

2023年违反劳动合同法的典型案例 劳动合同法经典案例解析(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行工作报告文章篇一

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位，做好服务工作的关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本

功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无

违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

银行工作报告文章篇二

20xx年x月x日，我被学校安排到xx有限职责公司实习。虽然不是我的第一份工作，但是却是体验我自我的工作。在那里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；

2、严格按照作业指导书操作；

3、严格遵守工厂各项规章制度；

4、熟悉公司流程及生产流程；

1、做任何工作都要用心、认真负责、做就要做好；

2、要不怕辛苦、不怕困难。

最后，十分感谢学校和奇瑞给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，能够讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作潜力，争取做一个对社会有贡献的人。

银行工作报告文章篇三

你们好！

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门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。

此致

敬礼！

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行工作报告文章篇四

我们这次会议的主要任务是：深入学习贯彻落实省行行长会议和省行信贷管理工作会议精神，认真回顾并总结xx年信贷管理专业工作，探索与研究新形势下改进和创新信贷管理工作的思路及办法，安排和部署xx年信贷管理工作任务。

——落实管理目标，促进结构调整。将新增不良贷款率、压缩借新还旧、收回再贷、信贷市场退出和信贷管理非量化工作目标列为全年工作重点，努力协调行内相关部门，组织分解下达工作任务，采取措施，锁定目标。一是按总行新增贷款老口径考核，我行20xx年度的新增贷款不良率高于总行控

制线xx百分点，其余各年度均控制在总行风险控制线内；二是先后两次组织分析借新还旧、还旧借新及xx级以下客户贷款状况，深入研究当年经工作可落实完成任务的工作目标，系统锁定，实现业务可控。全年实现借新还旧压缩xx万元，完成全年压缩计划的xx%实现收回再贷压缩xx万元，完成全年压缩任务的xx%三是采取可行措施，加强信贷市场退出工作力度。联合市分行有关部门，围绕市场退出目标，研究制定市场退出管理办法，通过核销与严格信贷审批和管理，力促市场退出工作进度，全年累计实现退出xx万元，完成全年退出计划的xx%其中通过核销退出xx万元，现金清收xx万元。

——服务信贷营销，规范审批管理。深入理解总、省行调整信贷结构策略，以信贷准入政策为导向，用发展的观点及思路解决发展信贷业务的难点问题。在外有市场内有压力的情况下，保持清醒头脑，正确处理好开拓优质市场与防范信贷风险的关系。认真筛选公司业务营销方案，树立管理为营销服务的观点，合理协调信贷资源配置，全方位、多渠道积极支持具有垄断优势、效益化行业的信贷投入，严格钢铁、水泥等行业的信贷投入，逐步压缩一般加工流通业及餐饮行业的信贷总量和同业占比。

建立健全信贷业务审查审批制度，严把贷款审批关。严格执行上级行授权制度，规范信贷审批流程、建立了信贷初、主审制度，明确了相关岗位责任和审查要点，通过停止、延缓贷款审批的方式，有效保证了信贷审批质量，规避了部分信贷风险。对优质客户和为降低风险办理的存量业务，实行授信、审批业务“同报同审、分级决策”的工作制度，提高了服务效率。通过调整部分信贷审查委员会工作规则，及时发现会签管理方面的薄弱环节，加强了信贷审查委员会工作管理，明确了工作责任。

——严格授信标准，质量防范风险。在集中统一授信期间，全面保证授信质量的同时，实现服务营销与严格管理齐头并

举。一是兼顾全局，正确处理服务营销与防范风险的关系。兼顾我行目前已开办的多业务品种，准确分析期间我行对优质客户可拓展的融资可能，统筹考虑国际贸易融资、项目贷款、流动资金贷款、中间业务对授信的需求，防止出现由于授信不足贻误商机问题的发生；二是改变授信管理办法，实行分级管理。对法人客户授信实行按信用级别管理，全面推行按客户信用级别实行流动资金总量授信分级管理的规定，切实做好集团、关联客户授信工作对跨二级分行以上客户的授信要及时准确报出，改变授信审批流程，实现授信工作管理系统流程计算机化。做好协调与衔接，在严格标准、明确职责、提高质量的同时，搞好为营销服务工作。

