# 银行日记账模板范文(共11篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-01-14

*银行日记账模板范文 第一篇一、 中国工商银行工商银行住房储蓄 给您一个空间。工商银行 八十年叶茂根深,造福于国计民生!中国工商银行 再加一个，储蓄使你的财富增值。中国工商银行,您身边的银行，可信赖的银行。中国工商银行,让希望与您更近拨通95...*

**银行日记账模板范文 第一篇**

一、 中国工商银行

工商银行住房储蓄 给您一个空间。

工商银行 八十年叶茂根深,造福于国计民生!

中国工商银行 再加一个，储蓄使你的财富增值。

中国工商银行,您身边的银行，可信赖的银行。

中国工商银行,让希望与您更近

拨通95588,工行服务到您家

二、 中国农业银行

无论春夏秋冬，农行助您成功。

心贴心的服务，手握手的合作。

东西南北中，农行在心中。

播撒绿色，收获金穗。

握住农行手，永远是朋友。

塑农行形象，铸金穗辉煌。

龙的传人你我他，农行兴旺靠大家。

手握金穗卡，潇洒走天下。

中国农业银行，祝您事业兴旺。

中国农业银行，伴您走向辉煌。

选择农业银行，未来充满希望。

选择农业银行，生活更有保障。

农业银行 与您更亲，与您更近

三、中国建设银行

中国建设银行 建设现代生活

四、招商银行

招商银行 因您而变

招商银行 为您成就未来

五、兴业银行

兴业银行 服务源自真诚

六、光大银行

光大银行 超越需求，步步为赢

七、中信银行

中信银行 用我们的智慧，为您创造财富

八、嘉信银行

将来 因你而来

九、北京商业银行

北京人心中的银行

十、广州商业银行

政府的银行 市民的.银行

十一、杭州商业银行

绿色银行 开放银行 钻石银行

十二、烟台商业银行

伴您走向辉煌

十三、宁波商业银行

我们自己的银行

十四、重庆商业银行

离您更近，与您更亲

十五、西安商业银行

与您共创西部辉煌

十六、银川商业银行

真诚相伴，携手理财

十七、哈尔滨商业银行

诚实守信 服务至上 打造精品银行

十八、常熟农村商业银行

播种希望 成就辉煌

十九、常熟农村商业银行

自己的银行 当然首选

二十、张家港农村商业银行

伴随您成长的银行

二十一、中国农村信用社

面向农村 服务三农

二十二、交通银行

交流融通 诚信永恒

二十三、中银香港

中银与您，共创商机

二十四、深圳发展银行

想要和你深发展

二十五、北京银行

真正所以信赖

二十六、台湾银行储蓄

年终奖金何处去。

二十七、香港宝生银行

灵活变通，服务大众。

二十八、香港汇丰银行

今日汇丰，祝你成功。

环球金融 地方智慧

二十九、香港银通银行

银通多而广，服务遍全港。

**银行日记账模板范文 第二篇**

中国工商银行：

开具方法：凭本人身份证件和工行未被冻结挂失的存款凭证(包括定期储蓄存单(折)、活期储蓄存折、凭证式国债)。委托他人代办的，应同时出示代办人的身份证件。

收费标准：开具个人存款证明书，每份收费20元;提前解除止付个人存款，每份收费20元。

有效期限：工行的证明期限也比较灵活：最短一天，最长一年，客户自订。开具存款证明后，银行将对该项存款做冻结处理，冻结的时间与存款证明书的有效期相同。

存款种类：灵活、活期、定期整存整取、存本取息、零存整取和国库券帐户均可办理。

其他说明：存款证明到期，个人存款自动解除支付。如要求提前解除支付，必须交回存款证明、存款证明委托书原件，同时出示原存款凭证，个人身份证件并填写个人存款提前解除支付委托书。

**银行日记账模板范文 第三篇**

莱尔斯提出：“夏天我到德伦的副食商店去干活。”

妈妈对他赞赏地笑了一笑。她慢慢地写下了一个数字，加减了一番。爸爸很快地心算了一遍，“还不够。”他把烟斗从嘴里拿下来端详了好一会之后，说道：“我戒烟。”

