

最新门面转让合同免费模版 门面转让合同 (优秀9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

分行党委工作报告篇一

作为现代金融领域的核心机构，银行在经济社会发展中扮演着至关重要的角色。为了不断提高自身的竞争力，银行必须不断创新与进步，适应市场的变化与需求。我有幸参加了一次由银行业协会组织的银行先进报告会，对银行的现代化、数字化转型和风险管理等方面进行了深入讨论和研究。在这次报告会中，我深刻认识到银行业在面对各种挑战时的勇于创新 and 坚持不懈的精神，总结出了以下几点体会。

首先，银行的现代化转型是不可逆转的趋势。在报告会上，与会专家们普遍认为，随着科技的进步和互联网的普及，传统的银行业务已经无法满足客户的需求。因此，银行需要通过数字化技术来对业务进行改进和创新。例如，使用人工智能和大数据分析来提高风险评估的准确性，利用区块链技术来提高跨境支付的效率等等。银行现代化的转型不仅有助于提高银行的运营效率和客户满意度，也能够为银行带来更多的商机和发展空间。

其次，数字化转型并不仅仅是技术层面的改革，更是一种全面的战略变革。在报告会中，我注意到许多银行已经开始了数字化转型的尝试，但仍然面临着很多的挑战。其中最大的挑战是如何融合传统的金融业务和数字技术，使之成为一个有机的整体。要实现这一目标，银行需要从组织架构、人员培训、流程优化等多个方面进行全面的改革，并与外部的科技公司和合作伙伴进行深度合作。只有在这种全方位的变革

下，银行的数字化转型才能得到全面的推进和顺利的实施。

再次，风险管理是银行现代化转型的核心关键。银行作为一个风险敏感的金融机构，必须具备完善的风险管理体系。在报告会上，有关风险管理的话题被广泛讨论。与会专家们一致认为，银行应该加强对风险的识别和评估，并采取相应的风险控制和监管措施。在数字化转型的过程中，银行面临着新的风险挑战，如网络安全风险、数据泄露风险等。银行必须加强对这些新型风险的管理，并制定相应的风险应对策略。

最后，银行的现代化转型需要全社会的支持和配合。银行作为金融体系的重要组成部分，其现代化转型不仅对自身的发展有着深远的影响，也关系到整个金融体系的安全稳定。因此，政府部门应加大对银行现代化转型的支持力度，提供相应的政策和法规支持。同时，银行应积极与其他金融机构和企业进行合作，共同推动金融体系的现代化和协同发展。

通过参加银行先进报告会，我对银行的现代化转型有了更深入的了解。银行业作为金融体系的核心和重要组成部分，必须不断适应市场和技术的变化，勇于创新 and 变革。数字化转型不仅是提高银行运营效率和客户体验的必然选择，也是银行能够在激烈的竞争中脱颖而出的关键因素。银行现代化转型需要全社会的共同努力和支持，只有这样才能够建设一个更加安全、高效和稳定的金融体系。

分行党委工作报告篇二

敬爱的各位领导：

我很遗憾自己在这个时候向领导正式提出辞职申请。进入建行已经两年了，我非常地感谢各级领导两年来对我的关心与培养，同时也感谢在这里结交下深厚友谊的同事。正是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过收获。建行人的奉献精神及工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我

能开心的工作，开心的学习，两年的风风雨雨让我倍感珍惜与留恋。对于我此刻的离开，我只能表示深深的歉意.尤其对于领导给予了我很多锻炼的机会，更加让我感觉愧对领导的赏识与厚爱。由于个人原因我不得不离开曾经满怀激情工作过的地方，以及我亲密的同事。离开建行，离开这些曾经同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

我很遗憾不能为建行辉煌的明天贡献自己的微薄力量，但我衷心祝愿建行的业绩蒸蒸日上，并为之鼓掌！

希望领导能够给予支持！并且感谢领导的支持！祝各位领导及同事身体健康工作顺利

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

分行党委工作报告篇三

通过对银行业务的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。事后的实习报告该如何写呢？下面是爱汇网小编为大家整理的银行实习报告范文，供大家阅读！

笔者实习的商业银行在国内九家股份制商业银行中排名中上，与四大国有银行相比算是一家精品型商业银行。总行一般机构齐全，大致有个人业务部、公司业务部、信贷审查部、营销部、业务部。支行的组织架构则相对简单，大体由个人业

务部、公司业务部、办公室三块构成。我所在的个人业务部，也即personal banking department[]行业内叫法为“个金”，与公司业务部“对公”的简称相对。

