# 最新银行网点负责人个述职报告(推荐)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-02-08

*最新银行网点负责人个述职报告(推荐)一你们好!我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐...*

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)一**

你们好!

我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下:

一、政治思想学习情况:

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况:

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于200年月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%;外币存款净增万美元，完成全年任务的%;公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足和今后努力的方向:

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点:

1、对理论学习未引起足够重视，认为分理处是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好;面临行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展;

2、对外协调能力需进一步加强。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽责尽职。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的

价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)二**

贷款人(抵押权人)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行

借款人：\_\_\_\_\_\_\_\_

抵押人：\_\_\_\_\_\_\_\_

经贷款人、借款人、抵押人协商一致、根据国家有关法律、法规、规章的规定，签订本合同。

第一条 借款金额、种类与用途：贷款人同意向借款人发放贷款人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_，借款种类为\_\_\_\_\_\_\_\_，借款用途为\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条 借款期限：本合同借款期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。实际放款日期与上述约定不一致的，以借款借据为准。

第三条 借款利率：本合同借款利率为月利率\_\_\_\_\_\_\_\_‰。若遇中国人民银行基准贷款利率调整，借款期限在一年(含)以下的，本合同所约定利率不变;借款期限超过一年的，则利率根据中国人民银行利率政策调整而作相应的调整，且贷款人不再另行通知借款人和抵押人。

第四条 还款方式：本合同约定还款方式为按\_\_\_\_\_\_\_\_(月、季或年)付息，每\_\_\_\_\_\_\_\_(月、季末月或年末月)的20日为结息日，次日为付息日，逾期付息视为违约。本金到还款期限届满时一次性归还，利随本清。但如借款借据特别约定了当笔货款还款方式的，则当笔贷款的还款方式依此约定。

第五条 抵押人自愿以有完全处分权的财产(见附件“抵押物品清单”)作为抵押物，为本合同贷款人的债权提供抵押担保。同时特别约定如下：

(一)抵押担保的范围包括本金、利息(包括罚息、复息等)、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用。实现债权的费用包括律师代理费、催讨差旅费和其他合理费用。

(二)抵押效力及于抵押物之从物、从权利、孳息及赔偿金、保险金等物上权利。如抵押权人要求抵押人办理抵押物保险，则抵押人须为抵押物办理足额的保险。在抵押关系存续期间，贷款人为该保险的第一受益人。抵押人应将抵押物权利凭证及保险单等交由贷款人保存;抵押人授权贷款人代为抵押人办理全部保险理赔手续，并确认如贷款人出示本合同条款于保险公司或第三人即足见贷款人有特别代理权;若抵押物发生保险责任内的损失时，抵押人应将所得保险理赔款提前偿还相应贷款本息或交由贷款人进行提存。若抵押物发生毁损，抵押效力及于抵押物残值或修复后之抵押物全部价值。抵押物价值价减少时，借款人应在三十日内向贷款人提供与减少价值相当的抵押物或其他有效担保。

(三)贷款人依法转让债权，抵押人仍应以抵押物承担抵押担保责任。

(四)抵押登记手续由抵押人负责办理，贷款人应密切配合抵押人办理抵押登记手续。

(五)本合同主合同若无效，但抵押条款仍有效，且抵押人同意对贷款人在主合同无效情况下的一切债权(权利)仍按本合同有关抵押条款的约定承担担保责任。

(六)本合同贷款人债权如另设有人的担保或物的担保，则抵押人仍以全部抵押物价值作为贷款人债权的担保。

(七)如抵押物被司法机关查封、扣押或采取其他保全措施的，抵押人必须及时告知抵押权人。如抵押人不及时告知而使抵押权人遭受损失的，抵押人应负全部赔偿责任。

第六条 贷款展期：借款人若需延长借款期限，应在借款到期日前以书面方式向贷款人提出申请。经贷款人和抵押人同意后，由贷款人、借款人和抵押人另行签订展期还款协议。抵押人承诺对展期后的贷款继续以本合同所涉抵押物承担抵押担保责任，并由借款人、抵押人根据展期还款协议办理抵押物抵押登记相应手续，贷款人予以配合。贷款展期后，其利率按累计期限的现行利率档次确定。

