

2023年智慧金融解决方案(大全5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

智慧金融解决方案篇一

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，努力营销对公理财，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，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业_成功申报为总行级重点理财，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，实现年末新增对私存款160万元。在对公理财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理财经理的时候，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，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财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，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名理财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。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重要，明白了理财的需求，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理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的话题，解决理财急需解决的问题。

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，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，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，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。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，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

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，成为一名优秀理财经理。

智慧金融解决方案篇二

为什么m2目标下调?民生证券宏观研究员李奇霖告诉21世纪

经济报道记者□m2不光是货币宽松就能确实的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

gdp变化：从7.5%到7%

20xx年政府工作报告提到，经济增长预期7%左右，考虑了需要和可能，与全面建成小康社会目标相衔接，与经济总量扩大和结构升级的要求相适应，符合发展规律，符合客观实际。而20xx年，则是如此表述：经过认真比较、反复权衡，把增长预期目标定在7.5%左右，兼顾了需要和可能，这与全面建成小康社会的目标相衔接，有利于增强市场信心，有利于调整优化经济结构。

弱化gdp指标，似乎成为了20xx年的“潮流”。在此前召开的地方两会上，除西藏设定的增长目标与去年持平外，29个省份均明确下调了gdp增长目标。上海则只提出了“经济平稳增长”。各省份大多将gdp增长目标设为一个区间值，而非绝对数字。

民生证券研究院执行院长管清友表示□20xx年gdp目标7%，不过度“唯gdp化”，也不去“gdp化”，强调经济结构优化。按照提出的“20xx年全面建成小康社会、实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番的目标”，未来6年只要保持6.6%以上的gdp平均增速即可，7%是经济增长的预期性目标，不是约束性目标，高一点低一点都可接受，季度波动也很正常。

事实上，统计局公布的数据显示□20xx年，中国gdp增速为7.4%，创下自1990年以来的新低，略低于年初“两会”设定的7.5%的目标。

但是，另一方面，也不能过度“去gdp化”，经济建设仍是基础，发展是硬道理，未来宏观政策仍将维持相对宽松和积极的态势，不过方式上更加注重结构优化。经济虽有下行压力，但劳动力人口供给收缩，服务业吸纳新增就业能力显著增强，完成全年4.5%的失业目标难度不大。

申万宏源证券朱晓明进一步指出，中国政府的gdp目标已经连续在20xx和20xx年定为7.5%左右，随着潜在增速的下移，政府工作目标增速也将不断下台阶，预计在20xx和20xx年的增长目标均将下调到7%左右，之后可能逐渐下调到6.5%左右。

货币政策变化：从“预调微调”到综合运用货币政策工具

20xx年政府工作报告，对此描述为：稳健的货币政策要松紧适度。加强和改善宏观审慎管理，灵活运用公开市场操作、利率、存款准备金率、再贷款等货币政策工具，保持货币信贷和社会融资规模平稳增长。

而20xx年则为：货币政策要保持松紧适度，促进社会总供求基本平衡，营造稳定的货币金融环境。加强宏观审慎管理，引导货币信贷和社会融资规模适度增长。要加强财政、货币和产业、投资等政策协同配合，做好政策储备，适时适度预调微调，确保中国经济这艘巨轮行稳致远。

在货币政策的表述上看□20xx年，货币政策还在强调定向调控、预调微调，并且公开表述中比较避讳降准和降息这两个工具，但是，此次20xx年的政府工作报告，特意强调了综合运用各种货币政策工具，举例还提到了降准、降息，实质上就相当于预示着货币政策的趋于宽松。

随着1月cpi增速创五年新低□ppi持续负增长，市场普遍担心中国经济会陷入通缩。虽然官方表示目前我国还没有进入通缩，但是通缩风险不断加大已成为业内共识，未来宽松政策

有望继续加码。

20xx年经济开局形势不佳，央行已经分别在2月4日和2月28日宣布全面降准和全面降息。

中信建投证券黄文涛表示，由于资本外流及实际利率增加以及用以支持社会性支出的财政赤字加大，需要实施较为宽松的货币政策以抵消上述现象所带来的影响，因此可以预测中国今年的宏观经济政策将较去年更为宽松。因此预计，我国将继续下调利率和存款准备金率。

管清友也表示，前短期资金利率仍处高位，制约长端利率下行空间，不利于实体经济融资成本降低，再考虑到外汇占款缺口，预计降准、降息、定向宽松等宽松措施还将轮番上阵。

广义货币(m2)变化：从13%到12%

20xx年政府工作报告，对广义货币m2预期增长12%左右，在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些。而20xx年则如此表述：广义货币m2预期增长13%左右。