妈妈从桌子这边伸出手，无言地抚摸着爸爸的袖子。又写下了一个数字。

我说:“我每星期五晚上到桑德曼家去看孩子。”当我看到几个小妹妹眼睛里的神情时，又加了一句：“昆斯廷、戴格玛和凯瑞恩帮我一起看。”

“好。”妈妈说。

又一次避免了动用妈妈的银行存款，我们心里感到很踏实。

即使在罢工期间，妈妈也不多让我们操心。大家一起出力干活，使得去大银行取钱的事一再拖延。这简直像游戏一样有趣。

把沙发搬进厨房我们都没有意见，因为这样才可以把前面一间房子租出去。

在那段时间，妈妈到克茹帕的面包房去帮忙。得的报酬是一大袋发霉的面包和咖啡蛋糕。妈妈说，新鲜面包对人并不太好。咖啡蛋糕在烤箱里再烤一下吃起来和新出炉的差不多。

爸爸每天晚上到奶制品公司刷瓶子。老板给他3夸脱(1夸脱等于公升)鲜牛奶，发酸的牛奶随便拿。妈妈把酸了的奶做成奶酪。

最后，罢工结束了，爸爸又去上工。那天妈妈的.背似乎也比平时直了一点。

她自豪地环顾着我们大家，说：“太好了，怎么样?我们又顶住了，没上大银行取钱。”

后来，好像忽然之间孩子们都长大工作了。我们一个个结了婚，离开家了。爸爸好像变矮了，妈妈的黄头发里也闪烁着根根白发。

在那个时候，我们买下了那所小房子，爸爸开始领养老金。

也在那个时候，我的第一篇小说被一家杂志接受了。

收到支票的时候，我急忙跑到妈妈家里。把那张长长的绿色的纸条放在她的膝盖上。我对她说：“这是给你的，放在你的存折上。”

她把支票在手里捏了一会，说：“好。”眼睛里透着骄傲的神色。

我说:“明天，你一定得拿到银行里去。”

“你和我一起去好吗，凯瑟琳?”

“我用不着去，妈妈。你瞧，我已经签上字把它落到了你的户头上。只要交给银行营业员，他就存到你的帐上了。”

妈妈抬头看着我的时候，嘴上挂着一丝微笑。

“哪里有什么存款。”她说，“我活了这一辈子，从来没有进过银行的大门。”

**银行日记账模板范文 第四篇**

银行存款证明

看存款证明是签证必看内容，检查你是否有资金能力出国留学，重要的是你的冻结日期，存单没有冻结日期，冻结日期之前也就是你签证之前，是不能动用这笔款的。最好找大银行，例如中国银行，办理存款证明，可信度比较高!

这里有详细解释：

☆ 服务简介

存款证明业务是指我行为存款人出具证明，证明存款人在前某个时点的存款余额或某个时期的存款发生额，和证明存款人在我行有在以后某个时点前不可动用的存款余额。

☆ 服务特色

作为国内最大的商业银行，凭借雄厚的资金实力和卓越的市场信誉，使您的存款证明更具说服力。

☆ 服务渠道

☆ 操作指南

1、办理存款证明时，您需出示如下资料：存款凭证(存单、折)、个人身份证件(居民身份证、临时身份证、户口簿、护照、士兵证、军官证、文职干部证、警官证、军队或武装警-察离休干部荣誉证、军队退休证、文职干部退休证、军事院校学员证、港澳居民往来内地通行证、台湾居民往来大陆通行证、外国边民出入境通行证以及其他中国人民银行规定的个人存款实名身份证件等)原件;如委托他人代办的，应同时出示代办人个人身份证件。

2、填写相关资料：《中国工商银行个人存款证明委托书》(委托人填写部分)一式两份，各有关栏目必须填写齐全。

☆ 温馨提示

1、存款证明种类包括：(1)出具证明前某个时点的存款余额(只证明昨日及之前余额，不证明当日余额)或某一时期的存款发生额;(2)出具证明时在我行有在以后某个时点前(最长不得超过一年)不可动用的存款余额。请您根据实际需要申请开立相应的存款证明。

2、对于因出国留学需要办理多份存款证明的\'，对于相同证明内容的同一存款可以出具多份存款证明，但接受人可以相同，也可以不同。

3、对于证明某一时点或某一时期的存款，在累计不超过存款总额的条件下，可根据客户需求出具部分存款证明。

4、办理每张《个人存款证明》或每笔个人存款提前解除止付业务均收取人民币20元手续费。

要区分开:A银行存单, 银行存折

B资金证明(至少六个月以上的资金来源证明)