第七条 违约责任

(一)借款人违约及其违约责任

1.不按期归还贷款本金(含展期)，从逾期之日起按约定利率加收\_\_\_\_\_\_\_\_%的罚息利率计收罚息。

2.不按期偿付贷款利息，按罚息利率计收复息。

3.不按合同约定使用贷款，对挤占挪用的贷款在挪用期间按约定利率加收\_\_\_\_\_\_\_\_%的罚息利率计收罚息。

4.借款人提前归还贷款，须经贷款人同意;贷款人对提前归还的贷款有权按本合同约定期限、利率向借款人收取利息，但如征得贷款人同意，可按本合同约定的利率和实际天数计收利息。

5.借款人发生如下情形之一的，贷款人有权停止本合同尚未发放的贷款、提前收回未到期贷款和提前处置抵押物清偿贷款：

(1)不按期偿还贷款本金或不按期支付利息或不按借款借据特别约定的还款方式归还贷款本息的;

(2)不按约定的贷款用途使用贷款的;

(3)不接受或不配合贷款人对其贷款使用情况的查询或监管的;

(4)未按期归还贷款人其他贷款或未按期清偿其他任何金融机构或第三人到期债务的;

(5)借款人、借款人之法定代表人、股东、高级管理人员等参与重大赌博、吸毒等违纪违法行为的;

(6)财产遭受哄抢等事件的;

(7)卷入重大不利诉讼的;

(8)被行政机关处以重大行政处罚的; (9)因经营不善而停产歇业的; (10)隐瞒企业财务状况、经营状况或抽选资金(本)的; (11)未征得贷款人书面同意而实行承包、租赁、合资、兼并、分立、转赠、股份制改造或减少注册资本等的;

(12)变更企业名称、法定代表人、股东、住所地或经营范围等工商登记事项，未在变更一个月前书面告知贷款人的;

(13)发生偷(逃)税、被责令停业整顿或被吊销(撤销)营业执照的;

(14)发生其他严重影响偿还贷款能力或失去信用情形的。

(二)贷款人违约及其违约责任

贷款人未依约向贷款人提供贷款的，应向借款人承担下列责任：

1.按违约金额、逾期罚息利率和违约天数向借款人支付违约金;

2.向借款人赔偿超过违约金部分的直接损失(间接损失和可得利益不在赔偿范围)。

第八条 合同的成立、生效与解除：本合同自各方签字(盖章)之日起成立;自抵押登记办妥之日起生效;若在本合同成立之日起三十日内，抵押人未办妥抵押登记手续的，贷款人有权解除本合同。

第九条 合同的履行

(一)借款人应在本行(社)开设账户，贷款人将贷款划入该账户时即视为履行了发

(二)贷款人收回到期贷款本息或依约提前收回贷款本息，可直接从借款人账户中扣划。

第十条 借款人、抵押人同意贷款人根据中国人民银行和其他金融管理部门的有关规定，在中国人民银行个人信息基础数据库及有关信息系统上录入(查询、披露)借款人、抵押人的有关信息。

第十一条 其他约定事项

第十二条 本合同发生纠纷，由贷款人住所地人民法院管辖。

第十三条 附则

(一)借款借据和本合同附件是本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

(二)本合同所发生的抵押登记费、保险费、鉴定费、评估费和公证费等，均由借款人或抵押人承担。

(三)贷款人已提请借款人、抵押人对本合同条款作全面、准确的理解，对本合同重点条款向借款人、抵押人作了特别提示和充分的说明;本合同主要条款在订立前均进行了充分磋商。