一、环境发现

开始工作后的当务之急便是熟悉银行内环境，发现的第一个显著事实便是银行的男女员工比例悬殊果然名不虚传。尤其是总行，柜台、办公室、内部电梯、内部食堂处处莺歌燕语脂粉香，以个金为例，20多名员工仅2名为男性。

发现之二是纸杯上都印有××银行字样，成为企业形象的微型展台，也成为企业文化的绝佳载体。

发现之三是银行大厅禁止照相。圣诞元旦期间，金融街各大银行都粉饰一新，尤其是流光溢彩的圣诞树，配上高耸入云的总行大楼作为外景，着实令我这初来乍到的实习生挡不住留影纪念的欲望，与大厅保安好一阵死缠烂打方才得偿所愿。颇为高大的保安实际跟我差不多年纪，软磨硬缠之后也就开聊起来，他自豪的告诉我，“任何一个人只要一踏进银行大门，他的一举一动全部受到360度全方位的监控”。后与人聊起这种似乎有些侵犯人权的监控措施时，大都对银行此举持完全肯定态度，认为只有这样才能及时防范不轨之徒，而只要自身无甚犯法企图又何惧全程监控?如是，也难怪银行大厅的监视摄像头敢于曝露于阳光之下。

发现之四是内部浪费骇人听闻。如办公区的中央空调每日都开得极高，北京的冬天本就干燥，为弥补过低的湿度，银行不得不在每个办公桌前又配上一个加湿器;如总行每日均收到大量赠刊赠报，或者上级人行要求订阅的银行系统内部刊物，但又规定上班时间不得看报，所以每日大量未拆封的报刊杂志便原封不动进了保洁员手中的黑口袋;如打印复印，经常因为一个word小失误打出一堆废纸，经常因为给不习惯电脑操作的各级领导报告工作而让巨资投入的办公自动化系统形同

虚设。

发现之五是内部矛盾无处不在，内部竞争无处不在。分行之间、支行之间、个金与对公之间、同一部门的业务经理之间四个层次上的内部矛盾和内部竞争随着实习时间的推移而逐渐明晰，惟其如此，才能将原国有商业银行这一潭死水激活。

对此，领导大都视而不见充耳不闻，采取不鼓励不限制的中庸态度来构建以人为本的“和谐银行”。

发现之六是老总可能缺乏专业知识但绝不缺乏政治智慧。就说话艺术而言，软中带硬、硬中带软，既让人如沐春风又让人暗自汗出。就处事圆滑而言，兹举一例，在给我写实习鉴定时，老总将xx年1月的签字时间误写为xx年12月，当我提出全部重写的“不合理要求”时，大笔一挥□xx改成xx倒也不足为奇，12月改成元月可算是有政治大智慧的人啊。

二、业务发现

发现之一是越是沉甸甸的档案贷往往越是信用不合格。若是个人房贷，材料厚实多半因为自身的抵押房产评估价值不满足银行按揭要求，只好千方百计找到亲朋好友再来一次授权委托，证明手续也就倍增了。

发现之二是个贷坏账率极低，而银行坏账率大都来源于公司大客户。目前，各大银行均已实现联网，个人信用记录均已备案，个贷经理乐观的谈到，“除非这人以后不想与银行打交道了，否则，想方设法他也会把钱补上”。偶现的个贷坏账大都由于私企老板生意亏损，实在走投无路，否则，一旦银行把催还通知发至欠款人单位，大都是由于工作繁忙而疏忽了。惭愧的是，最令个贷经理头疼的却是大学生助学贷款，一方面迫于人行限额一方面基于社会责任，银行每年都怀着矛盾心情放出早已做好坏账准备的助学贷款。反观对公业务，由于每笔业务数额巨大，一旦出现纰漏便大幅拉升坏账率。

发现之三是个人住房贷款蒸蒸日上，从银行方看，各大银行纷纷出台令人眼花缭乱的营销政策争抢这一基本稳赚不亏的业务，如银行推出的. 房贷送保险。反观个人汽车贷款，随着贸易壁垒的逐步破冰和国内各大汽车产商的大肆扩张产能，汽车几与消费类电子产品相近，一日一价，保值率太低自然导致坏帐率太高，试想，当贷款购买汽车的二手市场交易价格尚不如新车价格时，自然车主失去了还贷动力，于是某些支行都已暗自停办个人汽车贷款业务。

