

# 中国银行年中工作报告 中国银行业述职 工作报告(大全10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

## 中国银行年中工作报告篇一

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

## 中国银行年中工作报告篇二

20\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，可是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取主动地学习农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，同时为自我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职责感，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，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的农行业员工的标准严格的要求自我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，可是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，所以，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，进取应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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，因为一滴水仅有在大海中才能生存。仅有不一样部门之间、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。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自我的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要经过供给优质的服务来实现，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，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，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“多谢”，燃起了心中的活力；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。活力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，活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自我的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益提高，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不一样的客户供给最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不一样的客户需求心理不一样，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要研究如何为其缩短等待时间、节俭交易成本和个性化服务及增值

服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最终，谈谈我的不足之处：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忙下，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。所以，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与活力！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而活力则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，活力成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将活力填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范本事，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们

业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，仅有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

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，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 中国银行年中工作报告篇三

### 一、考核方法

鉴于公司目前考核体系尚不健全，员工考核意识淡薄，本次考核主要采用360度考核法。360度考核法又称全方位考核法，是指从与被考核者发生工作关系的多方主体那里获得被考核者的信息，并以此对被考核者进行全方位、多维度的绩效评估的过程。

被考核者的信息来源包括：来自上级监督者的自上而下的反馈

(直接上级);来自下属自下而上的反馈(直接下级);来自平级同事的反馈(平级同事);来自企业内部的协作部门和供应部门的反馈;来自企业内部和外部的客户的反馈(服务对象)以及来自本人的反馈。结合公司的具体情况,本次考核工作主要采用了其四个方面来进行考核,分别是直接上级、直接下级、平级同事和个人述职。

## 二、考核目的

本次考核的目的主要是了解各分公司三级员工的工作情况,包括工作能力、工作态度和工作成果,为下一轮的人员配置、员工绩效管理等工作打下良好基础。

## 三、考评小组成员与被考核成员名单

### 1. 考评小组成员

组长□xxx

成员□xx□xx□xx□xx□xx

### 2. 被考核对象:

各分公司三级员工(22人)

## 四、考核时间

xx年7月19日-xx年7月23日

## 五、考核过程分析

### 1. 考核指标的选取

在本次考核指标选取的过程中,考评小组采用了统一性与灵

活性相结合的考评指标，具体体现在平级考评(周边绩效考评)和下级考评(管理绩效考评)均采用了统一的考核指标;上级考评均(任务绩效和工作态度考评)采用灵活性指标，即除了工作态度采用统一考评指标外，其它考评指标均由分公司总经理/副总经理/总经理助理自己决定。各考评 指标具体如下：(具体考核表见附件1、2、3)

(3)工作态度考评指标：积极性、协作性、责任心、纪律性

## 2. 考核实施

(1)被考核者进行个人述职

(2)考评小组成员邀请被考核者直接下级部属和周边同级同事填写考评表

(3)被考核者直接上级对其进行任务绩效考核和工作态度考核

(4)考评小组根据收集的考核评分表加权汇总得分

## 3. 考核结果分析

从表一的数据中可以看出(由于xx分公司数据不符合要求，因而考虑剔除数据统计分析)，有16个三级员工的得分超过了85分，占有效数据的84%;有3个三级员工的得分在75分至85分之间，占有效数据的16%;有9个三级员工的得分超过90分，占有效数据的47%;有1个三级员工的得分超过95分，占有效数据的5%。依据公司《绩效考评管理规范》评分等级来划分，所有的三级员工都达到了**b**等级，即实际表现达到预期计划/目标或岗位职责/分工要求，取得比较出色的成绩，说明这次三级员工的年中考核都是合格的，实现了这次考核的基本目标，但是由于没有一个人的得分是低于75分以下的，说明绩效考核结果的差异性不大，没有真实反映个人工作之绩效，也不能把员工的.成绩用好坏优劣区分开来，没有达到这次横向考



核的预期效果。

## 六、考核总结与建议

### 1. 总结

(1)通过考核分析可知，三级员工整体上在各自本职工作方面都有很好表现，考核成绩均合格。

(2)在每位三级员工的个人述职方面，绝大部门员工仅介绍工作功绩，极少涉及自身的不足和需要公司给予的指导与帮助，说明员工对年中工作考核的理解还存在误区。

(3)在对下级考评和评级考评过程中，员工考核意识淡薄，没有深刻理解考核的意义，甚至还存在不敢真实评价的错误思想。

### 2. 建议

首先，考核前期工作有待改善。考核体系的运行问题做为考核本身来讲，它的运行需要健全的人力资源系统，比如有科学的、相对稳定的组织结构;经过科学的职位描述与评价的职位体系、公正、科学的量化手段等等，这些正是我们所缺乏的，同时也说明我们实施考核的人力资源背景相对薄弱。

其次，考核指标有待完善。考核指标的设计是检验考核工作取得成效关键，指标选取的好坏，从一定程度上决定了考核的好与坏。这次我们在设计某些考核指标时，考虑的还不是十分周全，某些流程与指标还不是十分到位。比如管理绩效考核指标设计的较笼统，下级考评过程，许多被考核者的直接部属不能正确理解考核指标的含义。

最后，考核工作的重视程度不够。从考核通知下发开始，行政人事部就应该组织考评小组成员商讨考评工作具体实施步

骤和分工，哪些是考核前的工作，哪些是考核过程中的工作、哪些是考核过的工作等等。例如，被考核者的个人述职报告因在考核工作前提交至考评小组，以便于考评小组了解其工作情况，并针对其报告提出相应问题，以检验工作情况是否属实。

