

2023年计划生育协会属于卫健局吗(大全5篇)

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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

工商银行工作报告篇一

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。xx年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品（服务）十强。xx年由工商银行自主投产成功的全功能银行系统，为业务和管理的进步提供了强健的动力。

此次实习的目的在于：掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，使教学更有针对性，对学生就业岗位需求把握更灵敏。

实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

（二）了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等，区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过。

在分行领导的指导，帮助下，我们首先就银行工作中所必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。特别要说的是珠算，很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代，为什么还要苦练珠算，为什么不用计算器原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

接下来，我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程。工行柜面业务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，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，都必须进入nova系统办理。此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账，柜员必须学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行，柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能“照本宣科”。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本情况等，并结合企业的生产实

际和用人标准，不断完善教学方案，改进教学方法，积极开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

这次下企业实践，除了使我对工商银行的基本业务有了一定了解外，银行职员的工作态度和职业礼仪也给我留下了深刻的印象。比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。但以礼待人固然重要，绝不能抛弃基本的职业道德和素养。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，职员也必须要求对方出示证件，而当对方有所微词时，职员则须耐心的解释为什么必须得这么做。

听许多毕业班老师交流时说到：不少毕业生刚到企业时，常会“水土不服”，上手慢。我想这与老师对企业用人标准不够了解有关。但这次下企业使得老师们都获得了共同“信号”：企业青睐综合素质高的职教生，即学生除了扎实的专业技能，还需要良好的口头表达，人际沟通，应急反应等能力，如一些单位招聘人才时，还会考一考“字写得怎样”，“电脑水平如何”，“英语沟通是否顺畅”等，这些能力在平时都应让学生有所“储备”。

此次的下企业实践活动使我受益匪浅，对今后的教育教学起到了积极的指导作用。期望以后能有更多类似的学习机会。

工商银行工作报告篇二

在银行实习的小伙伴们有福了，本站上有小编倾情整理的关于银行实习报告范文的整理，快来看一下吧！

我的青春在工行——寒假工商银行实习心得

1、个人感受

我工作于中国工商银行江苏省营业部光华门支行，这是一个相对小型的网点，整个网点只分配了我一个实习生。虽然每个工作日上班比较累，但是也要感谢这一点，让我能够接触到更加多的业务环节。

在每个寒冷的早晨，要坚持爬起床坐上地铁赶到网点上班。并且，每天从9点到17点，都需要端正地站着，确实很累人。尽管中途也会稍作休息，但是刚开始的两天真的觉得腰疼发困受不了。好在，不久便适应了下來。我一直记得一句话，“你要留心身边能够在寒冷的冬季早上听到闹钟一下子爬起来的人，因为，他们什么都做得出来。”当然，这句话带着戏谑的语气。但是，这对于磨练意志确实有着莫大的帮助。人这一生注定要吃一些苦，才能让自己变得坚强，让自己适应真实的生活。

光华门支行平均每天接待的客户在200人至300人之间，其中还不包括通过行内atm机、自助终端完成的业务。这就意味着，我们每天要接触上百位客户。在这些客户中，有着各种各样类型的人。有人开朗，有人沉默，也有人怯生生的；有人很有礼貌，有人素质差到骂粗口。有人喜欢向你倾诉，有人则不喜欢你去接近。对各种类型的人的接触，丰富了我的人生阅历，使得我获得了不少的成长。

2、工作

刚入职的前两天时，有许多的时候不知所措。大堂经理和保安师傅细心地教导，才让我对业务有了初步的了解。随着工作的展开，和经理的细致教导，我很快就熟悉了各项业务的流程，以及我在这些业务中担任的角色。如何填单、如何使用自助终端的各项功能、利率如何、各种业务手续费多少，这些知识的学习，让我能更加熟悉业务。大约用了两天的时间，我就能初步适应工作的需要。在后续的工作中，我不断

学习，不断发掘，不断收获，获得了许多成长。

作为站在大堂里面的一名大堂助理，面对客户的咨询，我面对更多的是前来办理个人业务的客户。存取款、开户销户、查询明细，这些都是我们最常接触到的业务。来办理个人业务的客户当中，许多人对于银行业务并不是很熟悉，我们都要热心细致地解答他们的疑惑。遇到面带疑惑的客户，我们总是会主动上去与他交流，提供良好的服务。有些人不知道怎么填写业务单，我们就会主动去给他们讲解；有些人眼神不太好，我们会在征得顾客同意后，直接帮他们填写凭条。