**银行日记账模板范文 第五篇**

银行存款 -资料

每星期六的晚上，妈妈照例坐在擦干净的饭桌前，皱着眉头归置爸爸小小的工资袋里的那点钱，

钱分成好几摞。“这是付给房东的。”妈妈嘴里念叨着，把大的银币摞成一堆。

“这是付给副食商店的。”又是一摞银币。

“凯瑞恩的鞋要打个掌子。”妈妈又取出一个小银币。

“老师说这星期我得买个本子。”我们孩子当中有人提出。

妈妈脸色严肃地又拿出一个五分的镍币或一角银币放在一边。

我们眼看着那钱堆变得越来越小。最后，爸爸总是要说：“就这些了吧?”妈妈点点头，大家才可以靠在椅子背上松口气。妈妈会抬起头笑一笑，轻轻地说：“好，这就用不着上银行取钱了。”

妈妈在银行里有存款，真是件了不起的事。我们都引以为荣。它给人一种暖乎乎的、安全的感觉。我们认识的人当中还没有一个在城里的银行有存款的。

我忘不了住在街那头的简森一家因交不起房租被扫地出门的情景。我们看见几个不认识的大人把家具搬走了，可怜的简森太太眼泪汪汪的，当时我感到非常害怕。这一切会不会，可不可能也落到我们的头上?

这时戴格玛滚烫的小手伸过来抓住我的手，还轻轻地对我说:“我们银行里有存款。”马上我觉得又能喘气了。

莱尔斯中学毕业后想上商学院。妈妈说：“好吧。”爸爸也点头表示同意。

大家又急切地拉过椅子聚到桌子面前。我把那只漆着鲜艳颜色的盒子拿下来，小心翼翼地放在妈妈面前。那盒子是西格里姨妈有一年圣诞节时从挪威寄给我们的。

这就是我们的“小银行”。它和城里的大银行不同之点在于有急需时就用这里面的钱。昆斯廷摔断胳膊请大夫时动用过。戴格玛得了重感冒，爸爸要买药的时候用过。

莱尔斯把上大学的各类花销——学费多少，书费多少，列了一张清单。妈妈对着那些写得清清楚楚的数字看了好大一会儿，然后把小银行里的钱数出来。可是不够。

妈妈闭紧了嘴唇，轻声说：“最好不要动用大银行里的钱。”

我们一致同意，

**银行日记账模板范文 第六篇**

20xx年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动春天行动全面发力，实现20xx年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

一、取得的主要成绩。

（一）业务经营实现有效突破。

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%。其中，储蓄存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；对公存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；外币存款（含同业）余额xx万美元，比年初净增xx万美元，完成省分行目标计划的xx%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。季末，人民币各项贷款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中AA级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%，个人贷款净增xx亿元，占贷款季度贷款净增额的xx%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期收回率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。

季末，全行中间业务收入xx万元，完成省分行季度目标的xx%，同比增加xx万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入x万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工内保外贷实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。

一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的xx%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润xx万元，较同期增加xx万元，增幅xx%。

（二）基础管理开启全新局面。

1、全面启动四大基础工程建设，大力夯实发展基础。

**银行日记账模板范文 第七篇**

早上9点整，我准时到达新闻大厦4楼，新闻大厦是个公交站点，能够说明一些状况，在这里办公的人们都是纯正的白领，而且公司企业单位也具有相当规模。一个管理员问明白我的来历，得到确认后，让我登记一下，并按照指示去人力资源部门办公室报到。进入了房间，看到的都是熟悉的面孔，此时我都起码能分辨出主管吕先生，还有另一位也是笔试场上看到过的人。吕先生让我先请坐，我坐了一会，他在聊电话，后来一个面似行里的同事朋友同他闲聊一会，他边处理手中的事务边聊家常，两不耽误却又十分得体和恰当。观察吕先生的言谈举止能够很清晰地认识到标准hr是怎样做工作的。后来一位孙小姐也进来了，面熟，她问了一下我的来历，就当即明了，坐了虽不久但挺无聊的我仿佛觉察到了一些动静，他们终于开始\_处置\_我了。