发现之四是商业银行业务创新受多种因素制约。首因仍然是政府管制，一项创新业务或创新产品上报后须经上级部门讨论、研究、审批、下放，且不说通过率如何，单论市场机会稍纵即逝，往往银行拿到一纸批文时已经时移而事异了。次因是自身研发能力不足，无缘与研发部的人聊过，但我视野所及，银行内部的业务学习和重金聘请的外部培训在员工看来无疑是走过场，人手一套的xx年证券从业人员资格考试丛书静静伫立书橱中与桌历一般，学习型组织建设不过是一句空洞的口号。

末因是银行市场培育不足，引入外资银行作为战略投资者后倒也引进了不少创新产品如结构化证券，但国内市场主体仍然是不具投资常识的投机者，要刺激其投资欲望必先弥补其专业知识空白，而培育市场这项创造性营销举措又具有极强的正外部性，导致各银行无不裹足不前。

发现之五是支行业务的综合化。曾与一支行的行长和个贷经理座谈过一次，得知做个贷的也做公司客户，做对公的也做个人，不仅业务范围相互渗透，而且业绩考核也是多元化的。照理说，部门分割、业务分工、考核细分才是，未及细究，纳闷至今。

三、实习收获

一是注重细节。商业银行特别是作为后台支持的总行，各类

琐碎的工作很多，所以做好工作的首要条件便是关注细节，例如每天都将近100个的电话，一个通知发给北京33个支行按三次拨通计算，需要的可是异乎寻常的耐心。

二是熟练掌握办公室必备技能。窃以为，坐办公室的至少必须熟悉word、复印、传真三项基本技能，尤其是计算机操作熟练更可在群姝环绕的办公室里大挣印象分。

三是学会电话交流中的礼节。打电话虽然简单，却也暗藏学问，打给分行经理和支行行长，默认的是先称呼职务。一旦遵守这个潜规则，对方一般便会和蔼的问道，“你怎么称呼？”，客气之余似乎还含延揽之意。

四是严格服从领导命令。领导的话有时是询问，有时是交代，有时是命令，一旦命令下达，一定要不折不扣保质保量完成。工作中，xx年最后一个工作周的周一，早上发通知让各分支行上报本周放贷的估计数以便汇总，中午发通知说总行本年度的放贷任务已完成，全部业务卡死，下班前发通知说行员自主贷款仍可发放而对外禁止放款，可以说总行的朝令夕改导致各分支行的进退维艰，更导致客户的怨声载道。但是，银行必须满足人行和银监会的硬性规定，而员工也必须接受一日三令的通知工作，并必须在各分支行的抱怨声和客户的责难声中及时下达各分支行及各部门。

五是主动要求工作。个人归纳，实习生大致接触十大基本业务，按科学含量的由低到高排序——换纯净水、打印复印、收发传真、接打电话、报批材料、登录报表、拟写通知、搜集信息、佐审材料、撰写报告。当然，出现个别领导特别赏识这种可遇而不可求的机缘时，领导可能在其外出时让你在他办公室的内部网上代审业务。我曾代部门老总代签过，其实就是代按“同意、批准、提交”三个按钮，代点三次鼠标而已。

不过，商业银行的一摊业务基本上还是循序渐进的，前几天

多是打印复印、收发传真、接打电话，极其琐碎枯燥，考验耐力；逐渐开始登录报表、拟写通知、搜集信息，感觉自己似乎有用武之地了，考量效率；再然后就是诸如佐审材料、撰写分析报告形成周报这样的“高级工作”，就看自身的悟性和造化了。

个人认为，实现工作属性的跃迁关键在于领导的赏识和正式员工的喜好，而领导的赏识和正式员工的喜好又源于个人对工作的态度，既要让领导觉得这新来的执行能力强而不是眼高手低，又要让同事觉得这新来的手脚勤快而不是效率特高抢人饭碗，这期间关键在于度的把握。个人以为达到领导对你产生依赖，同事对你产生信赖的效果，此为最佳。

六是积极铺建个人关系网。投身社会，人脉一词可谓耳熟能详，作为总行的实习生无疑是幸福的——房地产商相对按揭行处于相对弱势，当老板来总行个贷的小会议室谈判时，分支行相对总行处于相对弱势，当各分支行业务经理上总行登陆台帐或是业务学习时，又当我为其端上一杯茶并私下里指明总行各级领导头衔时，房地产老板和分支行经理客气之余一般会记住我的名字并递上一张名片。

当然，我也主动尝试积累人脉，抓住午饭后的闲聊时间将话题引向北京各高校毕业生对比，顺水推舟聊到内招，在老总感叹完照顾不尽的人情之后并在内招面试时全程陪同观摩并不时暗助同窗一二，倒也揣得几分商业银行的用人理念。

