# 关于银行中层述职报告版汇总(八篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-07

*关于银行中层述职报告版汇总一本实验课应用商业银行综合业务教学软件、信贷业务教学软件，学习和模拟商业银行的储蓄业务、对公业务，信贷业务、结算业务、代理业务等操作要领，通过直观和配套的操作性模拟实验，使自己置身于现实银行业务氛围中，进一步熟悉商...*

**关于银行中层述职报告版汇总一**

本实验课应用商业银行综合业务教学软件、信贷业务教学软件，学习和模拟商业银行的储蓄业务、对公业务，信贷业务、结算业务、代理业务等操作要领，通过直观和配套的操作性模拟实验，使自己置身于现实银行业务氛围中，进一步熟悉商业银行业务的全过程，提高动手能力，加深对商业银行经营管理实践的理解，使理论与实践相结合，培养综合运用所学知识分析和解决实际问题的能力以及自学能力。

1、强化对所学知识的掌握和巩固，为以后的从业打下基础。

2、解各种操作的流程，知道银行的业务主要进行的步骤。

3、解各种凭证，能做到在看到各种业务时想起对应凭证，加强对课堂所学知识的理解。

4、识各种不同单位个个体的操作。

5、培养综合运用所学知识的分析和解决问题的能力和自学能力。

商业银行综合业务模拟上机实验

1、实验地点：教2 —106

2、实验软件：银行综合教学软件及银行信贷业务教学软件（金蝶kis专业版）

3、实验时间：第1周—第8周。

4、上机安排：16学时上机，时间：星期一，上午10：15—12:00

5、实验分组：参加的学生在指导教师的安排下进行上机操作。参加实验的学生要遵从指导教师的要求，有疑问或其他事宜要及时与指导教师联系。

6、操作方法：结合具体案例进行操作。

（一）、业务介绍:

首先是案例的选择，有普通活期的开户、存款、取款、销户4种选择。其次是点击普通活期的开户会出现5个普通客户的选择，选择其中一个客户张强会出现储蓄存款凭条纠正储

蓄存款凭条的错误后按照下面的案例的流程进行案例的进一步流程。填写重要空白凭证付出之后进行3050的操作流程填写客户的重要信息和进行3055的流程。

其次是存款的进程，同样有5个案例的选择机会，选择其中一个案例进行3056的操作流程，次操作较为简单，只需要填写个人客户的账号和存款金额在授权的前提下进行存款业务流程。

再次是取款业务的流程，首先按照业务流程的顺序填写账号和金额核准客户信息的准确性在授权的前提下就可以取款成功。

最后一步就是销户，同样按照操作的流程3057，只有一个步骤填写账号证件号码等核准信息填写无误的情况下授权就可以销户成功。

（二）业务流程：普通活期开户→普通活期存款→普通活期取款→普通活期销户。

通过本次的实验和操作熟悉了商业银行的基本的操作流程和简单的业务技能，其中包括储蓄业务、对公业务，信贷业务、结算业务、代理业务等，通过对业务的简单操作和熟悉使我掌握了基本的技能技巧也为以后的进入商业银行做一名柜员打下基础。更重要的是使学习和动手相结合把理论真正的运用到真实的实践中去。尤其对商业银行的业务产生了浓厚的兴趣！

**关于银行中层述职报告版汇总二**

经过为期两周的培训，我感触良深，归纳起来，有以下几点心得。

了解了一个构架。两周的培训内容可谓是丰富多彩，不仅详细介绍了农业银行的历史沿革、市场定位、发展战略、企业文化、业务构成，同时还让我们学习到了一些做人做事的道理。培训的内容涵盖了农业银行各个层面上需要新员工掌握的知识，对员工准确定位、确定目标起到了很好的作用。

农业银行是我梦寐以求并努力融入其中的工作单位，对于整个企业构架的了解让我能够在正式开始工作前了解各个部门之间的协调合作，让我清楚地知道自己的部门在整个企业运行流程中所处的位置如何，为企业作出的贡献都有哪些，工作中会和其他部门有交集部分都在哪里，以及如何更好地根据各个部门不同类型的需求恰当地调整工作重点，更好地促进各部门协调处理问题。对于农业银行整体的了解也让自己的职业发展道路更加明晰，自己所处的部门根据企业整体的需要要求员工满足什么素质，获得什么知识一目了然，为我工作后的继续学习指明了道路。

