

银行半年工作汇报 银行实习报告报告(大全10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行半年工作汇报 银行实习报告报告篇一

1) 中行地位：中国银行是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。

2) 中行历史：中国银行是中国历史最久的银行，在孙中山的批准下于1912年成立。同时中行也是最早成立海外银行的银行，于1929年在伦敦成立第一家海外银行。百年的力史也为中国的银行业的发展起了引导的作用。

3) 中行分布：中国银行是中国目前国际化程度最高的银行。不仅分布在全国各地，同时也分布在世界各地。在伦敦，在纽约，在东京，在新加坡，在莫斯科，在悉尼，你都可以看到那红色醒目的标志。它代表着中国的银行业的形象，代表着中国优秀企业的形象，代表着我们中国的经济在进步，在发展，在腾飞;在向着国际化，世界级前进。

4) 中行战略：中国银行有很多竞争性的战略。第一个是实行it蓝图战略，把所有部门的银行业务分系统合为一个系统，提高办事效率，方便统一管理。第二个是工商e线通，派专门的人员去到工商局，当有新企业在工商局注册时，让企业去

中国银行去做验资证明，然后开户。那以后的存款和贷款都在中国银行进行。然后为企业提供一整套的流程服务。第三个作为国际化的银行，中国银行为留学生提供一系列的留学资金证明，留学贷款，信用卡和借记卡等服务。其他还有很多的战略，但是由于实习时间较短，就给大家介绍这么几个。

5) 中行的人：中国银行作为一个优秀的中国企业。企业的员工都至少是本科学历以上的较高素质的员工。对人尊敬，为人和善，做事积极，认真负责。所以跟他们相处很愉快，同时也可以学到很多在单位上怎样对领导，对客户，对工作的态度和方法。

6) 中行部门：中行大大小小的部门有10几个将近20个的样子。从外部的物业管理部，保卫安全部，人力资源部，办公室到核心业务的个人金融部，银行卡部，公司业务部，个人业务部；信息科技部；风险管理部；财务管理部等等。每个部门都各尽其能，并且相互合作，相互联系。共同支撑中国银行的健康快速的发展。

7) 中行业务：对应的部门就有对应的业务。和其他银行一样，中国银行的核心业务也是存款，贷款，结算，银行卡，外汇等。我实习的部门则是公司业务部，主要是对公司或者企业等组织处理资金业务，发放贷款，征收存款等等。像中国银行山东分行的大客户有中国移动，中国联通，鲁商集团，山东高速等等。这是中国银行盈利的一个重要部分。

以上中行的概况都已经展示了中国银行的形象和我为什么选择中国银行的原因。简而言之，中国银行作为世界500强和中国企业10强企业，在中国银行，可以领会优秀企业的发展战略，运作模式；可以感受优秀企业的文化和工作氛围；可以学习怎样做一个好员工，怎样服务好顾客，怎样处理好企业内部的人际关系，怎样提升自己。

1) 刚去期间：刚去的几天，什么都不懂，什么都不会。只能

一边看，一边听，一边想，一边试。首先从开始认识部门的每个成员开始，去收集和记录他们的信息。然后就集中去看相关的书籍(经济学，金融学，货币银行学，商业银行学，中国银行产品手册，中国银行员工守则)去了解银行的运作流程，银行的工作业务等。

2) 工作期间：在公司业务部。新员工的主要任务就是负责服务的后台业务。第一就是统计工作，在邮箱里面，省行下发任务，然后我就帮忙下发给下面的五区三县的支行。然后把他们汇总的任务在汇总起来，发给省行。这些表格的内容不外乎于：企业信息表(包括企业的规模，资金，诚信);客户经理表(时间，职位，管理企业);贷款评估表;第二，除了统计表格外，我还帮助各个客户经理和主任们去打印，复印和扫描文件。还有去各个科室去传递文件，传达信息，领取物品，叫行长签字等等。这些杂活，只要能做的，都尽力做好它。

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇二

三、积极发挥纪检监察在种类检查中的组织、协调作用。积极协助配合本行业务部门开展 2009 年度业务经营真实性检查。并顺利通过省分行驻福州 合规办的严格检查。为迎接总行集中审计，根据省分行营业部业务经营管理自查自纠工作部署，组织召开开展业务经营管理自查自纠工作会议;根据自查中发现的有关问题线索，及时督促有关部门对业务经营管理自查自纠发现的问题的整改。严明纪律，违规必究，有效遏制了道德风险和操作风险的产生。