四、问题发现

三是普通客户与vip客户一视同仁，放贷前审批和放贷后服务千人一律，实在有悖20/80法则和差异。

一. 实习目的

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社

会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。同时也通过对银行业务的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

二. 实习具体内容

实习单位简介

中国工商银行，成立于1984年，在国内30000多个分支机构，与境外50多个国家和地区的410家银行总行建立了代理关系，它是中国五大银行之一，是世界五百强企业之一。作为中国资产规模最大的商业银行，经过27年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。xx年末资产总额约52791亿元人民币，占中国境内银行金融机构资产总和的近五分之一。截至xx年末，工商银行总资产134586. 亿元左右，居全球上市银行之首。

我所实习的中国工商银行临淄支行分为三个部门，分别是营业部，公司业务部和风险部。三部门间相互联系相互配合，协调一致，才能使银行正常运作。下面介绍一下我实习的岗位：

1. 柜面业务岗实习

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位。同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区，业务对象分类分为对公业务和对私业务。我在刚开始实习的时候主要是在非现金业务柜(对公业务区)学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识。比如：

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务

登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户。单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种。基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理。一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付。该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取。而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付。

2. 大堂经理岗位实习

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

3. 公司业务部实习

在剩下的时间里就是在公司业务部实习，公司业务部也就是银行的信贷部门，主要负责给中、大型企业贷款。而企业向银行贷款必须满足一定的贷款条件，例如企业的经济状况良好，需有能力偿还贷款。贷款要提供的材料有很多，例如借款申请书，产品供销合同，企业基本信息报告，企业近三年的从财务报表，特别关注，贷款卡信息，公司股东会决议等等。此外，企业与银行还需签订核保书，最高额保证合同等。具体贷款流程如下：

1 受理。客户的申请一般由开户行受理和初审，并由该行对受理的贷款提出初步意见。

2 初审。固定资产贷款初审阶段审查内容主要是下级行申请报告，项目批准文件，业主借款申请书，借款人近期报表状况，项目贷款条件。

3 评估。贷款项目的青古一半由中国工商银行信贷评估部门组织进行。评估应具备的资料，借款人营业执照，公司章程，贷款证，贷款申请书。公司近三年的审计报告和资产负债表，损益表和县级流量表等。有权部门对项目立项的批复，项目可研报告，环保部门的批复文件等。市场供求，产品价格，行业状况分析资料。项目建设资金来源证明文件等。

4 审查审批

5 发放贷款

三. 实习心得体会

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非

常大。我真实地感受到自己所学的知识浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。比如：对客户的态度，首先是要用敬您好，请签字，请慢走，；其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的事我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班：如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿。同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等。其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规。这一点我从实习单位同事哪里还深有体会。现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，和同时培养钻对合作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复枯燥，但要做到保持适中如意的工作热情和长期的准确无误还需要加倍努力以及进一步再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁，耐心谨慎地对待每一笔业务。

认识到这些，我更需要将自己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，是一个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。

俗话说，千里之行始于足下。这短暂而又充实的实习，对我走向社会起到了一个桥梁的过渡作用，是我人生中的一段重要经历，对将来走上和工作岗位也有着很大的帮助。感谢中国工商银行为我提供了这样一次宝贵的实习机会，感谢工行领导和指导老师对我的教导和支持。

在温州银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了劳武支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

那天一早，我跟随经理来到了郑桥鹿城工业区门口的劳武支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——陈殷切，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午

休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了劳武这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设劳武支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢温州银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢劳武支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

分行党委工作报告篇四

近年来，随着科技的迅猛发展，银行业也在不断引入先进的技术和理念，以适应日益变化的金融市场。为了加强银行业的交流与合作，提高各银行的竞争力，一场银行先进报告会日前在我所所在城市举行。通过参加此次报告会，我不仅获取了最新的银行业的动态信息，而且对未来银行业的发展方向有了更明确的认识。

首先，报告会中关于区块链和数字货币的讲解给我留下了深刻的印象。据报告指出，区块链技术将极大地改变传统的银行金融模式，减少中间环节，提高交易效率和安全性。同时，数字货币的发行也将为金融市场带来重大影响。通过学习和了解这些先进的技术和概念，我对未来银行业的发展充满信心。

其次，报告会中提到的智能客户服务系统也让我感到兴奋。现代人越来越注重便捷和高效的服务，而智能客户服务系统通过人工智能和大数据的运用，可以实现智能化的客户服务，提供精准的金融解决方案和定制化的服务，大幅提升客户满意度。作为一个银行的用户，这些先进的技术将为我带来更加便利的金融服务体验。