——严格五级分类，保证重定质量。加强支行专人管理，组织必要的划分标准及上机操作流程再培训，明确时间及职责分工，合理调配工作任务，认真贯彻“定量为主、定性为辅；机评为主、人为判断为辅”的原则，广泛收集客户资料，做到资料齐全、依据充分。从多个层面组织了贷款五级分类摸底调查，对近xx户申请调整种类的企业分别写出情况报告，并专题向省行进行了汇报，为调整信贷质量结构提供了详实情况和信息支持。

——加强贷后管理，防范信贷风险。为推动全行贷后管理工作，对20xx年下半年办理的信贷业务□20xx年发生不良贷款总计xx余笔近x亿元的贷款进行集中检查，对检查中发现的信贷基础资料欠缺，贷前调查粗放，贷后管理不到位档案管理欠规范等问题，逐项、逐条落实了整改责任人和整改措施，以确保实施，且整改到位。全年通过开展“信贷依法专项整治”活动，促进全体信贷员工清查、整改有违信贷管理制度问题xx余件。

——加强系统管理，提高综合效率。今年总行信贷管理系统xx全面投产，市行狠抓全体信贷人员培训。为提高移行质量，先后两次组织信贷综合管理系统原有数据勾兑，投产中

组织测通线路，安排模拟测试，协调部门工作；投产后随时检测系统运行状况，及时反馈和解决系统运行不稳定因素和技术难题。为开发利用管理系统查询功能作用，启用并补录信贷业务功能，保证全行xxxx运行顺利和系统监测作用的发挥。加强xx系统对人行数据上报质量，杜绝数据迟报、漏报问题的发生。建立了审贷查询贷款卡和上报数据勾兑两项制度建设，提高了人行数据上报质量，在审贷工作中，准确运用人行回馈数据，通过查验客户资信状况，建立了防范风险的坚实屏障。

——加强基础管理，提高队伍素质

根据各期间工作总体要求，认真开展整章建制工作，通过与自身特点的有机结合，逐步出台较为个性化的相关制度。先后制定出□xxxxxx客户经理岗位责任制□□□xxxx分行加强公司信贷业务审查、审批管理的实施意见□□□xxxxxx分行信贷审批中心工作规则》、《关于加强法人客户信贷档案管理的补充规定》以及□xxxx分行严密抵押物管理的有关规定》等，为我行信贷工作的进一步规范与管理提供了有力的制度支持。

进行了大量的信贷调查研究工作。全年市行组织开展了xx项信贷专题调查工作，各支行积极配合，认真组织落实，及时上报调查报告，为行领导决策提供依据。

开展信贷档案集中管理工作。各支行市分行的要求，积极推进信贷档案集中管理工作。目前，已基本完成了信贷档案集中到二级分行管理。

抓好信贷人员业务培训工作。组织全行xx名法人客户经理参加的□xx年法人客户经理培训班》，组织编写以新业务、新技术为主要内容的培训教材，聘请行内有经验的人员进行授课，通过一周的时间，对参加系统培训人员讲解了市场营销、客户评价、综合授信、贷前贷后管理、国际贸易融资□xxxx等法

人客户经理必备知识。组织闭卷考试，实施合格上岗，达到了培训工作的目的；同时针对各工作期间的需要，相继组织开展了“xx年授信业务培训班”、组织信贷人员学习“xx信贷管理手册”、总行“信贷管理业务讲座”多项业务知识，并根据市分行党委的要求，制定并落实了对全行公司业务法人客户经理业务测试工作要求，由此有力地推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

20xx年是信贷管理专业工作取得明显成效的一年。面对复杂的形势和前所未有的压力，工作在信贷战线上的全体员工，凭着坚定的信念和对工行业事业的执着追求，知难而进，奋力拼搏，为全行的经营扭亏做出了积极的贡献，在此，我代表市行党委向大家致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！

刚刚结束的全国银行证券保险工作会议更加深入地分析了当前我国的经济金融形势，对加强金融调控、推进金融改革和完善金融监管做出了全面部署。全行上下要提高认识，把思想和行动完全统一到党中央、国务院关于经济、金融形势的分析判断和对金融工作的决策部署上来。

