

# 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结(优质7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇一

1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企

业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

## （二）调整好商业企业资金占用结构

### 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，

把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金比例控制在32%以下。全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升至7.9%。

通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。（信息来源于大学生个人简历网<http://>转载请注明）

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的

长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。

为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐朽、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。1989年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方计，着力调

整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

1.中国工商银行金融租赁合同

2.工商银行工作总结

3.个人金融部年终总结

4.互联网金融年终总结

5.金融销售工作总结范文

6.金融办年度工作总结

7.金融行业个人工作总结

8.金融工作个人工作总结

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇二

xx年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照xx提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤

奋。

始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。

考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的xxx业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在xxxx部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是xxxx□二是xxxx□三是xxxx□在xxx室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好xxxx“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中□xxxx□二是xxxx□三是xxxx□四是xxxx□五是xxxx□六是xxxx□

五是xxxx□工作中我努力做到“三勤”：一是手勤□xxxx□二是脑勤□xxxx□三是嘴勤□xxxx□

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违纪现象。

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇三

### 一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现□xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间□xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提xx我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，

柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

### 三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇四

实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。今天本站小编给大家为您整理了银行个人金融部实习个人总结，希望对大家有所帮助。

转眼，我在发展银行已经进行了将近2个月的实习工作。在实习过程中，我不仅体会到学校里没有的社会工作的繁杂和压力，也确确实实感悟到浦发银行为客户着想的经营理念以及



此理念所带来的竞争优势。

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。

我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料。

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，

因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。通过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我便开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要

去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。

其二，我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群，而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方，地处济南东部郊区，跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说：“银行看一大堆了，都没用。”的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等情况的统计，仓库整理等等，每天的午餐统计，财务协助管理等等；还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和建议，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。

## 一、实习单位介绍

中国银行是中国最大的商业银行，中国四大国有商业银行之一，世界五百强企业之一。中国银行成立于1984年1月1日。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20xx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。20xx年末资产总额52,791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。20xx年过工为客户提供优质高效的服务。截至20xx年末，工商银行总资产134,586.22亿元，当前总市值14,344.70亿元，居全球上市银行之首。

中国银行坚持用科学发展观理念获取新的成长动力，着力通过改善经营结构、加强内部管理、推进创新发展，在严峻复杂的经营环境下保持了健康发展的良好势头，实现了较高的盈利增长。

二、实习时间: 20xx年6月21日—20xx年7月20日

### 三、实习内容与过程

第天上班，要求穿着整齐——一身深色西服和黑色的皮鞋，佩戴好写有“实习生”的铭牌，把头发束起来。一切准备工作就绪，我看到镜子中一身职业正装的自己，感到一丝跃跃欲试。我知道从我穿上这身工作服进入银行之后我就是银行的工作人员，是这个银行的一分子，我的态度我的仪表不再仅仅是代表我自己，还代表着我实习的银行。一开始面对一堆堆数不清的单据和一个个要求不同的顾客，我真的有一种无能为力的感觉，我知道从我开始实习的那一刻起，我的历练就将开始了。我们行长曾经对我们说过，从我们开始工作开始面对社会的那一刻起，我们不在只是学生，没有人会因为我们的年纪小因为我们从未接触社会而宽容的对待我们。对于顾客来说，我们既然已经开始这份工作就必须要为他们提供服务和咨询。不可以对顾客说不知道，因为在他们眼中我们是银行的内部人员，虽然我们还有很多很多的业务不了解，有很多很多的事情不会处理，但是顾客就是上帝，我们不知道的问题也一定要想办法替顾客解决。询问其他人员或是打电话，不论是什么问题都要竭尽心力的去帮助顾客，因为这是我们的职责是我们的义务，也是我们工作的根本。

学会好好面对工作，好好接待顾客，是我们必修的一课。只有这样才能更好的面对社会更好的与别人交流。在实习的过程中我发现态度在很多时候才是解决问题的根本。人和人的交往必须建立在相互尊重的基础上，作为银行这样一个服务性行业更应该注重礼貌和尊重。我们在一天的工作中有可能会遇到来自天南海北的顾客，不同地方的顾客脾气态度可能不同，不同文怀程度的顾客可能对事情的理解程度不同，但是作为银行的工作人员不论是什么样的顾客，我们都应该用我们的热情和耐心来接待。主动上前问好并替顾客取号，是我们面向顾客提供服务的第一步。只有事先了解到顾客要办什么样的业务，才能因事制宜，帮助他填制单据。对于我