因此，在考核工作方面，我们还需要不断加强自身素质的建设，不断完善人力资源系统，明确各级员工的职责，提高选取和设计考核指标的能力，加强考核工作的宣传和培训，提高员工的考核意识。

综上所述，公司的考核工作还处于不断完善的过程，由于人力资源等因素的影响，致使工作中还存在着许多的不足，这需要我们不断的进行总结和完善。相信通过我们不断的学习和努力，这项工作一定会做的更好。

## 中国银行年中工作报告篇四

姚桂清

（2014年2月20日）

一、关于2013年生产经营工作的简要回顾 2013年是我们企业历经艰辛与坎坷、又充满自豪与骄傲的一年。一年来，面对复杂多变的国内外经济形势，全公司上下以高度的责任感和使命感，团结一心、攻坚克难，坚定不移地推进“保增长、保稳定”两大中心工作，企业生产经营全面实现可持续发展，呈现出稳中求进、稳中有为、稳中向好的良好势头。

路工程同比增长41.4%，市政工程同比增长39.8%，房建工程同比增长24.2%，城轨工程同比增长13.3%。中铁二局新签合同额、营业额均超过700亿元，中铁一局、四局新签合同额超过600亿元，中铁四局营业额超过500亿元；中铁四局、中铁建工、中铁路业、中铁信托归属母公司净利润均突破了10亿

元；中铁建工、港航局、航空港、上海局四个新取得铁路特级资质的单位实现铁路业绩积累的突破；中铁二院连续八年位列全国勘察设计企业勘察设计收入首位。公司参建的玉蒙、向莆、西平等铁路工程，宁杭、杭甬、津秦、厦深、西宝等高速铁路按期开通运营；中缅天然气管道、南水北调中线工程全线贯通，北京、上海、广州等城市17条地铁以及投资建设的沈阳四环、柳州广雅大桥相继建成通车，玉树灾后重建历时三年胜利竣工，为国家“稳增长”做出了积极贡献。

全面预算管理；加强三级公司建设，制定了困难三级公司扭亏解困指导意见、优秀三级施工企业20强评定办法和扭亏解困10佳评定办法，加强调研和总结推广典型。

（三）安全生产实现重大突破。全公司进一步加强了安全质量管理，股份公司制定了加强工程项目安全质量管理基础工作的指导意见，修订了总部安全生产责任制、安全质量责任事故追究办法，加大了问责力度。各单位全面落实安全质量责任制，组建片区稽查队伍80余个，配备专职稽查人员220余名，深入开展安全生产标准化建设、安全质量大检查和常态化稽查、重点隐患排查和专项治理，广泛开展了安全生产月、安全教育培训、岗前安全质量宣誓、安全生产警示日及群众安全生产监督员、青年安全监督岗活动。经过全公司上下的不懈努力，安全质量状况呈现出总体稳定、持续好转的发展态势，杜绝了较大及以上生产安全事故，创造了公司近10年来的最好水平；共获鲁班奖7项，国家优质工程11项。

（四）业务板块实现协同发展。全公司坚持“上中下游”协同发展，积极推动结构调整，探索和创新产融结合，先后以基金投资模式，成功实施了成都地铁1号线三期和天府大道三期、重庆地铁5号线和10号线，实业投资业务全年新签合同额xx亿元，为年度计划的近3倍。三大板块全年累计完成投资xx亿元，同比增长43%，其中基建投资完成xx亿元，同比增长69%。土地一级开发创历史最好成绩。房地产二级市场全年同比增长23%。设计咨询业务全年承揽任务 xx亿元，同比增

长27.5%；完成营业额xx亿元，同比增长11.5%。工业制造业务全年承揽任务xx亿元，同比增长9.6%；完成营业额xx亿元，同比增长17.9%。矿产资源业务稳妥推进在建项目，绿纱矿采选冶一期工程投产，鹿鸣矿采选获国家发改委批复，华刚项目矿山建设全面启动。高速公路业务全年实现清分收入xx亿元，同比增长11%。信托业务资产规模首次突破xx亿元，积极探索和创新产融结合的路径和办法，实现了信托投融资与系统内主营业务的良性互动。海外业务新签合同额xx亿美元，完成营业额xx亿美元。

（五）创新能力得到新的增强。全公司大力推进科技创新和经营模式创新，进一步健全和完善技术创新体系，加大科技投入和研发力度，突破了一批关键核心技术。高速铁路建造技术和盾构及掘进技术国家重点实验室通过验收后运行顺利，获得国家各项技术资金支持8258万元，南水北调穿黄隧道施工关键技术研究等107项成果达到国际领先水平；新增有效授权专利979项，其中发明专利207项；新增国家级工法39项，省部级工法246项；获国家科技进步奖4项，其中一等奖1项；省部级科技成果奖265项，全国优秀咨询成果奖14项，省部级勘察设计和咨询成果奖148项，菲迪克百年重大土木工程项目优秀奖3项。“五统一”信息化平台建设进一步完善，中铁电子商务平台上线运行，全面预算、财务公司等信息系统建设稳步推进。中铁装备成功收购德国维尔特公司硬岩掘进机及竖井钻机知识产权，股份公司组织研制的目前国内最大起重量的两台两千吨龙门吊安装就位并投入使用。股份公司成为中国工程院和国资委共同设立的“加强中央企业技术创新体系建设战略研究”项目14家中央企业之一，并再次荣获国资委科技创新企业奖。