在工作中，我随时保持善意的微笑，提供热情礼貌的服务。因为我明白，对于客户来说，进入银行首先见到的就是我们大堂人员。我们就是工商银行的第一张名片，代表着中国工商银行的整体形象。身负着如此重任，我深知自己所在岗位的重要性，所以在岗的时时刻刻从不敢怠慢。

有时候，遇到性格比较急躁，表达出不满情绪的，我们会尽量与他沟通，抱着一颗真诚的心向他解释以求得他们的理解。遇到这样一些特殊情况的时候，我刚进入工作时也很紧张，不知所措。但是，随着工作地不断展开，我逐渐熟悉了环境，能够较好地面对这些困难，为顾客提供更加优质的服务。

尽管由于金融业的迅速发展，今天的银行业务与十年前相比已经天翻地覆。但是，我们还是认识到银行的利润来源依然主要来自于存贷利率差。也就是说，传统的负债业务依然是银行的一大重要部分。一方面，银行要面对新的金融发展方式的革新；另一方面，银行也要继续关注传统业务。对于传统业务，服务是十分重要的，因为服务质量是服务行业一个重要的指标。提供优质的服务，就是我们的核心工作。

3、总结

通过这一周左右时间的工作，磨练了我的意志，使我获得了

成长。同时，也让我对银行业务有了一个感性的认识。

最后，要感谢工商银行给予我的实习机会。还要感谢网点主任唐主任、大堂经理李经理、保安张师傅以及其他工作人员在我工作中给予的帮助。在年后的实习过程中，我会继续努力工作，严格要求自我，保证优秀的服务质量。

工于至诚，行以致远

——我在工行的实习心得

这次的工行实习，是我2018新的一年开始，是我结束大四上学期一个美好的继续，更是我秋招截止后的具有很大意义的一次经历。

进入银行之前，我心目中的银行是大学书本上一行行数字化、专业化的理论知识；我心目中的大堂咨询岗位是千篇一律、简单机械的程式化工作；我心目中的金融方面的政策、制度和规定是距我千里之遥、晦涩难记的字眼、数据。但是，在做了十几天的咨询人员，跟着大堂经理学习、解决了无数个客户的问题之后，我对银行的认识、对大堂经理职位有了新的理解和认识。

给我印象最深刻的就是工行奉行的`价值观，那鲜明而沉稳的八个大字印在工商银行的每个网点，也印在我的心中。

工于至诚，行以致远。

用至上的诚心投入到工作和为客户服务当中去，才能走得越来越远。

在工行的实习经历，使我自己有了更加准确的工作定位。

以前，周围的同学都说要进银行，进银行，银行工作稳定，

收入也不错，尤其是女生，更加适合这种稳定、没有大起大落的工作。我也跟风似的，多次表明自己的态度：我要进银行。而其实，我对银行以及在银行的工作并没有深刻的认识。这一段实习，我了解到了银行大堂里工作的氛围、工作流程以及大致的工作内容。担任大堂经理，意味着要了解可能遇到的来自客户的所有问题，意味着要有坚强的意志，在大堂站岗一整天，保持好个人的精神风貌，意味着对于客户的问题要认真解答、对客户的埋怨要细心聆听耐心解释，意味着要熟悉银监会的政策调整、工行网点的工作整改、网点内部各设备的摆放处及操作方法等等。

在了解到这些的前提下，我并没有知难而退，而是尽快地是自己融入到银行这个大环境中，并迅速地学习了大堂经理等银行从业人员应该具备的素质。我觉得，银行的工作虽然辛苦，但是我热爱这个职业，愿意将自己的青春和热情投入到工作当中去。

在大堂站岗了十几天，每天从九点站到下午五点多，尽管一天下来腰酸背痛，但是我每天都充满了满足感。这种满足感来自于客户对我工作的认可，来自于和行里员工之间的亲切交流，来自于自我工作定位后，对未来工作的向往和期待。