获得了一段经历。青山绿水下防化学院培训的日子是非常辛苦的，然而却是我人生中的一段宝贵经历。每天听哨起床，迅速洗漱整理内务，排着整齐的队列去食堂吃饭，按照班级整齐坐好上课，烈日下汗流浃背的训练，在以后的日子也许再也不会有。这样的生活看似单调，但也正是这样简单的生活让我们忘记了繁杂的世界，让我们明白军歌嘹亮步伐整齐，一切行动听指挥的战斗力。对于职场的新人来说，磨掉身上的棱角，让自己更融入一个集体中，听从领导指挥发挥集体的能量，也许是军营的经历最想让我们学会的东西。

培养了一种精神。之所以培训选在防化学院，是因为防化学院的培训最严格、最认真，而这种环境下最容易培养的是学员的拼搏精神。

还记得教官每天都会查内务，刚开始的两天全班四个宿舍只有我们宿舍没被表扬，可是实际上每天早上大家都很用心地在整理内务，每个人心中都憋着一股劲。宿舍内部也在自查问题出在哪里，后来发现唯一的可能就是我们的床单还不够平整。为了不给班级拖后腿，我们去其他寝室学习，并且学到了用衣撑刮床单整理床铺的小秘诀。从此之后每天的内务检查，我们班的四个宿舍全都“遭到”表扬。

集体荣誉感促使我们形成了一种拼搏向上、百折不挠、团结合作的精神。这种精神体现在我们每一次走在防化学院校园里的队列上，体现在军体拳表演每一个动作的执行上，体现在素质拓展群策群力的策划上。队列是小事、汇演是小事，拓展也是小事，然而每一件小事我们都力争做好，不仅仅是完成更要有所创新，因为我知道，工作的事情没有小事。在严格的环境下积聚培养起来的精神会伴随着我们今后的工作，遇到问题不退缩，努力拼搏得结果。

种下了一颗希望。两周的培训转瞬即逝，我们即将奔赴农行分支机构开始一线的实践。培训让我们更加了解农业银行，知道农行“建设城乡一体化的全能型国际金融企业”的伟大愿景，“诚信立业，稳健行远”的核心价值观和“面向三农，服务城乡，回报股东，成就员工”的光荣使命。我们的加入是在农行刚刚完成全球最大ipo，实现a+h股同时上市的伟大历史契机之际，农行的未来发展必将在蓝海发展战略指导下平稳前行。

两周的汗水，对于一生的磨难，也许是微不足道的;两周的时间，对于一生的经历，也许是短短的一瞬。然而这两周时间却在我心中打下了深刻的烙印，它是我从学生到职场人转变的开始，它是指导我未来实践的开始，也是督促我追求用心办事、用情做事、精细行事的开始。两周的培训让我对农业银行有了更深入的了解，也培养了我发自内心的企业认同感和自豪感。我愿祝福并竭尽自己一起努力的希望能够伴随农业银行大行德广，扬帆远航。

**关于银行中层述职报告版汇总三**

尊敬的领导、各位同仁：

大家好!

记得有这样一句名言，‘自由意味着责任’。做为农行人，我们每个人身上都扛着无比艰巨的责任!今年\_月\_\_日，中国\_\_银行股份有限公司正式挂牌;从这一天起，\_\_站到了发展从未有过的一个新高度，开始了一个史无前例的新里程!从这一天起，用行动，用汗水，为农行铸就一座光亮闪耀的里程碑，便是\_\_人在新的历史时期的神圣使命与责任!

今天的我，便是为责任而来!与同志们励精图治，创新发展，坚持科学发展观，创新经营机制，凝聚核心竞争力，为\_\_发展的里程碑，刻上一段耀眼的辉煌!

