

银行工作报告感想一句话

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行工作报告感想一句话篇一

1、提高团队的服务能力，积极参加技能培训活动

首先，为了做好我行营业厅的服务工作，做好阵地营销工作，做好员工服务知识及技能培训工作，我们参加了郑州分行组织的“服务知识竞赛”。在整个知识竞赛期间，我们取得良好的团体成绩，平均总分达到91分，进入服务。其次，我们还组织员工参加了分行组织的季度技能考试，员工在考试期间表现认真，并获得了良好的成绩。譬如在理财积分活动中，员工们积极做好理财积分活动，并最终进入分行团体排名前三。同时，我行营业厅员工到郑州分行参加了“大干五百天，储蓄上百亿”动员大会，大家在动员大会上激情高昂，深受鼓舞，并响应上级精神，大家纷纷表示要鼓足干劲完成任务。另一方面，我行营业厅积极组织员工参加零售事业部举办的“关于零售改革”“零售，我为你骄傲”征文活动，并积极投稿。努力提升我行营业厅广大员工的团队的积极性和学习的干劲，是我们xx银行营业厅持续发展，不断创造佳绩的动力。

2、强目标，进社区，保服务，一心扑在工作上

6月底，又是季度底又是半年底之际，我们营业厅人员为了存款任务，积极进入社区进行社区营销，大力宣传我行有竞争力的理财产品，每位员工都为了工作任务而鼓足了干劲。

最后，虽然没能完成我们的目标任务，但为我们后期的业务拓展做好了铺垫，更锻炼了我们员工的营销意志积累了丰富的营销经验。每个周六周日我们都要进行营业厅动态巡查，保障营业厅的服务到位，安全保卫工作不出差错。在六月份的第三方服务检查中，我营业厅也以优质的服务进入全行第三的排名，这都与我们的共同努力是分不开的。每周我们都对各家银行的理财产品进行调查，掌握他行的产品政策，做出比较，知己知彼，更好的向客户推荐我行优势产品。为我们赢得了更多的客户。

思想教育是强化我行员工素质、工作能力，以及团队组织核心竞争力的重要体现。我行时刻关注营业厅综合服务营销工作情况，关注了解员工思想动态，积极构建和谐、纪律严明的团队。思想决定态度，对员工的思想教育我们一直没有停止过，每个月我们都会及时关注了解新老员工的思想动态，当员工工作上出现难题，思想上出现松懈等不良因素时，我们会与员工进行思想交流谈话，找准员工在工作中出现各种问题的结症所在，确保员工的工作各方面的后备保障，使员工消除思想顾虑和心理负担，并努力挖掘每位员工自身的潜力，让他们以更大的热情投入到工作中，并对自己负责，对银行负责。我们最大限度的让营业厅的整个团队在工作中形成一种更有执行力、创造力和战斗力的工作氛围。

继续加强我行营业厅的工作进度，确保各项工作顺利及时完成。对未上岗新员工进行全方位服务，业务，营销培训，让扎实的理论知识和技能知识武装新员工的头脑，并且用“以老带新”的方法制定了新员工的相关培训计划及进度，使新员很快适应本岗位工作，并在新的工作岗位上努力奉献。另外，我们要加强员工的班后技能练习，服务演练及服务光盘观摩培训。让每一个员工都熟练掌握营业厅的工作要领。在以后的工作中，我们会继续昂扬斗志，以为我行创造价值为方向，大力提升营业厅广大员工的创造价值的的能力，以拓展视野为追求，奋力拼搏，为我行未来奠定更加深厚、坚实的基础。

银行工作报告感想一句话篇二

三、积极发挥纪检监察在种类检查中的组织、协调作用。积极协助配合本行业务部门开展 2009 年度业务经营真实性检查。并顺利通过省分行驻福州 合规办的严格检查。为迎接总行集中 审计，根据省分行营业部业务经营管理自查自纠工作部署，组织召开开展业务经营管理自查自纠工作会议；根据自查中发现的有关问题线索，及时督促有关部门对业务经营管理自查自纠发现的问题的整改。严明纪律，违规必究，有效遏制了道德风险和操作风险的产生。

五、落实了 纪委书记与 网点负责人的约谈制度。一季度，针对试验区开发建设，县域民众多热衷于实业投资，如隧道工程和本县目前炙手可热的房市。本人着重从员工行为排查、制度执行力和廉洁从业等方面约谈了 6 位网点负责人，增进了 网点负责人抓员工管理的针对性、实效性，取得了良好效果。