**银行日记账模板范文 第八篇**

银行存款证明

1、办理存款证明时，您需出示如下资料：存款凭证(存单、折)、个人身份证件(居民身份证、临时身份证、户口簿、护照、士兵证、军官证、文职干部证、警官证、军队或武装警-察离休干部荣誉证、军队退休证、文职干部退休证、军事院校学员证、港澳居民往来内地通行证、台湾居民往来大陆通行证、外国边民出入境通行证以及其他中国人民银行规定的个人存款实名身份证件等)原件;如委托他人代办的，应同时出示代办人个人身份证件。

2、填写相关资料：《中国工商银行个人存款证明委托书》(委托人填写部分)一式两份，各有关栏目必须填写齐全。

☆ 温馨提示

1、存款证明种类包括：(1)出具证明前某个时点的存款余额(只证明昨日及之前余额，不证明当日余额)或某一时期的存款发生额;(2)出具证明时在我行有在以后某个时点前(最长不得超过一年)不可动用的存款余额。请您根据实际需要申请开立相应的.存款证明。

2、对于因出国留学需要办理多份存款证明的，对于相同证明内容的同一存款可以出具多份存款证明，但接受人可以相同，也可以不同。

3、对于证明某一时点或某一时期的存款，在累计不超过存款总额的条件下，可根据客户需求出具部分存款证明。

4、办理每张《个人存款证明》或每笔个人存款提前解除止付业务均收取人民币20元手续费。

**银行日记账模板范文 第九篇**

银行柜员一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。为大家分享了银行柜员的实习日记，欢迎借鉴！

>6月28日星期一天气晴

今天，带着崇敬的心情，我们来到了中国工商银行实习，不用多说，中国工商银行作为中国资产规模最大的商业银行，早已是家喻户晓，而且基本每家每户都有工行卡。不过，之前都是以普通客户的身份来办理业务，今天是第一次以认识实习的心态来参观学习的，相信感触不同。

公司客户与个人客户提供了多元、专业的各项金融服务。在公司金融业务、个人金融业务、银行卡业务、资金业务、电子银行业务以及电话银行服务方面都发展规模庞大，具有明显竞争优势.

我重点了解了大堂经理这个职位的工作，主要是分流客户，识别客户，接受咨询、产品推荐、客户沟通等工作。大堂这个工作是客户接触银行优质服务的开端，是客户对银行的第一印象，对外起到代表建行指引客户，对内起到协调柜员服务工作的重要作用，是连接客户、高柜柜员、客户经理等的纽带。我知道我不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。我必须时刻保持微笑，具备“换位思考”的素质，敏锐地发现客户的要求，细心周到地服务于客户。

通过今天的实习，我感受颇深，原来小小一张工行卡的背后，一个大型商业银行有如此多的内容。今天实习远远不够，我会继续学习，尽早让自己能获得进入金融领域的资格。

>6月29日星期二天气晴

今天在小组长王苇同学的带领下，于上午开始了对金鹏期货经纪有限公司的认识实习，在该公司实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的.规章制度、体验顾客购买期货的整个过程。此外，在参观结束后，参加了由金鹏期货经纪有限公司的经理主持的报告会，会中详细介绍了中国期货市场的发展历程，尤其对今年推出的股指期货予以解答，以及期货业务的介绍。

股指期货在20\_年就已推出。著名的太客里根做场外交易，日金500被新加坡拿走。中国远东市场纷纷效仿，怕重蹈覆辙。20\_年次贷危机，6000点下跌陈经理还建议我们了解金融衍生品指数的计算方法。股指期货不会对证券有影响，提前波动预知可以减缓证券波动，上涨慢下跌快。有的学科是相通的，上述的期货规律就是运用到物理学原理，顺时活，逆势亡，如今股指3000点是中间价，分歧多，有对手，持仓。300元，门槛高，设计成迷你型，才能散户参与。我国喜欢做远期，外国喜欢做近期，因为物流发达，系统文华财经是正版。货币美元指数和轮船指数，汇改对化工有利，对纺织不利。

通过今天的参观学习，对期货这一抽象的概念有了较深入的认识。

>6月30日星期三天气晴

今天我们又跟着小组长王苇同学一行，来到兴业证券股份有限公司福州分公司参观学习。上午我们随意参观了兴业证券现场，发现证券公司的一大特色是场地大，电脑多，并根据客户交易资金额度，分为大额客户区、中额客户区和散户区。下午三点半，由兴业证券经理为我们做了场报告会，简单介绍了兴业证券公司以及为我们提出的问题答疑解惑。