下面介绍一下本人的基本情况。我出生于19\_\_年7月，19\_\_年12月参加\_\_工作，20\_\_年参加民革组织，大学学历，先后在\_\_担任出纳、会计、综合柜员。\_\_年底，我通过竞聘上岗，成为现江南支行负责人。

一、竞聘理由

1、我志存高远，希望实现人生价值的亮丽。根据市分行提出20\_\_年以支行支行副行长竞聘演讲稿价值创造为核心，加快业务发展为主题的工作会议精神，我行也积极响应市分行的号召，作为农行一员的我更是要与农行的荣辱与发展心连心、共命运。要为农行在同业里立于不败之地，更为农行自身的加快发展，早日实现存、贷款及中间业务收入三大目标而努力。为此，我要发挥自已的特长，诠释和展示人生生价值。我想我是有这个能力和信心实现农行事业与人生价值的双赢。

2、我有较好的组织管理能力和大量拓展客户拓展市场的营销经验。我勇于接受新事物、乐于迎接新挑战、善于抓住新机遇。担任江南负责人6年多，通过考核办法的制定，调动了员工的积极性，本网点也从一人营销转变为全员积极营销的良好氛围。人多力量大，从此江南支行迅速发展壮大，在资源少而竞争白热化的江南区块，各项业务发展在江南同业中均遥遥。存款总量从\_\_年底1000万增加到目前的28000多万元。国际结算量也从\_\_年底48万美元增加到08年底3267万美元。所在网点被评为市分行先进单位和外币储蓄十佳。本人也被省分行评为储蓄超亿元先进个人。

3、我有较好的社会基础和人脉资源。我作为银行负责人，工作中也与政府各部门、企事业单位广泛联系，建立了亲密友好的人脉网络，这些，都使我在营销存款等方面，具有难以比拟的优势。

4、我具有丰富的银行工作经验和能力，可以更好的开展以后的工作。有人说，经历是一笔宝贵的财富，我入行后，工行支行副行长竞聘稿先后从事过很多岗位的工作，不同岗位的工作经历使我积累了不同的能力，在担任每个岗位期间，我都取得了较好的成绩，特别是在我担任江南支行负责人职务期间，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，积累了丰富的营销经验，各项能力得到了淋漓尽致的发挥，政治素质得到不断提高，为今后开展工作奠定坚实的基础。

因而，如果我有幸获得各位的信任与支持，走上副行长的岗位，我愿竭尽所能，呕心沥血，为我行的发展，为我们自身的前途命运做出积极贡献!

二、工作目标和措施

以完成市分行下达给\_\_县支行的各项任务指标为奋斗目标，以自已能力和优势为支撑，以加快业务发展为主题，努力完成09年工作目标，我的工作措施是：

第一，要竭尽全力抓好存、贷款等各项业务的营销工作。

1、我将发挥自身优势，协助行长做好对公存款的营销。作为副行长，不仅要切实配合、支持行长的工作，当好行长的参谋助手，还将积极发挥自己的人脉资源和社会关系，及时走访对公客户，摸清客户存款结构，更好地维护和拓展对公存款。投入更大的工作热情和工作能力，协助行长做好对公存款工作。

2、利用本地资源，大力做好个人存款的营销。青田是的侨乡和石雕之乡，本地资源优势是外汇多。因而，我将打好“侨牌”，从深入开发归侨资源与大企业客户资源做起，走出银行，作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户;另一方面，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。集中全行的人力、物力、财支行副行长竞聘上岗演讲稿力，加大个人存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。另外，我将充分发挥惠农卡及农户小额贷款授信等个人消费贷款优势，把目标放在政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

3、加强客户营销服务工作，加快客户结构调整。引导营销人员将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，全面提高客户维护水平。根据客户需要积极开发差异化、个性化服务，为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。

4、维护做好个性化，差异化产品组合，力求在同业竞争中占得头筹。将对我行金融产品进行认真分析、筛选，将金融产品组合为“标准化产品、组合化产品、量身定做产品”等三个层次，推出不同的组合套餐。同时，我还将组织成立理财规划方案分析小组，筛选部分重点高端客户，为其量身定做理财规划方案，树立口碑，以点带面，逐步拓宽范围，为高端客户提供增值服务，从而推动各类金融产品的发展。

