

# 2023年个人客户当日累计存入 银行总结 银行个人年度工作总结(通用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 个人客户当日累计存入篇一

20xx

年度个人工作总结二

??

,

较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就二

??

三年度我的主要工作简要总结如下：

一、努力学习政策，提高认识水平，为做好工作打基础

1

、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业务时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。

、本人能较为认真的学习江总书记的“三个代表”的讲话。坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

## 二. 合理安排收支预算，严格预算管理单位预算是我行完成各项工作任务

实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

## 四. 重视日常财务收支管理收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重

,

基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

,

例如组织了真假身份证识别的培训

,

反假币专业知识的考核

,

月季卡常识的考试等，通过培训，提高了大家的业务素质和理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

六

.

结合优质服务竞赛活动

,

大力提高服务质量和效率在优质竞赛活动中

以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让贷款户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

## 七. 认真做好年终决算工作 年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务

主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础。所以我非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

总之，在二

??

,

支行即将搬迁到??地区

,

在新的一年里

,

我要总结经验教训

,

扬长避短

,

应对新情况

,

采取新措施

,

加大吸收存款的力度

,

改进内部管理方法

,

力争完成行总部和支行下达的各项个人目标任务，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为支行的建设和发展贡献力量。

## 个人客户当日累计存入篇二

银行是一个以财富管理和资金流动为主要业务的金融机构，员工在工作中需要保持高度的专注和责任感。为了保障员工

的健康和工作效率，越来越多的银行开始实行禁酒政策。本文将就银行禁酒政策的背景与实施效果，以及个人的体会与总结进行探讨。

## 第二段：银行禁酒政策的背景与原因

银行作为金融行业的重要组成部分，事关国家经济的稳定和金融系统的健康发展。然而，近年来，一些银行员工因为过度饮酒导致工作效率下降、疏忽职责甚至出现错误决策，给银行业务运营带来了一系列的负面影响。为了加强员工的自律与责任感，银行开始逐渐加强禁酒政策的实施，以确保员工能够保持高度专注的状态，在工作中做出准确的判断与决策。

## 第三段：银行禁酒政策的实施效果

银行禁酒政策的实施能够有效减少员工在工作中因酒精消耗而导致的个人能力下降。一方面，银行通过禁止员工在工作时间内饮酒，不仅规范了员工的行为，也避免了酒精对员工身体和大脑功能的损害。另一方面，实施禁酒政策也对员工的个人形象以及企业的整体形象起到了正面的推动作用。员工们在银行内的严禁酒精行为中，更容易建立起专注、可信赖以及高效的形象。

## 第四段：个人体会与总结

在个人层面上，银行禁酒政策对于员工的身心健康产生了积极的影响。在身体方面，禁止饮酒使得员工能够保持良好的身体状态，减少了酒精对身体的伤害和依赖。在心理方面，不受酒精的影响，员工更容易保持冷静和专注，提高工作的效率和质量。总结而言，银行禁酒政策是一种对个人和企业都有好处的行动，它能够提高员工的工作能力和道德素质，有力地推动了银行业务的健康发展。

## 第五段：结语

作为金融行业的一份子，我对银行禁酒政策的实施充满理解和支持。它不仅是一种对员工责任感的培养，更是为了保障银行业务的稳定发展，提高员工的工作效率和质量。通过银行禁酒政策的实施，我们可以体验到更好的工作环境与个人发展机会，也为银行的可持续发展打下了坚实的基础。因此，只有积极响应并遵守禁酒政策，银行员工才能真正成为一支高效、专业且具备社会责任感的团队。

## 个人客户当日累计存入篇三

2011年6月10日，我们参加招商银行20xx年投资者日活动，招商银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了招商银行私人银行业务和远程银行业务中心。

招商银行在7年前就提出了将零售业务作为银行未来发展的重点，在战略和资源配置上积极倾斜，目前已经取得了良好的成果，目前招商银行已经拥有一\*\*600万张，其中有效户数超过4800万户，拥有储蓄存款6000多亿元，平均卡均存款达到了将近1万元，在国内银行业中名列前茅，以830家网点的网点数量拥有了3700万张信用卡，其中有效卡数为1700万张，有效户数为1300卡，户均卡数量在1.25-1.28张之间，从两手客户的贷款结构上看，50万元以上的“金葵花”客户数量为70万户，500万以上的钻石客户数量达到了3万户，资产总额在1000万以上的私人银行客户数量达到了1.5万户。高端客户的交叉销售率达到了4-5(国际上的指标为5-7)，而低端客户的该指标仅为2.7-2.8，未来还有较大的提升空间，零售银行整体的收入占比已经达到了40%，其中零售银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的60%，零售银行来的利润贡献度从20xx年的10.9%迅速提高到21%[]20xx年5月底已经达到了31%。

