# 精选银行工作者工作述职报告总结(精)(6篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-05-06

*精选银行工作者工作述职报告总结(精)一在刚刚加入时候，我从大堂开始了职业生涯。一开始，我对这份工作重要性认识不足，认为工作单调而重复，技术含量不足，在工作中产生了一定的消极情绪。经过一段时间的深入了解，我认识到了大堂是迎接客户服务客户的第一...*

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)一**

在刚刚加入时候，我从大堂开始了职业生涯。一开始，我对这份工作重要性认识不足，认为工作单调而重复，技术含量不足，在工作中产生了一定的消极情绪。经过一段时间的深入了解，我认识到了大堂是迎接客户服务客户的第一线，银行业绩与口碑的好坏，和大堂的表现有着紧密的联系。

后来，我被分配到了高柜柜员岗位进行锻炼，我又认识到了柜员岗位是银行把控风险的第一道铁闸，每一张业务单，甚至每一个签字都关系到银行所承担的风险，甚至关系到银行立身之本——信用。通过这些不同岗位的锻炼，我认识到基层的工作是最磨练人，最锻炼人的。只有真真正正从小事做起，从一点一滴做起，才能不断提高自身的能力。因此，我努力熟悉业务流程与规章制度，苦练基本功，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险。

通过不断的学习与实践，我深刻认识到银行之间的竞争不仅停留在机器设备与网点装修的硬件水平上，更关键的是在服务意识和服务态度上的竞争。这种软实力之间的竞争更能体现出银行的核心竞争力。

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，我深知自己的一言一行都代表着形象，为此，我常常提醒自己要“站立服务”，要“微笑服务”，耐心细致的为客户答疑解惑。面对个别情绪激动的客户，我争取巧妙应对，不伤和气，宁可自己多受些委屈，也要尽量维护好我行的利益，尽自己最大的努力去解决沟通和忍让；面对客户的称赞，我谦虚谨慎，戒骄戒躁。我始终坚持“客户第一”的思想，在不违反规定原则的情况下，尽量满足客户的业务需要。

我想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我把客户的事情当成自己的事情来办，急客户之所急，想客户之所想。我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市的我，因为没有家人和朋友的陪伴，加之对这个城市的陌生，不免常常感到疏离和失落。在我低落的时候，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我。在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与老师和同事们的交流、沟通和学习。

在此，我真诚的感谢他们，谢谢你们给予了我前进的力量。在工作中，我的人际交往能力也得到了提高和锻炼。我认识到与人交往首先要真实、坦诚、能和对方敞开心扉，尤其是在工作中，要采取合理的方式表达自己的真实情感。更重要的是要学会宽容，学会倾听不同的意见，学会站在别人的角度考虑问题。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生。面对这种严峻的挑战，我应该深刻认识到自身存在的不足，不断提高自身学习的紧迫感和自觉性，不断储备理论基储与专业知识，不断学习新的业务知识。

二是业务水平有待提高。自己学习到的业务技能还不够全面，有时还会出现一些低级错误，一些不常见的业务办起来还不够熟练。

三是有时会出现思想上的倦怠。在工作较累的时候，我有过思想松弛，不愿工作的动向。这是自己的心理素质、责任意识还有待提高的表现。

针对以上问题，我要争取做到：加快熟练操作各种业务技能的步伐，利用空闲时间多向老师和同事们请教，将各种业务操作流程烂记于心，真正成为一个合格的业务能手；认真吸取平时工作当中的经验和教训，坚决做到业务操作零失误，客户百分之百满意；同时加强自身理论学习，进一步提高自身综合素质；纯净自己的思想，树立责任意识，努力克服消极情绪，积极配合领导、老师和同事们把工作做得更好。

总结过去的经验和教训，是为了明天能够更美好。我的不足和欠缺，还需各位领导、老师和同事们批评、指正。我相信转正以后，我将会更加努力，为贡献力量。

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)二**

一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，每一天记账，结账，做传票，写账簿，编报表;虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。以下是我今年的工作总结。