5、积极发展经营性贷款，增强我行客户忠诚度。一是每周至少研究一次贷款营销工作，落实营销方案的执行情况，及时解决贷款营销工作存在的问题，坚决防止和杜绝从业人员不作为的现象。二是抓好惠农贷款业务发展。对周边农村进行逐一梳理，对每个村进行再排查，建立信息库，选择资信状况好的农办企业积极主动营销，提供优质服务，争取最建设银行支行副行长竞聘演讲稿大资源。三是塑造“对客户优质快捷、对自己精细严格”的要求，把方便让给客户、把辛苦留给自己的业务形象。

6、积极发展信用卡业务，尽快占领信用卡市场。不断加强卡业务风险控制。在用卡营销过程中，可借机宣传营销电话银行、手机银行、电子银行等多种金融服务工具，使一些客户足不出户将能够享受农行提供的现代金融服务。

第二、要尽快建立一支优秀的营销队伍。

1、要加快网点转型，把多余的人员充实到营销队伍中来。优化劳动组合，节余人员通过内部考试、考评，择优上岗。按高柜、低柜、客户经理等不同能力与岗位要求，充实到不同的队伍。比如，客户经理要注重他的业务能力、与客户沟通能力、要性格外向，有事业心和责任心。

2、制定客户经理考核办法，从任职条伯，到工作职责/级别设置/工作制度/营销范围/收入与奖励，以及考核管理，全面系统地加以约束和规范。以贷款营销/贷款质量/利息收入/客户综合评价等多个方面进行量化考核，以上年贷款余额为基数分项考核，确定客户经理的收入、晋级，限度调动客户经理营销积极性。通过奖勤罚懒，量化考核，克服干多干少、干与不干一个样的现状。变被动为主动，充份发挥客户经理主观能动性及其个人才能的积极性。

3、建立营销网络，聘请并建立海内外营销队伍。通过发聘书/定期召开座谈会/提供信息(客户资源信息)/反馈服务建议等方面着手。

4、加强对营销人员的培训，尽快提高业务综合素质。一方面是营销理论、实践的培训，另一方面是形势教育，认清企业发展方向等，营销员在对我行发展大计有了较深刻的认识后，才能把握营销的方向，提高营销技巧和工作技巧。然后可以敦请专业人士进行培训，从产品的培训---到责任心培训---到营销技巧培训----到跟踪服务培训即后续服务，联系制度等，通过工商银行支行副行长竞聘报告系统的体验式和情景练习相结合的培训模式，从心态、方法和行动能力等多方面对受训人员进行提高，进而把我们客户经理团队训练成作战能力超强的“狼”型团队。

另外，建立适应市场经济的营销员激励机制

一是从体制上形成柜台营销与柜台外营销两大系列。从业务拓展的难度上建立柜台营销与柜台外营销两大系列，在分配上体现多劳多得。二是建立营销员持证上岗制度，使得营销员工作成为人人向往的岗位，要适当提高营销员的进入门槛，确保营销队伍的整体素质的提高。三是建立营销员档案，对营销员实行全面的跟踪。根据营销业绩对营销员进行考核。激发营销员工作的积极性，促进营销队伍整体素质不断地提高。四是探索多种形式的分配方式，如大胆试行底薪加提成方式。在分配上，改革现有的分配方式，可以采取多种形式的分配，形成以业绩论英雄的局面。真正实现绩效挂钩，个人利益与企业利益紧密结合。五是将营销员优秀分子提拔到各级管理部门。建立营销员晋级制度，对于营销员中的优秀分子，优先提拔到各级管理岗位。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导二类支行行长竞聘演讲稿和同事们交上一份满意的答卷!如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创我行新辉煌!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于银行中层述职报告版汇总四**

合同编号：

借款人：

贷款人：

借款人因出口生产需要，向贷款人申请流动资金外汇贷款，经贷款人审查同意发放。双方为了保证贷款的顺利实施，并维护各自的经济权益，特签订本合同如下：

一、贷款金额：\_\_\_\_万美元，包括应付利息\_\_\_\_万美元。

二、贷款期限：\_\_\_\_年，自第一笔用汇之日起至还清全部贷款本息止。

三、贷款利率及计收方法：1.按贷款人总行制定的流动资金外汇贷款利率执行，贷款期内利率固定为借款人第一笔用汇之日总行公布的流动资金贷款利率水平。或2.按贷款人自营统筹资金贷款利率执行，贷款利息每\_\_\_\_计收一次，结息日\_\_\_\_(从存款账户中扣收要写明)。

