# 最新农业银行实习个人总结银行实习报告范文通用(三篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-03-30

*最新农业银行实习个人总结银行实习报告范文通用一20\_年任市分行副行长后，我同时兼任支行党委书记、行长，今年3月回到市分行机关，分管零售业务、市场开发、信用卡、财务会计、稽核等处室工作。20\_年多来，在省、市分行党委的领导、市分行机关和县(市...*

**最新农业银行实习个人总结银行实习报告范文通用一**

20\_年任市分行副行长后，我同时兼任支行党委书记、行长，今年3月回到市分行机关，分管零售业务、市场开发、信用卡、财务会计、稽核等处室工作。20\_年多来，在省、市分行党委的领导、市分行机关和县(市)支行同志们的支持配合下，自己尽职尽责，较好地完成了组织交给的各项工作任务。现将思想工作情况做一汇报，不妥之处请批评指正。

随着金融业的飞速发展，金融管理手段的不断更新，我感到仅凭过去的一些工作经验和自己学到的书本知识，远不能适应工作的需要。要成为一名合格的管理人员，必须虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。为此，l年多来，我较系统地学习了《商业银行法》、《票据法》、《担保法》等法律法规，认真学习了《市场营销学》、《银行新开业务》从而拓宽了知识面，开阔了视野，政策理论水平不断提高，为干好本职工作打下了基础。

作为一名党委委员、副行长，要想干好本职工作，首要的问题是加强自身修养，加强党性锻炼。l年多来，我积极参加了分行党委组织开展的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结，力求做到反映群众意见直言不讳，坚持正确意见直抒己见，提供决策依据真实可靠，处理棘手问题不徇情顾面，执行党委决定不折不扣。在工作和生活中，要求同志们做到的，自己首先做到;要求同志们不做的，自己坚决不做。

l年多来，我无论是在支行工作，还是回到机关，都尽最大努力做好份内的工作。我奉行的宗旨是：不图轰轰烈烈，只求扎扎实实;不为创造经验，而求卓有成效;不求尽如人意，但求无愧我心。

(一)身处困境不畏难，率领支行广大员工一举扭转了各项工作落后的被动局面

我原在的支行案件暴露后，成为全省闻名的烂摊子，市分行党委决定让我到该行兼任党委书记、行长，可以说是受命于危难之际。当时，我的思想压力比较大，员工也存在着观望心理。为了不辜负省、市分行领导的厚望，我与班子成员精诚团结、协调运作，在认真分析经验教训的基础上，带领支行广大员工采取6条措施创造性地开展工作。一是树形象纳净谏，各项存款稳步增长。20\_年，面对支行社会信誉低下、网点形象差的状况，首先对城内储蓄网点进行档次化装潢，然后结合地分行开展的优质服务社会状况大调查，以广纳社会诤谏为突破口，对全县客户进行了全面回访，多法并举使各项存款余额达到××万元，当年净增××万元，同比增加××万元;各项存款净增市场占有率达到17.98%，

可以讲，l20\_年是农行的社会信誉得到恢复的一年，业务经营走出低谷的一年，这一年也为该行步入规范化健康发展的轨道扫清了不少障碍。

(二)认真落实“五大”措施，各项存款呈现快速增长势头

今年3月，我分管全市资金组织工作后，面对全市存款波动大、稳定性差的局面，深入基层调查研究，认真倾听群众意见，集思广益，回行后，及时将了解的情况向地分行党委作了详细的汇报，集体研究制订了“抓优质服务、抓形象建设、抓名牌网点、抓公关营销、抓创新机制”的五大工作举措。作为分管行长，我认真落实党委制订的每项措施：

一是继续推行《优质服务十项承诺》。查遗补缺、严格要求、严格检查、严格验收。从我行验收的结果显示：到1月初，全市农行168个网点已有164个达到省分行的规范化标准，达标率为97.6%;

二是组织开展了多形式、多层次、全方位、高品位的宣传活动。

三是实施名牌战略。采取了“五倾斜”政策，即：投资倾斜、人员倾斜、产品倾斜、费用倾斜、领导倾斜，加大力度建设名牌网点，提高了我行大所大柜的单产量。至9月末占全市网点总数2.4%的35个名牌网点存款净增达××万元，占到全市当年净增储蓄存款总额的44.3 %。