为什么m2目标下调？民生证券宏观研究员李奇霖告诉本报记者□m2不光是货币宽松就能确定的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

朱晓明进一步介绍□20xx年的m2增速目标定为13%，确定方式基本是按照“7.5%左右gdp目标增速+3.5%左右目标通胀+2%的额外增速”，今年的gdp增速由7.5%左右下调到7%左右，通胀目标由3.5%下调到3%，共计下调1个百分点，故而m2增速目标也相应下调1个百分点到12%，总体仍然反映了“松紧适

度”的政策取向。

但是，这种下调也预留了空间，增加了一句“在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些”。李奇霖表示，政府也不想下调太多，否则实体经济融资成本会变得更高，所以又给了这样一个弹性的说法。实际上还是一个稳增长的考虑，也是考量经济增长的动力发生了变化。

值得指出的是M2增速目标只是一个参照。对于往年的数据，在多数情况下，实际M2增速都超过了“两会”设定的目标。

但是20xx年一年M2实际增速开始放缓20xx年，M2增速仅为12.2%，低于年初“两会”设定的13%左右的目标20xx年1月M2同比仅为10.8%，增速分别比上月末和去年同期低1.4个和2.4个百分点，增速创下1986年12月以来的新低，主要是因为经济有下行压力，银行风险偏好收缩时，信用派生存款的力度不够。

20xx年存款保险制度将落地

20xx年政府工作报告指出，推进利率市场化改革，健全中央银行利率调控框架。推出存款保险制度。而20xx年的表述为，继续推进利率市场化，扩大金融机构利率自主定价权。建立存款保险制度，健全金融机构风险处置机制。

中金证券的研报指出，政府工作报告谈到要构建中央银行利率调整框架，当前银行间市场利率高企，主要反映央行货币政策调整滞后，本周央行下调逆回购发行利率、降低slf触发利率，但银行间流动性投放量仍偏低，预计未来央行力度加码，银行间市场利率下行空间大。

对于推进利率市场化，实际上在国务院常务会议上已经提出，并且在不断推进中。

2月28日，央行宣布全面降息，并进一步将存款利率浮动区间上限由基准利率的1.2倍扩大至1.3倍，这是我国存款利率市场化改革的又一重要举措。央行相关负责人还指出，尤其是在存款保险制度即将推出，相关配套改革取得重大突破的背景下，进一步扩大存款利率浮动区间的条件基本成熟。

20xx年，作为利率市场化的重要一步，存款保险制度已经开始公开征求意见。虽然争论很多，但是此次政府工作报告明确指出“推出存款保险制度”，加之外管局局长易纲也在“两会”期间公开表态“存款保险制度应该会于今年实施”，都预示着存款保险制度的即将“落地”。

民营银行放在了金融改革第一条

20xx年政府工作报告提出，推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构，成熟一家，批准一家，不设限额。而20xx年是稳步推进由民间资本发起设立中小型银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构及融资中介服务机构。

20xx年“两会”期间，银监会主席尚福林首次宣布了民营银行试点破冰的消息，很快，前海微众银行、上海华瑞银行、浙江网商银行、温州民商银行、天津金城银行成为首批获准筹建的5家民营银行。20xx年1月初，前海微众银行正式开业，随后上海华瑞银行也于2月份试营业。

20xx年新年伊始，前往深圳微众银行考察。今年的政府工作报告在谈到金融改革时，将民营银行的表述放在了第一条的位置，都可见政府对民营银行的重视程度，也可以看出对民营银行降低缓解实体经济融资难、融资贵问题的希望。

建立存款保险制度是发展民营银行、中小银行的重要前提和条件，随着存款保险制度将在20xx年推出，民营银行的发展

也将提速。特别是“不设限额”一词，也为未来民营银行的数量创造了更大的想象空间。

20xx年政府还报告指出，发挥好开发性金融、政策性金融在增加公共产品供给中的作用。而20xx年则为：实施政策性金融机构改革。

朱晓明介绍□20xx年虽然狭义财政更为积极有力度，但土地出让金和地方融资平台两块收入的减少将不可避免使得地方财政出现“坍塌”，财政部积极倡导的ppp模式短期可能难以独木擎天，在房地产投资趋势性下行的背景下，要加大基建投资的托底力度，仍需要国开行、农发行等政策性银行的金融支持，预计今年仍可看到政府通过政策性银行以类似psl的方式向基建、棚改、保障房提供金融支持。