一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，经过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

一年以来，我在行动上自觉实践\_银行为\_服务的宗旨，用满腔热情进取、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行\_职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作方面

我的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作本事方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自我的努力，具备了较强的工作本事，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中够采取进取主动，能够进取参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自我，促进自我。经过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着\_银行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和提高，在业务操作上更加严密。

再次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，到达了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自我，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的提高，为\_支行营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了必须的提高和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自我的知识面。

过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)三**

编号：\_\_\_\_\_\_\_

借款单位：\_\_\_\_

贷款银行：\_\_\_\_\_\_中国人民建设银行

甲方用于：\_\_\_\_\_\_

所需外汇资金，于\_\_\_\_年\_\_月\_\_日向乙方申请外汇贷款。乙方根据甲方填报的《外汇借款申请书》和其它有关资料，经审查同意向甲方发放外汇流动资金贷款。为明确责任，恪守信用，特签订本合同并共同遵守。

第一条 甲方向乙方借\_\_\_\_\_万元。

第二条 借款期限自第一笔用汇日起到还清全部本息日止，即从\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，共\_\_月。

第三条 在合同规定的借款期限内，贷款基准利率为按\_\_月浮动，利息每季计收一次。

第四条甲方愿遵守《中国人民建设银行外汇流动资金贷款暂行办法》和其它有关规定，按乙方的要求提供使用贷款的有关情况、财务资料及进行信贷管理工作的便利。

第五条 甲方在乙方开立外汇和人民币帐户，遵照国家外汇管理的有关规定用款。

第六条 本合同所附《用款计划表》和《还本付息计划表》是本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

乙方保证按《用款计划表》及时供应资金。如因乙方责任未按期提供贷款则乙方须向甲方支付\_\_\_\_‰的违约金。

甲方因故不能按用款计划用款，必须提前一个月向乙方提出调整用款计划。否则，乙方对未用或超用部分按实际占用天数收取\_\_\_‰的承担费。

第七条甲方保证按《还本付息计划表》以所借同种外币还本付息。如因不可抗力事件，甲方不能在贷款期限终止日全部还清本息，应在到期日十五天前向乙方提出展期申请，经乙方同意，双方共同修改合同的原借款期限，并重新确定相应的贷款利率。未经乙方同意展期的贷款，乙方对逾期部分加收\_\_%的逾期利息。

第八条 甲方保证本合同规定的用途使用贷款，如发生挪用，乙方除限期纠正外，对被挪用部分加收\_\_%的罚息，并有权停止或收回全部或部分贷款。

第九条本合同项下的借款本息由作为甲方的担保人，并由担保人按乙方的要求向乙方出具担保书。一旦甲方无力清偿贷款本息，应由担保人履行还贷款本息的责任。

第十条 本合同以外的其它事项，由甲、乙方双方共同按照《中华人民共和国经济合同法》和国务院《借款合同条例》的有关规定办理。

第十一条 本合同经甲、乙双方签章生效，至全部贷款本息收回后失效。本合同正本一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_

单位名称：\_\_\_\_ 单位名称：\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_ 签约人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日签订于：\_\_\_\_\_\_

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)四**

投资银行

产品简介

投资银行业务是我行在传统公司银行业务基础上的延伸和发展，是通过运用多种复合金融工具进行产品创新，为客户提供个性化、高附加值的金融服务。我行投资银行产品包括结构融资产品、直接融资产品和顾问服务类产品。 我行是国内最早从事投资银行业务的商业银行之一，依托中信集团综合金融服务平台在资源、网络和专业人才等方面的综合优势，通过联合中信集团旗下银行、证券、信托、保险、基金等金融子公司，我行可为客户提供高效、专业、多元化的投资银行服务，帮助客户有效拓宽境内外融资渠道、降低融资成本。