招商银行零售业务的发展优势可以总结为1、较高的集约效率，网均储蓄存款达到了8.48 亿元，是行业平均水平的3 倍，这样的存款结构使招商银行整体的存款活期化率达到了56.73%，存款的平均成本仅仅为1.23%，网均个人贷款余额达到6 个亿，是同业平均水平的5 倍多，网均非利息收入8.63 万元，是上市银行平均水平的5 倍，信用卡刷卡消费额位居同业第三(仅次于工行和建行);2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。

3、良好的客户结构;4、客户群成长性良好，40 岁以下的客户超过了7 成，25-40 岁的客户超过了52%，这些客户正处于事业上升通道中，成长空间大，5、完善的产品体系，6、高效协同的服务渠道体系，网上银行的替代率目前已经达到了73.44%，电子银行的替代率达到了84.5%，7、较强的专业能力和较强的销售能力[]20xx 年和20xx 年连续两年招商银行偏股型基金销售位居同行第三位(仅次于工行和建行)[]20xx 年实现基金销售额1333.6 亿元，同比增长10.68%，实现基金销售收入11.85亿元，同比增长6.37%，而同期很多银行同业基金销售额和基金销售收入同比都出现了下降，特别是在银保业务上，由于20xx 年保监会出台了银保销售新规，禁止保险经纪人进入银行网点代理销售保险，因此整体20111-4 月，同业的银保销售业务同比下降了15%左右，但是招商的银保业务增幅达到了28%，8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从招商银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，招商银行将致力于持续打造零售银行业务的四项能力，分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终 提高零售业务对于招商银行整体的利润贡献度。

分摊运营成本，最终通过it 系统实现快速精确的自动定价，



从新客户的获取能力看，招商银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，招商银行内部制定的目标是每年保持30%以上的客户数增长速度。

招商银行远程银行中心成立于1999年，是由早期的客户咨询服务中心演变而来的是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与招商银行5000多万的零售客户和50多万的批发客户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20xx年3月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600万笔的交易笔数，基金销售超过1000亿元，空中贷款授信超过60亿元，空中理财客户超过8万户，客户总资产提升将近10%。

招商银行私人银行业务是为特定主体提供的以财富管理为核心的综合金融服务，目前中国的私人财富市场较大而且发展较快，据招行统计，目前中国3%的客户拥有70%的财富，0.39%的客户拥有45%的财富，而且在金融危机期间，财富管理业务是相对稳定，具有良好收益的业务；招商银行目前的私人银行业务的客户数已经达到了1.44万户，管理的私人银行客户的资产总额达到了3000亿元以上，招商银行私人银行的服务特色包括：

1、“1+n”的专业团队，螺旋提升的四步工作法，包括倾听、建议、实施和跟踪，确保客户利益的最大化2、开放式产品平台：这是招商银行的私人银行业务与券商基金等第三方机构的不同，银行完全站在公正的角度，以客观的角度为客户提供现金管理类、固定收益类、股票投资类、另类投资(包括PE股权、艺术品投资和葡萄酒投资基金等)、海外投资以及其他

投资;3、便捷的融资渠道，高额的消费易发放消费贷款，最高信用额度达到150 万元和金融资产抵质押融资，4、全球联线的理财服务;5、尊享的增值服务;6、高雅尊崇的品质生活体验。

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，招商银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基储客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从招商银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：1、招商银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，招商银行净息差的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的;2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动;盈利质量良好3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥;4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

3、我们目前维持前期的盈利预测，预测招商银行20xx 年实现净利润为366.81 亿元，净利润的增长幅度为42.19%，不考虑可能的融资方案的每股收益为1.7 元，每股净资产为7.2 元，按照最新收盘价12.83 元计算，目前20xx 年的动态pe 和pb 分别为7.55 倍和1.78 倍。