(四)本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，贷款人持二份，借款人和抵押人各执一份，效力同等。 贷款人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 借款人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 抵押人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)三**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!非常荣幸能够参加理财经理的竞聘。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

二、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

三、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

能够竞聘，我将从几个来开展工作：

1、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

2、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

3、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待;客户价值，自我价值。

4、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，不妥之处，请指正，谢谢大家！。

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)四**

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名\_\_银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行从业人员工作总结。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断努力提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

几年来的实践也使我真正理解了服务的真缔，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外，有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户，

其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务;才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练,并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度,即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵,服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。

听师傅、领导的教导;学师傅处理业务时的操作技术;做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧;做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。

我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。

银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于\_\_年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)五**

这个暑假我有幸来到中国农业银行北京市分行进行为期四周的实习，到了该告别的时候，纵然有多么的不舍和留恋，但是天下无不散的宴席。首先我非常感谢农行能给我这样一次机会，可以让我熟悉银行的资金业务，同样感谢余处、王姐、邓姐、蕾姐、刘姐等老师在我实习期间给予我的指导和帮助。

这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下两个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对金融理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

第一周跟着邓姐学习了利率授权方面的业务知识。从阅读文件资料入手，先了解相关的知识和规定，接着邓姐详细的介绍了利率审批的操作流程及她的日常工作。虽然在学校也学习过利率的知识，对相关的理论概念都能背得滚瓜烂熟，但实际操作起来还是不大一样，仅仅书本上的知识还是太浅薄了一点，于是又从头系统的学习了利率知识。这就是理论与实际操作的差别吧，而我们学习的知识要通过不断的运用才能发挥实际作用。

第二周跟着蕾姐学习资金调度方面的知识。也是先从阅读总行和分行相关的文件入手，蕾姐每天的工作非常忙碌，尤其当遇到大额资金划进划出的时候，所以她只能抽上班前或下班后的空挡给我介绍业务流程。不懂的地方，我再向她请教。一周下来，对资金这一块业务也基本上有所了解了。

接下来的两周，主要是对学到的知识进行巩固，并继续不断的学习。不懂的地方王姐总是耐心的跟我解释，把原来概念模糊或只有表面认知的业务搞得十分清楚。从王姐身上，我需要学习的是多角度思考问题，并高效解决问题的能力。同时深刻的感到自己的专业知识还有待于进一步加强。

日子一天天的过着，我在农行积累着、学习着、成长着。当然在实习之初我也有过迷茫，觉得每天“无事可做”，后来我明白了，学习不光是只有动手才能学到知识，加之大家的工作涉及资金且责任重大，由此决定了我不可能有太多实务操作的机会，我能够理解，而且这次实习机会来之不易，我更应该加倍的珍惜，通过多看多听多问来不断提高，这也是学习的方法啊。这样，以饱满的精神迎接每一天，以愉快的心情开始每一天的工作，以感激的心情结束每一天的工作。

我们办公室是那么和谐，大家互帮互助，偶尔姐姐们还能分享一点零食，虽然只是一颗糖，却让我感到非常温暖。年轻的姐姐们都已当妈妈了，私下里谈论最多的话题就是自家的孩子，此时她们脸上总是露出幸福甜蜜的微笑，让我也感受到家的温馨，感受到母亲最伟大的爱。而工作的时候，她们则一丝不苟，全身心地投入自己的工作岗位，每一天都是忙碌而充实的。上周我也参加了计财处组织的对下面各支行的业务培训，学习知识倒是其次，给我感触最深刻的是：王姐、邓姐她们都讲得非常好，准备了精美的ppt，业务知识炉火纯青。我想这就是从事金融行业的好处吧，不断变化的市场行情，不断加剧的市场竞争，让她们必须不断提高自身的业务水平，这既是压力也是动力，这样的人生才有活力啊！怪不得她们看上去都比实际年龄年轻好多呢。