四、贷款用途：本贷款本金部分限于支付\_\_\_\_费用，必须专款专用，未经贷款人同意，不得挪作他用。应付利息部分限用于偿付本贷款到期利息，不得挪作其他支付。

五、贷款使用：本合同签订之日起三个月内，借款人应提出订货卡片。提出订货卡片之日起五个月内应对外签订贸易合同。贸易合同付本需送交贷款人，以便对外开证、付汇。如遇特殊情况需延期定货的，应事先经贷款人同意。借款人未按上述要求提出订货卡片和签订贸易合同的，贷款人有权撤销贷款。

六、用款计划：根据支付进度，本项贷款提款计划为：

\_\_\_\_月\_\_\_\_万美元;

\_\_\_\_月\_\_\_\_万美元;

\_\_\_\_月\_\_\_\_万美元;

贷款人允许借款人按实际情况调整用款计划。提款期到期，未提用贷款，如借贷双方无其他约定，借款人不得再继续支用贷款。

七、贷款偿还：借款人以新增出口创汇和人民币销售收入或其他资金归还贷款，借款人保证在本合同规定的贷款期限内按下列计划偿还贷款：

\_\_\_\_月\_\_\_\_万美元;

\_\_\_\_月\_\_\_\_万美元;

如贷款项目提前实现经济效益，借款人应提前偿还贷款;如月度还款计划不能实现，借款人应事先提出调整还款计划，并经贷款人同意，否则贷款人将按贷款违约处理;如借款人不能按期还款，最迟在贷款到期前十五天应向贷款人提出书面展期申请，届时贷款人可按有关规定作出处理意见。逾期或贷款人不同意展期的贷款，自过期之日起，加收20%～50%的罚息。

为有利于还款，借款人应在贷款人处开立还款准备金账户，将用于还款的人民币资金先予存入，待处汇额度落实后再结汇偿还贷款。

八、还款担保：本合同项下的贷款本息由\_\_\_\_作为借款人的担保人，并由担保人向贷款人出具担保函，作为本合同不可分割的组成部分。一旦借款人不能按期偿还贷款本息，经贷款人发出书面通知，由担保单位承担还本付息责任。本贷款项下有关进出口结算业务，应通过中国银行进出口业务部叙做。

九、违约和违约处理：

(一)下列情况均属借款人违约：1.借款人未能按合同计划用款和还本付息。2.未经贷款人同意改变贷款用途或挪作他用。3.未经贷款人同意借款人私用转卖用贷款购置的物品。4.借款人违反本合同其他条款事项。

(二)根据违约情况，贷款人有权采取下列措施：1.注销借款人未使用的贷款。2.对违约部分贷款加收最高为50%的罚息。3.冻结借款人在贷款人处的存款，并追回贷款。4.向贷款担保人追索贷款。5.借款人和担保人未能履行合同还款责任时，贷款人有权从借款人和担保人在各金融单位存款账户中主动扣收还贷款项。6.采取其他必要手段直至依法索偿应付未付贷款本息及费用。

十、合同生效：本合同经双方签字盖章后生效。本合同共四份，双方各执两份。本合同若有其他未尽事宜，双方进一步商定补充条款。

借款人(盖章)贷款人(盖章)

企业负责人银行负责人

财务负责人经办人员

签约日期：

借款方：\_\_\_\_(以下简称乙方)

地址：\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_

根据国务院颁发的《                 合同条例》以及文批准立项，甲乙双方就下列人民币固定资产贷款事宜协商一致，特订立本合同，供双方信守。

第一条贷款金额：经乙方申请，甲方同意按下列条款向乙方发放固定资产贷款$\_\_\_\_万元(大写人民币\_\_\_\_万元)。

第二条贷款用途：本合同项下的贷款仅限用于\_\_\_\_，专款专用，不得挪用。

第三条贷款期限：自甲方第一笔拨款之日起至乙方全部还清本息之日止，共计\_\_个月(\_\_年)。

第四条贷款利率：本贷款利率为月息\_\_\_\_‰。在本合同有效期间，如遇中国人民银行调整利率或变更计息办法，自其公布或生效之日起，本贷款上述利率或计息办法亦作相应调整，并以甲方通知为准。