我认真地接待每一个进入银行大门的客户，为他们办理每一项业务。我始终坚信，服务客户，要以至诚的心态，才会获得好的反馈，而只有在工作岗位上克勤职守，坚持不懈，才能发展得越来越好。

当然，在大堂工作，也有不尽如人意的事情。有一次，一位客户向我咨询基金赎回钱会不会直接到账，经理告诉我两个工作日赎回。由于对大堂经理话理解的错误，导致我在向客户说明的时候出错，当时是周五，我说周日即可赎回，而实际上，当日客户赎回基金的时候已经下午三点之后，应算作次日生效，而周六周日又不算工作日，所以顺延下去，钱应该在周三到账。幸好我及时向大堂经理进一步了解，才搞清

了状况，在客户赎回之前将正确的信息告诉她。这件事情告诉我，所有的事情都要寻根究底了解清楚，不能自以为是。作为一名大堂咨询人员，一定要保证所掌握的信息的准确性，这关系到公司的信誉和形象，也关系到自己将来的工作发展。

总而言之，银行的这次实习，让我感触颇多，也让我提前做好好了进入社会的准备。现在的我清楚的认识到了自己的工作定位和将来的人生规划，很幸运能有这次经历，让我感受、体会、了解工作的意义、服务的意义。而我，将在工行价值观的指引下，走好将来的每一步。

工于至诚，行以致远。

遇见·缘

初见×缘起

最是那低头的温柔，像一朵水莲花，不胜凉风的娇羞。初见你时，正值期末，小百合上你的倩影，魂牵梦萦。这是第一次工商银行与我们学校合作提供的实习项目，机会来之不易，没有多想，我兴冲冲地报名了。

1月12日，在报告厅，第一次与你深入接触。我们慢慢了解了你的历史与荣耀，你的处事与特点，以及作为实习生的我们该做的工作。那一刻，我暗暗下定决心，一定要好好感受你的脉搏与呼吸，让你因为我的到来变得更加美好。

成长×历练

经过了四天的等待与准备，我和三个同伴终于来到了你身旁——工商银行汉府支行。第一次穿上正装的我们既兴奋又有点不安，兴奋的是终于可以开始工作了，害怕的是让你失望。然而一切都是那么好，叔叔阿姨姐姐们很照顾我们，大厅里的暖气很足很温暖，食堂的饭菜很可口。

我们四个人分成两组，每天两个人一组实习，很大程度减轻了我们的负担。然而说不累是不可能的。从早晨九点上班一直站到中午十一点半，半个小时吃饭，中午休息一个小时，然后继续工作到下午五点。站一天下来是真的很累，然而看到自己每天都在进步，听到受到自己帮助的客户一声由衷的谢谢，还有同事们的关怀，觉得一切都是值得的。

遇到不知道的问题，我们总会向大堂经理求助，陈经理、唐经理，他们都给了我们很大的帮助，无论是业务上、心理上，还是为人处世方面。在此深深地感激他们。

实习过程中，除了更加熟悉了银行业务，参与到每天大堂工作中，了解银行一线工作人员的工作流程，最重要的一点是得以更加贴近生活，体悟人生百态。很多很有涵养的人士对你的任何一点付出都表示尊重与感谢，然而也有遇到过不讲理的客户，没什么缘由就大吵大闹。形形色色的人，参差不齐的素质，银行大厅似乎成为了一个社会的缩影，站在这个角度，可以更客观公正地去看社会，从而明确自己的定位与为人。

工商银行工作报告篇三

这次的工行实习，是我20xx新的一年的开始，是我结束大四上学期一个美好的继续，更是我秋招截止后的具有很大意义的一次经历。

进入银行之前，我心目中的银行是大学书本上一行行数字化、专业化的理论知识；我心目中的大堂咨询岗位是千篇一律、简单机械的程式化工作；我心目中的金融方面的政策、制度和规定是距我千里之遥、晦涩难记的字眼、数据。但是，在做了十几天的大堂咨询人员，跟着大堂经理学习、解决了无数个客户的问题之后，我对银行的认识、对大堂经理职位有了新的理解和认识。