（一）认清形势

当前，我国经济发展正处在一个重要的关口。世界经济逐步回升和全球产业结构调整加快，有利于我国继续扩大出口，为我国传统产业改造和升级带来新的机遇。同时，也出现了经济增长结构不合理、投资规模过大、货币投放偏多、部分行业盲目投资和低水平重复建设较为严重等新问题。面对经济发展中出现的新情况和新问题，今年的金融政策是：既要加强信贷政策与产业政策的协调，促进经济增长，又要适度控制货币信贷规模，着力优化信贷结构，防止通货膨胀和金融风险，抑制过度投资。金融宏观调控和监管的加强，将给我行的改革发展带来新的机遇，也使全行的业务经营与信贷管理面临新的考验，同时也对我们妥善处理支持经济发展与防范金融风险关系，调整信贷结构，强化信贷管理提出了更

高的标准及要求。全行上下要充分认识当前经济金融形势这些新的变化，高度重视面临的困难和问题，努力推进全行的改革发展。

（二）正视现实

要认真贯彻省行行长会议精神，将省行信贷管理工作会议提出的若干措施落到实处，我们就必须要结合xxxx的实际，一是要结合xx信贷资产状况的实际、二是要结合目前我行信贷管理现状的实际。

1、我行信贷资产的特点

目前我行的信贷资产状况体现以下特点：

（1）信贷资产质量差，隐性风险大。截至xx年12月末，全行法人客户人民币贷款五级分类不良余额xxxx万元，不良率为xx%。我行不良贷款不仅余额大、占比高，而且尚有部分贷款风险没有充分显现，存量中的正常贷款有相当部分是通过办理“借新还旧”来维持的。另据调查，xx年以来的新增贷款准事实不良也大大高于帐面。

（2）信贷资产收益低。20xx年我行本外币贷款应计利息万元，但实收利息只有万元，收息率只有%，说明我行目前的信贷资产收益水平仍然较低。

（3）低信用等级客户贷款占比大。20xx年末，我行xx级（含待处理未评级）及以下客户贷款余额有xx万元，占我行全部法人客户贷款总额的xx%。

2、我行目前管理的现状及存在的主要问题

一是经营上存在短期行为，信贷资产风险仍在加大。个别行

在经营中没有摆正眼前利益与长远利益、经营效益与依法合规经营的关系，只注重短期利益，缺乏长期的风险意识。对一些应退出、尚能退出的客户，只因还能收息，就给与信贷支持，甚至变相放贷收息，给信贷资产质量埋下隐患。

二是制度办法不落实，重贷轻管，管理松弛。一些行在业务经营中，重营销轻管理的现象仍比较突出。贷款“三查”不落实，贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱。有的行贷款发放后、不能按规定间隔期进行检查，即便检查也缺乏风险预警分析及风险防范措施，使检查流于形式，导致贷后管理失控。

三是信贷制度意识淡薄，违规经营还时有发生。一些支行自行其是，置政令于不顾，甚至违规办理信贷业务。个别支行内部管理混乱，有章不循，违反业务操作规程，还有的行对营销优质客户与依法合规经营的关系摆放不当，造成一系列性质严重的违规经营问题。

四是信贷基础管理工作薄弱，贷款隐性风险加大。贷前调查是信贷管理的基础环节，也是贷款进入操作程序的第一关口，而目前全行信贷员的大部分贷前调查报告质量较差，内容空洞，缺乏风险分析、使审查人很难据此作出贷款风险度的判断。现存信贷档案资料不全，贷款手续不规范。个别信贷人员在一些贷款的重要凭证（如合同、借据）等填写上均不规范，为信贷资产的保全埋下了隐患。

前信贷业务迅速发展和经营管理创新的要求，直接影响了信贷工作的质量和效率。另一方面，近年来省市行在贷款管理上越来越细化，考核体系严格，处罚措施严厉，但缺乏有效的激励机制，在一定程度上影响了信贷人员的积极性，信贷队伍人员流失现象较为严重，这种状况令人堪忧，亟待解决。

（三）明确指导思想工作目标及工作任务

1、新增贷款质量控制目标

包括以下三个指标，分别是：

□1□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□2□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□3□xx年当年新增贷款不良率，当年新发放贷款实行按笔控制，力争使当年新增贷款不良率控制在0。

前两个指标的考核口径是截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款产生的不良贷款余额（五级分类口径）与截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款余额之比。