产品内容

结构融资产品

银团贷款：针对客户的大额授信需求，我行牵头组织多家银行或非银行金融机构按照同一贷款条件为其提供的贷款支持；也包括为客户设计贷款整合方案，牵头对客户已有贷款按照同一贷款条件在多家银行或非银行金融机构之间重新承销分配。

出口信贷：是指我行为支持和扩大客户对外出口，提高国际竞争力，向出口方、外国进口方或其银行提供利率较优惠的贷款。

表外融资：是指我行通过有追索和无追索两种方式受让客户的应收账款、应收租金等资产，在改善客户负债结构基础上为其提供的融资服务。

项目融资：是指我行为客户或其设立的项目公司安排还款来源基于项目未来现金流的中长期融资服务。

并购融资：我行以客户未来现金流量作为偿债资金来源，为客户的并购行为设计结构化融资方案，协助客户以最优的杠杆结构完成收购计划。

信托融资：我行联合信托投资公司，为客户设计低成本信托融资方案，并帮助客户完成信托资金的募集。

境外夹层融资：夹层融资是一种介于优先债务和股本之间的融资方式，收益和风险都介于企业债务资本和股权资本之间，本质是一种长期无担保的债权类风险资本。我行通过与海外夹层基金合作，向其推荐有融资需求的客户，并协助其完成对我行客户夹层资金的投资。

境外私募融资：我行通过与境外金融同业合作，为客户设计在境外以非公开方式募集资金的融资方案，并协助客户完成融资计划的实施。

直接融资产品

短期融资券承销：我行作为主承销商或联合承销商，以协议代销、余额包销或全额包销方式为客户在银行间债券市场发行短期融资券，帮助客户获得低成本融资。 资产证券化：是指我行为电力、能源、交通、基础设施等未来现金流稳定的客户提供以其资产及未来现金流为支持的中长期资产支持证券的结构设计与承销发行服务，以及与之相关的财务顾问、担保和资金托管服务。 顾问服务类产品

企业资信服务：我行可通过对企业资金运行的记录以及与资金运行有关的经济金融等相关资料的收集和整理，为客户提供项目评估、企业信用调查、企业信用等级评估、企业注册资金验证、资信证明等企业资信服务。

管理咨询：我行可利用信息优势和专业人才资源为客户提供市场竞争、企业发展战略、内部管理架构优化、企业运营等方面的管理咨询服务。

融资顾问：我行可根据不同发展阶段的客户的融资需求，给予客户融资方面的指导，帮助客户安排适当的融资方式，为客户解决资金需求，节约财务成本。

投资顾问：我行协助客户为其投资进行筹划及合理安排，实现客户资产的保值增值。 并购及重组顾问：我行可为客户的并购及并购后的整合重组提供相关专业服务，帮助客户降低并购成本，优化资本结构与资源配置，获得规模效益；重组顾问是通过对客户资产和债务重组，优化其资源配置，提升企业财务实力与运营能力。我行能够为客户选择产权、资产、业务和人员重组的操作模式，对客户重组（财务、市场、业务、机构、人员、资产等）提供建议，制订重组方案，并协助实施。

融资服务

产品简介

我行可根据客户不同发展时期、不同业务需求、不同行业等特点，为客户提供安全、快捷、个性化的单一融资产品和组合融资产品以及信用支持，为客户经营和发展提供资金支持。我行融资服务包括贷款融资、票据融资、贸易融资和银行保函。

产品内容

贷款融资类产品 按照贷款用途可分为：

流动资金贷款：用于满足客户正常生产经营周转或临时性资金需要的短期本外币贷款。

固定资产贷款：用于满足客户固定资产项目建设、购置、改造及其相应配套设施建设的中长期本外币贷款。

循环额度贷款：客户与我行签订一次性借款合同，在合同规定有效期内，客户可在额度内多次随时提取、随时归还、循环使用。

项目贷款：主要用于客户特定的项目，还款来源主要依靠该项目未来运营产生现金流或其他与之相关的资金，贷款期限相对较长。

房地产贷款：用于房地产开发项目的贷款，包括房地产开发贷款和土地储备贷款。 委托贷款：客户可委托我行将其资金按照客户确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放委托贷款，我行可接受委托监督贷款使用，协助回收贷款本息。 按照担保方式可分为：

