

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇一

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不

可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我

和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇二

1、提高团队的服务能力，积极参加技能培训活动

首先，为了做好我行营业厅的服务工作，做好阵地营销工作，做好员工服务知识及技能培训工作，我们参加了郑州分行组织的的服务知识竞赛。在整个知识竞赛期间，我们取得良好的团体成绩，平均总分达到91分，进入服务。其次，我们还组织员工参加了分行组织的季度技能考试，员工在考试期间表现认真，并获得了良好的成绩。譬如在理财积分活动中，员工们积极做好理财积分活动，并最终进入分行团体排名前三。同时，我行营业厅员工到郑州分行参加了“大干五百天，储蓄上百亿”动员大会，大家在动员大会上激情高昂，深受鼓舞，并响应上级精神，大家纷纷表示要鼓足干劲完成任务。另一方面，我行营业厅积极组织员工参加零售事业部举办的“关于零售改革”“零售，我为你骄傲”征文活动，并积极投稿。努力提升我行营业厅广大员工的团队的积极性和学习的干劲，是我们xx银行营业厅持续发展，不断创造佳绩的动力。

2、强目标，进社区，保服务，一心扑在工作上

6月底，又是季度底又是半年底之际，我们营业厅人员为了存款任务，积极进入社区进行社区营销，大力宣传我行有竞争力的理财产品，每位员工都为了工作任务而鼓足了干劲。最后，虽然没能完成我们的目标任务，但为我们后期的业务拓展做好了铺垫，更锻炼了我们员工的营销意志积累了丰富的营销经验。每个周六周日我们都要进行营业厅动态巡查，保障营业厅的服务到位，安全保卫工作不出差错。在六月份的第三方服务检查中，我营业厅也以优质的服务进入全行第三的排名，这都与我们的共同努力是分不开的。每周我们都对各家银行的理财产品进行调查，掌握他行的产品政策，做出比较，知己知彼，更好的向客户推荐我行优势产品。为我们赢得了更多的客户。

思想教育是强化我行员工素质、工作能力，以及团队组织核心竞争力的重要体现。我行时刻关注营业厅综合服务营销工作情况，关注了解员工思想动态，积极构建和谐、纪律严明的团队。思想决定态度，对员工的思想教育我们一直没有停止过，每个月我们都会及时关注了解新老员工的思想动态，当员工工作上出现难题，思想上出现松懈等不良因素时，我们会与员工进行思想交流谈话，找准员工在工作中出现各种问题的结症所在，确保员工的工作各方面的后备保障，使员工消除思想顾虑和心理负担，并努力挖掘每位员工自身的潜力，让他们以更大的热情投入到工作中，并对自己负责，对银行负责。我们最大限度的让营业厅的整个团队在工作中形成一种更有执行力、创造力和战斗力的工作氛围。

继续加强我行营业厅的工作进度，确保各项工作顺利及时完成。对未上岗新员工进行全方位服务，业务，营销培训，让扎实的理论知识和技能知识武装新员工的头脑，并且用“以老带新”的方法制定了新员工的相关培训计划及进度，使新员很快适应本岗位工作，并在新的工作岗位上努力奉献。另外，我们要加强员工的班后技能练习，服务演练及服务光盘

观摩培训。让每一个员工都熟练掌握营业厅的工作要领。在以后的工作中，我们会继续昂扬斗志，以为我行创造价值为方向，大力提升营业厅广大员工的创造价值的能力，以拓展视野为追求，奋力拼搏，为我行未来奠定更加深厚、坚实的基础。

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇三

伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，我们只要做好就行，这段时间的工作我们非常努力，好好总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理整理的银行营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。

一、20__年具体工作总结

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受某某某某afp资格正

规课程培训。在自身的努力学习下，今年某月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于某月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质。

二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年个人工作计划。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过

在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给与我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地！