给我印象最深刻的就是工行奉行的价值观，那鲜明而沉稳的八个大字印在工商银行的每个网点，也印在我的心中。

工于至诚，行以致远。

用至上的诚心投入到工作和为客户服务当中去，才能走得越来越远。

在工行的实习经历，使我自己有了更加准确的工作定位。

以前，周围的同学都说要进银行，进银行，银行工作稳定，收入也不错，尤其是女生，更加适合这种稳定、没有大起大落的工作。我也跟风似的，多次表明自己的态度：我要进银行。而其实，我对银行以及在银行的工作并没有深刻的认识。这一段实习，我了解到了银行大堂里工作的氛围、工作流程以及大致的工作内容。担任大堂经理，意味着要了解可能遇到的来自客户的所有问题，意味着要有坚强的意志，在大堂站岗一整天，保持好个人的精神风貌，意味着对于客户的问题要认真解答、对客户的埋怨要细心聆听耐心解释，意味着要熟悉银监会的政策调整、工行网点的工作整改、网点内部各设备的摆放处及操作方法等等。

在了解到这些的前提下，我并没有知难而退，而是尽快地是自己融入到银行这个大环境中，并迅速地学习了大堂经理等银行从业人员应该具备的素质。我觉得，银行的工作虽然辛苦，但是我热爱这个职业，愿意将自己的青春和热情投入到工作当中去。

在大堂站岗了十几天，每天从九点站到下午五点多，尽管一天下来腰酸背痛，但是我每天都充满了满足感。这种满足感来自于客户对我工作的认可，来自于和行里员工之间的亲切交流，来自于自我工作定位后，对未来工作的向往和期待。

我认真地接待每一个进入银行大门的客户，为他们办理每一

项业务。我始终坚信，服务客户，要以至诚的心态，才会获得好的反馈，而只有在工作岗位上克勤职守，坚持不懈，才能发展得越来越好。

当然，在大堂工作，也有不尽如人意的事情。有一次，一位客户向我咨询基金赎回钱会不会直接到账，经理告诉我两个工作日赎回。由于对大堂经理话理解的错误，导致我在向客户说明的时候出错，当时是周五，我说周日即可赎回，而实际上，当日客户赎回基金的时候已经下午三点之后，应算作次日生效，而周六周日又不算工作日，所以顺延下去，钱应该在周三到账。幸好我及时向大堂经理进一步了解，才搞清了状况，在客户赎回之前将正确的信息告诉她。这件事情告诉我，所有的事情都要寻根究底了解清楚，不能自以为是。作为一名大堂咨询人员，一定要保证所掌握的信息的准确性，这关系到公司的信誉和形象，也关系到自己将来的工作发展。

总而言之，银行的这次实习，让我感触颇多，也让我提前做好了进入社会的准备。现在的我清楚的认识到了自己的工作定位和将来的人生规划，很幸运能有这次经历，让我感受、体会、了解工作的意义、服务的意义。而我，将在工行价值观的指引下，走好将来的每一步。

工于至诚，行以致远。

工商银行工作报告篇四

目前工商银行正努力开发财富客户。工行财富管理服务面向个人金融资产达100万元人民币(含等值外币)的人群，实现了签约、个人风险评估、财富规划、资产管理、投资组合执行情况报告等系列服务，首先，通过财务分析和风险测评，财富客户可享受量身定制个性化的综合理财与保险方案，同时，客户经理可为其提供投资产品组合和专属的理财、保险产品，并借助基金专户理财、券商定向理财等平台，提供个性化的

资产管理服务。此外，财富客户还可享受贵宾通道、费率优惠、融资便利等增值服务，有跨国理财需求的财富客户，还将享受跨境账户代理见证开户等境内外联动金融服务。工行还在国内率先推出带有芯片和磁条的双介质高端借记卡，作为财富管理签约客户的尊享识别介质。

投资理财产品主要有：国债、基金、证券、保险、外汇买卖、黄金买卖。目前工商银行代理435只基金销售。选择基金要看公司规模、以及、基金经理的资历等等。

对于为客户理财规划首先要了解客户，例如客户的用于理财的资金额度、活期定期存款额度、理清客户的理财目标（知道客户想要干什么，有什么样的生活目标和理财目标，这个目标是一个量化的目标，需要具体的金额和时间）、客户的风险偏好（不做不考虑任何客观情况的’风险偏好的假设，例如，有的客户因为自己偏好于风险较大的投资工具，把钱全部都放在股市里，而没有考虑到他有父母、子女，没有考虑到家庭责任，这个时候他的风险偏好偏离了他能够承受的范围）。客户需要填写相关资料，然后理财师通过个人客户营销管理系统，判定客户所属投资种类，从而为客户制定相应理财方案。