们来说，不同的业务要分门别类的填写单据，因为熟悉所以我们可以十分清楚的指出什么地方应该如何填制，但是顾客却很有可能是第一次接触，虽然有模板可以对照着填写，但是这一切对他们来说实在是很陌生，这样就是到了发挥我们作用的时候了。我们面对那些迷茫的不知所措的顾客时，应该拿出我们的耐心和细心。耐心的一次又一次的讲解，细心地为顾客审理单据避免出现错误。我们细致的工作既可以为柜台减轻工作量又可以帮助顾客减少等候的时间。每当看到办完业务的顾客在出门前回头对我说谢谢时我都有一种感动从心中升起——那是我付出努力得到的最真实最直接的回报。

在实习的过程中也经常会遇到一些不顺利，比如顾客等待时间较长而在大厅吵嚷，比如顾客因为误解而填错单据，再比如由于缺少我们的提醒而导致顾客拿错号码或者办不了业务。这些情况其实都是很难避免的，在刚开始遇到时，总是不知所措，心中难免委屈，也在心中埋怨过自己运气不好。可是后来才发现，真的只有在遇到这些突发的问题时，才能更加增长我们的经验，也才能在生活的逼迫下学会如何处理问题如何化解矛盾如何更好的沟通。

实习的这段时间要特别感谢我们的大堂经理，我们的黄经理，虽然一开始觉得他有些太过严谨小心，但是后来发现这样的严格细心对于银行的工作是十分必要的。他既像我们的工作上的老师还是我们生活上的良师，黄经理特别喜欢给我们讲人生哲理，而且他拥有一种从生活的细节中提炼智慧的能力，他在不断传授给我们与人相处的技巧，经理最让我感动的是他的认真与用心，无论对于工作还是生活。他总是对我们强调凡事要早做准备，要用心去经营，感谢让我遇到这样的良师益友我们的黄经理。

还很幸运的是能遇到那些从事保险、证券工作的哥哥姐姐们，他们虽然也没比我们大几岁，但却十分照顾我们，从他们身上我看到了我们这代人的奋斗与坚持，能和他们和谐融洽的配合一起工作真是每天的快乐的事情，我想我不会忘记我这

群朋友。

这些日子，在工行遇到的这些人，每天那么多的客户，那么多不同的处境和情况，让我再次坚定我的基本信念：要热爱生活，要有上进心，要坚持和用心，要真诚和尊重每一个人，我想这是一切的根本，我会珍惜下面在工行的日子，慢慢用心积累属于我的生活工作的经验。

#### 四、实习心得体会

首先来工行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是应付考试去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力，我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有几百人来我所在工行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭最好要有10%左右的资产投资于保险，60%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年在大学校园里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行业务的流程，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。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。

暑假期间，经父母联系我去了坐落在本市的中国人民银行市中心支行的外汇管理科和拥有帐表、凭证等票据齐全的事后

监督中心两个部门参加了学习实践活动，经过为期两周的实地参观、学习，从中确实受益匪浅。

虽然上了一年大学，但对自己的专业，对未来将从事的工作类型知之甚少；同样，对应该知道遵守的一些礼仪、规范也知之甚少，得过且过，认为自己那是不拘小节。然而，就是这种马马虎虎的态度使我第一天就碰了钉子。指导老师正在给我讲解相关知识，我却不经意间打了个哈欠正好被看见，挨了批评（因为实习老师是父母的朋友，父母要求他严格管理，多指导，所以才直言指出）。

随后，指导老师讲了一个故事。说有一个大学生去应聘，排在最后一个，当看见前面那么多比自己优秀的人都被淘汰时，心里开始发毛，抱着试试的心态走进了老板面试的办公室，进屋后看见门口地面上有一张纸，便捡了起来，看看没用才扔进了垃圾桶，坐下后，老总说：你被录用了。应聘者惊讶万分，问为什么自己这么幸运？老板说是他的举动让自己决定录用他的，正是他那个微不足道的小小举动为自己赢得了—一个不错的工作岗位。