五、落实了 纪委书记与 网点负责人的约谈制度。一季度，针对试验区开发建设，县域民众多热衷于实业投资，如隧道工程和本县目前炙手可热的房市。本人着重从员工行为排查、制度执行力和廉洁从业等方面约谈了 6 位网点负责人，增进了 网点负责人抓员工管理的针对性、实效性，取得了良好效果。

六、 季度案件防范分析会成效显著。 在支行党委召 开专题案件防控工作会议后， 于 3 月 30 日 由本人主持召 开了本行一季度案件防范分析会， 支行党委全体成员 ， 本部各部门 负责人， 各营业单位负责人、 会计主管共 25 人参加了会议， 着重分析了 制度执行、 员 工行为、 业务自律监管、 违规积分及整改责任落实等情况， 会后形成会议纪要并以支行正式文件下发通报。

七、 按规定开展员 工行为 排查工作并建立台 帐。 对存在苗头性、 倾向 性问题在会上组织讨论分析， 查摆原因， 并取得共识， 达成应对相关问题的有效措施。 从一季度员 工行为排查情况分析， 虽有个别 员 工投资股市现象， 但数额很小， 在其经济能力承受之内， 没有发现明显的隐患问题。 大家都比较珍惜目 前的岗 位， 并且比较安心于目 前的工作状态。

八、 认真落实员 工违规积分管理法的有序实施， 经常督促积分管理小组务必按照“积分管理法” 组织检查并及时严格对有违章违规行为的员 工进行积分登记， 并建立积分台 帐， 本季度共对 21 人次进行积分登记。 同时， 利用以会代训 方式， 多层次地组织干部员 工了 解熟悉违规积分的有关规定和积分标准， 不断引 导广大员 工自我约束， 自我管理， 遵章守纪； 真正做到预防在前， 化解在先， 逐步形成全员 合规操作、 全员 防范案件的良好氛围。

九、 狠抓落实营业单位负责人执行“十亲自 ” 检查工作制度， 强化县支行“十亲自 ” 量化考评小组， 成员的 考评质量， 督促考评部门 切实履行职责， 坚持深入营业单位查看“十亲自 ” 执行情况， 确保“十亲自 ” 工作求真务实， 形成制度化、 规范化。 同 时加强对“十亲自 ” 系统监测， 督促各网 点负责人履行“十亲自 ” 职责， 把操作风险、 案件风险消除在基层一线。 并将“十亲自 ” 履责情况与 网 点负责人的效益工资挂钩， 提高了 网 点负责人抓“十亲自 ” 制度落实的自觉性、 主动性。 一季度，

“十亲自”系统录入完成率达 100%。

十、加强对行风建设的组织协调。认真落实行风建设和民主评议行风的有关规定和精神，通过将行风建设融于各项业务中等有效做法，进一步加强了我行行风建设。

十三、强化安全保卫及防范措施的落实。利用“两节”期间，狠抓安全保卫“人防、物防、技防”有关措施的落实。全面查检营业场所可能潜在的风险隐患，夯实防范基础。经受了“两节”期间上级行“飞行队”金库检查和安全保卫检查；县公安与县银监办联合检查组的检查；坚持了常规安全保卫自律监管检查的同时，抓好不同时段、不同侧重项目（如防火、防盗、防抢等）的专项检查，最大限度地可能潜在的安全隐患消除于萌芽状态。及时配合做好网点转型中自助设备、自助银行、网点建设的技防、物防设计的审批和上报、验收等工作。

以上是我第一季度工作情况的汇报，有不足之处请领导批评指正。

1.银行员工 工作报告

2.银行员工工作报告

3.银行试用期转正工作报告

4.商业银行工作报告

5.银行上半年工作报告

6.银行大堂经理个人工作报告范文

7.银行安全保卫优秀工作报告总结

8. 银行董事会工作报告

银行半年工作汇报 银行实习报告篇三

我能够更加积极主动地学习银行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xxxx银行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为xxxx银行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。

我能够及时地融入到xxxx银行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多

非凡的业绩。

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动。xxxx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在xxxx银行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xxxx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇四

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20xx年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，通过我们努力的工作和积极向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与希望。