1.工商银行实习日记

2.工商银行工作实习报告

3.工商银行工作总结

4.工商银行实习报告3000字

5.暑假在工商银行实习心得

6.工商银行毕业实习周记

7.工商银行客服年度总结

8.工商银行新柜员年底总结范文

工商银行工作报告篇五

我有幸来到了中国工商银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我的实习报告总结，也是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

一、储蓄存款实名制的含义储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性和合法性。

二、为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元，1992年突破1万亿元，1994年突破2万亿元，1995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年，1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%，gdp的增长

与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和(中国报告网)贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么？因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

三、如何实行储蓄存款实名制

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况税务局。
4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供随时、随地、随意的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响
50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，贪污腐败分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历

史、背景和存款实力一直是老百姓把(中国报告网)握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突兀出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对滥用职权，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

以上是我的实习工作总结，在今后的的工作中，我会积极努力，争取将工作开展得更好。

工商银行工作报告篇六

我很遗憾自己在此时正式提出辞职。

白驹过隙，入行已经两年半。记得还没毕业，披着长头发穿着牛仔裤坐火车来江西省工商银行考试，那时的我是张纯白纸，天真活力带着幻想和创造冲动，还只是个孩子。在头一年里，我依然把工作想象得十分乐观，对于经济上的独立我感到很满意，对于业务的学习充满新鲜感，对于新的同事朋

友们简直相见恨晚。那绝对是人生中快乐的日子。然而一个不成熟的人活在一种不稳定的生活环境里，变化悄然而至。

虽然江西是我的家乡，在南昌工作的我却不是本地人，在日复一日枯燥无味缺少假期的工作中，在生活上体会到无助感。最新银行辞职报告最新银行辞职报告。我的性格内向，但爱好自由，想法很多，但行动能力不好。我曾经学习经济，并对理论知识有一些好感。大学毕业以后从事金融工作，获得了相对丰厚的薪水和较高的社会地位，但那几乎与我内心的职业理想和满意的生活状态背道而驰。我曾经消极对待，对围城外的渴望已经超过心理负荷。在我失意的日子里，是都司前的领导和同事在我身边爱护我关怀我，一次又一次宽容和帮助我，让我走完在工行的成长之路。

今天我真的决定离开了，就在这个时候，冬天的寒冷催出伤感的情绪，挥别我第一份工作，挥别我亲爱的领导与同事，挥别我无数次跌倒爬起百感交集。我怕的不是吃苦，怕的是心中没有信念。辞职以后我将回到温暖的家中，反思和总结这段历程，在适当的时候重新向前进。

工商银行给了我许多，我不曾忘记。可爱的是，小孩子的翅膀还没有长硬，就执意要离开大家庭独自冒险，谁让这孩子天生爱冒险。即使是那样，我已经印上icbc的标志。感谢都司前大家庭的每一个成员，真诚地，带点酸的。最后祝愿我们都司前支行的业绩越做越好。

此致

敬礼！

申请人□xx

20xx年3月4月

工商银行工作报告篇七

受托方：广州商诺企业管理顾问有限公司

地 址：广州市三元里大道447号瑶华商业大厦a701

委托项目： 议定事项：

1、 受托方愿意接受委托；

5、 双方议定代办总服务费用(人民币大写)：付人民币 定金给受托方，办理完营业执照在付，交接资料给委托方时付给受托方：。

6、 如委托方中途取消委托，或提供有关材料不全，材料不合法律、法规规定，而导致受托方无法完成议定的委托项目，其责任应由委托方承担，受托方所收取的金额不予退还。

8、 委托方委托办理的企业登记项目，以登记机关核定为准，受托方不负任何的责任。

9、 双方在履行协议过程中如有争议，双方应友好协商解决；

11、 合同有效期为半年,半年后合同自动失效(如委托方因各种原因未能提供合法齐全资料给受委托方导致未能在有效期内提交受理,订金将不给予退回)。

兹收到以下有效原件：

委托方： 受托方： 广州商诺企业管理顾问有限公司

代 表： 代 表：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

工商银行工作报告篇八

- a.项目完工后收取的车辆通行费；
- b.本项目下的所有保险赔款；
- d.借款人从任何其他渠道收取的本项目下的所有其他款项。

7.3.3 开立于 的偿债基金账户，该账户内的资金只能用于归还贷款本息及贷款人依据本合同取得其他债权。借款人应在还本结息日将当期应当偿付的款项存入偿债基金账户，并享有 天的宽限期。