2、存量贷款质量控制目标

（1）存量贷款xx级（含末评级，下同）及以上客户贷款不良控制计划（五级分类口径，下同），全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（2）存量贷款xx级客户贷款不良控制计划，全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（3）存量贷款xx级（含待处理末评级）及以下客户贷款不良控制计划，全年不良额要控制在xx亿元以内，各行要控制在市行下达的计划额度内。

3、信贷结构调整目标

(1) 存量贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，全行要完成不少于xx亿元，各行要完成市行下达的计划。

□2□xx年（含）以来新增贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，各行移位比例不低于xx□

4、信贷基础管理工作目标

(1) 信贷档案全部集中到二级分行管理，法人客户信贷档案能及时整理、审核、移交并实行标准化入库管理。

□2□xx系统要按省、市行的规定进行业务操作，并保证xx系统数据的及时、准确和完整。

(3) 各项贷后管理制度能得到及时、有效贯彻执行。

按照总、省今年的工作部署，解决不良信贷资产问题已经成为我行改革发展的关键所在，我行不良信贷资产占比高，存量贷款劣变严重，因此全面整治不良信贷资产释放源，实行对公司客户贷款全口径管理势在必行。

首先对公司客户存量贷款实行全口径管理，力争用x年时间彻底解决存量贷款问题。从今年起，省行将把未纳入xx年（含）以来新增贷款管理范围的公司客户贷款（包括流动资金贷款和项目贷款，不含房地产贷款，下同），全部纳入xx年及以前存量贷款管理，市行将确定各行初定基数，下达各行全年存量贷款不良控制计划和移位退出计划，并作为全行一项重要的考核指标进行管理，以加大存量贷款压缩退出力度，力争x年内将存量贷款全部压缩退出，彻底解决存量贷款问题。

其次继续强化新增贷款质量控制，努力做好新增贷款结构调整。对xx年（含）以来新增贷款质量进行分段考核管理，即

重点做好xx年（含）以来新增贷款质量□xx年（含）以来新增贷款质量和xx当年新增贷款质量的管理和监控。市行已确定了各段新增贷款的不良率控制线，各行不能突破。特别是对xx年、xx年度发生的新增不良贷款，要落实责任人，逐户制定清收方案，年内要压缩xx□□同时要加强对新增贷款结构调整力度，市行已对xx年（含）以来新增贷款中xx级（含）以下客户贷款下达移位计划□xx年各行的移位退出比例原则上不低于xx□除低风险业务外，对其他xx□含）以下客户贷款也要及时压缩退出。

第三切实规范重组贷款管理，审慎处理不良贷款的重新

认定□xx年（含）以来新增贷款和xx及以上客户的存量贷款，因企业兼并、划转等原因进行债务重组或为保全资产重签借款合同造成贷款延续的，仍按新增贷款进行管理。对其他纳入xx年以前存量贷款管理的借新还旧、收回再贷和重定期限贷款，如因发生债务重组或资产保全需进行贷款划转的。划转后的贷款仍可继续维持原有方式（借新还旧、收回再贷或重定期限）。

为全面提升信贷管理水平，今年将进一步完善全行信贷风险控制体系和组织架构。在行业政策、授权授信、审查审批、监测检查等方面实现集中管理，提高全行信贷风险控制能力。

1、加强信贷政策指导。优化信贷资源配置。

（1）大力加强行业信贷政策指导。

——要继续加大对电力、公路、铁路、民航、港口、石油石化、电信等基础设施领域的信贷投放，重点支持其中具有出较优势的客户和项目。适度增加对医疗卫生、教育、文化传媒等新兴市场的贷款投放，重点支持其中资产负债率低、现金流量大、市场占有率高的信贷客户。

——要严格控制钢铁、电解铝、水泥等低水平重复建设严重、投资过度行业的贷款。最近国家有关部门将对xx年以来新建、扩建（改建）的钢铁项目□xx年以来新建的水泥项目，以及xx年x月以来新建的电解铝项目进行清理，对其中部分客户的退出计划，要抓紧落实，坚决退出。

——要适度控制城市基础设施项目（以下简称城建项目）贷款和开发区贷款，将支持重点集中在大中城市、项目收费足以还本付息、借款人不依赖财政补贴还贷的城建项目，以及经济发达地区、开发程度高的国家级开发区上；严格控制全部或主要依赖于财政补贴还款的城建项目贷款和省级及以下开发区贷款，不得发放用于城市公共广场、市民中心、公共绿地建设和无具体项目指向的城建项目贷款和开发区贷款，严禁发放流动资金贷款用于城市基础设施和开发区建设。