管清友也指出，当前，财政收入增长放缓、土地财政难以为继，城投剥离地方政府融资职能□ppp将成为基建投资重要抓手□psl有望继续加码，解决基建投资“钱”从哪来的问题。

共3页，当前第2页123

智慧金融解决方案篇三

通过模拟投资与理财实习，理解与掌握用软件进行金融投资的方法，对证券投资市场学的基本知识有近一步了解，学会利用k线图等相关工具分析股市的走向，预测大盘及个股的走势，树立正确的投资理财观念；通过硬件实习了解微机系统结构和技术、掌握微机的组装技术、掌握局域网的建立、掌握各种操作系统的安装。通过理论联系实际，巩固所学知识，提高实际动手能力，提高处理实际问题的能力。

二、实习单位

我们此次实习的单位是陕西科技大学，学校创办于1958年，时名北京轻工业学院；1970年迁至陕西咸阳，定名为西北轻工业学院；1977年被国务院确定为全国88所重点院校之一。

数学综合实验室，理学院学院虽小，但起到小心脏的作用，不可缺少！

三、实习任务

20xx年2月24日到3月14日进行金融实习：通过老师的授课和查询相关资料，了解我国股票发行与交易的基本情况并熟悉证券交易客户端和证券分析软件的使用后，确定自己的股票交易战略并进行交易，最后对自己交易的股票进行回顾；3月10日到14日期间进行硬件实习：观看录像，学习微机的组装技术，学习拆卸及组装旧微机然后安装新微机再学习各种操作系统的安装并组建局域网。

四、实习安排

20xx年2月24日-20xx年2月28日金融实习

20xx年3月3日-20xx年3月5日 金融实习

20xx年3月6日-20xx年3月7日 校外参观实习

20xx年3月10日-20xx年3月14日硬件实习

五、实习内容及过程：

5.1金融实习（模拟投资于理财实习之模拟炒股）

1. 交易策略

力股的动态变化进行分析。在选择几只股票进行短线操作的

同时，购买一只股票进行长线操作，我选择万科a进行长线操作，由于时间太短出现了亏损，但现在已经出现了上涨。

2. 交易原因

首先实习时间较短，不适合长线操作，所以我选择短线投资为主，辅以一只股票进行长线操作，进行观察。其次，短线和长线相结合，能尽量减少风险，提高收益，减小心理负担。但是由于实习时间短，所以为了保证在短期提高收益，我只能以短线为主。

3. 交易过程

20xx年2月26日，在老师指导下，我以14.54元持仓价买入第一支股票伊利a进行长线操作。2月27日，我在连老师的指导下以12.23元的持仓价买入陕汽a。2月28日，我当时认为大盘涨势已经突破最高，之后几天可能会下跌，所以我决定以13.01元的价格卖出该股票，这支股票的成功，让我对之后的股票操作产生了很大的信心。2月28日，我以9.74元持仓价买入亿利能源100股，当时dif线向上交叉dea线，而且上影线长于阳实体，表示后市看涨，可以视为买进信号，2月27日，我以10.01元的价格卖出。2月24日，以13.41元的持仓价买进重庆招行1000股，我当时参考了黄金交叉线，上升中的短期移动平均线由下而上刚穿过下降的长期移动平均线，同时出现了macd小红柱，所以就买进了。买进第二天，这支股票很不稳定，我就卖出了，当时没有以长远目光来看这支股票，特别怕赔钱，所以就保本卖出。但随后几天这支股票却是涨势，我特别后悔卖出，最后我明白两阳夹一阴，之后连续出现阳线的情况，是上涨回挡后股价再度上升的强势信号。这支股票给了我深刻的教训，让我学会炒股应该不怕亏，一定要有胆识，只要不超过亏的底线。3月3日，以23.01元的持仓价买进1000股重庆钢铁的股票，该股的换手率是3.3%，说明这支股流动性比较好，较活跃，在对炒股不断的熟练过程中，