工作方面□20xx年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是在银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折□20xx年我从柜员走到了中级柜员的序列，这对我来说是一个挑战，也是一个实践自我的过程，每天似乎都有新的业务需要我学习，在这一年里，我特别感谢我的领导和同志们，是你们的鼓励和支持才使我有今天的进步，刚来西大直支行时，对公业务的办理以及办理后各种系统的录入，还有与分行的交接，我总是理不出一个比较好的头绪，通过主管和同志的帮助，我渐渐的理出了自己的规律，对公业务也渐渐的上手了，现在也可以帮助其他同志学习一些对公业务，俗话说“熟能生巧”，也正因为如此，我也可以有更多的时间学习其他新的业务。

现在，每一个客户办理的业务我们都要通过系统查询该客户的年龄，工作单位，职业等，更有的我们需要查询其网银限额和交易流水，有时还需要和客户进行沟通才能了解其账务发生的真正目的，虽然这个过程有些枯燥，但我还是仔细的去作，我只想用我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，通过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，通过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一起，是没有什么困难可以难到我们的，积极参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，希望能用到工作中去。

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我最应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮助下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务能力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的最好途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮助，我会改进自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中保持严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇五

20xx年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的`正确领导下，在人民银行、银监局的关心与指导下，紧扣“从严管理、突

出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的122.88%。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%；对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长18%，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%；卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元；银联卡交易笔数6369笔。

新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。

队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

(一)抓业务，与时俱进创佳绩

抓存款，促资金实力增强。20xx年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了

任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。20xx年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至20xx年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至20xx年上半年，邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃”上，降低经营成本，节支效果明显；在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

(二) 重改革，开拓创新促经营

周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革

工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

(三) 强管理，从严治行保稳定

完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。

砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念，改进认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立足潍城区，把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸，进而扩展到全市，实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。

稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制度化建设。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。实行“谁主管，谁负责”的工作要求，建立第一责任人制度，以达到相互制约，预防风险的目的。三是加强内部制约。完善违规必究的处罚机制。资金计划、会计账务按照内部牵制、授权有限的要求，建立相互制约的工作流程。柜面业务做到经办、复核、授权三分开，相互监

督。四是加强安全风险防范。梳理全行各岗位的工作流程，逐项落实各项安保制度，切实做好各类预案和三防一保工作，确保全行安全经营。

奋起前进，整合网点资源，延伸服务范围。进一步扩大机构覆盖面，将服务范围向潍城区周边延伸。通过延伸服务范围，进一步扩大规模，增加贷款投放量，有效解决小企业贷款难和难贷款问题。——团结勇进，培育企业文化，精心打造团队精神。以“思想高起点、待人高素质、办事高效率、处事高节奏、能力高水平”为目标，积极开展企业文化建设，创建一个诚信稳健、创新高效、以人为本、追求卓越的新型城市邮储银行。一是要考核服务质量。将文明优质服务纳入员工考核机制进行严格考核。从服装、卫生、服务态度等各个方面入手，全面体现邮储人的精神风貌。二是加强员工培训。在支行范围内开展“技术比武、专业培训”工作。不断提高服务质量、改善服务态度。积极将先进的技术引入经营服务的全过程，为顾客开设各项方便、提供安全、高效的服务项目。三是构建企业团队精神。引导员工树立团结协作的作风，树立以大局为重、互相理解、相互配合的团队精神，全力打造精诚团结的员工队伍。

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇六

为促进监事会工作制度化、规范化，保证监督约束机制的规范性，本届监事会不断加强自身监督机制的建设，完善制度体系。第一届监事会共制订9项制度，内容涉及《监事长职责》、《监事会议事规则》、《监事职责》、《监事岗位职责》、《监事长办公会议制度》、《审计委员会工作制度》、《董事履职评价办法》、《大宗物品采购及基建工程项目招标工作监督管理办法》等方面，规范、完善了监事会的监督工作机制和工作程序，夯实了履职基础，提高了监事会履职的独立性、权威性和有效性，确保了监事会的规范运作。