保证贷款：是指我行提供的、借款人在贷款时以第三人保证担保作为贷款条件的贷款。保证是指借款人以外的第三人作为保证人和我行约定，当借款人不能履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的方式。

抵押贷款：是指我行凭借款人或第三方提供的财产抵押而向借款人发放的贷款。根据抵押物的类别，抵押贷款可分为不动产抵押贷款和动产抵押贷款。

质押贷款：是指借款人或者第三人将其动产或权利凭证移交我行占有或对权利进行有效登记，我行以上述动产或权利作为贷款的担保而向借款人发放的贷款。根据质押的法律属性，可分为动产质押贷款和权利质押贷款。

股权质押贷款：是指客户以其自身或第三方拥有的其他公司的股权作为质押向我行申请的贷款。

存货质押贷款：是指客户以我行能够接受的存货作为质押向我行申请的贷款。 仓单质押贷款：是指客户以自有或第三方持有的标准仓单（货物仓储凭证）作为质押向我行申请的贷款。

贷款承诺：是指我行同客户签订一种具有法律约束力的合约，规定在有效期内，在一定的授信条件下，我行承诺给客户一定金额的贷款。

备用信用证担保贷款：是指我行接受客户以其提交符合我行要求的备用信用证作为担保而发放的一种贷款。 票据融资类产品

银行承兑汇票：是指我行在客户缴纳全额保证金或授信额度内交存一定比例保证金的情况下，为客户开立的、由我行承兑的商业汇票。

银行承兑汇票贴现：客户将所持具有真实交易背景的、由我行认可的银行承兑的、未到期的合法的承兑汇票权利转让于我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业承兑汇票贴现：客户将持有的未到期的、合法的商业承兑汇票权利转让给我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业发票贴现（回购型国内保理）：是指客户将商业发票所代表的应收账款债权书面转让给我行，并承诺无条件回购，而从我行取得资金的一种融资方式。

保兑仓：是指在商品交易中，我行为买方客户提供授信支持，用于向卖方客户支付预付款项。卖方根据买方销售进度及其在我行的保证金余额，分批向买方发货。 票据库：是我行首创的、利用物理网点和电子网络为客户高效管理商业汇票的一项创新业务。客户可在我行建立票据库，我行根据其指令，对库内已查实无误的商业汇票办理贴现、托收、背书转让或质押开立新的商业汇票。 贸易融资类产品

贸易融资类产品是我行为从事进出口业务的外贸企业或工贸结合的企业提供的融资产品。包括的主要产品有：出口卖（买）方信贷、进口押汇、出口押汇、福费廷、打包贷款、出口信贷、国际贸易汇款融资、保理业务、免保开证、提货担保等。 银行保函类产品

银行保函业务是我行应客户的申请开立的有担保性质的书面承诺文件，一旦申请人未按其与受益人签订的合同偿还债务或履行约定义务时，由我行履行担保责任。保函类产品包括投标保函、预付款保函、履约保函、融资性保函等。

资产管理

产品简介

资产管理是我行作为托管人或投资管理人，为客户提供特定的资产托管投资管理服务，帮助客户更安全的实现资金财产的管理和增值。 我行具备多种资产和基金托管资格，拥有专业的资产托管和投资管理业务人才以及完备的业务系统，可为客户提供各种资产管理专业服务。

产品内容

资产托管类产品

证券投资基金托管：证券投资基金是一种间接的证券投资方式，投资者通过购买基金份额而间接投资于证券市场。我行可为客户提供证券投资基金托管服务，保障客户基金财产安全，保护基金份额持有人的利益。