五是抓激励机制。为了将年初地分行提出的名牌网点年薪制和一般储蓄所承包制落到实处，我组织零售业务处、办公室的同志制定了《中国农业银行分行名牌网点年薪制实施办法》、《储蓄所承包制实施办法》。先后在、等支行进行试点，在取得成功的基础上，7月份，我向市分行党委建议召开全市资金组织工作经验交流(七县)会议，选出先进支行7个，先进所(柜)1个，成功地召开了一次别开生面的流动现场会。17个单位介绍了他们推行年薪制、承包制的经验做法，还命名并表彰了全区涌现出的“十佳储蓄所”、“十佳储蓄员”，“双十佳”代表向全区广大储蓄员工发出了《建伟业、创一流，为农行储蓄事业再立新功》的倡议书。与会的同志边走边看边学习，开阔了视野，拓宽了思路，增长了知识，取到了真经;所到之处又肯定和促进了当地农行的工作，真正达到了学有经验、赶有目标、做有样板、干有信心，取得了“双赢”效果。

特别是各行明确了进行机制转换的意义，坚定了信心和决心，在年薪制、承包制的推行上达成了共识。机制一转，存款大增。到9月底，我行各项存款取得了超计划、超同期、超历史的“三超”好成绩，各项存款净增××万元，占分行全年计划亿元的75.1%，其中：储蓄存款净增××万元，占分行计划的95.7%;对公存款净增××万元，占计划的59%。各项存款市场占有率为18.92%，较年初提高了1.35个百分点;当年净增市场占有率为23.6%，在同业中名列第一。仅流动现场会交流经验的7个支行，存款净增额就达××万元，占全区存款净增额的45 .5%，为全市完成各项存款任务起到了决定性作用。

(三)抓“三赛”创“三铁”，会计基础工作得到加强(略)

(四)把握契机抓整顿，“基层基础管理整顿”活动成果得到省分行肯定

今年6月，根据省分行安排，地分行党委决定由我具体主抓在、等6个支行开展的“双基”管理活动。我把开展这一活动作为强化管理、提高全行经营效益的契机。

首先提出了“分层次明确职责、落实责任”的工作思路，即：开展“活动”的支行营业部、营业所、储蓄所是“双基”活动的主战场，要求主任对支行行长负责，做到认真自查自纠，客观、全面地提供真实情况，不隐瞒问题;各支行是“双基”活动的责任主体，要求行长对督导组负责，在认真剖析问题的同时，要为督导组创造良好的工作生活条件，对基层存在的问题不回避、不遮掩、不擅自处理;督导组是“双基”活动的主力军，要求其对地分行党委负责，必须严格按“方案”要求开展工作，程序不能减，时间不能少，标准不能降。凡督导组检查过的单位，若省分行巡视组或以后审计中再查出问题的，检查人员一律下岗，为动员全体员工积极地投入到这一活动创造了条件。

第四是从严惩处，汲取教训，健全了各项规章。为依法从严治行，在全行上下树立正气，打击歪风，根据检查情况对有问题的责任人给予行政处分，其中：通报批评2人，警告3人，记过2人，记大过l人，开除留用两年1人，辞退1人，调整工作岗位3人。通过上述处理，全行认真汲取经验教训，有针对性地整章建制，健全各项规章制度。本着“深化、细化、量化”的原则，重新制定了柜台《会计员岗位责任制》、《出纳员岗位责任制》、《储蓄员岗位责任制》等制度，使全行各项工作的每一个环节都做到了有规可依，有章可循。

截至6月末，“双基”活动的6个支行都超额完成了存款、收息任务，实现了时间、任务双过半。8月中旬，我行的“双基”活动成果得到了省分行的充分肯定，在省分行召开的总结会上以《把握契机打基础，强化管理促经营》为题进行了交流。

(五)组织实施全方位立体稽查战略，稽核工作得到总行肯定

年初工作会议上党委书记、行长讲到近期，我们各项管理仍不规范，水平仍不够高，在这种情况下，稽核部门查出的问题越多，说明稽核工作做得越好。为此，在制定全年稽核工作目标标时，我们确定实施以常规稽核、十项重点稽核、突击稽核为主的全方位立体稽核战略。

一是年内对全区各行所有网点进行常规现场稽核。(略)

二是重新修订了《十个重点稽核实施方案》，继续加大稽核力度，对1个容易发生案件的业务领域进行十查十看。(略)