1、高度重视监事会建设。

本届监事会由5名监事组成，设监事长1人，成员包括股东代表担任的监事、职工代表担任的监事，其中非职工监事3名。3年以来，共组织召开监事会会议13次，各次会议的召开均符合有关法律和本行章程的规定，会前向各位监事通知，向省联社□xx银监报告报告；形成的会议决定、决议及会议记录能详实记录，并做好对决议内容贯彻落实工作；会后及时向监管部门报备。三年以来，认真审议了《第一届监事会监事长选举办法》《监事会审计委员会组成人员名单方案》、《第一届监事会年度工作报告》《第一届监事会年度工作计划》等18个会议议案。会上全体监事均能够勤勉尽职，本着对股东高度负责的态度，按照商业银行的管理标准，对本行董事会和高级管理层及其成员的履职尽责情况、财务活动、内部控制、风险管理等进行监督，维护股东的合法权益和存款人利益。

2、设立审计委员会，并充分发挥作用。

为更好发挥监事会作用，经本行监事会第一次会议审议通过□20xx年xx月成立监事会审计委员会，委员会由3名委员组成，设主任委员1名，是监事会按照本行章程专门设立的实施内部控制和稽核监督的议事与协调机构，直接对监事会负责。

3、审计委员会下设办公室，定期不定期向董事会、高级管理层提交各种工作调研材料及提出意见和建议，认真履行监督职责。

本届监事会向董事会发出监事会意见书xx份，向高级管理层发出监事会意见书24份，切实发挥了监事会“监在点子上，督在关键处”的工作方式。所发出的意见书均被董事会、高级管理层采信，并能够得到较好的落实。

1、坚持组织原则，维护董事会、高级管理层以及监事会相互团结。

监事会根据政策文件精神 and 有关法律法规，结合董事会、高级管理层的经营方针和管理理念，积极主动完成监事会负责的各项工 作，做到工作“分工不分家，监督不旁观，参与不干预，互补不拆台”，总体目标一致。监事会按季度、年度向董事会提交审计报告，每年向股东大会报告一次工作。

2、积极参加董事会和有关有关经营管理会议，并发表意见。

在正确履行工作职责上，监事会注意不断完善工作方法，全面、深入地参与、了解全行的各项业务发展过程，为加强监督取得第一手资料，对本行董事会、高级管理层在经营活动中有关重要事项、重大决策的会议，监事会积极派员参加，并从监事会角度针对各项工作提出合理建议，并做到参与不干预。3年以来本届监事成员成员出席股东大会3次，派员列席董事会会议14次，行务会会议22次以及其他工作会议9次。

一是监事会通过监事会审计委员会，依托厦门中审国际会计师事务所分别对本行20xx□20xx□20xx年度财务报表进行审计，实现对本行财务活动的监督。

二是以稽核审计部为抓手通过组织开展金融会计质量检查□20xx和20xx年度薪酬制度设计与执行情况专项检查、重点费用列支及绩效考核款支付等方面专项检查来实现对本行财务活动的监督。

三是以监事长办公会议为平台，通过听取财务核算部有关我行财务内控执行情况的报告及对相关问题进行咨询的方式来实现对本行财务活动的监督。

四是监事会通过核对□xx农商银行20xx年度财务决算报告□□□xx农商银行20xx年度利润分配方案及股金分红方案□□□xx农商银行20xx年度财务预算方案》等财务资料进行监督。

三年以来，监事会注重以稽核审计为监事会的主要工作抓手，

全面指导总行的稽核审计工作，组织领导稽核部门开展数次的现场和非现场检查，一方面确保农村商业银行金融方针政策、法律法规和内控管理制度在我行的贯彻执行，另一方面通过稽核检查，加强对全辖内各项业务的全面监督。

1、开展序时检查。三年以来，共开展全面序时检查3次，对96个营业网点的信贷、风险、综合业务系统操作管理及内控制度等进行全面稽核。

2、开展专项检查。三年以来，累计开展专项检查48次，项目主要包括：与融资性担保公司业务合作风险排查、大额贷款专项检查、信贷资产风险分类、已剥离、置换、核销不良贷款专项检查、银行承兑汇票专项检查、代理业务专项检查、资金业务专项检查、债券业务专项检查、食堂管理专项稽核、行务公开情况专项检查、新业务、新品种专项、关联交易专项检查、扫除管理盲区、消除案防隐患”排雷行动、存款滚动等。