7.4.1 项目建设期：

- a.按借款人的工程预算应付的工程款
- b.本合同项下的到期利息
- c.其他支出

7.4.2 项目经营期：

- a.本合同项下的到期利息额
- b.本合同项下的到期本金额
- c.本合同项下应支付给贷款人的任何其他金额
- d.按借款人的营运预算应付的营运开支
- e.其他支出。

7.5 在贷款人发出违约通知后(除非该违约通知被收回),除非用作支付贷款本息及贷款人依据本合同取得的其他债权,否则借款人从第7.3条所列账户的所有提款应事先取得贷款人的同意。

7.6 贷款人对为实施本合同约定的账户监管而采取的拒付、限制支出等措施不承担法律责任。

第八条 担保

8.1.1 在项目建设期间内,向贷款人提供资金承诺,保证在发生工程成本超支、不能按原计划成本完成全部工程时,通过各种方式融资,补充资金,直至工程全部完工(见附件一)。

8.1.2 当项目不能按期完工时,借款人将其所获得的来自于建设承包合同、原材料供应合同以及本项目下其他合同的违约金、赔偿金等所有权益转让给贷款人。

8.1.3 借款人以依法获得的公路收费权质押作为清偿本合同项下债务的担保(见公路收费权质押合同),并承诺该质押担保不因借款人实行承包、租赁、联营、合并、分立、股份制改造、与外商合资、合作等涉及银行债权的产权变动或经营方式调整而撤销。

8.1.4 项目建成后,还款期内贷款本息的偿还,由向贷款人提供担保,保证在借款人不能按期清偿贷款本息时承担连带责任(见附件二)。

第九条 借款人承诺

9.1 所作的陈述与保证真实无误;

9.3 按照本合同和借据中规定的用途使用贷款;

9.5 保证资金状况没有发生不利于本合同项下贷款的变化；

9.10 借款人涉及重大经济纠纷诉讼或出现财务状况恶化、可能危及贷款安全的，应当在事件发生后 日内书面通知贷款人。

9.11 借款人应当及时就已发生或者将发生的本合同规定的违约事件向贷款人通报。

第十条 贷款人承诺

10.1 按照本合同的约定，及时足额拨付应当发放的贷款；

10.2 对获悉的借款人项目建设、财务收支等情况依法保密。

第十一条 变更、解除与转让

11.1 缔约各方不得擅自变更或解除本合同。确需变更、解除的，必须经双方协商一致。合同变更、解除的，不影响各方要求赔偿损失的权利；合同解除的，不影响本合同中规定的争议解决条款。

11.2 借款人转让其在本合同项下的权利、义务的，受让方必须经贷款人确认并承接本合同项下借款人的全部权利和义务；有保证人的，应取得保证人的同意或另行提供令贷款人满意的担保。在贷款人与受让方的债务转让协议生效前，本合同依然有效。

第十二条 保险

12.1 借款人应在本合同生效后 日内向贷款人认可的保险公司办理本合同项下的项目保险。险种为 险、 险、 险；保险余额应与本合同项下项目的总价值相等；保险期限应不短于贷款期限，并根据有关规定续保，直至贷款还清为止。

12.2 保险费由借款人负担，保险单由贷款人保管，保险单为

本合同附件;贷款人有权向借款人追偿为维护自身利益而代付的保险费用及有关支出。

12.3 在本合同有效期内,若项目发生投保范围内的损失,借款人应将其所得保险赔偿金存入第7.3.2条规定的基本结算账户,由借贷双方协商决定用于项目毁损部分的修复或提前清偿本合同项下的贷款本息。