在农行的这段日子，虽然短暂，却令我非常难忘，我喜欢这里的工作氛围，我喜欢银行的工作，我找到了自己的价值所在。我想这次的实习经历将会对我今后的择业产生重大影响，接下来我会用心地准备，为成为一名真正的银行从业员而努力！

**最新银行网点负责人个述职报告(推荐)六**

时间总是在忙碌的工作中逝去，为期8周的仿真实习就快划上句点。这也意味着我们要离开学校，投身于社会工作。我很高兴，在离开校园之前有本次的仿真实习，能够让我初步接触到课堂以外的知识，对银行的工作有个大致的认识与了解，而且还锻炼了我的工作执行能力及团队合作意识。

我所在的银行a称之为钱多多银行，全称为：钱多多银行股份有限公司。本公司由8位成员组成。两位担任行长和副行长一职，主要负责拟定本银行的规章制度及发展规划和引领职员做好工作职责。而其余六位则主要担任柜员一职，主要为渠道商和生产商办理各种业务。同时本银行秉承“以客户为中心，追求卓越效益”为宗旨，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

1、实习内容

被分派到银行，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常事务的操作流程，是此次仿真实习的主要目的。这次的仿真实习，使我接触到书本外的知识，理论联系实际。

但为了实习的有效进行，老师规定了一些业务，即生产商或渠道商只能办理规定的业务，这有效避免了可能出现的混乱。下面是我们实习工作的主要内容：

（一） 存款业务

存款业务存款是存款人基于对银行的信任而将资金存入银行，并可以随时或按约定时间支取款项的一种信用行为。存款是银行对存款人的负债，是银行最主要的资金来源。存款业务是银行的传统业务。存款业务下面又有开户申请，活期账户，定期账户，而各个账户下面的基本操作也大体相同，包括开户，存款，密码挂失，密码挂失解挂，销户，在做业务之前，客户需去取客户窗口申请办理业务，并提供相应的资料向银行申请。申请成功后便可使用。

而作为银行柜员所需要做的就是审核桌面提交的凭证，在电脑里面输入数据，从空白凭证中拿出所对应的凭证，再打印凭证，盖章，最后结束业务。但与现实中银行办理业务有点区别，那就是我们不需使用现钞（假钞），直接在电脑上为客户登记入账。

（二）贷款业务

由于生产商或渠道商在生产经营过程中，由于扩展生产规模或经营操作不当，导致资金紧缺，为此需要向银行进行贷款。而我们银行在办理贷款业务之前，需制定各种贷款业务的规章制度。如银行贷款利率的取值，何时扣取利息等等。相比贷款业务而言，外汇业务就稍显得复杂了，因为我们要算出外汇折算成人民币的数值，这确实是条拦路虎，后来发现如果你一不小心按到结束业务键，结果就会自己出来，果断是一个好办法啊。在客户窗口我们要填写自己要买入和卖出的外汇种类以及具体金额，再转到银行窗口，首先要审核桌面提交的凭证，再输入数据，再取出相应的凭证，打印凭证，再盖章，最后从尾箱拿出相应的金额，并在点钞机进行点钞，最后结束业务。

（三）结算业务

渠道商跟生产商买国外产品时需要用到信用证，银行会给渠道商先编写信用证号再盖章，在银行取得信用证后，再去海关盖章，接着才到银行扣帐，这时银行需要其填制单位结算账户单，审核后再在其上盖章，并在电脑帐面上扣帐。

季度汇总前，银行会通知客户到银行对账，帐对上后，我们就进行季度汇总，也就是结算业务办理的时候。通知客户账户金额，如果账户金额为负，就得催其贷款，不然就违反这次仿真实习的规定了，我行会进行警告或扣分处理。

（四）其他业务

由于在生产经营过程中，难免会有其他业务的发生，如水电费，租用第三方物流公司仓库，堆存费等等。这些业务也需要到银行办理相关业务的扣划转账等。此类的业务相对来说比较简单，我们只需要为他们办理代缴代扣存款。