通过今天的实习，我们对证券公司有了一定了解，为今天学习证券投资知识打下了基础。

>7月1日星期四天气晴

今天呢，我们来到另一家有名的证券公司，广发证券股份有限公司。想与之前的兴业证券进行对比。首先，由柜台经理领我们参观了整个证券营业厅，布局、结构合理、细致;这与兴业证券很相似。从一楼的柜台咨询、接待到二楼的散户大厅再到三楼的大客户，具体的办公场所，一一向我们做了详细的介绍，让我们初步了解了证券表面的运营形式，区分了大、中、散户的金额限制，以及广发证券的历史、经营业务和服务内容;

在初步了解后，我们与公司总经理进行了一次历时一个半小时的交谈，除了对证券业有了进一步认识外，总经理为我们解答了很多我们现时的疑惑，为我们今后的学习目标和方向指明了方向。

>7月2日星期五天气晴

参观过期货和证券公司，今天我和几个同学一起来到中国平安保险(集团)股份有限公司参观学习。

在中国平安，我们实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的规章制度、体验顾客购买保险的整个过程。由于本学期有学过保险学概论以及保险实验，我们对保险业务比较熟悉，在中国平安参观的时间较短，发现了一些实际操作与学校模拟系统不相同之处。此外，在参观结束后，参加了由平安保险公司的人员主持的报告会，会中详细介绍了平安保险的发展历程，对保险所传递的爱的表达，以及保险业务和某些保险的介绍，我们能够通过实习的机会从实务中接触到保险这个行业，对我们以后的学习保险和更好地理解打下了坚实的基础。

>7月5日星期一天气晴

今天是周一，在兴业银行股份有限公司开始了我的暑假实习生活。

我是下午三点才来到兴业银行报到的。要进去柜台，我必须经过两道防盗门，门不能双开，也就是不能同时开启两扇门，必须在第一门关闭后，才能开启第二扇门。在两门之间有个小空间，将背包寄存于此，方能进入柜台。

走进柜台，看到每位柜员身后都有自己的尾箱，是用来存放现金的。会计主管简单地介绍公司了公司的业务流程和范围，让我对公司有了比较系统的了解，然后就让我坐在柜员旁边编写每日凭证的页码，并将需要给上级领导签字的业务凭证折角，整理。通过查看每日每笔业务凭证，能深入了解银行业务的具体实行过程。

五点下班后，柜员们开始盘库，打印对账单，核对等等。在我下班前见到了押运车又来了，柜员给尾箱上锁，封签，然后押运人员带走了钱箱子。柜员的下班时候并没有固定，六七点回家都是正常的。

第一天实习很快结束了，感觉很兴奋，终于以工作人员的身份进银行了。明天继续努力!

**银行日记账模板范文 第十篇**

银行，是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构，是商品货币经济发展到一定阶段的产物。一起来看看兴业银行柜员的实习日记，仅供大家参考！谢谢！

>20xx年7月28日星期一天气晴

今天，带着崇敬的心情，我们来到了中国工商银行实习，不用多说，中国工商银行作为中国资产规模最大的商业银行，早已是家喻户晓，而且基本每家每户都有工行卡。不过，之前都是以普通客户的身份来办理业务，今天是第一次以认识实习的心态来参观学习的，相信感触不同。

公司客户与个人客户提供了多元、专业的各项金融服务。在公司金融业务、个人金融业务、银行卡业务、资金业务、电子银行业务以及电话银行服务方面都发展规模庞大，具有明显竞争优势。

我重点了解了大堂经理这个职位的工作，主要是分流客户，识别客户，接受咨询、产品推荐、客户沟通等工作。大堂这个工作是客户接触银行优质服务的开端，是客户对银行的第一印象，对外起到代表建行指引客户，对内起到协调柜员服务工作的重要作用，是连接客户、高柜柜员、客户经理等的\'纽带。

我知道我不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。我必须时刻保持微笑，具备“换位思考”的素质，敏锐地发现客户的要求，细心周到地服务于客户。