一、对自己要有信心

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

二、给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标！

三、要瞬间获得客户的信赖

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

四、在营销失败中学到新知识

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些总结，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功！”

这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

- 1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

- 2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20__年前老

帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上，20__年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20__年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

转眼之间，__年已经结束，我们已经迎来崭新的__年，在__年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身存在的很多问题，下面便将__年的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的目标与要求。

一、个人业绩数据

1、各项存款及贷款数据

截至__年__月__日，个人名下存款余额总计__万元，，其中

储蓄存款__万元，对公存款__万元，个人名下贷款总计__万元，其中按揭及消费类贷款__万元，小微贷款__万元，其中弱担保贷款__万元，小微抵押贷款__万元，较年初新增__万元。

2、其他产品营销数据

同时__年中智能pos新增8户，借款人意外险销售__笔，总保费金额__元左右，网乐贷新增6笔，金额__万元。

二、日常工作总结

1、新增业务营销方面

__年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至__年__月__日，小微抵押贷款共新增__户，审批金额总计__万元，放款金额__万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时__年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失__户，金额__万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

2、小微团队管理方面

__年__月初，分行成立__团队，很有幸当选__支行小微团队队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，__加入__支行零售团队，同时9月份__离开__支行，目前团队人员仍为__人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

各位领导、各位同事：

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20__年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪

过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的

优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结合，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效

果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

谢谢大家！

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇四

您好！

回顾这几年的工作情况，我深深觉得能得到您的赏识进入x银行工作是我莫大的幸运。我一直非常珍惜这份工作。在xx银行工作几年里，我受益良多：无论是从财会专业技能还是人际关系处理上都有了很大的提高。感谢xx银行提供的发展平台和锻炼机会。我很希望自己能够发挥最大的努力，全身心地投入工作，这才是对xx银行对您以及对我自己的负责。但我发现自己对于从事行业工作的激情已经大不如前，按照我目前的状况下已无法完成xx银行的托付，未了不给xx银行造

成不必要的损失，所以我决定提出辞职，请您支持。

xx银行目前正处于用人之际的时候，对于我此刻的离职我表示诚挚的歉意，请您谅解我做出的决定。衷心希望还能获得与您共事的机会。我会在递交辞职报告后一到两周内配合xx银行安排的工作交接再离开xx银行，把因为自己离职带来的影响控制在最小范围内。

xx银行成立至今创造了很多优秀的业绩，持续地在发生可喜的变化。不能为xx银行辉煌的明天继续贡献自己的力量，我感到痛心遗憾。真心祝愿xx银行的规模不断地扩大，业绩不断地提升，也祝愿xx银行领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

辞职申请人：

20xx年6月3日

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇五

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的

努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料

调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收借贷利息未纳入表内“14101应收借贷利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于20xx年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的借贷应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

检查营业网点柜员重要空白凭证的管理时，了解到因手工帐簿取消的调整，柜员重要空白凭证登记簿已取消，每日营业终了网点仅凭打印的“表外凭证库存明细表”换人核对结存数量，却对柜员重要空白凭证的使用情况未作任何检查核对。我们及时提出建议，提示各网点每日不但打印“表外凭证库存明细表”，还要打印“重要空白凭证使用报表”，对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对，并做好相关检查登记，明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际使用情况的检查核对而出现风险。

去年，我部通过检查提出了各网点会计人员用于核对借贷印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，得到了行领导的高度重视，在行领导的协调下问题得到了解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使借贷和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，我们建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

20xx年9月1日开始实施的《人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定，银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

20xx年度，我们始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

按照行领导工作部署，会同办公室，对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，在今年总行飞行检查组对我行进行的检查验收工作中，我们在全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

一是从年初“优质服务百日大赛”开始，对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时xx支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

二是按照银监局统一部署，协调组织全行“三法”宣传活动，制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等，对围绕支行业务发展为中心的各项工作开展起到了积极的促进作用，对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到了较好的推进作用。