六、季度案件防范分析会成效显著。在支行党委召开专题案件防控工作会议后，于 3 月 30 日由本人主持召开了本行一季度案件防范分析会，支行党委全体成员，本部各部门负责人，各营业单位负责人、会计主管共 25 人参加了会议，着重分析了制度执行、员工行为、业务自律监管、违规积分及整改责任落实等情况，会后形成会议纪要并以支行正式文件下发通报。

七、按规定开展员工行为 排查工作并建立台 帐。对存在苗头性、倾向 性问题在会上组织讨论分析，查摆原因，并取得共识，达成应对相关问题的有效措施。从一季度员工行为排查情况分析，虽有个别 员工投资股市现象，但数额很小，在其经济能力承受之内，没有发现明显的隐患问题。大家都比较珍惜目前的岗 位，并且比较安心于目前的工作状态。

八、认真落实员工违规积分管理辦法的有序实施，经常督促积分管理小组务必按照“积分管理辦法”组织检查并及时严格对有违章违规行为的员工进行积分登记，并建立积分台帐，本季度共对 21 人次进行积分登记。同时，利用以会代训方式，多层次地组织干部员工了解熟悉违规积分的有关规定和积分标准，不断引导广大员工自我约束，自我管理，遵章守纪；真正做到预防在前，化解在先，逐步形成全员合规操作、全员防范案件的良好氛围。

九、狠抓落实营业单位负责人执行“十亲自”检查工作制度，强化县支行“十亲自”量化考评小组，成员的考评质量，督促考评部门切实履行职责，坚持深入营业单位查看“十亲自”执行情况，确保“十亲自”工作求真务实，形成制度化、规范化。同时加强对“十亲自”系统监测，督促各网点负责人履行“十亲自”职责，把操作风险、案件风险消除在基层一线。并将“十亲自”履责情况与网点负责人的效益工资挂钩，提高了网点负责人抓“十亲自”制度落实的自觉性、主动性。一季度，“十亲自”系统录入完成率达 100%。

十、加强对行风建设的组织协调。认真落实行风建设和民主评议行风的有关规定和精神，通过将行风建设融于各项业务中等有效做法，进一步加强了我行行风建设。

十三、强化安全保卫及防范措施的落实。利用“两节”期间，狠抓安全保卫“人防、物防、技防”有关措施的落实。全面查检营业场所可能潜在的风险隐患，夯实防范基础。经受了“两节”期间上级行“飞行队”金库检查和安全保卫检查；县公安与县银监办联合检查组的检查；坚持了常规安全保卫自律监管检查的同时，抓好不同时段、不同侧重项目（如防火、防盗、防抢等）的专项检查，最大限度地将可能潜在的安全隐患消除于萌芽状态。及时配合做好网点转型中自助设备、自助银行、网点建设的技防、物防设计的审批和上报、验收等工作。

以上是我第一季度工作情况的汇报， 有不足之处请领导批评指正。

- 1.银行员工 工作报告
- 2.银行员工工作报告
- 3.银行试用期转正工作报告
- 4.商业银行工作报告
- 5.银行上半年工作报告
- 6.银行大堂经理个人工作报告范文
- 7.银行安全保卫优秀工作报告总结
- 8.银行董事会工作报告

银行工作报告感想一句话篇三

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工作实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的工作实习之旅，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！

对于我们工作实习生来说，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回，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，我们支行的工作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。

工作实习的日子真的是“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！（）我们在工作实习中扫过楼，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！

银行工作报告感想一句话篇四

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，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。

银行工作报告感想一句话篇五

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识及技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，

我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营

机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！

银行工作报告感想一句话篇六

您好！

我很遗憾自己在这个时候向xx银行提出辞职。

来到xx银行差不多一年了，在这很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是经理您！是您给了我一个又一个很好的学习机会，让我在踏进社会后第一次有了归属的感觉。经理您一直对我的栽培与信任，我在这只能说，我令您失望了！离开xx银行的

这刻，我衷心向您说声谢谢！

人生数十年，弹指一挥间，一枯一荣，皆有定数。一年来可能还绑不住我年轻火热的心吧？或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。我想只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。不论以后的成功与否，我头始终一直往前看的。

离开xx银行，离开曾经一起共事的同事，很舍不得，舍不得领导们的关心，舍不得经理的和善和信任，舍不得同事之间的那片真诚和友善。也祝愿xx银行在往后的发展中更上一层楼，事业蒸蒸日上！

以上所述，因个人原因，现正式向xx银行提出辞呈，希望领导给予批准，谢谢。

辞职人□xx

20xx年xx月xx日