度的提高，整体我们看好招商银行在零售业务上的长期发展和持续的先动优势，长期维持推荐评级，但是短期由于考虑到资本指引即将下发和平台贷款的可能政策扰动，建议投资

者适当谨慎。

## 个人客户当日累计存入篇四

6+1

”和第二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止

6

月末，支行各项存款余额

21307

万元，较年初增加

2145

万元

各项贷款余额

11344

万元，较年初增加

2527

万元，存贷比例

53%;

不良贷款余额

1.6

万元，较年初下降

0.9

万元

办理银行承兑汇票金额

8849

万元

办理贴现金额

5507

万元

利息收入

584

万元，半年实现利润

377

万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

(1)

严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对

信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)

严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)

扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)

切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)

对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)

积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2

584

万元，超过去年全年收息水平，实现利润

377

万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

1

、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2

、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文

明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始

终保持稳定状态。

二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点。

今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

## 个人客户当日累计存入篇五

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、

战友们的眼里都滚动着泪花，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。

## 个人客户当日累计存入篇六

银行作为金融机构，承担着社会稳定和经济发展的重要角色。为了保证银行员工的健康和工作效率，越来越多的银行开始实施禁酒政策。作为银行员工，我对银行禁酒政策的实施进行了一段时间的观察和思考，并从中总结出了一些心得体会。

### 第二段：促进员工健康

银行禁酒政策的首要目标之一是为员工创造一个健康的工作环境。过量饮酒会增加员工患疾病的风险，尤其是肝脏疾病。银行员工通常需要长时间地坐在办公桌前工作，缺乏运动，这使得他们更容易受到不良生活习惯的影响。禁酒政策的实施，可以鼓励员工减少或停止饮酒习惯，为员工的健康保驾护航。

### 第三段：提高工作效率

饮酒会对员工的工作效率产生负面影响。酒精进入人体后，会使大脑活动变得迟缓，思维变得混乱。这使得员工在处理复杂的金融事务时更容易出错，并导致工作效率下降。银行作为一个高度依赖精确性和高效性的行业，有必要通过禁酒政策来保证员工工作的高效与准确。

#### 第四段：加强企业形象

银行是一个社会形象和公信力较高的行业，所以银行员工的形象和行為直接关系到银行的声誉。饮酒不仅会影响员工的外在形象，也会给银行的形象带来不利影响。因此，通过禁酒政策，可以加强银行员工的自律意识，确保员工的行为符合一流金融机构的形象要求。

#### 第五段：个人成长和发展

禁酒政策的实施不仅有利于银行和员工，也为员工个人的成长和发展提供了机会。饮酒往往会浪费大量的时间和金钱，而这些资源本可以用于培训和进修。员工个人的发展将使其能够更好地适应银行业务的变化，并提升个人的职业竞争力。通过禁酒政策，员工可以更好地利用时间和精力来促进个人的成功。

#### 结语

银行禁酒政策对员工的健康、工作效率、企业形象以及个人发展都产生了积极影响。通过禁酒政策的实施，银行为员工提供了更好的工作环境，促进了员工的健康和职业发展。作为员工，我们应该积极配合并贯彻禁酒政策，以实现个人与银行共同发展的目标。

## 个人客户当日累计存入篇七

20xx年上半年，支行在廊坊中支党委的正确领导下，全面贯

彻落实上级行会议精神，继续坚持“德、严、新、实”治行方针和“高、深、广、和、廉”的工作要求，紧紧围绕“抓基础保安全，抓队伍强素质，抓效能树形象，强化监管促服务，突出创新强履职，促进支行各项工作再创新佳绩”的工作思路，以落实稳健货币政策和促进地方经济发展为双重目标，突出工作重点，强化安全保障，确保各项工作取得有效落实。

一、

上半年，永清支行围绕“全面贯彻人民银行法，着力促进地方经济发展”这一中心任务，打造过硬队伍，构建履职机制，创新工作方法，确保全年重点工作有效推进并取得阶段性成果。

。坚持从班子入手，充分发挥班子的表率作用，凝聚人心，鼓舞干劲，形成合力。坚持班子学习制度，做学习上的表率，不断丰富理论功底，强化了领导协调能力；秉承团结主基调，发挥班子成员团结表率作用，在全行上下打造一个相互支持，团结协作，充分发挥全员智慧和才干的良好环境；坚持执行群众参政，民主决策，党组决定，强化监督决策程序，做民主集中制上的表率；坚持用廉洁从政有关制度要求自己，时刻保持清醒的工作头脑，不搞特殊化，做廉政上的表率，切实发挥领导班子的引领作用。