第十三条 违约责任

13.1 借款人逾期未提款的,应按日向贷款人支付未提取贷款金额部分的百分之 的违约金。

13.2 借款人未按本合同约定的期限还本付息的,对逾期贷款每日计收万分之 的利息,对未支付的利息计收复利。

13.3 借款人未按合同规定的用途使用贷款的,贷款人对违约使用部分计收万分之 的利息。

13.4 借款人违反本合同第二条、第十一条和第12.1条规定的,应向贷款人支付贷款金额百分之 的违约金。

13.5 借款人违反本合同第7.4条规定的,应向贷款人支付挪用金额百分之 的违约金。

13.6 借款人违反本合同条款约定,情况严重,致使贷款人认为可能危及贷款安全的,贷款人有权取消尚未发放的贷款,并提前收回已经发放的部分或者全部贷款。不能收回的,视为贷款逾期,按第13.2条的规定计收利息。

13.7 发生第13.6条规定的情形的,贷款人有权依法处置质押的 公路收费权。

13.8 借款人不按本合同的规定归还贷款本息、违约金、赔偿

金的，贷款人有权从借款人在贷款人及其分支机构处开立的所有账户上直接扣收。

13.9.1 收到借据后，无正当理由推迟放款的；

13.9.2 无故提前收回贷款的。

第十四条 争议解决

14.1 借贷双方在履行本合同的过程中发生争议的，应当通过协商解决；协商不成的。

第十五条 通讯

15.1 本合同履行中的任何通知和沟通均应直接送交，或者采用挂号信函、传真、电报、电传等书面形式。但是采取除挂号信函之外的其他书面形式送交的，应在事后三天内以挂号信函方式补寄对方。

15.2 本合同履行中的各种送交，均以寄件人寄出的时间为送交时间。 15.3 本合同双方的通讯地址，以本合同缔约人栏中的记载为准，如有变更，应立即通知对方。

第十六条 其他

16.1 本合同自双方的法定代表人(负责人)或者授权代理人签字，并加盖公章后生效，至本合同项下所有应付款项全部清偿之日止。

16.2 本合同未尽事宜可由双方另行约定作为本合同附件，与本合同具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

第一条 本协议为(_____)字第_____号借款合同

(下称原合同)的借款延期偿还协议书□

第二条 借款方按借款用途使用借款,因贷款到期不能如期归还时,可签订本协议。

第三条 展期理由:_____。

第四条 原贷款金额人民币(大写)_____。\$_____。

第五条 展期借款金额人民币(大写)_____。\$_____。

第六条 展期借款利率:月息_____‰。在协议履行中,如国家调整利率,自调日起,按调整利率执行。

第七条 原借款期限:自____年____月____日至____年____月____日止。

第八条 展期期限:至____年____月____日止。

第九条 在展期内,借款方应主归还借款。到期不还,不再重新展期,按逾期贷款处理。

第十条 原合同为保证借款合同时,保证人必须提供认可证明。

第十一条 本协议书一式____份,借款方____份,贷款方____份,保证人____份。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

借款人(以下简称甲方): _____

受托贷款人(以下简称乙方): _____

根据____(以下简称委托人)与乙方签订的____委托代理协议,由乙方代委托人向甲方发放____贷款,并在受托范围与甲方

协商后订立本合同。

第一条 借款金额

甲方借款金额为人民币(大写)_____。

第二条 借款用途

甲方借款将用于_____。

第三条 借款期限

甲方借款期限自____年__月__日至____年__月__日。

第四条 贷款利率和利息

贷款利率按____息____计算，按____结息。

贷款利息自贷款转存到甲方帐户之日起计算。在合同有效期内，如委托人调整贷款利率，自利率调整之日起按调整后的利率执行。

第五条 用款计划甲方的分次用款计划为：

第六条 还款计划

甲方的分次还款计划为：

第七条 付息方式

甲方应在结息日前将资金汇入在乙方开立的存款户内，以便于乙方按期、按规定收取利息。甲方不能按时付息时，按规定计收复利。

付息户帐号为：

第八条 扣款方式

甲方保证按第六条、第七条确定的还款计划归还借款和借款利息，若不能按期归还，又未取得委托人书面同意的，则甲方同意由乙方委托人从甲方的银行帐户中直接扣收借款本金、利息及有关费用。