再次，报告会中讨论的虚拟银行的出现让我对未来银行业的发展前景感到期待。虚拟银行是指以互联网为主要渠道，实

行网上开户、网上理财等服务的金融机构。相比传统银行，虚拟银行拥有更低的运营成本，可以提供更低的利率和更高的利息回报，吸引更多的用户。虚拟银行的兴起将加深银行业的竞争，同时也会促使传统银行加快转型和创新，为用户提供更优质的金融服务。

最后，报告会中提到的银行业合作与共赢的理念给我留下了深刻的启示。传统上，各大银行之间存在竞争关系，但是在报告会上，银行业的相关人士强调了合作的重要性。他们认为通过共享资源和优势，各家银行可以在服务、产品和技术等方面互补，共同提升行业整体实力，实现共赢。这一理念引起了我深深的共鸣，也让我明白了合作才是银行业发展的主流趋势。

通过参加银行先进报告会，我深刻认识到了银行业的发展方向和未来的挑战。区块链、智能客户服务系统、虚拟银行以及合作与共赢的理念将是未来银行业的关键要素。我相信只有不断学习和适应这些先进的技术和理念，每一家银行才能在日益竞争激烈的金融市场中立于不败之地。作为银行的用 户，我也期待能够享受到更便捷、智能、安全的金融服务，在金融科技的浪潮中与银行一同成长。

分行党委工作报告篇五

尊敬的银行领导：

您好！

感谢您在百忙之中抽出时间审阅我的辞职报告。

我是xx□今天怀着复杂的心情写下这份辞职报告□xx行的是我职业生涯中珍贵而十分有意义的开端。在领导、同事的关怀指导和帮助下，使我成为一名具有一定实际工作能力和处理日常事务能力的银行从业人员。我十分感激帮助和见证我成

长的各位领导、同事。正是刚入行时领导与同事们不遗余力地教导，才使我迅速掌握业务，从而在岗位上做好本职工作；正是迷茫失落时同事的关心帮助，才使我振奋精神，以积极的姿态投入到工作和生活中去。你们的教诲指导与帮助，我将永远铭记！

我十分珍惜在xx行的这段岁月。高节奏的工作要求，培养锻炼了我办理业务的速度；明确的规章制度，使我养成了按章办事的良好习惯，这些都使我受益匪浅。xx行，让我牢记着在竞争激烈的当下，逆水行舟、不进则退，必须具备较高的专业素质才能成为一名优秀的银行人员。xx行的这一年，我收获了很多。xx行岁月的一年，会成为我人生中值得回味的一年！

银行工作对于年轻人而言，是一个很具有挑战性与适合发展自我的平台。然而由于我是家中的独子，为了能更好的照顾家庭，我思虑再三后决定回家乡。为此，今我特向领导递交我的辞职报告，辞去当下银行的这份工作。我知道这会给行里带来许多不便，在此我深表歉意！

我对xx行怀揣着深厚的感情。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx银行的一员而感到荣幸。日后我看到“xx银行”这四个字时，会有一种油然而生的亲切感。离开之前，我将始终保持着认真负责的态度来做好工作。对于我的离职给行里带来的不便，在此我再次向领导表示歉意！同时我也希望行领导能谅解我个人的实际情况，对我的申请予以批准。

最后，祝xx行的领导和同事身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x月

分行党委工作报告篇六

第一段：引言（120字）

银行先进报告是一种对银行业发展趋势和创新方向的技术总结和探索，具有重要的指导意义。在参与银行先进报告学习交流的过程中，我深感到这些报告提供了许多有益的洞见和思考。下面我将简要总结并分享一下我对银行先进报告的心得体会。

第二段：技术的推动力（240字）

银行先进报告中对于技术的讨论和应用是一个重要的话题。随着信息技术的飞速发展，银行业正面临着数字化、智能化的挑战和机遇。这些报告强调了技术在银行业发展中的推动作用，如人工智能、云计算、大数据分析等。通过应用这些技术，银行可以提高运营效率、优化风险管理、完善客户体验等，使银行业更加高效和智能。我深感这些先进报告的技术视角和思路值得我们借鉴和学习。