虽然之前也听过许多类似的故事，但这次听却完全有另一种不同的感悟，细节决定成败，终于切身体会到了，打哈欠这一动作虽小，但反映的确是自己的思想不够集中，也是对讲话者的一种不尊重，自己平时没有养成良好习惯，却在这时闹了笑话，此时我深刻体会到了细节的重要性，将来一份好工作很可能因为你的某个好习惯而选择你！

后来我又参观和学习了事后监督中心和外汇管理科的一些日常业务，看到了很多票据、账簿等资料，在外汇管理科看到的一些外贸企业外汇核销的资料和单据，有些票据上的要素确实还有一些英文。指导老师还给我推荐介绍了一些我的专业需要学习和了解的金融、证券、保险、财政、税务、会计、统计、经济法规等专业书籍和资料，并大体讲解了这些方面的最基本的常识，讲解了人民银行与其他各家银行的不同工



作职能，使我初步了解到了人民银行是中央银行，负责货币政策和金融宏观调控等职能，其他各家国有商业银行主要是以人民币为特殊商品搞经营核算的企业，以经营社会存款、贷款、结算服务等功能。我还初步了解到了经济运行的大体流程，也知道了国际贸易就是国内企业(包括内资企业、外资企业、合资企业、合作企业等)与境外企业发生货物出口或者货物进口的贸易活动。

在有关资料上国际贸易的概念定义是，“是指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动”，我还了解到了国际贸易的流程，也大体知道了本专业的就业前景。国贸专业毕业生可在金融、外贸企业，外资企业、货物出口或进口企业，政府招商部门以及政府各个经济管理部门如财政、税务等机构从事外贸研究与外贸实务工作。在爆发世界金融危机前出口增长比较活跃的省份，如浙江省，广东省，上海市等南方一些省市外贸企业，对该专业人员的需求量很大，尤其是国家放宽企业的进出口权后，许多中小企业有外贸自营权。他们很需要该专业人才。该专业发展前景广阔，应该是一个很火爆的行业，因为中国加入wto后，融入世界经济贸易大市场中，外贸企业发展空间不断扩展。

所以作为国贸专业的学生，要学好英语当然自不必说，之前本以为只要学好自己在学校的专业课程就可以，殊不知经济类的专业都是相通的，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

在市人民银行事后监督中心和外汇管理科两个部门参加社会实践和学习活动的这段期间，接触到不少人员都是刚毕业不久的大学生，比我大不了几岁，因此也就有了更多的共同语言。从他们那里，我了解到，学历很重要，但并不会决定你的一切，自己的人生还是需要自己去创造！

一位刚上班不久的姐姐告诉我，她上的大学是“三本”，当时应聘时有一位某重点大学的本科生与她竞争同一岗位，然而最后她胜出了，靠的是什么，靠的是自己四年来在别人“尽情享受青春”时寒窗苦读的努力与坚持。她深知自己上的大学并不是重点院校，在起点就比别人差了一大截，这时需要的不是怨天尤人，也不是抱怨和懊悔，能做的只有狠下决心利用这四年弥补自己曾经没有珍惜的大好的学习时光。

从这些参加工作不久的大学生身上，我不仅看到了他们的努力，也看到了竞争的残酷，一份普通的工作，为数不多的几个名额，居然能够让数以千计的应聘者蜂拥而至，由此可见就业的压力有多么大。现在的社会是个靠实力说话的社会，是个讲求真才实学的社会，也是个日新月异的社会，生活在这个时代，是我们的不幸，也是我们的幸运，不幸的是我们即将面临残酷的竞争，优胜劣汰是我们必须接受的现实，幸运的是我们也因此更大程度的发掘了自身的潜能，从各方面使自己变得更加强大，具备各种各样的优秀品质，承受能力也会更强，在未来的生活里，遇到突发事件的处理能力自然也会更强。