第九条 合同的变更和解除

1. 本合同生效后，甲、乙任何一方不得擅自变更和解除本合同。
2. 贷款到期，由于客观情况发生变化，甲方经过努力仍不能还清借款的，可以在借款到期前__日内向委托人申请展期，经委托人书面同意并通知乙方。甲、乙双方签订展期还款协议书，作为本合同的附件。
3. 甲、乙任何一方发生合并、分立、承包及股份制改造等转制变更时，由变更后当事人承担或分别承担履行本合同的义务和享有应有的权利。

第十条 在本合同有效期内，甲方如需进行承包、租赁、合并和兼并、合资、分立、联营、股份制改造等改变其经营方式时，应提前__日向委托人报告并通知乙方。

第十一条 甲、乙双方的主要权利和义务

1. 甲方有权要求乙方按委托方的计划及所供资金发放贷款；
2. 甲方应在乙方开立存款户；
3. 甲方应在合同约定的期限内归还全部贷款本息；
4. 甲方必须按约定用途使用贷款，不得将贷款挪作他用；

5. 甲方应按乙方要求提供其有关的计划、统计、财务会计报表等资料；
6. 乙方有权检查贷款的使用情况；
7. 乙方有权对甲方的资金及经营情况进行监督；
8. 乙方应按委托方的计划及所供资金及时发放贷款。

第十二条 违约责任

1. 甲方未按约定用途使用贷款，乙方将停止发放贷款，同时向委托人报告，并按其书面意见处理。
2. 甲方未按期或超过本合同约定分次还款计划未偿清的贷款为逾期贷款，乙方有权按委托人规定对逾期贷款加收__的利息。

第十三条 甲、乙双方商定的其他条款。

第十四条 本合同自甲、乙双方法定代表人或其授权代理人签字并加盖单位公章后生效，至合同项下贷款本息全部清偿完毕后终止。

第十五条 本合同正本两份，甲、乙双方各执一份，副本__份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第2页12

工商银行工作报告篇九

以下是本站小编为大家搜集整理的暑假工商银行实习报告，供大家参考和借鉴！

不知不觉在工商银行的滨河西里储蓄所里已经实习了近半个月了，在这半个月中我感受到了以前在学校从未有过的感觉，收获到了初涉社会的经历同时也明白了许多做事做人的道理。

还记得刚来的时候，我在大堂方面的业务知识很是缺乏可以说是一切都得从零开始，但随着时光一天天流逝，经过所主任和前台的`哥哥姐姐们对我的悉心指导和耐心讲解，我对大厅的业务有了一定的了解，再加上日常的实际操作，更加深化了我对这些业务的认识，使我逐渐从不懂到明白，从明白深入到熟练。

在大堂实习的这些天里，给我最大的启发就是只要自己熟练掌握基础业务，用微笑和真诚去迎接每一位顾客，他们都会真心对待你。只要你耐心向他们讲解疑点，他们一定会说声“谢谢！”每次看到客户脸上露出灿烂的笑容并说句简短的“谢谢”两字，我的心里面就感到特别温暖幸福，那时候真是觉得能够帮助到别人，为他人排忧解难是一件多么开心的事情啊！但是，并不是所有的顾客都好脾气，有时有些客人心情不太好，说话比较冲，即使你对他笑脸相迎，他也会置之不理而且若是业务处理得不够好还会大发雷霆，在大厅里大嚷大叫。这个时候一定不能跟他们争，实在劝阻不了最好的办法就是保持沉默或求助于主任或前台人员。在与社会各种人群接触的过程中，我慢慢学会了要用灿烂的笑容迎接每位顾客，不同人群要用不同态度和方式去对待。比如说，对待老人家一定要十分的耐心，无论他们是来询问基金或是查看存折、存单，我们一定要主动迎接上去，哪怕是搀扶他们方便行走休息；而对待年轻人就不同了，有的客户自己很清楚自己要办理的业务需要填写什么单子或凭条，我们就不要太操心解释这方面的问题了，而主要负责将其业务进行分流引领到自动机具上去，以达到缓解排队压力的目的；对于一些特殊人群就要格外给予照顾和帮助，特别是孕妇、残疾人或办理突发事件和加急业务人员等，对于这些人群要以优先原则为准，争取做到既能照顾他们的同时又不影响他人的正常办理业务的进度。