——要继续做好农林牧渔、批发零售、住宿餐饮娱乐、军工、纺织、建材、化工、家电等行业信贷结构的调整工作，加快从规模相对较小，资源优势和产品优势不明显，抗风险能力相对较弱的客户中退出。

（2）进一步细化和明确客户信贷政策。今年全行要进一步提高优质客户数量和贷款占比，力争xx年末xx级（含）以上客户和未评级客户贷款占比较年初提高x个百分点以上。为此，一是要加强对民营企业、关联企业、投资型企业的统一授信、担保审查和信贷集中管理，防止关联企业的互保和交叉担保，防止企业多头开户、多头贷款和过度融资；严格控制对规模扩张较快、经营运作不规范、财务信息不透明、关联交易复杂的民营企业的信贷投放，对民营企业发放收购、兼并项目贷款，其资本金比例不得低于50%；严格控制对一般投资公司新增融资。二是要规范未评级客户的管理。要按照总行《关于未评级客户信贷掌握的意见》的有关规定，严格办理，对违反规定的，要严肃处理。对工作措施不落实、管理混乱的分行要停办未评级客户信贷业务。三是要加大优质外资企

业的贷款投放，同时要继续严格限制对股东实力不强、产品技术含量低、缺乏长期竞争能力的外资企业以及潜在风险较大外资企业的信贷投放。四是要建立有别于大中型企业的小企业信贷政策体系。积极探索中小企业信贷市场，加强对中小企业的管理、明确我市中小企业的优势和特点，争取省行对我市中小企业的信贷政策支持。五是要加强上市公司客户的信贷管理。对上市公司提供的担保以及控股股东及其他关联方清偿占用资金对我行融资的影响等方面的问题要严格按照《关于加强上市公司客户信贷管理的通知》要求，认真分析和审查。

(3) 做好信贷管理制度整合、完善信贷风险内控制度。一是按照省行近期将下发信贷资产质量xx分类管理操作细则，进一步加强贷款xx分类管理工作。二是要对国债质押、单位定期存单质押、黄金质押、外汇担保项下人民币贷款和外商股东担保项下贷款等担保类贷款管理办法进行整合，修订低风险信贷业务掌握意见，进一步完善贷款担保管理制度。三是要整合修订现行的贷后管理办法，根据各类客户风险特征的不同，分别规定不同的风险预警指标、贷后检查间隔期和检查内容、贷后分析要求。

2、加强授信管理，风险控制前移。

完善授信管理，充分发挥授信的风险控制作用□xx年要强化授信管理，实现从贷时单笔风险控制向贷前客户风险控制的转变是今后授信工作改革的重点。一是进一步明确授信审批与具体融资业务审批的关系。二是严格授信管理。各支行申报上级审批的各项融资业务，必须先要有授信额度，没有核定授信额度的业务申请不予以受理。授信额度一旦核定，不得随意调增，确需增加授信的（项目授信除外），授信审批权要上收一级，从严控制审批。三是严格控制客户风险敞口比例。要严格按照客户的实际偿债能力和资信情况，确定风险敞口比例（非担保的融资比例），其中从xx级客户风险敞口

比例可以达到xx级客户风险敞口比例最高不超过xx级客户风险敞口比例最高不超过xx级客户风险敞口比例最高不超过xx四是加强对关联客户的关联授信管理。重点做好对通过投资关系进行关联和通过高层管理人员关系进行关联的集团关联客户的统一授信管理，切实防范和控制关联客户的关联信贷风险。五是适当简化授信程序，减少授信审查工作量，保证市行及各支行能集中精力做好增加类和维持类客户的授信工作。

3、严格信贷审查审批，努力提高信贷审批质量和效率

(1) 按省行专业部署，信贷审查、审批工作今年将有较大改变。总行正探索建立专职审贷体系，即：专职信贷审批官、双签制和专职审贷委员制。同时，完善信贷集体审议机制，通过严格考核和资格认定，择优选拔一批精通业务、责任心强、敢于坚持原则的信贷专业人员，专职从事信贷业务审议，实现审贷委员专职化和贷审会议日常化，切实提高信贷审议质量和效率。