证券公司客户资产托管：对于证券公司办理的定向资产管理、集合资产管理和专项资

产管理业务，我行可提供资产托管服务，帮助客户安全保管资产，办理资产管理计划的资金清算和核算，监督资产管理计划的投资运作，并出具资产托管报告。

资金信托产品托管：资金信托是指委托人基于对受托人（信托机构）的信任，将自己合法拥有的资金委托给受托人，由受托人按委托人的意愿以自己的名义，为受益人的利益或者特定目的管理、运用和处分委托人的资金财产。我行可提供资金信托托管服务，帮助客户监管信托财产的投资运作，办理资金清算和核算，并出具资产托管报告。 企业年金基金托管：我行可作为托管人，为企业年金提供托管服务，包括财产保管、会计核算、财产估值、资金清算，并对投资管理人的投资运作进行监督，提高年金资产的运作效率，保护委托人的利益。

保险资产托管：对于保险公司委托保险资产管理公司进行管理运作的保险资产,我行可提供保险资产托管服务，办理保险资金名下的资金往来，监督保险资产的投资运作，复核、审查保险资金资产净值，并出具保险资金业绩报告。

全国社保基金托管：我行可为全国社会保障基金资产提供托管服务，包括保管社保基金资产，执行投资管理人的投资指令，办理资金结算，监督投资运作。

基本养老保险个人账户基金托管：我行可为基本养老保险个人账户基金提供托管服务，包括安全保管资产、资金清算、证券交收、监督资产运作、会计记录、资产估值、评价资产运作等。

qfii基金托管：我行可为qfii基金提供托管服务，包括保管资产，办理有关结汇、售汇、收汇、付汇和人民币资金结算业务，监督投资运作,编制财务报告,保存相关资料等。

qdii基金 托管：qdii是在我国境内设立、经国家有关部门批准从事境外证券市场的股票、债券等有价证券业务的证券投资机构。我行可作为托管人，为qdii基金提供托管服务。

资产证券化产品托管业务：资产证券化产品是指将企业（卖方）不流通的存量资产或可预见的未来收入构造和转变成为资产市场上可销售和流通的金融产品的过程。我行可作为资产证券化产品的托管银行，为受托人提供相关托管服务。

理财类产品

结构性存款：是一种将金融衍生产品与传统的存款业务相结合的创新产品。我行将客户本外币资金收益与利率、汇率、股票价格或指数、商品价格等相连接，以帮助客户获取高于普通存款收益的产品。

代客资金管理：我行可接受客户委托在国内与国际金融市场建立投资组合，在控制风险的同时，为客户创造资本升值。

人民币理财产品：我行可接受客户委托，将客户的人民币资金投资于国内基金、新股

申购、集合理财和企业债券，或与国际金融市场工具挂钩以及直接投资于境外金融市场，为客户创造投资收益。

代客境外理财产品：我行可接受客户委托，将客户外币或人民币本金转化为外币，按照客户的交易指令进行境外投资，帮助客户拓宽投资渠道，分散投资风险，获得投资收益。

人民币债券结算代理：我行可接受客户委托，代理银行间债权市场交易，投资范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。

资金资本

产品简介

资金资本产品是我行根据客户各类资产、负债及其形成的现金流的特点，运用国内外市场上各种金融工具，为客户提供资金交易服务，帮助客户实现资金避险和增值。我行资金资本产品包括汇率风险管理类产品、利率风险管理类产品、投资增值类产品和融资便利类产品。

我行具有国际先进水平的交易系统和国际领先水平的风险管理系统，与国际上各大知名银行保持密切的交易伙伴关系。我行是国内较早获得衍生产品交易资格的商业银行，已获得远期结售汇业务试点开办资格，是中国外汇交易中心外币做市商业务首批三家国内银行做市商之一，也是国内同时拥有银行间市场“美元对人民币即期做市商”、“外汇买卖做市商”两项做市商资格的三家中资银行之一。

产品内容

汇率风险管理类产品

外汇买卖：指客户与我行签订外汇买卖协议，约定在规定日期，按约定汇率将一种外币转换成另一种外币。根据交割日的不同，可分为即期外汇买卖和远期外汇买卖。交割日在交易日后二个工作日内的外汇买卖为即期外汇买卖；交割日在交易日后第二个工作日以后的某一天并在一年以内的外汇买卖为远期外汇买卖，超过一年的为超远期外汇买卖。