3、开展经济责任审计。三年来，累计开展经济责任审计223人次，其中内退人员71人、自谋职业人员75人、辞职人员9人。

4、开展突击突岗检查。三年来，累计开展突击替岗136人次，涉及33名会计、20名出纳、37名柜员□xx名事后监督、1名机关干事、35名客户经理。

5、开展新增不良贷款责任认定。三年来，共对相关责任人进行经济处罚人1373次、金额298.6万元。

6、提交审计报告。三年来，稽核审计部共提交各类稽核审计报告445份，主动与监事会沟通稽核工作情况，通报稽核中发现的问题，充分发挥本行内部监督力量的作用。

为提升监事的履职能力，本届监事会通过监事会会议学习本行发展方向、经营要求的基本政策和法规，3年来，共同学习了

《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》《商业银行合规风险管理指引》、《商业银行内部控制指引》、《商业银行操作风险管理指引》等20多项法规□20xx年8月份，本行还邀请专家对监事进行业务培训。通过自学和业务培训，监事会成员对本行风险管理、内控建设、运营等情况有了进一步的熟悉和了解，从而提高了业务水平和履职能力，更好地履行监事工作职责。

1、与监管部门保持密切的沟通和联系。

四是参加银监监事座谈，积极配合非现场监管工作。

2、全力配合银监现场监管检查工作。三年来，监事会主动接受监管，全力配合、支持xx银监对本行开展的多项业务现场检查，如：“三个办法一个指引”落实情况、大额贷款合规性及集中度风险情况、政府融资平台贷款风险情况、风险分类偏离度情况、票据业务、后续跟踪等，确保按时保质完成工作任务。提出的意见和建议，积极采纳，同时落实监审联动，形成内外监督合力，有效增强监督工作的全面性、准确性和可操作性。

一是加强领导，成立由监事长担任组长的xx农商银行监管意见落实工作领导小组。

三是通过召开监事长办公会议，质询、监督监管意见的贯彻落实情况，确保监管意见的执行工作不“走样”和“跑调”现象。

四是由监事长向股东大会报告《银监部门对xx农商银行监管意见及执行整改情况的报告》。

银行半年工作汇报 银行实习报告篇七

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归，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！

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇八

20xx年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监会的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的 122.88 %。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%;对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长 18 %，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%;卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元;银联卡交易笔数6369笔。

新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。

队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对

全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

(一)抓业务，与时俱进创佳绩

抓存款，促资金实力增强□20xx年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业□20xx年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至20xx年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至20xx年上半年，邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃”上，降低经营成本，节

支效果明显;在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

(二)重改革，开拓创新促经营

周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

(三)强管理，从严治行保稳定

完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。

砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念，改进认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立足潍城区，把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸，进而扩展到全市，实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。

稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制

度化管理。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。实行“谁主管，谁负责”的工作要求，建立第一责任人制度，以达到相互制约，预防风险的目的。三是加强内部制约。完善违规必究的处罚机制。资金计划、会计账务按照内部牵制、授权有限的要求，建立相互制约的工作流程。柜面业务做到经办、复核、授权三分开，相互监督。四是加强安全风险防范。梳理全行各岗位的工作流程，逐项落实各项安保制度，切实做好各类预案和三防一保工作，确保全行安全经营。

奋起前进，整合网点资源，延伸服务范围。进一步扩大机构覆盖面，将服务范围向潍城区周边延伸。通过延伸服务范围，进一步扩大规模，增加贷款投放量，有效解决小企业贷款难和难贷款问题。——团结勇进，培育企业文化，精心打造团队精神。以“思想高起点、待人高素质、办事高效率、处事高节奏、能力高水平”为目标，积极开展企业文化建设，创建一个诚信稳健、创新高效、以人为本、追求卓越的新型城市邮储银行。一是要考核服务质量。将文明优质服务纳入员工考核机制进行严格考核。从服装、卫生、服务态度等各个方面入手，全面体现邮储人的精神风貌。二是加强员工培训。在支行范围内开展“技术比武、专业培训”工作。不断提高服务质量、改善服务态度。积极将先进的技术引入经营服务的全过程，为顾客开设各项方便、提供安全、高效的服务项目。三是构建企业团队精神。引导员工树立团结协作的作风，树立以大局为重、互相理解、相互配合的团队精神，全力打造精诚团结的员工队伍。

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇九

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、溶

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。

银行半年工作汇报 银行实习工作报告篇十

近期，我们部门共同学习了汇综发【2017】33号文，对于其中的银行外汇业务违规案例进行了讨论和总结。

文件中涉及的违规案例主要有以下几种情况：

第一、银行办理售汇业务时，企业提供的申请材料存在问题，与事实不符或存在伪造情况。如2015年8月10日，中国民生银行股份有限公司苏州分行在企业提交伪造的到期还款通知书，申请材料存在瑕疵，售汇资金划转去向与申请用途不符的情况下，为异地企业办理大额售汇业务。