但话虽如此，这些能力不是与生俱来的，这就需要我们的主观能动性，利用一切可利用的资源来充实自己，发展自己是未来社会人才所具备的基本素质，因此主动学习变得尤为重要。从一些老同志身上，我也看到了这种求学上进的积极态度，有的根据工作需要撰写一些相关文字资料要翻阅好多资料，查找历史数据，寻找理论支持点等等。他们认为，人要活到老学到老，不断充实自己也是在充实自己的生活。

我不得不为之震动，本以为现在的一些老同志只是沾了他们那个时代的大学生“国家负责分配”的光，每天只是坐在办公室喝喝茶，看看报、聊聊天消磨时光，却不知他们也会有这样积极的思想，这在现在的年轻人当中都极为罕见，不得不让我心生敬意。作为当代大学生，我们更是没有理由浪费我们这风华正茂的美好青春！

通过两周的实践学习活动，我知道了无论什么工作都要讲究时间观念。每天要按时上下班，不能睡懒觉，不能随意上网做与工作无关的事情，上班期间更是绝对不能玩游戏，只有工作和业务学习研究，然而如此貌似枯燥的生活却被很多人追逐着，因为只有靠此才能让人有碗不错的饭吃，曾听人说过，真正的铁饭碗不是在一个地方吃一辈子的饭，而是一辈子到哪儿都有饭吃。

话虽如此，然而，谁不希望能有一份稳定的工作，而不是为了“饭”而四处奔波。大部分人所向往的却是这种看似枯燥无味却稳定能创造幸福生活的工作。此时需要的就是韧性和耐力，一天两天也许无所谓，然而要用一生来重复这些繁杂的、琐碎的工作并不是一件容易的事，做得出色就更难上加难。

看着前辈们努力工作的劲头，而自己却在偷偷开小差，不得不在心生佩服的同时暗自惭愧，自己果真还是缺少锻炼啊，以后应该多到社会上实践才能积累更多的实战经验，吃得苦中苦，方为人上人，古人的话果然是字字珠玑啊，此时我算是有了切身的体会。

两周的学习结束得很快，我也确实从中体会到了学校要求我们参加社会实践活动的目的，虽然刚上一年大学，还什么都不懂，本以为实习也是做做样子，实际得不到什么，但现在证明我想错了，任何事情只有通过自己的亲身实践才能有所感悟，有所收获。在当今这个竞争日趋激烈的时代，守株待兔的想法最不可取，只有不断提高对自己的要求，尽最大努力提升自己的综合素质，才能被这个社会所认可。

要想爬上山的顶峰很难，这需要不懈的努力，不尽的汗水，以及坚定的决心，过人的勇气，然而，当我们穿越重重阻碍，站在顶峰的时候，我们俯瞰一切，世间万物尽在脚下，我们会陶醉，殊不知高处不胜寒，要想维持住自己在顶峰的位置并不容易，这依然需要持久的耐力和超人的智慧，这就要求我们要不断提升自己，与时俱进，甚至超前。这就是所谓的

一个人要想成功不难，但要想一直成功就难了。

以上是我实习两周的体会与收获，希望能够真正应用到日常的学习和生活中，为我以后三年来学校专业学习有大的帮助，以优异的成绩毕业后更好地为社会和国家作出自己的一点贡献！

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇五

### 一 实习概况

#### 1. 实习时间

年 月 日至 年 月 日

#### 2. 实习单位

保险 分公司

#### 3. 实习意义

了解社会，增强劳动观点和事业心、责任感，学习自己专业所面向的业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