结售汇：指客户与我行签订即（远）期结售汇协议，约定办理结汇或售汇的日期、外币币种、金额、汇率，到期外汇收入或支出发生时，即按照该结售汇合同约定的币种、金额、汇率、期限办理结汇或售汇的业务。根据交割日的不同，可分为即期结售汇和远期结售汇。

外汇掉期：指客户与我行签订外汇掉期协议，约定在一定期限内将以一种货币计价的债务（或资产）转化为另一种货币计价的债务（或资产）。本金在期初和期末以事先约定的汇率交换，避免了汇率波动的风险。

货币期权：客户与我行签订货币期权交易协议，约定在一定期限内或某一时点期权买方有权决定是否按照约定价格买入或卖出一定数量的外汇，而期权卖方则有义务按照协

议约定卖出或买入一定数量的外汇。 利率风险管理类产品

本外币利率掉期：指我行与客户约定在未来的一定期限内，以约定数量的同种货币的名义本金为计息基础，按不同的利率基准交换利息，以帮助客户规避利率风险。最常见的利率掉期是在固定利率与浮动利率之间进行互换。

货币掉期：指客户与我行签订货币掉期协议，约定在一定期限内将一种货币转化为另一种货币。本金在期初和期末以事先约定的汇率交换，并在期末交换期间所持有货币的利息，规避了汇率风险。同时，由于交换了币种，客户所面临的利率风险也随之改变。 投资增值类产品

结构性存款：是一种将金融衍生产品与传统的存款业务相结合的创新产品。我行将客户本外币资金收益与利率、汇率、股票价格或指数、基金、商品价格等相连结，使客户有可能获取高于普通存款的收益。

资产管理：指客户委托我行在国内与国际金融市场建立投资组合，在控制风险的同时，创造资本升值，使资产组合取得较好的收益。

人民币债券结算代理：我行与客户签订人民币债券结算代理协议，受其委托参与银行间债券市场交易的业务。业务种类包括现券买卖、债券回购、本息兑付，投资范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。 融资便利类产品

人民币货币掉期：指客户与我行签订协议，约定在一定期限内，期初按照约定的汇率将其持有的某种货币转换为另一种货币，并在期末按照约定的汇率再将货币转换为原货币。进行货币互换的两种货币中，其中一种是人民币。

债券回购：指与我行签订人民币债券结算代理协议的客户，委托我行将其丙类账户中的债券出质给资金融出方，融入资金，以满足短期资金需求，到期资金融入方再以约定价格将债券购回。债券的范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)五**

敬爱的领导：

你好，我自x年1月毕业于师范大学后，加入了银行中山分行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

我思想积极上进，热爱中国共产党，拥护党的领导，认真学习马列主义、邓理论和“三个代表”的重要思想。

我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习姜建清、黄明祥、李涛行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在西湖培训中心的一个星期业务培训、反假钞培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深人的学习。

我先后在小榄支行梅花洞分理处、潮南分理处、储蓄专柜实习，无论在那个网点我都虚心学习，勤劳肯干，得到了领导同事的好评。

我遵守纪律，团结同事，尊敬领导，乐于助人，有强烈的集体主义荣誉感，积极参加行里的各项文娱活动。

我积极参与我行网讯“信息报道”工作，曾在我行网讯上发表相关文章，以后还将努力发表。

我积极参加行里的各项活动，在今年5月分的理财知识大赛得了“钻石奖”，参加分行“人民币结算帐户”征文比赛得了二等奖。

在过去的一年，我一直在努力，我为加入工行而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我原和所有的伙伴一起与工行共同发展。

**精选银行工作者工作述职报告总结(精)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，先后在船山、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，大家上同一个学校，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。一个齐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，又像纽带一样把国名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名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、国企改制、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、船山、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。

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！