（六）和谐企业建设稳步推进。全公司深入贯彻党的十八大精神和中央八项规定，紧密围绕“四保”目标，深入开展党的群众路线教育实践活动，深入查找和整改各级领导班子和领导干部存在的“四风”问题，取得了明显成效；加强和改

进项目党建思想政治工作，积极开展后备干部挂职锻炼，向协作队伍派驻党群工作协理员试点，组织海外专题调研和坦赞铁路建设烈士祭奠；加强企业文化和群众工作，组建企业新闻中心，建立舆情监控和日报制度，评选表彰先进典型，广泛开展“双学双扶”、“三工建设”、“送温暖”、“三不让”承诺和农民工“五同”管理；加强党风和反腐倡廉建设，狠刹企业“六种歪风”，积极开展“小金库”、业务招待费、年薪外收入等专项治理，加大警示约谈、自查办案力度；认真履行社会责任，积极开展抗震救灾、铁路应急抢险、定点扶贫和社会公益活动，认真抓好维稳信访工作，有力维护了企业和社会稳定。回顾一年艰辛奋斗历程，成绩确实来之不易。这既是全公司各级组织辛勤工作的结果，更是全公司广大员工奋力拼搏的结果。在此，我代表股份公司向在座的各位领导和职工代表，并通过大家向全公司广大干部职工表示衷心感谢和崇高敬意！

## 工作总结

我于2013年2月份来到中南项目部，作为中南项目部的一名中铁职工，我很荣幸的在项目部学习了两个月的时间后，被安排到安阳市磊口段负责现场施工管理。在师傅李志富的帮助下，我很快适应了新的生活，积极投入到工作当中。回顾这一年的工作生活，收获颇丰，以下是一年来的工作，学习及思想情况总结。

作为中铁的一名职工，我充分的认识到只有加强学习，更新理念，才能更好的适应单位发展，更好的为单位服务。进入铁路工程后，我认真的学习铁路的文化，在师傅的带领下与同事互相学习图纸，建设规范，并将高标准，严要求贯彻到每项工作中，不断提高个人素质及业务技能，我也计划努力学习，尽快将二级建造师证考过，努力成为一名优秀的施工管理者。

在每一百米做好记号以方便接地端子施工。每一道施工都要

注意施工安全，工地上有很多容易忽视的小问题，像挖掘机作业时一定要注意来往的车辆，注意施工现场用电安全，严格按照施工安全管理条例施工。

本人在施工工程中，严格要求自己，努力学习，回顾一年来的工作，我在思想上，学习上，工作上取得了新的进步。我会保持积极的态度迎接新的挑战。

新的一年我为自己定了新的目标，严于律己，自觉加强锻炼，拥护领导的管理思想，工作积极主动，勤奋努力，尽职尽责，在平凡的工作岗位中做出力所能及的贡献。其次，加强理论和知识学习，认真学习工作知识，边学习边实践，抓住重点，对于自己工作中的不足之处及时更正。最后努力工作，按时完成工程任务。以饱满的精神状态来迎接新的挑战，争取获得更好的工作业绩，努力成为一个业务精炼，工作积极认真的中铁职工。

我的成长与我师傅的帮助是离不开的，在此表示感谢。感谢领导给我这个平台，让我在这里能够学习到比在学校里更多的知识。

姓 名：

工作单位：时 间：

实习总结报告 转眼间，在\*\*\*\*项目部的实习期已经满一年了，经过这一年的历练，我感觉自己成长的很快，不知不觉中发现我已经不是一年前刚毕业只懂些理论知识不懂实践经验的学生了。这一年的工作、学习、生活都是非常充实的，他们就像一块试金石检验我是否能将理论知识与实践知识很好的联系起来，关系到我能否顺利的立足于这个行业，能否顺利的成为中铁\*\*局的一名正式员工。正是这一年的进步与成长，大大的增加了我的信心。2012年7月20号，我来到了\*\*\*\*项目部，在大学我学的是工程管理专业，自然的我被分到了项目

部的计划合同部。刚到项目部的前几天，由于我们对项目的具体情况不太了解，部长安排我先学习图纸、熟悉合同和清单，以逐渐了解项目的规模和施工任务。在大学接触的市政工程的图纸和计量方面的只是比较少，刚开始看图纸比较吃力。而且图纸上的很多东西都不叫抽象，比如墩柱钢筋的布置，在图纸上看起来比较难理解，师傅就带我去施工现场，通过在现场的技术员的指导，图纸上的很抽象的东西就很容易理解了。

一、作为一个计合部的工作人员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项经营管理工作。

施工阶段的预算以及实际完成情况编制报表，进行对比，比较实际完成产值与计划产值的差距，并认真分析产生差距的原因，及时调整施工计划，实现现场施工进度与施工计划的动态化管理。

2、对外（对业主和监理）的工作情况。按时向监理业主上报周报、月报、月计划等报表。报表是计划合同部的一项重要工作，是业主了解我们施工进度及产值完成情况的重要渠道，是我们申请工程进度款的依据。在填制报表时一定要认真仔细，按照实际完成情况上报，不得虚报产值。总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。对内工作及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量；对外工作资料齐全、用会，处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大利润。

3、对上计量的工作情况。计合部最重要的工作就是对上计价，这是为项目的顺利进展提供资金支持重要渠道。根据技术部门提供的本月进度，我们要认真计算本月完成的产值情况，并制作计量清单和计量支付凭证。通过与监理和业主代表核对后上报业主合同部，通过审批后才能支付工程计价款。对上级计量时要附一些实验强度报告和检验批，所以在25号计

量前要及时与实验室和安质部沟通，提前准备资料，以免由于资料不齐影响计量。对上计量还有一定的技巧性，在没有与设计咨询核对工程量前，我们每次对上计量上报的工程量监理会扣20%，所以，在不超过清单量的情况下，可以多报20%。但是这只是没有核对工程量之前的一种技巧，我们要及时核对工程量，以确保我们已经施工的部分能百分之百的计价。

4、对下计量的工作情况。根据与施工队签订的施工合同，我们每个月月

底按照技术部门提供的工程量给每个施工对计价。对下计价一定要按照合同签订的单价进行计量，要注意对下计量的工程量不能超过对上计量的量。

5、合同管理的工作情况。合同管理是计合部的另一项重要工作。合同管理首先要注意保密性原则，合同、工程量清单及综合单价属于计划合同部的机密文件，平时要注意保管好。和施工队签订合同时，要按照公司规定的签订合同的程序进行，先将施工队情况报公司进行审批，通过后再签订合同。严禁先施工后签合同、先签合同后报公司审批。与施工对签订合同时还要注意，单价不能高于公司核定的单价。合同签订后要按照类别整理，做好合同台账，以便以后查阅和迎接检查。

二、遵守公司和项目部的各项规章制度。

今年以来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司和项目部的各项现行的规章制度为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

三、利用工作之余的休息时间加强学习。



平时注意收集有关现行的资料文件和市场信息资料,并加强学习工程量计算的技巧以及造价软件使用等业务知识,不断提高自己的工作效率和业务能力。

通过一年的学习我对工作作出了以下几点总结:

(1) 对待任何工作一定要仔细认真并严格要求自己,把工作做深、做细、认识到工作中的不足。

(2) 在工作思路上一一定要明确并要有效的把工作效率提高。

(3) 不断的在工作中磨练自己,多向别人虚心请教、学习,让自己的工

作经验丰富起来。(4) 在工作中一定要有团队精神,积极配合各项工作,只有这样才能更好、更有效率的完成各项工作。

(5) 在工作中一定要明确自己的位置,摆正自己的工作态度,努力把工 作做到最好。

(6) 在工作中如果遇到挫折千万不能沮丧,没有自信,“人非圣贤孰能无过”,犯错误是难免的,自己一定要多思、多学、多问,在错误中找出自己的不足只有这样才能更好的充实自己,完善自己。

作为工程行业的一名新人,最重要的地方还是学习,多听、多看、多想、多做、多沟通,向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯,丰富的专业技能,配合着实际工作不断的进步,不论在什么环境下,我都相信这两点:一是三人行必有我师,二是天道酬勤。

转正之后将又是一个新的起点,在新的起点我用自己实际行动证明自己存在的价值,我完成自己应该做到工作的同时,尽力去学习更多自己需要的知识,只有自身自身能力提高方

能赢得别人的尊重。以自己的实际行动为公司的发展贡献力量。希望领导能为我的努力给予肯定，更希望领导能悉心教导，指出我的不足，我将虚心接受批评，并在之后的工作学习中努力改正，不断提高自己作为一名计划合同部部员的综合素质！

充分发挥党组织的政治核心作用

为实现集团公司第三步跨越目标而努力奋斗

——在中共中铁电气化局集团有限公司第三次代表大会上的  
工作报告（2011年2月21日）

王其增

各位代表、同志们：在集团公司全面实现“五四战略”第二步跨越和“十一五”发展目标，阔步迈进“十二五”发展新阶段，满怀信心开始实施第三步跨越的重要时刻，中国共产党中铁电气化局集团有限公司第三次代表大会隆重召开了。这次大会的主要任务是：总结上次党代会以来的工作，分析企业面临的形势，确立企业新的发展目标，部署今后一个时期党建思想政治工作，选举产生中共中铁电气化局集团有限公司新一届委员会和纪律检查委员会，进一步动员广大党员、干部职工认清形势，开拓进取，为实现集团公司“五四战略”第三步跨越目标而努力奋斗！

现在，我代表集团公司第二届党委向大会作工作报告，请审议。

第二次党代会以来的五年是极不平凡的五年。这五年，集团公司各级组织、广大党员和干部职工认真贯彻落实科学发展观，全面实施企业发展“五四战略”，圆满实现了第二次党代会确定的各项目标，谱写了中铁电气化局集团科学发展的新篇章。这五年是集团公司发展最快、质量最好、综合实力最

强、职工实惠最多、发展史上最好的五年，这五年企业面貌大变样。

——企业经营生产规模大变样。我们抓住国家以投资拉动内需的宏观经济政策和铁路建设跨越式发展的历史机遇，全方位加大市场开发力度，完成新签合同额由2005年的127.2亿元，提高到2010年的575.2亿元，增长4.5倍。五年累计完成新签合同额1799.3亿元，是上次党代会提出目标的225%。企业营业额由2005年的64亿元，提高到2010年的310.8亿元，增长4.8倍。五年累计完成企业营业额874.2亿元，是上次党代会提出目标的218%。实现利润总额由2005年的7869万元，提高到2010年的5.66亿元，增长7.2倍。建成开通京津城际、武广客专等10条高速铁路，里程达3223.46公里。建成开通京沪、京九等59条电气化铁路，里程达13340正线公里。建成开通北京动车段等一大批土建房建工程，为铁路跨越式发展做出了重要贡献。

——企业发展方式大变样。在规模扩张和加快发展过程中，我们积极探索新的发展方式，实施“纵向延伸上中下游产业链，横向完善结构拓展布局”，初步改变了低层次揽活、干活的传统方式，向bt、bot、ppp工程总承包、房地产开发、系统集成、运营维管等建筑业上中下游发展。铁路及城轨“四电”、土木工程、房屋建筑、工业制造“四大支柱”基本形成。以资本经营带动生产经营，以生产经营推动资本经营，良性循环、协调发展的格局初步显现。——企业综合实力大变样。适应规模扩张和快速发展的要求，大力实施科技兴企战略，共组织实施科研开发项目560项（通过鉴定、评审、结题验收192项），获得各级科技进步奖104项（其中国家奖3项、省部级奖14项），获得国家专利63项，开发应用工法57项（其中部级工法6项）。全面掌握了高速铁路牵引供电系统集成技术，基本实现了机械化、专业化、工厂化、信息化，巩固了在铁路电气化领域的领军地位。全面掌握了高速铁路站前工程核心技术，提高了土建专业的竞争能力。施工装备能力进一步提升，集团拥有机械设备4908台（套），机械设备总原值达

到16.35亿元，是2005年7.97亿元的2.05倍，继续保持了在国内同行业领先优势。企业总资产达到221.16亿元，净资产达到26.53亿元，分别是2005年的3.54倍和2.38倍，相当于再造了一个电化局。

——企业职工生活大变样。坚持以人为本的发展理念，在加快企业发展的同时，努力增加职工收入，积极改善职工生产生活条件和离退休人员生活待遇。2010年全员人均收入达到58894元，是2005年全员人均收入22278元的2.65倍，年平均增长20%以上。五年共投入“三工建设”资金5056万元，为施工一线广大职工创造了良好的生活卫生和娱乐条件。职工住房条件得到改善，建设职工住宅139352m<sup>2</sup>，1254户职工喜迁新居。

险以及石家庄站抗冰抢险，鹰厦、沪昆、赣龙、峰海、外南、陇海等铁路抗洪抢险，树立了敢于担当的社会形象。109隧道抢险指挥部临时党总支被国务院国资委党委授予“抗震救灾先进基层党组织”。通过对知识型新型工人、农民工楷模巨晓林的高层次、大规模集中宣传，极大地提升了中国中铁电气化局集团的社会影响力。“中国中铁电化”跻身“中国500最具价值品牌”行列。

上次党代会以来的五年，是集团公司党的工作大有作为的五年。五年来，各级党组织紧紧围绕企业发展大局，大力加强和改进党的建设，逐步形成了具有自身特色的“三型党委”做法，充分发挥了党委政治核心作用、党支部战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，为企业持续稳步发展提供了强有力的政治保证。1. 深入开展学习实践科学发展观活动，推动企业又好又快科学发展。认真学习贯彻落实科学发展观。围绕党员干部受教育、科学发展上水平、职工群众得实惠的总体要求，深入开展了学习实践科学发展观集中教育活动。明确了集团发展的新定位，完善相关制度554个，制定整改措施96条，群众满意率达到98.67%。

前进。2. 以创建“四好”班子活动为载体，切实加强领导班子建设。以“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”为标准，深入开展创建“四好”班子活动。通过加强领导班子思想政治建设，认真学习贯彻中央和上级的指示精神，努力建设学习型领导班子，班子成员的大局意识和组织观念进一步增强，理论水平进一步提高，引领企业科学发展的能力进一步增强；通过加强领导班子战略决策能力建设，班子成员带领干部职工抢抓机遇拓市场，打开了企业“稳增长、调结构、转方式、促发展”的新局面；通过加强领导班子科学组织指挥能力建设，促进工程建设屡创佳绩；通过加强领导班子科学管理能力建设，促进企业经济效益显著提高；通过加强领导班子作风建设，大力倡导团结协作之风，批评和自我批评之风，密切联系群众之风，廉洁勤政之风，求真务实之风，赢得了干部职工的广泛赞誉。通过深入开展创建“四好”班子活动，班子成员的理想信念更加坚定，政治意识、大局意识、责任意识不断增强，搞好企业的信心、决心、事业心更加强烈。党委工作与行政工作相互支持，党政工组织关系协调，互促共进。领导班子的凝聚力、创造力、战斗力和执行力不断增强，整体功能有效发挥，为企业快速、持续发展提供了强有力的组织保证。五年来，共评选表彰“四好”班子31个，项目好班子120个。集团公司领导班子被股份公司授予“四好”班子1次。

## 一、加强廉政学习，提高廉洁意识，注重自我预防。

为了切实履行好职责，我充分利用各种学习机会，积极参加公司组织的廉政教育活动，学习党和国家关于党风廉政建设的有关规定、各项党纪政纪，认真领会精神实质，在政治上、思想上、行动上始终和党中央保持一致。通过深入学习，不仅使自己在思想上提高了对反腐倡廉工作重要性、长期性的认识，还增强了严于律己的自觉性，筑牢拒腐防变的思想防线。

## 二、以身作则，树立良好的廉洁形象。

律观念，自觉接受监督。以此同时，我时刻用榜样的标准严格要求自己，在群众中树立一名党员干部的良好形象。

三、严于律己，切实加强党风廉政建设和廉洁自律工作。

一年来，我认真履行自己的责任，牢固树立严于律己、廉洁从政意识，严格执行干部廉洁自律有关规定，认真履行党风廉政建设和建设责任。凡涉及“三重一大”重大决策，都能及时、有效的贯彻落实，自觉遵守廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有假公济私的行为；没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益。

四、树立了正确的权力观、地位观、利益观，正确行使权力。作为一名党员干部，我做到了正确对待和行使手中的权利，用责任心看待和运用权力，一是做到了“慎权”。二是做到了“慎欲”。从未谋取规定以外的特殊利益，不放纵自己的欲望，不贪享乐、不贪图名利地位，堂堂正正做人，明明白白工作。三是做到了“慎微”。做到了时时刻刻从大处着眼，小处着手，见微知著，防微杜渐。力争做到大事不糊涂、小事不马虎，自觉增强“守一”意识，不越雷池一步。四是做到了“慎独”。在廉洁自律上做到了表里如一，任何时候、任何情况下，都自觉以党性原则和道德规范衡量、约束自己，严格进行自我监督。尽管在2015年较好地履行了自己的职责，在工作和党风廉政建设方面取得了一定成绩，完成了分管各项工作任务，取得了一定的成绩，但也存在许多不足之处，我将在今后的工作中进一步增强创新意识，拓宽工作思路，创新工作机制，以更扎实的工作，更良好的形象，更显著的业绩，为分公司的发展作出新的更大的贡献。

## 中国银行年中工作报告篇五

(一) 中国银行2018年度贫困大学生专项招聘计划为100人，由20家中西部地区一级分行(河北、山西、内蒙古、吉林、安

徽、江西、河南、湖北、湖南、广西、四川、贵州、云南、西藏、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆、重庆)分别接收。

(二) 贫困大学生须符合以下认定标准之一：

1. 纳入生源地扶贫办登记在册的贫困家庭名单；
2. 纳入高等院校贫困生库；
3. 获得贫困大学生国家励志奖(助)学金；
4. 生源户籍为国家级贫困县的农村户籍。

(三) 贫困大学生可应聘报名上述20家一级分行2018年度校园招聘的各类岗位。应聘报名时，贫困大学生需在报名系统中选择相应贫困大学生身份及本人所符合的认定标准，并将个人相关认定材料上传。

(四) 贫困大学生原则上录用后分配至其生源户籍所在地或就近机构工作不少于3年。

## 中国银行年中工作报告篇六

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼；大堂引导以及顾客服务方面的锻炼；信用卡业务，中国银行实习报告□

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，(目前中国银行使用的都是手工核对)；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(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。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。

一些数额较大的走账(一般两百万以上包括两百万)要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。

每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单(大小额转账、网上扣税……)，一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并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。

而捆钞”中指法的运用是关键，一百张一捆，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，右手捏紧钞票塞入捆钞机，正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。不过很遗憾的是，我总是捆不齐。

实习报告《中国银行实习报告》(//)。

由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大



堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职。这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能。休息日时候，我去工行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥。

微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗？大部分多是房贷还款、个人汇款、办理开户等业务。然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

中国银行的信用卡和其他银行信用卡一样，基本用途都是刷卡消费。使用起来没有什么不方便或者是陷阱，但是审核通过的要求比较严格，一般都直接过问办理的顾客是否有固定工作收入，是否是本地户口。初期的透支额度一般不会很高(除了信誉度很高或银行大客户)。每年从信用卡激活之日起6个月内刷卡3此的免本年年费，刷卡5次免次年年费，逐年类推。

人民币长城信用卡是中国银行长城卡系列中的主要产品，是国内发行最早、信誉很高的现代化支付工具。它具有使用方便、携带安全、办理快捷、通行全国等特点，已成为国内金融领域的知名品牌。但是就目前的安徽来说，已经没有长城卡的货存了，客户想换卡的话，将会是非常麻烦的一件事。

通过这次的实习，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。从这次实习中，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。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的后台对公会会计业务，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。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”这次实际工作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肯定也有着很大帮助。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。这次是真正领悟到“学无止境”的含义了。

## 中国银行年中工作报告篇七

2010年中工作终报 系统用户渠道项目组所驻办事处：宁波姓名：陈刚通过去年一年时间对照明产品和灯光知识以及与客户沟通技巧不断的摸索和学习，自今年开始，便明显感觉到对各种知识的应用已经很得心应手，对客户提出的各种问题也能顺利解决。

现在就简单的讲一下今年上半年工作概况。

因为我主要跟进的客户群体是道具公司，并兼有少量的服装公司，所以就重点讲一下道具公司的情况。

宁波道具公司主要有以下几个特点：

- 1、数量较多，地理位置偏僻。本地区大大小小的道具公司加起来接近50家，这些道具公司处于成本考虑都将厂设在远离市中心的偏僻地界，主要分布于姜山、茅山、洞桥、高桥、古林等地，地理位置极为偏僻，且极为分散。