### 二 实习内容

2. 了解保险企业内部的组织体系，管理体系；

4. 了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，培养和提  
高在单位的工作能力。

通过实习参观和通过在网上搜集的资料，明确了保险公司理  
赔中心岗位设置及职责。

## 1岗位设置及职责： 查勘定损室主任职责：

- 1、负责查勘定损人员的日常管理工作，协助经理做好员工的岗位培训和职业道德教育，执行、落实公司查勘定损管理制度及实务流程。
- 2、做好现场查勘、复勘的指导、监督工作，确保现场查勘的时效、质量和规范，对于确实因客观原因无法到达现场的案件予以核实原因，及时向经理汇报并写出说明上传系统。
- 3、负责大额、双代、人伤及诉讼案件的指导、协调；协助经理做好拆检定损中心的日常管理工作。
- 4、负责3000元以上配件的更换审批处理，做好超权限的更换配件上报协调，参与疑难、疑问配件处理，同时联系有关部门协助鉴定工作。
- 5、对5000元以上案件进行审核，万元以上案件派工参与定损，三万元以上大案，直接参与现场查勘定损；对重大疑难、争议案件，参与进行案件调查处理，并将案件进展情况逐级向领导汇报。
- 6、加强与分公司相关部门、岗位的沟通，协助经理做好重大案件、盗抢、报废车辆及损余物资的处置和上报工作。
- 7、协助经理对理赔流程的整体监督和管控，处理好理赔各环节的客户投诉，做好客户的解释工作，杜绝有效投诉案件的发生。
- 8、完成领导交办的其它工作任务。

## 查勘定损岗位职责：

- 1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规

章制度，严格执行公司理赔纪律。

- 2、负责所辖区域内出险案件(包括双代案件)的现场查勘、车物定损及调查走访工作。
- 3、负责对存有问题或疑难、复杂的案件进行现场复勘和调查，确保事故案件的真实性。
- 4、负责向客户发放《索赔须知》并指导客户填制相关单证，积极与客户沟通，引导客户选择管理规范的维修单位。
- 5、负责收集与理赔相关的客户资料和信息并将案件初始资料及事故照片等及时上传理赔流系统，在规定的时间内处理好估损立案、核损退回等类似的问题案件。
- 6、严格执行公司 首问负责制 和 一站式 服务规定，做好并宣传公司的各种特色服务。
- 7、完成领导交办的其他工作任务。

大案、双代岗职责：

- 1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。
- 2、负责公司辖区内5000元以上案件的定损以及本公司承保车辆在外地出险的定损监督、调查工作，协助查勘定损室主任对超权限和疑难案件进行跟踪并参与处理。
- 3、对超万元以上的案件，做到及时介入，参与现场查勘(或复勘)定损，及时了解案情，出具处理意见。
- 4、协助查勘定损室主任做好问题案件的汇总分析，对超权限更换配件和无现场等特殊案件及时进行上报。

5、协助查勘定损室主任做好大额案件的登记上报，并对未按规定时限完成定损的案件，说明原因并形成书面材料，逐级进行上报。

6、根据日常定损处理经验，综合整理、分析承保标的存在的风险状况，并及时向承保部门提出针对性的合理化建议，提高公司风险管控能力。

7、完成领导交办的其他工作任务。

人伤岗位职责：

1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。

2、负责公司承保的所有人伤(包括车险、责任险、人身险)案件的调查、跟踪、处理。

3、根据公司人伤案件管理办法，结合伤者受伤程度，将《人伤案件调查表》中可能与此次事故人伤赔偿有关的内容进行逐项核实，并及时进行登记和上传。

4、明确告知被保险人，我公司人伤赔付的有关规定及索赔要求和所需单证，并将《人伤案件索赔须知》递交被保险人。

要使用护理人员，并告知我公司保险责任事故人伤医疗费用赔偿的有关规定。金融机构银行实习小结金融机构银行实习小结。

6、对于伤势严重、伤情复杂、非医学专业人员难以查清，并且不能与主管医师进行有效沟通，预估医疗费用较大的案件，要进行二次或多次人伤调查并将信息录入人伤跟踪台账，根据人伤案件立案期限及时修改系统内估损金额。

7、在单证审核过程中，对有疑问的证据、证件应向医院、交通事故处理部门、派出所、伤者、伤者单位及有关鉴定机构及时开展调查，确保单证的真实有效、费用合理。

8、完成领导交办的其他工作任务。

未决管理岗职责：

1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。

2、负责初始案卷的接收、保管、移出等工作。

3、负责对未决案卷定期进行清理，对长期未处理的案卷及时组织相关人员与客户联系，对符合注销、拒赔条件的案件认真进行审核，并根据公司有关规定进行处理。

4、负责接收客户索赔资料，对客户申请资料不齐全的，指导客户办理或提供其他资料；索赔资料齐全的，给客户填写《索赔材料回执单》，将客户申请资料与初始案卷进行合并缮制并导入理赔辅助系统。