第五条贷款的拨付和作用：甲方在本合同规定的用途和金额内，按照乙方提供的、经借贷双方协商同意的用款计划，逐笔核贷，供给资金。乙方须于每次用款日前\_\_天以电报(加注双方确定的编码)或信函(信托放款支付凭条)方式通知甲方用款的具体日期、金额。甲方接到上述通知后，即按要求用款日期、金额将款项以电汇方式划拨至乙方\_\_\_\_在\_\_\_\_行开立的人民币第\_\_\_\_号账户内。乙方须在发出上述用款通知的同时即将签字、盖章的贷款借据寄甲方。

①乙方须按用款计划用款。②如延迟用款，除须于该次计划用款日前一个月书面通知甲方外，乙方将对延迟用款金额部分自延迟之日起，按实际延迟天数，收取本贷款利率之50%的承担费。如延迟天数超过\_\_天，甲方有权终止贷款，并保留立即对已贷款部分本息的追索权。③如提前用款，乙方须于该次提前用款日前二个月书面通知甲方，经甲方同意后生效，否则甲方因资金不便、不能适时供应资金之责任，由乙方自负。如因国家计划或政策变化等因素使甲方不能按原用款计划供应资金，甲方不承担违约责任。

第六条计、付利息：本贷款起息日为甲方第一笔拨款日，利息按实际用款天数，以360天为一年计算，乙方每季度向甲方付息一次。计算与付息日为每季度/半年最后一个月的二十日。如该日恰逢非银行营业日，则顺延至下一个营业日。

第七条贷款管理：乙方须按时向甲方提供每月、季、半年及年度财务报表，并每半年向甲方提供本贷款使用和效益情况报告。甲方有权在其认为必要的时候检查本贷款的使用情况以及乙方的生产经营活动和财务状况，乙方有义务向甲方提供一切必要的资料，并给予协助和提供方便。乙方如发生任何影响本贷款按期还本付息的固定资产或其他债务之增加，须事先经甲方同意。

第八条贷款偿还：乙方必须在本合同规定的贷款期限内，按还款计划偿还贷款，不得逾期。如提前还款，须于该次还款期日前\_\_天书面通知甲方，经甲方同意方可提前还款。每次提前还款不得少于人民币\_\_\_\_万元。本贷款非经甲方特别许可，不得展期。本贷款项下的应还本金、利息(包括罚息)、承担费，均由乙方以电汇方式汇至甲方在中国银行总行营业部开立的人民币第\_\_\_\_号账户内。

第九条还款担保：本贷款本息的偿还由经甲方认可的、有实际担保能力的作为乙方的担保人，担保人按甲方的条件和格式向甲方出具不可撤销的担保书。一旦乙方不能按本合同(包括还款计划书)的规定按期偿还贷款本息(包括罚息、承担费)，上述担保人保证按担保书在接到甲方书面通知后十天内，无条件代为偿还乙方所欠的应还本息(包括罚息承担费)。

第十条违约责任：

一、如乙方不按本合同规定的用途用款，甲方有权停止贷款，部分或全部收回已发放的贷款，并对其挪用金额部分自挪用之日起，在本合同利率基础上加收100%的罚息;

二、如乙方不按本合同(包括用款计划书)的规定按期偿还贷款本息，甲方有权对逾期偿还金额部分，自逾期之日起，在本合同利率基础上加收30%的罚息。

三、在发生下列情况之一时，甲方有权停止发放贷款，并立即或限期提前收回已发放的贷款：

(一)乙方向甲方提供的情况、报表、资料不真实或拒绝甲方对本贷款的上述合理管理或检查;

(二)乙方与第三者发生诉讼，经法院判决败诉，从而影响了其还款能力;

(三)乙方的资产总额不足以抵偿其负债总额;

(四)乙方的担保人违反或失去担保书中的条件;