通过今天的实习，我感受颇深，原来小小一张工行卡的背后，一个大型商业银行有如此多的内容。今天实习远远不够，我会继续学习，尽早让自己能获得进入金融领域的资格。

>20xx年7月29日星期二天气晴

今天在小组长王苇同学的带领下，于上午开始了对金鹏期货经纪有限公司的认识实习，在该公司实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的规章制度、体验顾客购买期货的整个过程。

此外，在参观结束后，参加了由金鹏期货经纪有限公司的经理主持的报告会，会中详细介绍了中国期货市场的发展历程，尤其对今年推出的股指期货予以解答，以及期货业务的介绍。

股指期货在20xx年就已推出。著名的太客里根做场外交易，日金500被新加坡拿走。中国远东市场纷纷效仿，怕重蹈覆辙。20xx年次贷危机，6000点下跌陈经理还建议我们了解金融衍生品指数的计算方法。股指期货不会对证券有影响，提前波动预知可以减缓证券波动，上涨慢下跌快。

有的学科是相通的，上述的期货规律就是运用到物理学原理，顺时活，逆势亡，如今股指3000点是中间价，分歧多，有对手，持仓。300元，门槛高，设计成迷你型，才能散户参与。我国喜欢做远期，外国喜欢做近期，因为物流发达，系统文华财经是正版。货币美元指数和轮船指数，汇改对化工有利，对纺织不利。

通过今天的参观学习，对期货这一抽象的概念有了较深入的认识。

>20xx年7月30日星期三天气晴

今天我们又跟着小组长王苇同学一行，来到兴业证券股份有限公司福州分公司参观学习。

上午我们随意参观了兴业证券现场，发现证券公司的一大特色是场地大，电脑多，并根据客户交易资金额度，分为大额客户区、中额客户区和散户区。下午三点半，由兴业证券经理为我们做了场报告会，简单介绍了兴业证券公司以及为我们提出的问题答疑解惑。

通过今天的实习，我们对证券公司有了一定了解，为今天学习证券投资知识打下了基础。

>20xx年7月31日星期四天气晴

今天呢，我们来到另一家有名的证券公司，广发证券股份有限公司。想与之前的兴业证券进行对比。首先，由柜台经理领我们参观了整个证券营业厅，布局、结构合理、细致；从一楼的柜台咨询、接待到二楼的散户大厅再到三楼的大客户，具体的办公场所，这与兴业证券很相似。

柜台经理向我们做了详细的介绍，让我们初步了解了证券表面的运营形式，区分了大、中、散户的金额限制，以及广发证券的历史、经营业务和服务内容。

在初步了解后，我们与公司总经理进行了一次历时一个半小时的交谈，除了对证券业有了进一步认识外，总经理为我们解答了很多我们现时的疑惑，为我们今后的学习目标和方向指明了方向。

**银行日记账模板范文 第十一篇**

紧张有序的上半年工作结束了，市分行和各家支行纷纷使出浑身解数应对市场的低迷，如今钱荒余波仍然在震，下半年工作如何开展各家仍在思考，应对钱荒，我行应认真总结前半年工作中的得失，并采取有利措施打开局面开展工作。

在前半年工作中，各家银行普遍存在冲刺揽储现象。在月末、季末和半年末的特殊交叉点上，银行营销人员为了应对考核的压力，采取特殊策略进行末端短期揽储。而我行面对这样的市场压力，以及相对于竞争对手较弱的银行存款利率，更是使出十二分的努力去争取市场份额，维护我行的品牌形象。但是一些局限性的存在始终束缚了我行业务的发展。

首先，我行新产品推出市场的周期较为漫长，不能及时应对市场的需求。竞争对手往往优先于我行推出产品，抢先性地占据了此类产品的大臂江山，而我行产品问世后，即便产品质量优于竞争对手，仍然无法打破客户先入为主的心理。再次，对于银行来说，客户需求决定了市场占比，银行产品及服务不够全面，也是禁锢我行业务发展的一道枷锁。尤其在这样的市场压力面前，客户心理较为脆弱，对于银行来说，应采取客户利益至上的措施，以稳定客户心理，维护客户关系。

新一波的市场冲击正在到来，我行针对性的采取措施以应对市场局面，对于下半年业务的发展，我们有着高度的信心和充分的准备，打开市场局面，占据市场份额，推进业务稳定发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！