5、负责将索赔资料齐全的赔案移交理算岗并办理移交手续，督促下一节点经办人员尽快处理赔案。

6、完成领导交办的其他工作任务。

核损核价岗职责：

1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。

2、负责按照公司规定对各类车辆损失案件中涉及配件、维修费用的核定工作。



- 3、负责对各类出险案件中涉及财物损失的核定工作。对查勘定损人员上传的事故或定损照片进行接收、打印、审核，并结合询价单进行核价处理。
- 4、负责向查勘定损人员或维修单位发放核价单，确定维修费用(用qq向申请核价核损的人员发出通知)。并对定损人员进行指导纠正工作。
- 5、负责对车辆配件价格数据库的维护、询价及修正工作。
- 6、负责对各类涉及人伤案件中的医疗费用及补偿费用的核定工作。
- 7、完成领导交办的其他工作任务。

#### 理算岗职责：

- 1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。
- 2、负责接收客户索赔资料，并对各类案件进行审核，对初步判断不属于保险责任的案件，及时反馈至核赔岗或经理安排有关人员进行复勘或调查；对属于保险责任的案卷及时进行理算缮制。
- 3、负责核心业务系统的理算录入及计算书打印处理，并将缮制完毕的案卷提交核赔，特殊及疑难案件及时向经理请示报告。
- 4、负责对超权限案卷的缮制、上报及登记工作，并对各类拒赔案卷填报《拒赔案件审批表》及《拒赔通知书》。
- 5、负责对审批同意的案卷在核心业务系统作结案处理，并做好已决案卷的整理及登记，填制《已决赔案登记台账》。

6、负责与财务部门共同做好赔款支付信息的核对及支付手续的交接。

7、负责对已决案卷的缮制归档及保管工作，缮制《档案借阅登记表》。

8、完成领导交办的其他工作任务。

核赔岗位职责：

1、努力学习业务知识，不断提高专业技能，认真落实各项规章制度，严格执行公司理赔纪律。

2、负责对已理算案件的材料及计算结果进行审核。

3、负责对理算人员出现的差错进行指导纠正，并将回退原因及次数进行统计登记。

4、负责将核赔通过的案卷呈报部门经理或分管领导审批并，对超权限的赔案按照流转程序及时进行上报。

5、负责在核心业务系统内进行核赔处理及录入，并将审批通过的案卷移交结案人员作结案处理。

6、完成领导交办的其他工作任务。

2、业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

1) 保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作 直接展业，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为 间接展业。

## 2) 业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

## 3) 保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

## 3. 相关法律

据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授

权的范围内代为办理保险业务的单位或者个人。保险人委托保险代理人代为办理保险业务的，应当与保险代理人签订委托代理协议，依法约定双方的权利和义务及其他代理事项。保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。保险代理人为保险人代为办理保险业务，有超越代理权限行为，投保人有理由相信其有代理权，并已订立保险合同的，保险人应当承担保险责任；但是保险人可以依法追究越权的保险代理人的责任。个人保险代理人在代为办理人寿保险业务时，不得同时接受两个以上保险人的委托。

服务，并依法收取佣金的单位。因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任。3) 保险代理人、保险经纪人在办理保险业务活动中不得有下列行为： 欺骗保险人、投保人、被保险人或者受益人；隐瞒与保险合同有关的重要情况；阻碍投保人履行本法规定的如实告知义务，或者诱导其不履行本法规定的如实告知义务；承诺向投保人、被保险人或者受益人给予保险合同规定以外的其他利益；利用行政权力、职务或者职业便利以及其他不正当手段强迫、引诱或者限制投保人订立保险合

同。

4) 保险代理人、保险经纪人应当具备保险监督管理机构规定的资格条件，并取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证或者经纪业务许可证，向工商行政管理机关办理登记，领取营业执照，并缴存保证金或者投保职业责任保险。保险代理人、保险经纪人应当有自己的经营场所，设立专门账簿记载保险代理业务或者经纪业务的收支情况，并接受保险监督管理机构的监督。