2、工作职责

作为一名银行柜员的主要工作职责是：

（1）办理存取款、计息业务，包括输入电脑记帐、打印凭证。

（2）掌管本柜台各种业务用章和个人名章；

（3）开立支票、贷款及为客户办理各种业务的代扣款，信用证业务等并登记入账。

银行柜员，一直以为是个很简单的职务，但在操作过程中依然存在许多不懂的问题。经过8周的校内仿真实习，在指导老师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。 同时也让我深刻体会到银行柜员工作的重要性。这是因为银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。 每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

而为客户办理的业务，虽然简单，但在操作过程中也存在着许多问题。如为生产商和渠道商在开立支票或进账的过程中，由于我们银行不留存根，只是当即登记入账，导致在核对账目的时候，没有存根来审核账目的对错。这不仅给我们自己的银行造成很对不必要的麻烦，也给客户增加了许多困扰。当然，这也让我更加意识到，我们柜员在为客户办理业务的时候，除了为他们登记入账，我们也要仔细认真去登记好。众所周知，银行是和钱打交道的，在入账的过程中，一个不小心或粗心大意，便很容易登记错数额，多一个零少一个零后果重大，为此，我们必须谨慎认真，不可大意。

下面就来讲讲这次仿真实习所存在的问题：首先，通过银行模拟试验教学可以培养学生的实际动手操作能力，增强职业意识，缩短上岗适应期。在实际工作中，一些学生参加工作之初虽然满腹理论，但难以很快适应实际工作的需要，往往连银行系统的基本操作都不会，通过此次的校内仿真实习，可以使理论课上学到的知识翻译成实践，将银行实务工作搬到课堂上来，从而使学生得到实弹演习的机会，将自己置于银行职业的氛围中，增强了知识的立体感，锻炼了银行工作的实际操作技能，为上岗作了很好的准备，也为以后从事与银行相关的工作奠定了一定的实践基础。

当然这其中还是存在一些问题的，有硬件上的问题也有软件上的问题。现实中的银行有点钞机，存取款机等，而我们仿真实习连仿真钞票都没有。据我所知，作为银行的职员，点钞是门必修课。其中，还有很多凭证不齐，有些凭证只能凑合着用，跟真实的银行凭证有一定的区别。还有没有针对银行办理业务的软件，只能自己电脑做账。

对于上面提出的问题，本人有些许建议。既然作为银行的职员，点钞是门必修课，那么我建议购买仿真钞票，还可定期推出点钞大赛，推动学生的积极性。对于凭证不齐，这个就建议学校相关领导多加关注，购买和及时更新了。对于没有针对银行办理业务的软件，本人建议可让计算机系的学子发挥其聪明才智设计相关软件，借此激活学子的学习热情。

一年一度的假期对于一部分学生而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，体现出自己的价值，我决定抓住这次能在建行实践学习的机会，在实践中升华自己。于是进了银行做个社会实践，一个月的时间翛然逝去，对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是的成就感。

总所周知，中国建设银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分。近年，建行在企业管治建设、内部组织机构设置、完善风险管理体制、管理和业务流程再造、产品和服务开发等方面，进行了一系列卓有成效的改革和创新，已经成为当今内地综合竞争能力、市场营销能力、风险控制能力、客户服务能力和盈利能力的银行。中国建设银行宁夏石嘴山市分行，一直鼎立支持石嘴山经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供着安全、快捷的全方位优质金融服务。

有幸在中国建设银行石嘴山分行进行了一个月的实践学习，学到不少实用的财务知识和技能。我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实践学习所涉及的内容，主要是会计业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务：对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

储蓄业务：储蓄部门目前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，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

信用卡业务：信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

信贷业务：由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

通过这次的实践学习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实践中，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。虽然这次实践的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，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。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，“千里之行，始于足下”，在这短暂而又充实的实践中，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实践学习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

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！