞争激烈的环境下，如何创新产品、创新服务成为各家银行提升竞争力的有力资本。目前，全行上下都在大力发展电子银行业务，我们大同路分理处虽然做出了点滴成绩，但与上级行要求相比，与其他先进行相比，还有一定差距，这也正是我们继续前进的动力。在今后的业务发展中，取人之长，补己所短，积极进取，团结拼搏，争取在上级行开展的各项竞赛活动中取得更加优异的成绩，为我行电子银行业务的超常规做出更大的贡献。

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇五

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下□xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到20xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%；结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

- 1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

- 2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员

工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业

务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已

开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇六

为认真贯彻落实中央全面从严治党的精神，根据中组部、中国邮政集团公司党组、总行、省分行党委的工作部署和要求，切实加强对全行基层党支部书记抓党建工作定期开展述职评议考核工作。近日，邮储银行南昌市分行党委出台了《中国邮政储蓄银行xx市分行基层党建工作述职评议考核办法(试行)》。

一是明确了每年四季度，由市分行党委下发文件，以上级评议与党员群众评议相结合、定性定量考核相结合、现场述职

与书面述职相结合的形式，对上述单位当年的党建工作开展述职评议考核。

二是确定了基层党建工作述职评议考核的重点内容。落实全面从严治党要求，健全和完善本单位党的组织体系和工作机制情况；完成上级党组织年度党建工作重点任务情况；全面加强本单位党的建设情况；充分发挥企业党组织职能作用情况；下一步工作思路、工作重点和措施。

三是细化了述职评议考核工作流程。下发考核方案、开展年度自查、撰写述职报告、进行现场检查、召开党建述职评议会、按时上报两个书面报告、认真抓好整改落实工作。

四是注重了考核结果的通报及运用。市分行党建工作领导小组根据各单位的日常工作情况和述职情况形成综合评价上报市分行党委。根据现场检查打分情况，评定为优秀、良好、一般、较差4个等次，评定结果经市分行党委审定后，在全行通报；市分行党委将党建述职评议考核工作的结果，作为今后全行评优评先工作的重要依据，党建述职评议考核工作的情况纳入领导班子和领导干部年度考核，并与企业绩效考核挂钩。

该行基层党建述职评议考核办法的出台，使基层党支部书记进一步增强了管党意识，找准了抓党建的突出问题，激发了抓好整改的动力，形成了抓好党建的工作氛围。

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇七

一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。坚持不懈地开展职工之家建设活动，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体水平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮储银行的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有计划，年中有检查，年末有

总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全行共 5 个工会小组，好的或比较好的工会小组达 90% 以上，会员和职工群众对工会的信任率达 90% 以上。

二、把维护职工合法权益贯穿到工会工作的各个方面。根据《职代会条例实施细则》，支行工会将进一步抓好职代会各项职能的落实，坚持和完善职工代表大会制度，每年定期召开一次职代会，企业中的重大决策，均由职代会审议通过，贯彻职代会五项职权，充分行使职工代表的权力，全员参与企业民主管理，民主监督，对企业主要领导实行民主评议，在企业民主管理上实行党政工齐抓共管。同时推进行务公开，确保职工的知情权。在维护职工经济利益时，把职工关心的热点问题作为维权的切入点。每年为每个职工入意处保险 100 元。坚持走访慰问制度，今年走访一线职工 13 人/次，每人送上价值 500 元的慰问品，探望生病员工 2 名。为解决员工居住分散，中午生活不好安排等困难，通过联系办理员工伙食团，补发午餐、交通、水电费为员工办好事。

三、紧紧围绕企业的中心工作，针对邮储银行业务发展中的难点、重点，积极开展各种劳动竞赛活动。在邮政储蓄短途攻关赛中，工会配合行政领导，做到全员发动，不漏死角，倡导正向激励机制，每个职工都能以企业的效益为中心，千方百计的完成任务，尤其是机关后台员工起到了表率的作用，使竞赛活动取得了令人满意的结果。截止到 12 月 31 日邮储累计余额达 1.6 亿元，净增额达 5000 万元。公司业务余额达到 1.35 亿元，超分行计划 3500 万元；信贷发各项贷款？万元，结余？万元，完成分行计划的？。全行三大收入指标圆满完成任务，取得了较好的经济效益。

四、与节日、纪念日及企业的中心工作相结合，在抓好生产经营的同时，组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年开展了庆“三八”女工综合知识竞赛；、国庆节员工趣味体育活动，我与银行共成长演讲比赛、组织开展了职工红色教育基地参观活动，职工党员联欢会。活动的举办增强了

企业的凝聚力，也充分调动了职工工作的积极性，密切了员工关系，提高了工作效率。

一、 每个季度召开一次职工联欢会，全年召开四次职工联欢会。

二、 每个季度召开一次工会委员工作会，就职工思想动态和生产生活中存在的问题进行汇总梳理，及时形成文件提交行务会处理 解决。

三、 坚持走访职工家庭制度和慰问一线职工活动，统筹安排“三 “五四”青年节、八”妇女节、 “元旦” “国庆”节的庆祝活动。 四、 进一步完善工会小组的建章立规、各专门委员会的组建。

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇八

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全

都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而归，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行纪检工作总结报告 银行实习工作报告篇九

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基矗今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，

明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度,对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1. 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；2. 坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；3. 坚持考核与经济效益指标挂钩。4. 成立了以骨干为主的结算小组；5. 积极地组织柜员上岗考试。6培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。7开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和《-----》等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设

置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20__年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%;实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的《-----》等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用

资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶。