

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结 总结银行工作总结(优质9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看一看吧。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇一

xxx年各项工作基本告一段落了,一年来我能始终如一的严格要求自己,严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务,业余揽储xxx万元,营销基金xxx万元,营销国债xxx万元,营销保险x万元,营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习,提高自身素质。

一年来,我能够认真学习各项金融法律法规,用心参加行里组织的各种学习活动,不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练,透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx日,王先生来我行取款,在排队等候和他的闲聊中了解到,他是我行的老客户,每一天都要来银行办理业务,并诚恳的请他为我行提意见,同时还推荐他开理财金帐户,能够享受工行优质客户的服务,他很高兴的理解了我的推荐,并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨练，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇二

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提升我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用

了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇三

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认

输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我

一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

2.2018银行转正工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇四

20xx年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。20xx年xx大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

xx商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与xx的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

xx的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与我接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及xx派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天xx的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向xx寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月□xx的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！”

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了xx的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹

至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

1□xx开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过xx的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在

想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2、对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3、对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行创造价值”为目标，而不是20xx年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所述，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收益。20xx年我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以通过努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、坚实的基础！

我于3月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量为客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、

谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、

计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇五

200*年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、

适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、

销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇六

时光荏苒如白驹过隙，蓦然回首，象牙塔里三年已所剩无几，我们只是单纯学习的日子也似乎已经进进尾声了！在开始步进社会之前，我们就要充分做好迎接人生挑战的预备。要学会现实，学会认清自己，认清自己在这个社会中的位置，既不要有不现实的奢看，更不要盲目的自卑自弃，也就是学会在人生的风浪中自由安闲的游泳，而不被人生的任何风浪击倒。

实习，是一项检验我们大学三年理论成绩的最好标杆，它对大学生的就业有着很大的促进作用，是大学天生功就业的条件和基础，它不单是为了落实工作，更是让我们明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，从而明来弥补自身

的不足。

一、实习目的

了解国际经济活动的各项实务与治理工作，熟悉银行内部各个部分的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好把握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，进步实际操纵技能，丰富实际工作和社会经验，把握操纵技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式严重的情况下，达到“行知同步”的目的，促使返校后能对罅漏的理论知识及时补足。

二、实习背景

1、实习时间:20__年1月3日~20__年4月10日

2、实习地点:杭州银行慈溪分行

3、实习岗位: 银行柜员: 日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞盘点、大额现金盘点等工作。

4、实习单位扼要先容:

杭州银行成立于1996年9月26日，已成为一家初具规模、资产质量良好、盈利能力较强、综合实力跻身全国城市贸易银行前列的区域性银行，先后在舟山、上海、北京、深圳、南京、宁波等地设立了分支机构。20__年，在中国《银行家》杂志“中国贸易银行竞争力排行榜”中，获“20__年度最佳城市贸易银行”殊荣。宁波分行于20__年5月26日正式对外营业，各项业务稳健发展，截止6月末，分行本外币各项存款余额达到40.8亿元，各项借贷余额达到25.5亿元，不良借贷率为零。

宁波分行第一家支行——宁波慈溪支行坐落在慈溪市新城大

道南路的新都明珠苑门前，该行成立于20__年10月26日。慈溪是一座布满活力的城市，也是一片蕴躲无穷商机的热土，目前已形成家电、轻纺、轴承、化纤等诸多产业集群，20__年度分别在中国最具投资潜力中小城市百强中排名第6位，第九届全国县域经济基本竞争力百强县(市)排名第3位。在慈溪设立支行是我行进一步提升服务能力，更好地参与慈溪市跨越发展的一项重要举措。

慈溪支行正式开业后，将以服务地方经济为己任，坚持“立足中小、贴近市民”的市场定位，为慈溪中小企业、广大市民提供专业、便捷、高效、亲和的金融服务，真正打造成为服务高效、营业安全、业绩优良、特色明显的“精品银行”，成为促进慈溪经济金融发展一支新的新气力。作为我行宁波分行首家辖内支行，慈溪支行的开业正式吹响了杭州银行在宁波区域机构延伸的号角。

三、实习内容(实习过程)

实习的第一天，我被安排到了现金柜员的部分，我初步了解到银行柜员的概念，该类一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是由于顾客进进银行第一类人就是柜员，他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损，该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚吭冬为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。

工作总是催人长大的，要做一名合格临柜职员，全面的业务知识必须要了解透彻，对于我们柜员来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中，工作中不要光顾聊天什么的。要知道我们的一时疏忽可能导致储户有很大的损失，终极会导致银行的信誉受损。收钱时，记到先收钱才记账，收钱时确认客户是多少钱，实收多少之后，收好的钱放到抽屉里，然后记账，这样减少了记完账顺手把钱递回客户的差错。付款时，记好账才拿钱出来，也是为了减少没记账就付钱的差错(有时候，你钱拿出来了，但客户有时由于密码或其它的

什么题目取款不成功)。付款的时候，刚捆的钱先不要放出往，除非你点过库存是对的，由于有时候，捆的钱中也会有多或少，你没点过库存，那刚捆的钱有没错还不知道。而这种疏忽没不是没有发生在我们身边，比如在我实习过程中，我就碰到了一件事，当我收到储户的钱时候，对方说存2300块进往，我接过钱放进点钞机的时候发现只有22张，我当时没有向对方确认是23张还是22张，预备记录开存根的时候忽然发现在窗口槽里面还有一张遗落的100块钱，那时候我真的是哭笑不得，尴尬的要命。于是我故作冷静得将100块钱再次放进点钞机，才让整整23张钱放进我的柜台。倘若我没有及时发现这个题目，储户也在签字之后随即离开，最后损失的是储户的钱财，我们的信誉。刹那间，我明白我是作为一名工作职员，我现在有民事责任和刑事责任。

坐在柜台上的锻炼，我改正的是沉默的毛病。过往在学校，接触的主要是同学，同学之间关系比较单纯，没有夹杂任何的利益纠纷，相对来说交往起来也比较简单，大家上同一所学校，住同一幢寝试冬抬头不见低头见，使得同学们之间亲密了很多，偶然一句玩笑或者一件无心之失的事，完全可以将之抛到脑后，而对于社会上的各色人等，我以前都是避免接触的，怕和他们有什么纠葛或者冲突而给自己带来不必要的麻烦。然而现在实习中就不一样了，要接触各种各样的人，除了同事之外，还有陌生的顾客，我们前台服务职员天天面对的储户有成千上百，而我们作为银行的门面，必须随时保持微笑，即使是陌生人，也没什么可怕的，微笑，会让我们变得更有默契。现在我做好自己的天职，与他们是业务关系，他们有求，我们来供给，其中的利益关系很清楚，也不会给我们带来什么不必要的麻烦，反而储户有时候说“谢谢”的时候会让我感到无穷的安慰。

银行的工作对于初进社会的我来说，是开始了与形形色色的人打交道的开始，这才让我真真切切的感到要想很快融进进往真的不是件轻易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘冷问热。而有

些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少闲话”。工作环境环境往往会影响一个人的工作态度。一个其乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

另外，我们的工作还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户先容我行的业务信息、新产品。工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

“吸收存款，发放借贷，办理结算”是银行的主要只能，但是在营业厅里，还有一群人来的比较勤快，就是忘记密码，丢失凭证的。让我希奇的是，这群人中中学生比老年人还多，而且往往是开卡才一两个月就忘记了密码。仅挂失这一项，就浪费了很多时间和金钱。还有很多学生前来汇款的时候，签名时不好好签，汇款不知道对方是谁，甚至有的时候都让我汗颜，但是本着是服务职员心态，我只能笑颜迎人地解释哪里出错之类的。可以说，就办理银行业务的角度来看，最差的就是中年人，固然文化程度都还不错，经济实力尚可，但是无论男女脾气的不怎么好，而且经常自以为是，耐心极差，是试图插队职员的主力军。少数中年男性更是极不文明，稍不顺意，污言秽语张口就来。女性相对好点，但是比较喜欢钻牛角尖，对于银行业务制度完全无视，经常要求违规操纵，并且琐屑较量。

四、实习感想

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本

业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在其他生活处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填

写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何

一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

五、对单位的分析和建议

杭州银行固然不属于四大银行之一，但是它同样为我国经济建设筹集和分配资金，是再生产顺利进行的纽带。一般银行通过吸收存款和发放借贷，为我国的经济建设筹集和分配资金。银行通过现金收付和资金划拨活动，一方面，促进企业内部的产、供、销连成一体；另一方面，又像纽带一样把国民经济各部分连接起来，沟通生产、分配、交换、消费四个环节。银行能够把握和反应社会经济活动的信息，为企业和国家作出正确的经济决策提供必要的依据。银行通过存款和借贷数目大小的变化，信贷资金周转的快慢，现金的投放和回笼的多少，转账结算的数目和方向变动的趋势等信息，可以把企业乃至整个国民经济的运行情况综合反映出来，从而为领导者的决策提供必要的依据。银行对国民经济各部分和企

业的生产经营活动进行监视和治理，以优化产业结构，进步经济效益。

银行在自己的各项业务活动中，可以把握国民经济各部分和企业的经营状况，督促它们正确执行国家金融政策和有关法律法规，按照市场需求组织生产和商品流通，严格遵守财经纪律，搞好经济核算，不断进步经济效益。杭州银行立足于“地方银行、市民银行、中小企业银行”的市场定位，在支持城市基础建设、中小企业发展、国企改革、实施再就业工程以及满足广大市民金融需求等方面做出了应有的努力。20__年，本行制定了“三步走”发展战略：第一步，吸收国内民营资本进股，优化产权结构，在股权多元化基础上逐步完善公司治理结构和市场化经营机制；第二步，引进境外优秀战略投资者参股，以“引资”促“引智”，进步核心竞争力；第三步，实现跨区域经营，力争成为公众上市银行，成为一家总部位于杭州、具有竞争上风和价值领先的股份制贸易银行。20__年4月与20__年8月，先后与澳洲联邦银行、亚洲开发银行签署战略合作协议，从而成为全省第一家拥有外资股份的城市贸易银行。本行已建立了比较完善的以股东大会、董事会、监事会、高级治理层组成的公司治理架构，形成了以权力机构、决策机构、监视机构和治理层为主体的治理机制。

对此，我对自己所在的单位提出相关的建议。

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至

长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓了一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四，加强员工治理体制，实现求名求利。现在区域性的银行蓬勃发展，而一家企业的信誉需要员工的素质来维持，倘若一个员工的素质没有打到相应的要求，而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上，银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”，“柜员牛什么牛”等等之类的话，而先现代信息传达迅速的时代，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛，必要的时候，我们必须打起精神，全身心地投进到工作中往。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇七

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远

比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困

难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从**年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一

样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇八

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻的认识。我已经知道了其中的重要性。

在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地

给我讲解，并且想方设法让我去接触我尚不熟悉的知识。

当然在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更大的收获。

当然，在我的工作的这段时间，还发生了汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量。“天下兴亡，匹夫有责”，我们每一个兴业人都是本着这样一种态度来对待，同时也让我对这种人文关怀而倍感欣慰和自豪。

前段时间，我们上海分行进行了唱行歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为我们在在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们兴业银行的员工有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想兴业，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进发展的时代谁不爱兴业，业兴国强缔造个美好世界。”

这首行歌的歌词不仅是我们每一个兴业人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们兴业银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年兴业”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

目前正在如火如荼进行中的北京奥林匹克运动会是全球人们共同的盛事，中国体育代表团在本届运动盛会中取得了优异的成绩，我们每一个中国人在为此感到欢欣鼓舞的同时，看到的是一个蒸蒸日上的强大祖国。中国的经济发展了，才有可能投入更大的资金去发展体育，才有可能取得今天这样辉煌的成绩。由此，让我进一步联想到：经济的发展离不开各种各样的行业，当然也包括银行业，不正是有那么多像兴业银行这样的单位，在改革开放的大潮中乘风破浪，扬帆远航，才有了我们今天日益提高的生活质量吗？我们每个人在这其中所扮演的角色，也是缺一不可的，我为自己是其中的一分子而骄傲，更为我是兴业银行的一员而自豪。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

作为兴业银行的一员，我时时刻刻都注意维护着我们部门以及银行的形象和利益，并且保守内部的秘密。处处以自己是一个兴业人为荣。

当然，在自己部门的业务知识水平达到一个高度以后，我还要了解的银行业知识，因为我要把银行业务整个流程能够有一个全面系统地把握。了解各个部门之间流程的相互关系，我想这一切都是一个银行从业人员所应该具有的素质。

银行区块链工作总结报告 个人银行工作总结银行工作总结篇九

一、围绕目标，分工协作

至少走访农户50户、小微企业20户。总行领导的身体力行与率先垂范，对于我行客户走访活动的顺利开展起到了积极的推动作用。

二、明确要求，做实走访

为了确保本次客户走访活动不流于形式，杜绝弄虚作假行为，我行设计制定了客户走访工作底稿(分农户及小微企业两大类)，要求各单位高度重视客户走访工作，合理安排工作时间，组织信贷人员深入走访辖内客户，有序推进客户走访活动，要求走访一户填写一户的走访工作底稿，农户走访工作底稿须经农户签字，小微企业走访工作底稿须加盖企业公章。客户走访活动结束后，各单位将工作底稿按农户和小微企业分类收集，装订成册后，报总行公司业务部审核汇总。

本次客户走访时间安排在6月份至9月份，正是一年中最为炎热的时候，我行信贷人员战高温，斗酷暑，在炎火烈日下奔走在农村金融服务的第一线，用辛勤和汗水确保了客户走访工作的顺利推进。至9月末，我行共走访客户户，其中农户户，小微企业户，圆满完成了省联社下达的走访任务。

三、注重实效，加大投放

客户进行面对面的交流，了解这些客户的生产经营、资金需

求等情况，实地考察企业的生产运作过程，在巩固和壮大现有客户的基础上，为今后拓展和培育潜在客户奠定了良好的基础。根据走访时掌握的实际情况，我行对现有客户以及部分潜在的客户中符合贷款条件的客户，及时给予了信贷支持，解决其生产经营过程中的融资困难。截止8月末，我行各项贷款余额亿元，比6月初客户走访活动开始时新增信贷投放亿元，其中小微企业贷款余额为亿元，比6月初新增信贷投放亿元，新增信贷户数。