- 2、大部分道具公司规模较小，年产值上千万的仅有黄林、丹

士林、恒博、金釜。产值上三百万的有顺洋、罗娜、人乙、富好家、华武。其他道具公司规模都相对较小，在使用灯具的过程中处于成本考虑，品牌意识不是很强。

4、目前道具公司在安装过程中灯具使用数量正逐渐减少，主要原因有两点，其一：很多服装公司都统一采购灯具，部分企业也统一采购，如迪迪鹿等。其二：现在很多服装公司除灯箱外不使用t5如浪琴海。

基于以上特点，我司重点对几家规模较大的道具公司做了重点跟进，其中除黄林和富好家由于价格和结款无法与代理商达成一致外其他如丹士林、金斧、恒博、顺洋、人乙、罗娜、浪尖等均和我司代理商签订了采购协议。其他道具公司采购量相对较小，主要是根据甲方要求而定，如果甲方没有指定使用何种灯具品牌，一般都会使用价格相对低廉的灯具。所以在跟进道具公司的过程中，个人认为除了加强对道具公司跟进外，更重要的是在跟进甲方的过程中引导甲方要求道具公司在安装的过程中使用我司的灯具，这将能更好的提升我司t5销量的增长。其次是服装公司，我所跟进的服装公司较少，除罗蒙、喜丽美狮开店数量较多外，其他如埃尔尼、酷娃、斐戈、芭比乐乐、迪迪鹿开店数量都较少、其中罗蒙是我长期跟进的客户，虽然从去年至今只用过少量t5和金卤灯外，都没有过大批量合做，但通过长期的跟进，我积累了较好的客情关系，特别是近期和其经理周总达成了口头合作承诺。如果不出意外的话，大规模合作将在近期展开。喜丽美狮主要是因为该司灯具预算太低，我司代理商不愿合作。并且该司去年在与各供应商合作过程中拖款问题较为严重，已成为今后与之合作的一大障碍。玛珂爱萨尼由于去年负责灯具采购的人员更换频繁致使其店面装修虽大多使用我司的灯具，但也有部分店面装修使用其他品牌的灯具，为此，今年我毅然将对它的跟进放在了为其做道具的道具公司上，所以现在该司的店面装修全部使用我司金卤灯。埃尔尼目前店面较少，结款也比较困难。现处于持续跟进中。酷娃、芭比

乐乐□sv□迪迪鹿现都处于合作状态□up是我新跟进的服饰品牌，目前使用雷士灯具，下半年开店数量在30家左右。所以我会做为重点跟进对象。

## 中国银行年中工作报告篇八

转眼间，在中国银行濉溪路支行将近两个月的银行实习要结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。实习中有苦有甜，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。

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼;大堂引导以及顾客服务方面的锻炼;信用卡业务。

### 一、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，(目前中国银行使用的都是手工核对);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(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。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。

一些数额较大的走账(一般两百万以上包括两百万)要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。

每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单(大小额转账、网上扣税…)，一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并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。

## 二、点、捆钞技能的锻炼

而捆钞”中指法的运用是关键，一百张一捆，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，右手捏紧钞票塞入捆钞机，正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。不过很遗憾的是，我总是捆不齐。

## 三、大堂引导以及顾客服务方面的锻炼

在现代商业社会，顾客服务已经成了一个口号，或者一种时尚、时髦。每天银行的晨会，除了学习省行以及合肥管理部下发的一些通知，我们可亲可敬的行长也会给我吗阅读一段《服务决定一切》中的经典。

由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事

的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职。这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能。休息日时候，我去工行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥。

微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗？大部分多是房贷还款、个人汇款、办理开户等业务。然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

#### 四、信用卡业务

中国银行的信用卡和其他银行信用卡一样，基本用途都是刷卡消费。使用起来没有什么不方便或者是陷阱，但是审核通过的要求比较严格，一般都直接过问办理的顾客是否有固定工作收入，是否是本地户口。初期的透支额度一般不会很高(除了信誉度很高或银行大客户)。每年从信用卡激活之日起6个月内刷卡3此的免本年年费，刷卡5次免次年年费，逐年类推。

人民币长城信用卡是中国银行长城卡系列中的主要产品，是国内发行最早、信誉很高的现代化支付工具。它具有使用方便、携带安全、办理快捷、通行全国等特点，已成为国内金融领域的知名品牌。但是就目前的安徽来说，已经没有长城卡的货存了，客户想换卡的话，将会是非常麻烦的一件事。

#### 五、小结

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，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。虽然这次实习的业务多集中

于比较简单的后台对公会计业务，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。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”这次实际工作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肯定也有着很大帮助。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。这次是真正领悟到“学无止境”的含义了。

## 中国银行年中工作报告篇九

20xx年，xx市民生合作司在上级领导下，在省合作社的指导下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，认真落实科学发展观，积极发挥作协联络、协调、服务和指导的职能，克服困难，努力开展工作，促进了全市合作社的进一步繁荣。

### 一、对外交流

在工作中，我们积极与各级政府与社会各界联系，并随时向各单位报告我们的工作，得到了大家的肯定。得到了政府部门如省委农办、省农业厅信息中心、省红十字会训练中心、绵竹市委农办、市委组织部、市供销联社、市农业局、市畜牧局、市科协、团市委、广济镇政府、农技站、农经站、畜牧站等单位的支持与帮助。得到了ngo界如四川“5.12”民间救助服务中心[ccpg]行动援助、剑南社会工作服务中心[npi]兔王扶贫研究中心、备灾中心、千秋助读行动、日本海外援助中心等单位，以及更多的默默奉献的志愿者们的大力支持与帮助。