我加大了自己的买进股数，以求更多利润。但随着大盘下跌，这支股票也持续下跌，我对这支股票决策失误，随后几天我以更低成本买进，以降低持仓成本，最终成本降低到16.78元。这支股票一直持有到3月4日，然后我以更低的价格卖出，这支股让我亏了不少钱，我当时非常郁闷，最后总结自己的持仓方法有些问题，其实我应该卖出部分或更多，然后再以更低的价格买进，这样亏得或许会少点，如果运用t+0的操作方法，赚取差价，这支股的结果就不那么惨了。3月4日，买进重庆鼎发股，3月6日，卖出该股。这段期间，我持续买进以降低持仓成本，但总是赢不过大盘的走势，最后亏了不少钱，这同重庆钢铁犯了同样的决策失误。3月5日，以16.50元的持仓价买进重庆新世纪2500股，它属于商业百货模块，我比较关注此模块。3月6日，我以17.73元的价格卖出了20xx股，因为我采取了高抛低吸的短线盈利的策略，到这时候了，不能保持持有状态。我认为该股还有上升的空间就留了500股，不料，11日大盘下跌，再加上实习马上结束了，我不得不以低价卖出，但赔的不多。3月4日，买进澳柯玛股，3月6日，它出现停牌况，当时我并不知道，还好，只是停牌一天，能让我在实习结束前卖出。这也提醒了我，应该随时关注信息地雷，为买进卖出做好决策。最后，这支股让我赚到了利润。3月6日，我采取高抛低吸战略，以7.41元的低价买进重庆水利20xx股，3月7日，因为金融实习结束，我不得不把股票抛出去，最终清仓，净资产大约有16400元。

4. 交易风险控制

在交易过程中要把风险控制一定范围内，以避免不必要的损失，在出现亏损时可采取割肉进行止损，以避免损失进一步扩大。也可选择补仓，以更低价格购买该股票，使单位成本价格下降，以期望在补仓之后反弹抛出，将补仓所买回来的股票所赚取的利润弥补高价位股票的损失。原先高价买入的股票，由于跌得太深，难于回到原来价位，通过补仓，股票价格无需上升到原来的高价位，就可实现平本离场。这样

做同样存在风险，虽然补仓可以摊薄成本价，但股市难测，补仓后可能继续下跌，将扩大损失。在实习中，我无法对伊利a在短期内做出更好的分析，所以我采取割肉止损。

5.2 参观实习

实践，所以学校安排了毕业实习中的参观实习。此次参观实习为期两天，第一天我们在老师的带领下来到了熟悉已久的高新区，下车后首先是映入眼帘的座座高楼大厦，而达内it集团便隐藏在此茫茫大厦之中，在老师的带领我们顺利来到了达内it集团。首先，是达内的陈老师接待了我们，并向我们介绍了达内集团的发展史以及近年来的各种成果，而且还通过播放视频向我们展示了达内的辉煌成果以及这一年来帮助众多学生找到工作的名单。所有介绍结束之后，开始由达内上课老师张老师给我们授课。我们所学习的语言是java[]由于之前只是学习过java的基础理论，并没有进行上机操作，所以老师带领我们使用java语言进行一些简单程序的编写。首先是创建语言环境，接下来就是进行程序构思和编写。第一个所编写的程序是在自己创建的面板上画星星，虽然对于老师来说这个程序真是信手拈来，但是对于初学者的我们来说并不简单，所以为了能够照顾到每位同学，老师总是悉心教导，帮助每个同学赶上进程，并且将大家不懂的问题多次进行解释和演示，直至大家都理解为止。通过老师和大家的努力，大家都将满天星画在了自己所建立的面板上，每个人都露出了满意的笑容。接下来时第二个编写程序，内容要求是在自己所建立的面板上画乌龟。这次老师之讲述了一下方法，要求同学们根据所学知识独立完成。经过第一个程序的学习，这个程序似乎进行的挺顺利，虽然偶尔也有问题出现，但是在大家的共同帮助下，在下班之前每个人都画出了自己心目中的乌龟。就这样，第一天的参观实习在欢声笑语中结束了。接下来，第二天的参观实习也如期而至，同样的清晨，同样的伙伴和老师，同样继续出现在达内集团。这一天我们的任务有两个，第一个是将昨天所画的满天星进行改进，第二个

是由达内老师带领我们去企业中参观。改进满天星是个非常有意义的过程，画面感和动态感吸引了大家的眼球，首先是将满天星中的星星的颜色进行随机改变，而并不是前一天所画的纯色的星星，其次是可以让满天星动起来，完全变成一场带有色彩的流星雨，可是这些星星只能往下流，并不能通过键盘的控制使得星星的流向不同，为了能达到这样的目的，老师进行了演示，通过学习后大家也都行动起来了，并成功通过键盘控制了星星的流动方向。满天星成功改进后，接下来便是随达内老师进入企业进行参观。高楼琳琅满目，无数企业扎根于此，我们参观了不同的企业，每个企业的管理都很严格，良好的工作环境彰显了他们对工作的情和负责。通过对不同企业的了解，我们深深体会到学习的重要性，以及态度的积极性。