。为切实转变工作作风，提升全员服务水平，充分发挥服务地方经济的职能作用，支行建立和完善了四项制度，亮牌示岗制，让干部职工随时接受办事人员的检验。首问责任制，真正做到“有问必答、负责到底”。限时办结制，确保件件有回音，事事有结果。评比通报制，每月初，将上月份各部室考核评比结果以行务会讲评形式，实施通报；对连续三个月考核评比结果比较好的部室，或者个人给予通报表彰；对考核评比结果比较差的部室，或者个人给予通报批评，以此调动干部职工工作积极性，进一步促进机关服务水平提升。

坚持从强化思想政治工作入手，积极发挥思想政治工作保障作用，不断提升工作质量和水平。一是组织开展“力求精致，拓展争先进位的新作为”主题教育活动，更新工作观念，增强创新工作思维，紧跟中心支行党委和支行党组工作思路，勤思善谋，谏言献策，引领各项工作发展；二是组织开展上好“一堂”党课活动，全面分析支行发展现状，增强全员忧患意识，强化进位争先责任感、使命感；三是开展向先进典型学习活动，召开全行大会，对支行建设有功人员进行通报表彰，并动员全行干部职工进一步创新实干，狠抓落实，为圆满完成全年工作奠定了坚实基础。

创建文化活动载体，丰富文化建设形式，营造和谐幸福央行。一是开展系列体育比赛活动。利用工作闲暇之即组织象棋、扑克、跳棋、台球、乒乓球等项目比赛，活跃职工生活。二是组织召开了“三八”节女职工座谈会，倾听女职工的心声，为发挥女职工作用献计献策。三是为缓解紧张的工作情绪，愉悦心情，组织全行职工开展了春游和参观新农村建设活动。支行全体干部职工骑自行车深入人民公园、永清开发区、“燕赵新民居示范第一村董家务”村感受大自然的美丽，体会县域经济和新农村建设成果，激发全行干部职工履行央行职责，为永清经济建设有所作为的信心和决心。

今年是实施“创争”活动三年规划的第三年，面对创建工作新形势、新起点，支行进一步提高对“创争”活动重要性的认识，深化“创争”活动内涵，明确新一年创建工作目标，确保“创争”活动深入有效开展。

开展三年成果总结活动，组织各部室对近三年来的主要工作成效，特别是上级行挂上号的工作进行全面总结，汇编成册下发到每个部室，增强干部职工荣誉感、紧迫感，强化争先意识，激发工作动力。

为更好履行中央银行职责，促进地方经济发展，年初支行行长张炳仁同志主动为县工商界人士讲授金融知识，就全县金

融业有关情况、金融产品应用、银行帐户管理、贷款卡管理、不良信用记录来源、企业信用等级评定以及美国经济对中国企业影响等内容进行了介绍。县四套班子有关领导、各乡镇有关负责人以及县工商界人士代表共150余人参加，此次讲座得到县领导、工商界人士的一致好评。

支行党组高度重视，主管行长亲自督导，在人员不足的情况下，带领参赛人员利用业余时间学业务、找资料，加班加点，通过全体人员的共同努力，取得了较好的成绩。

为提高宣传效果，扩大宣传影响面，今年在兑换“中国共产党成立90周年”和20xx年贺岁币纪念币上实施创新，深入金融机构公开向社会大众兑换发行，累计对外兑换中国共产党成立90周年纪念币450枚□20xx年贺岁币125枚，此举措得到广大民众的一致好评。

为进一步推动金融信用环境提升，支行组织开展了征信知识宣传“五进”活动，即：进社区、进农户、进园区、进学校、进市场等，上半年开展了一次“征信关爱日”活动，在金融机构办公楼前设立咨询台，接待群众咨询150次，向过往群众发放宣传单500余份，在广大干部群众和企业中收到了良好效果，被市委、市政府授予“信用信息归集使用工作先进集体”。