(2) 严格执行政策法规，切实防范政策性风险。

一是严格借款主体的合规性审查。对不符合《贷款通则》有关规定的借款人，特别是对公安、法院、政府机关等部门，无论是否持有贷款证（卡），一律不得发放贷款，已经发放的要限期收回。

二是规范企业重组贷款管理。除国家另有规定外，严禁向企业发放用于股权投资、股权收购和建设项目资本金的贷款，也不得发放流动资金贷款或项目临时周转贷款用于垫付建设项目资本金。

三是加强对签发、贴现银行承兑汇票的真实贸易背景和兑付资金来源的审查，对办理或滚动签发无真实贸易背景银行承兑汇票的，要严肃查处。

四是抓紧时间落实国有划拨土地使用权抵押担保问题，最近最高法院发布了新的司法解释，明确今后国有划拨土地使用权办理抵押，如经过有审批权限的土地行政管理部门依法办理抵押登记，法院不以国有划拨土地使用权抵押登记未经批准而认定无效。

（3）规范信贷审查审批，切实防范信用风险和操作风险。

一是实行审批信贷业务前提条件落实情况的核准制度。凡上级行审批信贷业务时确定了前提条件的，支行在办理业务前必须以行发文将前提条件落实情况上报市行审核，经核准同意后方可办理相应信贷业务，前提条件不落实或未全部落实的，不得办理业务。对因同业竞争等原因确需变更前提条件的，支行要以行发文说明不能落实的真实原因，申请上级行变更前提条件未经批准，不得擅自变更或调整前提条件。

二是加强股东背景审查。对股东信用状况存在缺陷、有明显信贷诈骗和套取银行信用疑点、出资来源模糊的客户，一律不得发放贷款。

三是规范信用贷款的审查和管理。对以存款账户质押、以移动通信、有线电视、供水、供电、供气、供热、旅游门票等各种经营性收费收入质押、以地方政府（含财政部门）提供担保或出具还款承诺等无明确法律依据的方式作为保障措施的贷款以及由关联企业提供保证担保的贷款，均须纳入信用贷款管理，按信用贷款进行审查、统计、监测和考核。

四是严格贷款展期管理。对信用等级在xx级（含）以下的客户原则上不得办理展期，对已办理借新还旧或收回再贷的流动资金贷款和已重定期限的项目贷款不得办理展期。贷款展期期限超过半年的，原则上须按季还款。贷款展期后的利率浮动水平原则上须高于原贷款的利率浮动水平。

办理过展期的贷款，一律按新增贷款进行管理□xx分类最高列

为关注类。对有展期贷款的客户，不得发放新增贷款。五是加强企业改制方案审查审批。各行要按市行要求建立改制企业储备库制度，严格审查企业落实我行债权情况，要按照债随资走的原则。审查改制后的承贷主体现金流量创造能力和改制前后的我行贷款风险变化情况，切实防止企业借分立、合并、租赁、承包、股份制改造、兼并、出售、拍卖、转让等改制行为逃废我行债务，保障我行债权安全，对企业不落实改制方案，我行债权不落实的，要坚决依法主张债权。六是进一步规范票据贴现业务管理。票据贴现（直贴）业务由信贷管理部门负责审查审批，审批权限集中于市分行。信贷管理部门要按照流动资金贷款业务进行管理，比照流动资金贷款审批权和操作流程进行审批。

4、健全贷后管理体系，全面整治贷后管理

（1）建立专门贷后监督检查机构。市行及各支行要在相关部门内设立贷后监督检查中心及贷后监督检查岗，配备专人，专职从事贷后的监督检查工作，以强化贷后管理。

（2）分级落实贷后集中监督检查。要加强对新增信贷业务的合法合规性，担保的合法有效性，贷款条件落实的真实有效性等情况的集中监督检查，并实行下查一级的管理模式，即支行审批办理的业务由市行进行监督检查，市审批办理的信贷业务由省行进行监督检查，以强化对下级高级管理人员的监督和制约。

（3）加大非现场监测的工作力度。一是要加强和改进日常监测工作，做好新增贷款的监测和大额贷款客户的监测工作，对有疑点的客户进行重点检查分析，提早排除风险隐患。二是加强信贷风险的系统性、趋势性和共性的监测，重点做好过度融资、关联融资、多头融资、大额融资、期限过长的融资和新增融资投向的监测，通过监测及时发现一些风险隐患和新的风险动向，及时发现信贷管理中存在的一些薄弱环节和问题，为改进信贷管理、提高决策水平提供支持。