五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了xx支行制度汇编工作。

六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试，并通过举行行内复赛的方式，选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名的好成绩。

回顾过去的工作历程，随着时间的推移，稽核工作得到了更

为广泛的理解和支持，我们部门与全行各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞，同时也让我感到责任的重大。在今后的工作中，我会更加努力，带好稽核部一班人，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力。

20xx□1□9

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇六

城西支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和第二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加2145万元；各项贷款余额11344万元，较年初增加2527万元，存贷比例53%；不良贷款余额1.6万元，较年初下降0.9万元；办理银行承兑汇票金额8849万元；办理贴现金额5507万元；利息收入584万元，半年实现利润377万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

(1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经

营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作

实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目

标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点。

今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇七

1、通过在xx支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

人金融管理工作。

3、通过在xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三) 实际操作，单独进行业务操作。

(四) 完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使⽤，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

银行防挤兑事件措施 银行员工工作报告篇八

为深入贯彻盛市银监局政策性银行和大型银行案件防控工作会议精神，有效开展“合规文化和执行力建设年”活动，消除重大违规和外部欺诈隐患，防控合规和案件风险，按照市银监分局的统一部署和要求，工商银行黄冈分行于七月份在

全辖范围内开展了“全行性、全覆盖、全口径”合规经营全面自查。在紧紧围绕实现案防工作“三零”目标，坚持落实总行《案件防范工作责任制》的基础上，确保了全行经营安全。

具体做法是：

在市银监分局20xx年案防工作会后，分行行长杨中林立即组织召开了内控委员会紧急会议，专门研究部署开展“全行性、全覆盖、全口径”合规经营自查工作。成立了由行长任组长、各专业部门主要负责人为成员的合规经营大检查领导小组。风险内控部全面负责自查的组织领导工作，制定自查工作实施方案；指导全行排查工作，听取检查组的工作情况汇报；研究制定检查发现问题的整改措施、对违规违纪机构和责任人的处理意见；及时报告发现的重大案件和线索；审定自查工作报告。

一是运行管理业务的合规性；

二是大额存款业务的合规性；

五是回购型保理业务合规性；

六是财务、中间业务及表外业务定价开展情况；

七是法人客户信贷合规性；

八是个人住房贷款业务合规性；

九是银行承兑汇票业务合规性；

十是业务运行风险管理有效性。为确保自查质量和效果，分行就“三全”大检查与各部室负责人签订了《自查责任书》，各部室负责人严格按分工要求迅速组织自查。

按照“谁检查，谁负责”的原则，分行以专业部门为单位组织自查，负责制定本专业的检查实施方案，明确检查人员和检查责任，并对自查结果负责。并且明确规定：自查结束后，若是上级行或外部监管检查再发现新的问题，将追究相关专业部门主要负责人和检查人员责任。

各支行和市分行专业管理部门对20xx年各项检查中发现问题的整改落实情况进行分析，检查本专业的易发案部位和薄弱环节，划定案防重点，加强合规管理。对屡查屡犯问题开展深层次的研究，从机制上和管理流程上研究相关措施，提出根本的解决方案，加强对基层网点整改工作的指导和督促。对此次检查发现问题，制定整改方案，落实整改责任人和时限，确保问题及时整改到位。

分行各部门对自查中发现的违规问题进行积分处理，实行“谁检查、谁认定、谁处理、谁积分”的原则。对发现的严重违规违纪的机构和责任人依照相关制度规定严肃处理。对屡查屡犯现象严重的机构和责任人进行通报。对发现漏洞没有补上，防范措施没有跟上，整改没有落实而留下案件隐患的，从严追究责任。

分行对检查中发现的重大案件和线索，在事后要求及时填写《有关重大事项报告表》，并按照规定立即向银监部门和省分行报告，因特殊原因不能按时报告的，特殊原因消除后及时补报，并说明原因，切实保证不出现延误事件，确保案件防范的工作质量。