第三段：风险管理的挑战（240字）

银行业的本质是金融风险的管理和分配，因此风险管理一直是银行发展的重中之重。银行先进报告中对于风险管理的讨论深入浅出，以案例和数据为依据，详细解读了不同类型风险的识别、评估和控制方法。在我看来，风险管理的复杂性和多样性是现代银行面临的最大挑战之一。这些报告提醒了我们银行要加强风险管理的能力，引入创新的风险管理方式和工具，以应对日益复杂的金融环境。

第四段：客户体验的重要性（240字）

在数字化时代，客户体验越来越成为银行发展的核心竞争力。银行先进报告中对于客户体验的探讨突出了银行要以客户为中心，在产品设计、服务交付和渠道创新中注重提升客户体验。这些报告提供了丰富的案例和实践经验，如个性化推荐系统、智能柜员机等。我认为，只有真正理解客户需求，提供个性化、便捷的金融产品和服务，银行才能留得住客户、保持竞争优势。

第五段：个人成长的启示（360字）

银行先进报告给我带来了深刻的启示和思考。首先，不断跟进并应用新技术是银行发展的关键。作为银行从业人员，要积极拥抱创新，不断提升自己的技术水平和创新意识。其次，风险管理是银行业成功的保障，我们要加强风险管理能力，注重风险防控，提高业务的可持续发展能力。此外，客户体验是银行业发展的关键，我们要始终保持客户至上的理念，提供更好的金融产品和服务，增强客户粘性和满意度。最后，作为个人，要不断学习和探索，积极适应银行业发展变化，提高自身的综合素质和能力。

总结（120字）

通过参与银行先进报告学习交流，我对银行业的发展趋势和创新方向有了更深入的理解。银行先进报告强调了技术的推动力、风险管理的挑战、客户体验的重要性等关键议题，同时也给我个人带来了许多思考和启发。我相信只有持续学习和创新，我们才能在变革的时代中立足并发展壮大。

分行党委工作报告篇七

姓名王xx

学号 4401xx

专 业/班 级 市场营销11102

一、实习时间□20xx.12.21---20xx.12.25

二、实习地点：华欣百货四楼澳瑞特专业乒羽

三、实习目的

零售学模拟实习是为市场营销专业本科层次开设的专业实习（模拟实习）。其目的是让我们通过模拟操作熟悉现代商业企业的操作流程与业务知识，培养我们实际操作能力，从根本上实现学生理论与实践知识的结合，达到学以致用，使我们能在毕业后迅速适应实际工作环境，为将来从事现代零售业打下坚实的基础。

四、实训内容及经过

实训，就是将理论知识运用到客观实际中去理论应该与实践相结合，达到学以致用的效果。实训，就是将理论知识运用到客观实际中去理论应该与实践相结合，达到学以致用的效果。与此同时因为环境的不同，接触的人与事不同，从中学到的东西也就不一样。只有在不断的增强自己的社会适应力，人际交际力以及自我调节能力才能更好地从学校向社会过度。不能做一名只会纸上谈兵的书生，应该做到与时俱进，放在法理都能发光发亮。而作为我们学市场营销专业的学生来说，我认为我们更应该把实践与理论结合起来，要多往市场跑，多了解市场，这样才能够立足于市场。

石嘴山市华欣百货位于大武口中心商贸区（规划中的cbd核心区）步行街，呈长方形，三面沿街，占地6600平方米，建筑面积27000平方米，地下一层，地上五层，配有大型中央空调，自动扶梯，自动人行道和先进的安防设施。

华欣百货前身为华西购物中心，一九九三年十二月建成开业，

历经十多年的发展，走出了一条稳步前进、资产积累、信誉叠加的成长之路。进入九十年代以后，企业发展规模不断扩大，成为石嘴山市首批股份制企业和试点企业。尤其是进入二000年以来，公司秉承诚信经营的经营理念，不断发扬和倡导“一切为了顾客”的企业宗旨。倡导改革与发展、继承与创新、品牌经营并举；强化以商品质量、服务质量和环境质量为核心内容的三大质量管理体系；全面启动以“质量放心、价格称心、环境舒心、服务暖心、购物开心”为主要内容的五心工程，开创了企业发展的新局面。华欣百货商厦改扩建后于20xx年10月份隆重开业，目前已成为石嘴山市规模最大，档次最高，配套设施最为完善的集购物，休闲，餐饮为一体的大型购物广场。