第二、货物贸易项下，企业办理汇出汇款时提供的资料存在问题、或者缺少资料。如，2015年中国工商银行股份有限公司江苏省分行营业务为淮安某公司办理预付货款业务，存在发票与合同中的交易对手不一致、实际预付金额与约定预付金额不一致，以及未满足预付货款约定条件等问题。又如2016年1月至6月，浙江泰隆商业银行上海分行在上海某公司进口合同涉及境外交易对手共13家，但合同绝大部分境外交易对手签字为同一人签署；合同关于协议有效期的约定中英文不一致；实际预付款超过合同总价；进口合同均为同一版本且总价一致。

第三、服务贸易项下对外付汇，企业未提供“服务贸易等项目对外支付税务备案表”。如2015年8月至9月，中国建设银行股份有限公司背景东四支行未按规定审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”，为背景两家公司办理股息红利付款和借款利息付款。

第四、分拆情况。2015年8月1日至9月1日，中国邮政储蓄银行股份有限公司上海浦东新区分行及辖内支行为境内居民违规办理个人个人分拆购付汇业务，共41笔，均为5万美元或近5万美元，且汇往境外同一人。又如天津银行滨海分行为某企业服务贸易项下涉外收入业务46笔且金额类似。

第五、办理出口押汇业务时，企业提供虚假单证。2015年2月至4月。兴业银行股份有限公司台州分行在企业提供虚假单证情况下，办理了出口押汇业务10笔，金额合计4800万美元。

第六、为b类企业超额办理外汇支付业务。2015年9月，上海浦东发展银行股份有限公司徐州分行在未查询企业货物贸易分类情况下，为b类企业超额办理外汇支付业务。

第一、银行业务员不熟悉外管文件要求。以上这些案例主要违反了以下外管文件，包括：《中华人民共和国外汇管理条例》，《银行办理结售汇业务管理办法》，《银行办理结售汇业务管理办法实施细则》，《货物贸易外汇管理指引》，《服务贸易外汇管理实施细则》，《国家外汇管理局关于印发货物贸易外汇管理法规有关问题的通知》，《个人外汇管理办法》，《国家外汇管理局关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知》，《国家外汇管理局关于完善银行贸易融资业务外汇管理有关问题的通知》。

第二、银行业务员未履行真实性合规性审核职责。对于企业提供的虚假资料，银行业务员未能及时进行真实性、一致性、有效性等全方面的审核，导致在单证存在严重问题的情况下，还是为企业办理了业务。

第三、银行业务办理流程不规范。银行业务员未能按流程为客户办理外汇业务，如在为企业办理外汇支付业务时，没有先查询企业货物贸易分类结果，导致了业务的违规。又如在未审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”的情况下，为公司办理股息红利付款和借款利息付款，都违反了《外汇管理条例》，给银行带来了处罚。

总结以上违规原因，我们可以采取一些措施，防范日常工作中的疏漏。

第一、组织员工学习外管文件，及时更新知识库，查漏补缺。银行外汇业务部门内部可以定期抽时间组织员工进行外汇知识学习，对疑难问题进行讨论。对外可以积极参加外汇管理局、自律机制等机构组织的学习培训。只有了解熟悉外管文件，才能在办理外汇业务时有法可依，事半功倍。

第二、落实贯彻展业三原则，“了解你的客户”、“了解你的业务”、“尽职审查”，这也是银行自身业务开展的基本要求。提高外汇业务人员的尽职审查的主动性和自觉性。遇到不熟悉的客户，多问一些相关情况，了解企业的情况、了解企业业务开展的背景以及真实性。对企业提供的单证，做到严格仔细审核，越是常规的业务，越是不能大意、不能忽视，必须笔笔审核清楚，防止疏漏。

第三、完善内部流程管理。银行应该对各类外汇业务事前、事中、事后全过程制定明确具体的要求，员工之间分工明确，经办复核职责明确。外汇业务员在办理业务时，按照既定流程办理每笔业务，提高了办事效率。明确的职责分工，可以提高业务员的办理业务熟练度，提高业务的准确率。