5) 保险代理手续费和经纪人佣金，只限于向具有合法资格的保险代理人、保险经纪人支付，不得向其他人支付。保险公司应当设立本公司保险代理人登记簿。保险公司应当加强对保险代理人的培训和管理，提高保险代理人的职业道德和业务素质，不得唆使、误导保险代理人进行违背诚信义务的活动。

#### 4、实习小结

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足这就是我对自己实习的态度。

#### 心得体会

1、保险行业，作为一个为社会各行各业提供保障的的服务行业，它的兴起是源自于社会物质文明与精神文明的进步，诚信是保险行业的基石，以信用来获得声誉，用声誉来创造财富。因此作为一名从事保险行业工作人员，必须将守信与公

正作为信条。

2、作为服务业者，必须具备良好的沟通能力以及沉着冷静的应变意识，不仅要善于表达对于客户的心理也要做到尽可能地理解，以便在谈话交涉过程中引导话题，使表述清晰流畅。

3、知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇六

初次核查存在问题的业务共计166笔，检查有误率为0.836%，发现的疑点已逐一及时地向经办机构或客户经理提示进行核验反馈，并要求通过notes反馈结果，留存《信息核查情况反馈表》，在经经办行再次确认无重大虚假、异常情况下方可放款。

经过近三年时间的试行摸索，总行将旧版的核查工作流程进行了适当调整，简化核查步骤，提高核查比例，强调核查制度的执行落实和监控反馈。在明确工作任务之后，我适时地提高了工作效率，进一步精细化信息核查流程，积极配合尽职、审批和放款人员做好零售各环节工作，有效地保证所核查贷款的真实性和准确性。

作为一名青年党员，我积极响应省行党委号召，结合自身实际，认真参与了“学习贯彻十七届四中全会精神”的活动。在心得体会中，把学习贯彻十七届四中全会精神同我行开展“锻造五种作风、强化五种意识和树立发展四观”教育活

动相结合；同贯彻落实我行“20xx-20xx年发展战略规划”相结合；将个人目标统一到为实现我行“百年历史、百亿利润”“建设系统内一流分行”的战略目标上。我所在的团队经常利用工作间歇组织各种形式的学习、培训活动，我行各项政策以及与业务相关的金融、法律知识，由团队主管及有所专长的同事主讲，部门内部刊物《每周一学》、《信息周报》都是我们的必修课；另外，今年我以优异的成绩通过了行内组织的资金业务产品经理任职资格考试，并利用半年的业余时间参加了afp金融理财师的培训，并于11月份顺利通过认证资格考试，为日后更好地为客户服务打下坚实的基础。通过上述各种方式的学习，大大提高了自身的素质，不仅利于做好本职工作，更通过学习我认识到了自己在知识方面的缺陷，督促我继续不断学习不断完善。

我还担负起日常团队交通费报销等后勤工作，努力做好团队管理的“勤务兵”。同时，作为个人金融部团支部副书记，我组织部内广大青年团员，积极配合省行团委协同本部党委，开展了问卷调查、全员读书、五四90周年庆祝、“建设系统内一流分行”研讨、红色之旅沂蒙行、“建国大业”观后感征文等一系列活动。

虽然现在日常工作已经上手，但自身还存在很多问题。1. 工作不够细致，质量与效率没有达到良好的统一20xx年年初，信息核查工作从10%抽查提升到100%全面核查，业务量急剧猛增，并整个年度逐月递增，在工作量上明显感觉吃不消，特别当几项任务同时需要完成的时候，因为过于追求速度从而忽略了质量，很多小细节上都欠有所欠缺，与同为信息核查员的同事在责任心和工作态度上都有一定差距。2. 缺乏一线经验，在各方面的沟通上缺乏技巧性。从入行起，我就一直从事信息核查工作，很多东西还都停留在理论上，缺乏一线工作的实际经验。