(五)乙方或其担保人在本合同履行期内濒临破产。

四、交叉违约条款：凡乙方对除本贷款之外的其他债务有违约行为，或其它债务已经(或可以)加速到期，或乙方经司法程序宣告破产或乙方承认无力清偿已到期债务，或将其财产让与给其他债权人，则均被视为对本合同同时违约，本贷款亦须同时(以同等比例)加速到期受偿或同时(以同等比例)分配乙方的让与及清偿财产。

第十一条乙方须对本贷款项下购置的固定资产，在贷款期内办理以甲方为受益人的财产保险，直至乙方全部还清本息。保险单亦由甲方保管。

第十二条甲方将委托\_\_\_\_代其管理本合同项下贷款的使用和归还以及办理与本合同有关的贷方所授权或委托的其它事项。

第十三条合同变更：甲、乙任何一方如要求变更本合同或其中条款，须事先以书面形式通知对方。在双方达成新协议前，本合同仍然有效。

第十四条本合同不因乙方或其担保人的关停并转、清盘、破产、人事变动及其它债务而影响其对本贷款本息的上述偿还和本合同项下其他义务的履行。

第十五条本合同未尽事宜，甲、乙双方将通过友好协商予以解决。甲乙双方如就本合同项下有关事宜发生争执，友好协商不能解决时，按照我国有关法律，诉之法院。

第十六条本合同所附“贷款借据”、用款计划书和担保书等文件均作为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十七条本合同正本一式二份，经甲乙双方共同签字盖章后生效，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

甲方乙方19年月日

不可撤销担保书

致中国银行信托咨询公司：

根据贵公司与(以下简称借款人)于年月日签订的中托字第

号贷款合同书的规定。我应借款人的要求开立以贵公司为受益人的不可撤销的担保书，向贵公司担保下列各项：

一、借款人不能按照合同规定的还款期限和金额偿还贷款时，本担保人将全部承担一切经济损失。担保的金额为(货币)及其相应的利息和有关费用。

二、当收到贵公司的书面通知，说明借款人无力履行其还款责任时，本担保人保证在三日之内立即无条件地偿还借款方所欠贵公司借款本息及其有关费用、税款及因延误还款而发生的一切费用。

三、如本担保人在收到贵公司书面通知的三日内不能履行上述担保责任时，贵公司有权从担保人在银行开立的任何账户中扣款(开户行为中国银行帐号和工商银行分理处)。

四、本担保书是一种连续担保和赔偿的保证，不受借款方上级单位任何指令和借款方与任何单位签订的任何协议、文件影响，也不因借款方是否破产、无力清偿借款、丧失企业资格、更改组织章程等各种变化而有任何改变。

五、本担保人是经上级主管部门批准成立、工商行政管理部门发给营业执照的法人或有权提供此类担保的政府部门，并有足够偿还借款的财产作保证，保证履行本担保书规定的义务。

六、本担保人确认担保人提供此项担保没有违犯国家有关法律、规定、政策和其上级主管部门的有关规定，今后也不会受上述法律、规定、政策变化的影响。

保证人：(公章)保证人地址：

保证人开户银行及帐号：年月日

**关于银行中层述职报告版汇总五**

(1)实习时间：

(2)实习地点：

(3)实习性质：顶岗实习

中国银行xx市分行，位于xx市仙来中大道2号，地处xx市中心商务区，毗邻中国人民银行、交通银行、中国农业银行等金融机构，是xx市的金融于商务中心地区。

机构设置上，xx市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部(秘书/人事/工会/总务/科技)等部门分别处理不同种类的业务。

实习期间我所在的信息科技部主要从事对中国银行新余各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有6名成员，分别是科长1名、软/硬件人员各1名、机房管理人员1名、其他事务处理人员2名。

(1)了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等10多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。

(2)摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个xx市中国银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我再软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登陆到的一台linux系统的电脑上，之后再进行编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用microsoft excel做，而是进行编程做出来，时间的原因也不可能完全的让我去参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力!在之后的时间里，我一般是跟着熊师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解;其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力;最后，公司的一些工作要慢慢了解。

(3)实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件(银行里需要的)，自己慢慢摸索，而且每天也做一些熊师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改!在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西!