为准确把握辖区金融机构货币政策执行情况，支持经济发展存在的问题，进一步强化沟通和交流，与县金融办联手建立完善金融机构定期工作会议制度，并于4月14日组织召开了20xx年度第一次会议，传达学习河北省金融工作会议精神，诠释和解读了国家实施稳健的货币政策内涵，各金融机构就20xx年度信贷政策执行情况和20xx年信贷投放重点，以及不良贷款清收、抵押评估收费高等问题和建议进行了汇报和交流，为20xx年正确实施货币政策，有效促进辖区经济发展提供了重要保障。

为确保完成全年工作目标，并做到有成绩、有亮点，支行党组进行深入研究，筹划创建重点工作领导小组，实施重点工作攻坚。成立了创新工作领导小组、信息调研领导小组、廉政文化建设领导小组，分别由主管行长牵头，有效集中支行的主要力量，充分调动具有业务专长职工的积极性，在此基础上，支行又制定了创新工作方案、信息调研方案，廉政文化建设方案，定期组织召开落实会议，分析形势，解决问题，确保进度，解决了往年工作虽然定了，但由于督导不到位而最终效果不显著问题，取得了较好效果。截止到6月26日，年初确定的四项创新工作全部完成，均进入总结推介阶段。

以中层干部为抓手，完善考核管理机制，加大工作考核力度，对分管工作连续全市排名前三名和后两名的中层干部分别实施奖励和降级、辞职、处罚措施，同时，对病事假及长期不上班人员制定管理办法，实施绩效差别对待，增加工作压力，激发工作动力。

扩展信息渠道，建立了金融系统联席会制度，每季召开一次会议，要求金融机构每周上报一篇信息；加强与县委、县政府的沟通，一方面把人行的信息及时向县委、县政府有关部门报送，另一方面定期邀请他们来支行授课，主要讲解有关经济情况以及不同时期信息调研的重点，按照政府出题目，人行做文章的思路，不断提高信息调研的质量。同时，支行内部完善了信息调研管理办法，对上年度调研信息工作兑现奖励。今年继续实施奖惩制度，采取加任务、压担子的方法，每季召开一次信息调研领导小组联系会，研究信息调研选题，通报任务完成情况，从而有力推动信息调研工作开展，上半年撰写调研信息文章总量50多篇，其中25篇被上级采用。

为畅通辖区货币政策渠道，有效发挥政策落实效果，在辖区打造政策信息收集、整理、传播和落实科学完整的信息沟通机制，实现了政、银、企、社会公众政策信息需求与供给的有效结合。支行从多个方面入手，研究制定办法、制度和措施，拓宽信息搜集渠道，疏通信息传播通道，收到较好效果。



如今年上半年，为确保稳健的货币政策实施，针对辖区金融机构信贷政策执行情况，经济发展将面临的融资困境，进行了相关数据、政策搜集整理，提出了可行性的建议，以“金融要情专报”的形式上报地方政府，得到政府的高度重视。

针对国库三大系统[tips][tcbs][tmis]上线初期，相关国库业务处理流程、业务处理手续和处理标准不完善，与xx市中心支行联手制定了《中国人民银行xx市中心支行国库会计资料整理办法》。该办法的制定和实施，对规范国库会计资料整理，促进辖区国库会计管理工作制度化、规范化起到了积极的推动作用。目前该办法已经上报石家庄中心支行。

为进一步加强商业对商业银行、信用社办理国库经收处业务的监督和管理，规范国库经收处行为，与xx市中心支行国库科联合制定了《中国人民银行xx市中心支行国库经收处监督管理办法》。该办法填补了对国库经收处监督检查缺乏系统的制度规定的空白，建立健全了对国库经收处的监督管理机制，对督促其认真履行国库经收职责、提高国库经收处业务质量，促进国家各项预算收入及时、全部、准确、安全入库，并依法对国库经收业务中的违法、违规问题进行查处提供了依据。目前该办法已经上报石家庄中心支行。

为切实履行人民银行经理国库职能，规范预算收支行为，提高国库核算工作质量，防范和化解国库资金风险，与xx市中心支行国库科联合制定了《中国人民银行xx市中心支行国库管理工作提示制度》，并在辖区试行，取得较好的效果。

针对往年贷款卡年审中部分企业不参加年审的现象，为有效地提高贷款卡年审率，及时并真实地反映企业信息和经营状况，制定了《贷款卡年审管理制度》，以加大对不参加年审企业的约束管理。初稿已完成并上报廊坊中心支行。