## 银行金融创新报告 工商银行金融年终工作总结篇七

人民银行是我国的中央银行，是全国经济金融的调控中心。县级人民银行是中央银行的最基层组织。提高人民银行职工的综合素质是切实履行好中央银行职责的必要条件。近些年来，人行xx支行货币信贷与统计股的同志不断加强对经济金融知识的学习与领悟。他们也深知“打铁先要自身硬”的道理。几年来，他们一方面坚持参加支行组织的各类金融知识的学习活动，另一方面，他们长期坚持对经济金融知识的自学，他们采用理论与实际相结合、股内同志互相讨论的办法，不仅对经济金融知识有了更为全面的认识，也提高了认识的广度和深度。20xx年中国人民银行总行提出了在人行系统创建一支学习型、研究型、专家型、务实型、开拓型的“五型”人才队伍。为响应人总行的号召，同时也为进一步提高综合素质，货币信贷与统计股的同志以人总行人事司出版的电子版的经济金融培训教材为基础，又进一步系统地、有针对性地学习了相关的业务知识，所有同志对本岗位的金融知识做到了应知应会，为做好基层人行各项工作奠定了坚实的知识保障。

县级人民银行的货币信贷与统计股的主要工作有货币信贷、调查研究和金融统计工作。所有的工作都一些非常实际，来不得办点马虎。多年来，xx支行货币信贷与统计股的同志在履行县级人民银行职责，贯彻国家积极稳健的货币政策，支持地方经济从来都是踏踏实实，兢兢业业，对上级行和本行交办的各项工作从不推托，总是按时完成。近几年来，随着我国经济金融环境的改变，我国中央银行不断加大宏观调控的力度，逐步实施积极稳健的货币政策。作为人民银行的最基层组织，在落实上级行货币政策方面就要积极创新，创造性地开展工作。在这方面，xx支行货币信贷股提出了有建设性的工作思路：年初制定下发全县金融机构货币信贷工作指导意见，定期召开金融系统金融联席会议，定期分析经济金融运行形势，传达中央银行货币政策意图，较好地发挥了货币信

贷政策对地方经济的支持作用。

爱岗敬业是基层央行每一名职工做好工作的前提和必备的素质。县级人民银行的货币信贷与调查统计工作种类较多，灵活性较大，除去一些基础性工作，还有一些临时性的调查、报表等，工作比较繁忙，琐碎。没有一个爱岗敬业、甘于奉献的工作精神是难以胜任县级人行货币信贷与统计股的工作的。货币信贷与统计股的统计员李xx在金融统计工作岗位上工作多年，在金融统计这个平凡的岗位上默默无闻地工作着、奉献着。她刚接触统计工作时，面对复杂的计算机软件和操作程序，可谓是“丈二和尚摸不着头”。她就是凭着对统计工作的执着、对事业的热爱，从点滴做起，潜心研究计算机相关知识，逐步掌握了统计工作的要领。记得刚做统计工作那年，她的女儿还小，爱人在县财政局预算股工作，平时工作也比较繁忙，到学校接送孩子就成了大问题。为做好金融统计工作，她时刻坚守在自己的工作岗位，加班加点几乎成了家常便饭，每天到学校接孩子几乎都是最后一个。特别是报送20xx年年终结转数据的时候，自己的女儿又不慎得上了流行性感冒。这个时候她也想在家休息照顾女儿，但由于统计报表时间紧迫，她来不及照顾孩子，给爱人打了一个电话就匆匆忙忙感到单位及时上报了统计报表。正是有了这种勇于奉献的工作精神，xx县支行的金融统计工作在20xx年度全区人行系统评比中取得了第一名的好成绩。

团结是前进的基础。一个团结的集体，才是有战斗力的集体。基层人行货币信贷与统计股的各项工作都是相互联系的，这就要就股内同志必须团结协作，共同进步。在工作中，股内同志之间讲大度，相互理解、信任，在股室中树立好的典型，弘扬正气，及时化解不和谐因素。每个人都以自己的付出去帮助别人，感动别人，使全股室的同志紧密团结一起，一人有难大家帮，形成了团结和谐，拼搏进取的集体，一个充满温馨的集体。

以上申报材料本着事实求是、一分为二的原则，望地区中心



支行创建“青年文明号”工作领导小组查证、批准。