(4) 严格规范信贷档案管理。一是必须全面落实信贷档案的集中管理。要严格按照《xx银行法人客户信贷业务档案管理办法》和省市行提出的信贷档案管理要求认真组织落实信贷档案管理的各项规定。各行要认真贯彻执行法人客户信贷业务档案的移交、立卷、归档、调阅、提取、保管、销毁、人员交接等制度，提高信贷档案质量，确保入档要件的完整、有效。

5、全面落实信贷资产xx级分类的认定和监测工作。

各行要按总、省行制定的管理办法和操作细则的要求，进一步明确xx级分类的职责分工、认定权限和认定程序，完善有关管理制度，规范贷款xx级分类管理操作流程。一是要认真落实新的信贷资产xx级分类管理办法和操作细则；二是把握好政策，认真组织实施xx级分类认定、监测、检查等日常管理工作；三是强化考核，重点考核认定程序、认定标准的执行情况，信贷资产质量的真实性；四是加强五级分类统计分析工作，及时掌握贷款五级分类的变化动态，为经营决策服务；五是严格执行贷款五级分类的转入转出制度。

6、加强信贷管理队伍建设，提高信贷人员整体素质

当前信贷管理工作量大面广，要求高、责任重。能否做好信贷管理工作，确保信贷资产高质量和信贷业务高效益目标的实现，关键要靠人，要靠高素质的信贷管理人员。我们要在完善公司治理的过程中、加大信贷管理队伍的建设力度。

首先加大业务培训力度，提高信贷管理人员业务素质。今年要对信贷业务审查，授信管理xx系统，贷款xx分类、信贷业务监测，信贷政策、制度、流程等方面进行全员培训。今后，不论是高级信贷管理人员还是初级信贷业务操作人员，都必须经过培训、考试，取得上岗、任职资格，并作为授权、晋升的重要依据。

其次规范信贷人员的专业资质认证工作，逐步实现信贷人员资质认证的制度化和规范化。

（六）明确责任、严格管理，确保完成全年工作任务

今年，我们所面临信贷管理工作难度大，要求高，责任重，要做好今年的信贷管理工作，完成全年工作任务，必须明确责任，严格管理，把省、市行制定的工作目标和各项规章制度真正落到实处。

1、加大信贷资产质量和结构调整考评力度，确保工作目标顺利实施

从xx年起，市行将把存量贷款和新增贷款不良控制计划和贷款移位计划指标全部纳入支行行长经营绩效考评，并严格执行按月通报和按季、按年考评，同时实行考评结果与分行经营费用、工资总额和业务经营权相挂钩的控制措施。

2、全面落实贷前、贷时、贷后责任制。

xx年起在全行推行客户经理贷前、贷后问责制，进一步明确客户经理在贷前调查及贷后管理等工作中的职责；建立贷款第一责任人制度，明确每一笔信贷业务的最高签批人在信贷业务的审批发放、贷后管理、到期收回等信贷管理过程中承担第一责任；完善主审查人制度，进一步明确主审查人的职责，全面提高信贷审查、审批质量和效率，进一步防范和控制贷款风险。

3、推行信贷业务操作流程化，严防操作风险。

为进一步规范业务操作行为，从今年起所有的信贷业务都要设置流程，实行流程化管理，市行将根据总行制定的各类信贷业务标准化流程，全面修订规章制度，并分解细化到具体操作岗位，明确每一工作环节的操作内容和管理要求，推行

一项业务一套流程、一项制度，逐步实现信贷业务操作和管理的流程化、标准化，严防操作风险。对违规操作的，无论是否造成风险一律追究直接责任人和主管领导的责任，以提高全行信贷管理工作效率和风险控制能力。

同志们，今年的信贷管理工作的目标和任务已经明确，让我们坚定信心，振奋精神，团结协作，共同做好xx年信贷管理工作，开创我行信贷管理工作新局面，为实现今年的扭亏脱困目标而奋斗！