实际工

作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回家后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会?如何与部门领导顺利交谈和沟通处事?这都是可以在实际工作中学习的经验之道。从这次的实习中我真的体会到，现在的社会竞争是残酷的，但是对于有真才实学和有能力的人疼爱有加，对于没有知识和能力的人是不会可怜的。在现在的社会不象以前，竞争方式跟自然环境一样，适者生存、不适者淘汰，每一个工作岗位都不是铁饭碗，所以在这个社会中，你单单有知识或者是能力都是不行，要在学校学好知识的同时，利用其他空余时间去锻炼自己，使自己掌握更多的技能和提高自己的能力，在以后的过程中能使自己创造更大的价值!

这次在实习的过程中碰到好多问题，凭自己的知识量很难解决，以后在工作的时候，也不能放弃任何学习的机会，只有让知识来武装自己!这次的实习对于我来说是个很难得的机会，因为让我接触到了平时根本不能接触计算机方面的一些问题。我会把我这次实习中碰到的问题和解决问题的方法，牢记在心里，并且我做了记录，方便以后解决类似的问题。在处理人际关系的问题上，我也懂得了好多。

我十分感谢中国银行xx市分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在此，我还要感谢我的实习指导老师xxx老师，在实习期间经常指导我在实习过程中要注意实习的要求，在工作中要我结合所学的知识，要我多动手，多进行实际操作，在我实习中碰到困难时，给了我及时的帮助。

**关于银行中层述职报告版汇总六**

尊敬的领导：

您好!

感谢你能在百忙之中垂阅的我的自荐信 !工商银行的良好形象和员工素质吸引着我这位即将毕业的学生，我很愿意能为你们银行效一份微薄之力!

我在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础。以下，我对自己进行一个简单的自我介绍。

积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处，能说一口流利地英语 。在业余时间我通常会通过各种途径去找能够让自己得到锻炼的各种工作。

我很希望能到你们银行去工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。我相信你们的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。我在此诚恳的请求您能够给我一次机会，让我展示我的能力。

我个人方面，因为本身我自己的性格是非常随和的，而且善于和人沟通，能够很快的融入新的环境与团队。由于本人特别喜欢学习新的知识并运用于实际，所以很擅长于接受新事物并且善于钻研。对于新的挑战有很大的兴趣，并且不怕困难，能够很快在挑战与压力的环境中快速适应。在大学期间曾经参加过几次实习工作，让我的工作及沟通技巧有很大的提升，加之自己的性格开朗所以每次的实习中都能够与团队中的每一位成员融洽的相处并没有发生过摩擦，而且对于团队队友之间的摩擦还可以起到缓解的作用，所以我相信我可以很好的融入团队并且协助团队更好的完成任务。

我的个人兴趣是钢琴以及声乐平时喜欢听一些古典音乐，也喜欢旅游。

随信附上个人简历 ，期待与您的面谈。最后谢谢您能在百忙之中给予我的关注。

此致

敬礼!

求职人：

20xx年x月x日

**关于银行中层述职报告版汇总七**

20xx年7月18日至8月18日，我在兴业银行武汉东湖支行度过了一个月的实习期，在这段日子里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

为期一个月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20xx以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是武昌广埠屯这一块的电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”。推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来广埠屯电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理。机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非武汉本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对武汉有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对武汉商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找武汉黄页，在对武汉三镇有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；

（2）推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；

（3）承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是：

（1）发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；

（2）认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。

不足之处有：

（1）与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；

（2）自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，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，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行东湖支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长。

**关于银行中层述职报告版汇总八**

的农行领导：

您们好!

贵行川沙镇支行的职员，周爱兵小姐，今天下午，在捡到本人遗失的钱夹(内有现金4万元，本人3张信用卡，和4张银行卡，本人身份证和名片)后，随即交给了川沙镇支行领导。

农行川沙镇支行的领导收到周小姐递交的钱包时，急我所急，在最快时间内首先联系我们公司进行核实，并随即电话通知了我本人。在商品经济的今天，让我深深体会到了，贵行管理者和职员的高尚品德修养!

深深感谢农行的领导培养出这么好的职员，感激周爱兵小姐的义举让我避免了损失!为了弘扬我们社会的这种高尚品德，借此机会对贵行提出表扬，请贵行领导接受，并请求对周爱兵小姐的行为给予表彰。

再次表示感谢!

xxx

xx年x月x日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！