从12月21号开始，我们进入了正式的实训当中乘车来到了华欣商场，我们的工作是要听从商场经理的安排，我被分到了四楼，四楼主要以运动品牌和女装构成。我选择了运动类的澳瑞特健身器材专卖，来到了澳瑞特健身器材专卖店，刚来到店里的时候，我向导购简单的介绍了一下自己，以及来这里的目的。店里的导购阿姨人挺好，也很欢迎我们的到来，我也是个比较开朗的男孩，便和她聊了起来，询问了店里的相关规定，器材的一些简单的知识，还有一些应该注意的地方等等，就这样，在早晨的两个小时里，我感觉时间过的很快，一晃便到了吃午饭的时候。可在早上，我们店里没有开张，导购告诉我，这很正常，因为我们店里买的都是运动健身器材，一般人都是经国慎重考虑后才会买的。因为健身器材都是大件商品，在购买时，都会详细的了解产品性能等才能做决定买还是不买。吃过午饭后，我也没有偷懒，直接又来到了店里，继续早上的工作。在下午的时候，可能是因为我们刚刚开始工作，还不适应，由于是在商场做销售，因此上班时间几乎不能坐着或休息。我便感觉很累，有些站不住的感觉，虽然身体有些不适，但我相信这是因为我们长时间没有这样站过的原因，我要坚持。就这样，熬到了下午六点，第一天的工作便结束了。

我们的上班时间是早上10:00到下午的6:10，中间可以出去吃顿饭。虽然有

时候时间长了点，但我们年轻，年轻就是资本，精力充沛不怕苦不怕累。我觉得我们现在的这种实践，是一种激励，让我们明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。

第二天，我们早早的就在校门口等校车。9:20校车就来了，我们就开始出发。开始了实训第二天的实训，第一天站的是腰酸背疼腿抽筋啊！但是我们还是在坚持。来到了华欣百货，我就直奔澳瑞特专业乒羽店去，导购阿姨已经早早的就站在那了，这让我觉得很不好意思。就这样开始第二天的实训。

又是一早上没开张，站在那我都不知道该干嘛？一直站在那和导购阿姨聊天，我想阿姨详细的了解了一下关于澳瑞特的产品和企业的一些知识，澳瑞特是做专业的体育健身器材企业，中国名牌产品、中国驰名商标、国家免检产品、国内同行业身价最高的品牌，产品遍及北京、上海、广州、武汉、沈阳等众多城市大街小巷和数以万计的家庭。

澳瑞特健康产业股份有限公司是1991年9月从原长治自行车工业公司分离出一部分组建的国有企业[]20xx年12月进行了股份制改制，被山西省人民政府命名为“山西省文化体育产业基地”。目前生产的各种有氧健身器、专业力量训练器、综合训练器以及室外健身路径等十几大类500多个品种的系列健身器材，领导着国内健身器材新潮流，是国内最大的健身器材研发生产企业，暨行业排头兵企业、中国文体协会副理事长单位和中国体育用品业联合会副主席单位。

澳瑞特的营销中心（办事处、专卖店）遍布全国31个省（自治区），70多个直营网点遍及国内各省市自治区，并出口美国、澳洲、欧洲、中东、东南亚等20多个国家地区。

澳瑞特大武口店是澳瑞特公司在宁夏开设的第二家加盟店，

位于石嘴山市大武口区华欣百货商场四楼，是一家经营体育器材的专业店，该店于20xx年入驻华欣百货，至今已经经营6年之久，在石嘴山地区的市场占有一定份额。

就这样，实训的五天在不知不觉中就过去了，在实训的期间，让我有很大的收获。在实训的期间，我们刚好赶上了华欣百货的圣诞促销活动，但是今年的圣诞节并不是周末，去年华欣百货做圣诞促销活动时是周末，每个柜组的销售额都很好。今年圣诞促销就没有去年的好。在澳瑞特专业乒羽柜组实训期间，我的主要工作就是向客人介绍商品和整理货品。虽然介绍产品的时间不多，但我还是很积极的向每一位进澳瑞特专业乒羽的顾客介绍好每一款产品，让每一位顾客都能了解澳瑞特的产品。

五、收获

在实训的五天里，让我学到了很多知识总结一下主要有以下几点：

1、良好的精神状态

作为一名销售人员，首先自己要打起精神，在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的柜组里多留些时间，总能他挑选一款合适的产品。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、良好的专业知识。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不太熟悉，在顾客要一根弹性好的羽线的时候，我不能一次性的把弹性最好的羽线拿给顾客，因为我不知道性好的羽线是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把性好的羽线拿给顾客，销售结束后，店长告诉我羽线95号是弹性最好的，就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