银行工作报告文章篇五

20xx年5月13日，地震后的第二天，也是我来到建设银行xx支行的第一天——怀着“劫后余生”的感慨，更怀着面对新工作的忐忑。至今为止，在锦官新城度过的200多个日子里，有出错时的手忙脚乱、有同事调职时的依依不舍、有第一次拿到绩效时按耐不住的激动……在这个多事之年的年末，我开始认识到自己已经融入了这个新团体，适应了这个新环境，对未来也有了些许的展望。

因为自己的大学所学与银行专业相去甚远，对相关的知识也所知甚少，所以个人业务知识和技能的熟练掌握成为我从事储蓄工作的关键环节。尽管之前有经过将近一个月的培训，在实际工作中的诸多问题确实让我焦头烂额了一番，所幸的是前辈们对我的照顾和帮忙让我能“平安”渡过这些难关，顺利地熟悉了基本的业务流程，现在能为客户提供规范优质的服务，也达到了一名柜台人员的合格标准。在今年十月的时候，我通过了柜员三级考试和保险代理人资格考试也是自己业务水平和专业技能进步、工作能力和综合素质提高的一个证明。

在未来的一年中，希望自己的专业知识能更进一步，掌握更多的专业技能，顺利通过柜员二级考试和星级测试。

储蓄工作面对的对象就是社会大众，有目不识丁的老人、也有海归华侨、有一个月取几百块工资的工人、也有存取上百万的生意人……形形色色的客户所带来的问题也是“花样百出”的，作为一名合格的银行工作人员，除了要贯彻“客户第一”的服务理念，还要有防范经济风险的自觉。在不违反规章制度的情况下，尽可能的帮助客户解决问题，是需要娴熟的专业知识和丰富的工作经验的——这方面，前辈的指导成为了我最快的学习途经。我认为，大家毫不吝啬地互相帮助就是我们这个团队为客户提供最优质服务，使客户满意度最大化最坚实的保证。

在逐渐熟悉基本业务之后，我开始接触了更多的产品业务：从客户经理和个人业务顾问那儿了解到新的业务知识，到第一单银保产品的销售成功、第一次和pb合作成功营销基金产品……我也更加全面地正视了柜台人员在银行个人业务工作所扮演的角色。

作为支行的重要网点□xx分理处一直以来都被行领导寄予厚望，而这份厚望是对我们每一个人的期望，也是我们每一个人肩上的担子。虽然我在这方面还稍有欠缺，但好在周围的同伴都有着自己擅长的销售方法，一点一点地学习、一次又一次地尝试，如今也能逐渐掌握到个中技巧。学习产品的知识、掌握销售的技巧、提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，将作为自己职业生涯的第一步规划。

银行工作报告文章篇六

通过两个月时间的工作学习，自己在工实践中吸取了一些经验和教训。

做银行窗口服务人员时刻要保持清醒的头脑和认真的态度。当自己离开岗位是一定要检查屏幕是否退出，自己的相关章是否收起，业务票据是否放好，带着些事物做好后方可离开。自己在为顾客办理业务时，无论外面还有多少顾客在等候自

己都不能着急慌张，一定要仔细慢慢的一步一步去办理业务以免造成不必要的错误。

存取款超过五万元时一定要核实是否出示的是本本身份证件，如果是代理取款一定要出示代理人和开户人身份证原件否则是不能取款的，在签字时一定要签代理人的姓名。在无折汇款中，超过一万元的一定要出示汇款人身份证原件及复印件，一万元以内的只出示汇款人身份证原件，自己在审核中一定要检查汇款人填写的身份证号码与原件是否相符。

在顾客存取款时一定要弄清是存还是取不要把存取方向弄反。顾客存取款时一定要弄清存取数额自己要检查输入的数位与顾客存取的金额是否相符，以免造成多存或者少取。在为顾客办理开户的时候，无论是电脑反显还是自己输入，要检查清楚自己输入的身份证姓名与客户的身分证姓名是否相符避免造成自己输入的或是电脑显的与实际不相符。

在办理农信银时一定要认真检查输入的帐号、姓名是否正确，也要向顾客询问并确定填写的是否正确。在为其他同事授权时一定要认真负责，自己一定要经常查库，检查自己的库存与实际现金是否相符。要学会自己给自己检查，对自己负责。

以上是这段时间工作中总结出来的经验与教训。

银行工作报告文章篇七

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！

银行工作报告文章篇八

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！