5.3 硬件实习

5.3.1、拆装部分

(1) 拆卸机箱，安装底板和挡板。

(2) 安装电源：将电源放在机箱上，电源的风扇朝机箱后步并对准风扇孔。

扇低弹性挂钩挂在socket插座两端挂钩上，将风扇三孔电源插头插在主板风扇电源插座上。

(4) 其他部件的安装：安装主板、内存、硬盘、软驱、光驱、显卡、声卡

(5) 连接机箱内部连线：找到机箱面板上指示灯和按键在主板上连接位置，区分正负极连接，将机箱面板上的hdd led（硬盘灯）、pwr sw（开关电源）、reset（复位）、speaker（主板喇叭）、keylock（键盘锁接口）和powerled（主板电源灯）等连接在主板上金属引脚。

(6) 连接主板电源线

(7) 整理内部连线

(8) 连接外设

(9) 完成机箱内部的连接后，就可以合上机箱盖连接外面的设备了

(10) 完成以上项目后接通电源，观察计算机是否运行正常。

5.3.2、学习各种操作系统的安装

一) 安装操作系统前的准备工作：准备好光盘镜像，对电脑进行**bios**设置（光驱启动优先）

二) 安装操作系统的过程和注意事项

2、重装系统实质是在**windows**的系统安装控制软件支持下安装的

3、在分区的界面，容量以**m**为单位，在分区时，系统会自己保留**8m**空间

4、全面格式化和快速格式化区别

三) 安装操作系统之后的优化工作

1、设置分辨率

2、颜色设置：32位真彩，在高级里监视器里设置屏幕刷新频率。

3、我的电脑/属性/硬件/设备管理器：查看硬件设备是否有

驱动，没有的装上。

4、虚拟内存更改：视具体机子而定

6、对输入法进行设置，使之简介适用

智慧金融解决方案篇四

实习时间：

实习地点：

实习目的：熟悉中国银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

第一周、第二周：实习于业务发展部

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。我通常叫他们××老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓黄的老师带领我们做了一周的银行卡业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半(五点半下班)，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么?扯远了，还是谈谈信贷业务吧，银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员大家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

第三周：实习于综合部

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。工作的第一天我就被主任叫去买20卷双面不干胶，我只知道什么是双面胶，不知道什么是双面不干胶，我问他大概买成多少钱一卷，他说2、3块。自认为这已经问得很详细了，但当我买回来时他们说宽了，于是我就去换，换了后那个姐姐又说价值不到20元，不能开发票，我央求了半天总算开到了发票。总结就是一点：领导交给你任务时一定要问清楚点，否则不但领导不满意，自己也费力费费时间。

在这个实习过程中还浏览了余额表和凭证，但很多都看不懂，大概是会计的知识太欠缺，以后要狠补。在这学到最多的东西就是他们办公室的工作风气：少说话，多做事。我想这个信念会给我以后的工作带去福音。

第四周：实习于营业部

营业部大家都很熟悉，就是俗称的柜台和大堂业务。业务发展部的工作最累但是也最充实，成天有忙不完的事情。综合部很清闲，也很有稳重的感觉，但我最怀念的是营业部。因为这儿有三个坐柜的是去年进去的大学生，其中一个还是我们西财毕业的呢。所以觉得他们特别亲切。我们在一起时共同语言很多，所以大有找到了志同道合者的感觉。在这几天中，他们很耐心的教会了我很多柜台技能和知识：交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类的业务的处理方式几乎都有涉猎。

工作的间隙，我时常看到带我的师傅在扎账，我开玩笑说他有强迫症，他告诉我不放心，因为银行点错了钱要自己负责，所以他一旦没事就扎账。想来银行这个规定可以促使柜员们工作更专注和认真，但是总觉得还是牺牲了不忿工作效率，增添了员工压力。

本人的实习主要是前面四周，另外还有一天专门学习了中国银行的规章制度和柜台业务理论知识。另外在银行的一大收获是学会了五笔打字，常言道：技多不压身。我想练好了五笔还是可以大幅提高打字速度的。总之是看到了银行员工们操作各类业务，自己也去切实体验了其中一些业务流程。看到了那些职业人士严谨的工作作风，自己也学到了很多，其中不乏为人处事之道。希望自己以后工作能步步为赢。

智慧金融解决方案篇五

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里

组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能，金融工作半年工作总结。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基矗xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作，工作总结《金融工作半年工作总结》。在xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵

守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。