3、良好的身体素质

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。我们不能说站着太累了，就去商场里面供顾客休息的椅子上坐着休息，那样是不行的。作为一名销售人员，首先得树立一个良好的形象，这个形象就得要求你要有一个良好的身体素质，这样才能坚持下来。我所在的柜组的两个阿姨都是华欣百货的老员工了，都在华欣百货占了二十几年了，这让我感到非常惊讶，惊讶之余更多的是感叹，她们的坚持真是一种销售人员所要具备的精神。

4、良好的服务态度

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，运动习惯等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，这就需要我们必须得拥有良好的服务态度。然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的产品。

六、问题与不足

在实训的几天里，我在澳瑞特专业乒羽柜组发现了一些问题：

1、位置不佳

澳瑞特专业乒羽在华欣百货四楼的西侧拐角处，客流量非常少，周天我统计了一下，从早上10点到下午5点半，进店的顾客只有20位，大多数人只是在了解一下健身器材，都处于了解层面。而对乒羽产品都是挑喜欢的和习惯的，只要价格合适，直接购买，只有个别顾客直接提出特定的商品来购买！

2、产品布局不合理

澳瑞特乒羽将健身器材摆在了柜组中央，给人的感觉就是店内空间小，容易造成压抑感，乒羽产品比较零散，顾客挑选不方便。挑选产品是需过来过去的来回走动，很不方便。

3、灯光选择不好

澳瑞特柜组的灯光主要以淡黄色为主，这与健身器材的阳光气氛不相符，给人进去一种暗暗的感觉，不明亮，显得不与运动搭边。

七、建议

1、将柜组选择一个位置好，空间相对来说大一点的位置。

2、产品合理布局，将健身器材与乒羽系列分开，对商品分类，然后进行产品摆放，对常用的放置货架中层，备用的放置底层；不常用的放置高层，这样既可以有效的节省空间，又可以将产品很好的介绍给顾客。

3、灯光应以明亮为主，因为体育运动器材它的背景就是阳光，动感十足，所以灯光一冷光为主，暖光为辅，这样可以显示出运动的特点。

4、多在商场外做广告，让更多的人知道澳瑞特体育器材的产品，拉来顾客，提高销售额。

七、社会实践总结

通过这次的社会实践，让我认识到了工作不是一件简单的事情，每一个工作都有它自己的专业知识，但是我们可以慢慢试着去做，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，实践让我走出课堂，走向社会，学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。当前，我们缺少了很多的知识，而且缺少了许多的知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的往往是不相同的。它往往具有不明显的特征。这需要我们在实践中获取经验，才能解决各种问题。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，为了我们以后工作累积更多的经验，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己更好地融入激烈的竞争社会中。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

要自信、勤奋，善于自我激励。这一点至关重要，对于销售人员来说，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的勉励自己，相信自己，让自己更加勤

奋，用我们的超强的自信心让顾客知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

实训的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实训机会，在有限的的时间里加深对营销的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。

通过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个营销专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

分行党委工作报告篇八

“银行干部报告心得体会”，是每一位银行干部都需要参加的一项工作。这个报告可以让银行干部了解到银行的发展方向，掌握银行的趋势，可以更好地为银行的发展提供服务。在我们的学习和工作中，我也参加了这个报告，下面我将分享我的心得体会。

第二段：了解银行的现状

参加银行干部报告的过程中，我对银行的现状有了更深层次的了解。通过报告，我了解到国家政策对银行的影响以及银

行市场的发展状况。同时，报告也提到了银行要加强金融科技的应用，这是银行未来发展的一个重要方向。通过这些了解，我意识到，作为一名银行干部，要不断学习和了解市场的变化，以更好地适应新的发展趋势。

第三段：提升自身素质

通过参加银行干部报告，我深刻认识到，提升自身素质是非常重要的。报告中提到了银行干部需要熟练掌握金融知识、熟悉行业法规、善于沟通合作等技能。这些技能的应用不仅可以提升个人的能力素质，也对银行的发展贡献不小。因此，我决定一定要踏实学习，提升自身素质，为银行的发展做出更大的贡献。

第四段：加强团队协作

报告中还提到了，银行干部需要加强团队协作，为银行的发展提供更好的服务。在我们的实际工作中，团队协作是非常必要的。只有强大的团队才能有强大的企业后盾。通过团队协作，我们可以更好地了解顾客需要，为顾客提供更加贴心的服务。通过团队协作，我们还可以更加高效地完成工作，提升工作效率。

第五段：总结

通过银行干部报告，我们可以更好地了解银行的发展方向，掌握市场趋势，提高自身素质，加强团队协作，为银行的发展贡献更多。在今后的工作中，我们应该不断学习，提升自身能力，为银行的发展提供更好的服务。