合作社在外界的帮助下，先后派人参加了由各单位组织的大小20余次培训和学习，为合作社人员素质的提高打下了一定的基础。

近半年来，合作社的各项工作得到了四川电视台、四川农村日报、华西都市报、德阳晚报、绵竹电视台、绵竹广播电台、日本每日新闻、日本大阪放送局等多家媒体的报道，取得了良好的社会效应。

## 二、机构发展

1、在省社科院郭虹老师的帮助之下，基本完善了合作社财务管理制度、执委会工作制度等初级的规章制度，并在实际工作当中做进一步的修正。

## 三、养兔项目

20xx年1月，在“中国红十字基金会”的支持之下，合作社与“大邑兔王”合作，在绵竹市广济镇启动了为期一年的养兔产业发展项目。项目旨在帮助本地受灾农户以兔业为依托，实行生产自救，逐步摆脱因地震对其造成的经济损失。

1、合作社在项目实施期间，结合本地实际情况，编制了《广济镇养兔实用手册》一书，并连同小口径喂食筒、粪尿分离等技术向农户做了推广，规范了农户的喂养方式。在管理方面我们创新了“三统一”，即统一防疫、统一饲料、统一销售，大大地降低了农户养殖成本及风险。针对农户买药难的问题，与一家农村小店合作，设置了一家兔业农资服务站，极大的方便了养兔农户。我们制作了联系卡，印上每个负责人的电话，技术专家的电话，方便农户遇到问题及时联系。

## 四、其他项目

xx年上半年，合作社在行动援助及川大志愿的帮之下，开展



了为期半年的青年中心活动，开展了登山、组织参观烈士陵园、建房需求调查、趣味运动会等活动，在丰富本地青少年课余生活的同时也增长他们的才智，锻炼了他们各项素质。

在2月至5月期间，与乡村建筑工作室开展生态轻钢房建设项目，在广济镇建设了3家轻钢房，由于灾后农房重建工作的基本结束，此项目目前停止了开展。

从3月至今，合作社在“四川512民间救助服务中心”的支持下，在绵竹市范围内为农民放映坝坝电影，并协助政府开展政策宣传。

目前，我们正在与各村会员代表紧密沟通，针对本地实际需求，结合合作社运作模式，配合当地村委设计各种项目。已经有了发展天平村黄烟种植、卧云村“枣林鱼庄”旅游业开发以及渔业恢复、新和村蒜薹冷冻项目、花石桥医疗服务队、综合服务站等项目构想。目前合作社的各地骨干正在积极联系群众，做更加深入的调查和可行性论证。

我们知道，所有这些成绩在整个灾区灾后经济重建中是微不足道的，但是这小小的成绩也同样给了我们极大的信心。在感谢的同时，我们定将继续努力、认真总结经验教训、虚心与各界学习、做好财务管理，接受各级政府、社会各界、会员的监督。

下半年，对于兔业项目，我们要在本地将养兔事业扎实地做大做强，将天平村打造成为广济镇甚至绵竹市一村一品的示范基地。

合作社将力争尽快完善会员代表大会、加强宣传力度、吸收会员、建立更加牢固的群众基础，并完善各规章制度、利润返还制度、注册商标，争取今年年底上报四川省“农民专业合作社千点示范工程”。

我们将继续加强与政府各部门以及社会各界的合作，针对广济镇的蒜业、渔业、梨业、烟草业、生猪养殖业、旅游业等农业特色产业，结合绵竹市乡村旅游以及广济镇农业振兴总体规划，通过农民入股、社会集资、信用贷款等融资方式，改良种养殖品种、引进新技术、拓展农产品销售渠道、打造本地农产品品牌，以农民所有，合作社统一管理、销售的模式，配合政府将广济镇各项农业产业深度开发，促进广济镇农村经济在灾后有一个突破性的进展，实现农业增效，并通过合作社农民所有、利润返还的原则促进农民增收，加快灾后经济重建及社会主义新农村建设步伐，并以此探索出农民专业合作社在灾后经济重建以及构建新型现代农业产业体系中的作用。

在下半年的工作里，我们决心扎实工作，进一步发挥好作协联络、协调、服务的职能。打算编辑出版建国以来xx市努力促进全市合作社发展的进一步繁荣。我们市民生合作社还要继续努力，因为我们需要更多的进步，更多的发展，我相信只要我们不断的进步，才会有更多的优秀人才出来，我知道大家都会更加的努力，我相信我们的合作社明天会更好！

## 中国银行年中工作报告篇十

20\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，可是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取主动地学习农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，同时为自我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，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，可是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，所以，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，进取应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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，因为一滴水仅有在大海中才能生存。仅有不一样部门之间、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。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自我的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要经过供给优质的服务来实现，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，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，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“多谢”，燃起了心中的活力；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。活力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，活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自我的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益提高，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不一样的客户供给最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不一样的客户需求心理不一样，要深度挖掘、动态跟踪。

我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要研究如何为其缩短等待时间、节俭交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最终，谈谈我的不足之处：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忙下，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。所以，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与活力！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而活力则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，活力成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将活力填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范本事，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以，在临柜工作中，坚持要

做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，仅有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

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，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

中国银行年度工作报告2