一是成立了廉政文化“四进”工作领导小组，定期召开领导

小组会议，对廉政文化建设开展情况进行分析研究，确保安排部署的有效落实。二是建立廉政文化建设宣传专栏两个，机关1个，宿舍区1个，增加宣传内容，拓展宣传范围；三是增加机关办公楼廉政宣传挂图6个，提升机关廉政文化宣传氛围；四是对支行部（室）共30台计数机全部实施廉政图片屏保，提高了廉政教育的和宣传的效果。通过开展廉政文化“四进”活动，不仅提高广大干部职工的廉政意识和素养，而且提升中国人民银行的品味和形象，为促进机关整体工作上水平发挥了积极的作用。

廊坊中支组织“两管理 两综合”培训后，支行党组高度重视，组织部室负责人进行深入学习，并制定了具体的落实方案，为推动工作纵深开展，要求各职能部室依据业务监管范围，确立监管项目和监管措施，经研究，确定检查项目4项，目前具体检查方案已确定，择期将深入金融机构实施现场检查。

一是开展对农村信用联社专项票据兑付后续监测的审查工作，召集信用社有关人员提供数据资料，到基层信用社进行问卷调查，集中对调查数据进行全面摸底核实。二是认真填报数据库采集表和财务经营情况报表，为上级行决策提供准确的数据依据。

严格执行贷款增量目标。以文件形式将分月合意贷款下达至农村信用联社，加强信贷投放监测，逐级上报地方法人金融机构信贷投放进度。

做好差别准备金动态调整政策的落实，引导地方法人金融机构提高资本水平和改善资产质量。

建立健全约见谈话制度，提高地方法人金融机构对贯彻落实稳健的货币政策的必要性、严肃性认识，增强落实政策的主动性。

认真落实《地方法人金融机构信贷投放双向监测制度》。强

化对地方法人金融机构信贷投放进度、结构和投向监测，引导地方法人金融机构把信贷资金平稳、持续地投入，支持地方经济发展。

建立金融市场业务报备制度，每季度进行《金融市场运行情况报告》，加强非现场监督检查工作，为防范市场业务操作风险，维护金融市场秩序稳定。

按照上级行的工作要求，在做好审查和监测的同时，加强对小额贷款公司的业务指导，明确原始记录、监测台账和监测报表的基本概念及其相互之间的关系，明确有关指标解释和计算方法，以及信息披露的主要内容，促进小额贷款公司业务经营的规范化。

坚持人本思想，积极发挥班子的表率引领作用，强化全体员工思想政治工作，以此充分调动主观能动性的发挥，增强动力，凝联合力，为推动各项工作有效开展提供可靠的保障。

（二）培养扎实严谨的工作作风，打造业务过硬队伍，树立与时俱进，锐意进取，迎难而上的拼搏精神，才能确保整体工作上新台阶，金融服务再上新水平。

（三）紧密结合支行实际，找准工作的切入点和着力点，不断创新完善履职机制，丰富履职手段，推进金融创新，才能不断提升机关效能。

（四）精细管理目标，深化内控管理，不断完善业务操作控制、监督检查和责任追究等制度办法，杜绝安全隐患，夯实基础工作，才能确保全年基础工作安全无事故。

在总结成绩的同时，也发现一些不足：一是岗位人员学习力度不强，业务素质有待进一步提高；二是工作作风不够扎实，个别员工在工作中存在漂浮现象，工作粗放、效率低下；三是调研信息工作开展不平衡，部分人员信息意识不强；四是

部分人员工作恐慌，产生工作畏难情绪。

1、继续强化内控管理，积极落实各项工作制度化、规范化运转，确保全年安全无事故。

2、加大对重点创新工作的督导力度，确保重点创新工作有效落实，强化沟通联系，积极做好推介工作，力争早出成果。

3、加大调研信息工作力度，提升调查研究水平，以此进一步提高对经济金融的超前预测能力、金融风险预警能力，确保辖内经济金融稳定协调发展。

4、强化窗口指导，加大对货币政策落实的监测力度，确保稳健货币政策的有效贯彻和实施。

5、强化金融监管，提升人民银行履职能力。按照“两管理、两综合”工作要求，认真抓好贯彻和落实，积极开展对金融机构现场检查工作。

6、深入开展文明单位创建和党风廉政工作，创建活动载体，丰富创建内容，巩固创建成果，力争抓出新的成效。