三是组织对所辖支行营业网点案件易发环节进行了3次突击查，筑牢了第三道防线。

常规稽核，查出了具体操作中已经发生，而支行二线监管部门没有查出的问题，挖出了“地雷”和“定时炸弹”;“十个重点”稽核阻止了经济案件的发生和发展，尤其是发展;突击稽查阻止个人即时作案的发生，使有作案意图的悬崖勒马，有作案行为的回头是岸。支行的同志把我们的稽核队伍誉为“空降兵”。3个方面的稽核，互相动、互为补充，形成了一个立体全方位的稽查格局。值得欣喜的是到今年9月，我行的稽核队伍在全行规范管理、规范经营中已发挥了明显的作用，就拿稽核中查出的问题看，3月份稽核中查出的各类问题总量有867处之多，而且违法、违规的比例占到18.2%，违章问题占到46.5%，一般性操作失误占到35.3%;而今年9月份稽核中查出的问题仅有228处，且98%属于一般性操作失误。在最后一次突击检查中，全市有12个营业网点查不出一笔问题，我们以罚款作为奖励墓金，对这12个单位及支行会计主管部门、分管行长予以了重奖。今年末，总行稽核部肯定了我们的做法，并把我行“对案件易发环节的突击稽核”评为全国优秀稽核项目。

20\_年多来，自己虽然做了一些工作，取得了一定成绩，但这主要靠省、市分行党委的正确领导，靠同志们的支持和帮助。在今后工作中，我将一如既往地加强学习，加强自身修养，严以律己、宽以待人、克己奉公、恪尽职守，与同志们同甘共苦，为农行的兴旺发达做出应有的贡献!

以上述职妥否，请领导和同志们评议。

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为农业银行支行的党书记、行长，我始终以重要思想、xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极阐扬好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心极力尽职，得益于政治思想的安稳，日常打下了较好的根蒂根基。

一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的计谋部署和要求，通过政治理论的学习，不竭提高自身的思想素量。

二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和大众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

21x年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优量客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了21x年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线职员进行揽存考核，岁暮吸储金额达x元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有量量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款x万元，其中存款达5万元以上的xx户，占新增对公存款的。抢抓时机，奋力攻关，利用当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优良、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格掌控上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存抵押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优良客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，制定了《21x年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部分齐抓共管的局面。充分阐扬结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代办署理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代办署理业务，全年共代办署理发卖基金xx万元，代办署理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充公利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金买卖的良机，自动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高，新增xx万元。

新业务发展迅猛。加快电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至岁暮，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量万美元，外汇资金交易量万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及 “集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《21x年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有 个网点内控达标达 级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全警备工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《21x年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改善服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行设施》，进一步开源节流，节约费用。

我于2xx年6月担任农业银行支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至20\_年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的x公司划给支行，仅这一户就带走对公款1，万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20\_年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172，595万元，较年初净增48，422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74，158万元，较年初净增17，3万元，完成全年净增计划的162%;储蓄存款余额达97，742万元，较年初净增长2，939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14，72万元，完成考核计划的198%;外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说，20\_年的各项存款再次涮新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

20\_年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款2，79万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，20\_年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5，445万元，维护了金融债权。

20\_年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8，553万元，完成计划的637%;盘活不良贷款3，251万元，完成计划的222%;保全信贷资产6，948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31，449万元，按五级分类法控制在4，511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

20\_年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向百货大楼集团股份有限公司投放贷款7万元，全年累计发放增量贷款722万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3，568万元，取得明显成效。

20\_年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处祢补1，2万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的7万元祢补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息5万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1，2万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1，749万元，各项费用支出1，877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到1%。一是千方百计扩大收入。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1，5万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。20\_年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达51人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定5名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。

**最新农业银行实习个人总结银行实习报告范文通用二**

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国农业银行xx市支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，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。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等;银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等;银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。

此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。

对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

通过这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他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我，这次的毕业实习无疑为我提供了一个我踏入社会前的平台，这也为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;再者，那边是工作上一定要在态度上时刻要求自己，要认真谨慎，不能有任何疏忽，如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

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提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。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，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他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问题尤为重要，这点我有亲身感受。

在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，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：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是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。

最后，我认为通过了这两个月的实习，学历并不是最为重要的。在实际工作中，个人业务能力、交际能力以及一种积极态度是十分让单位、企业看重的。同时也让我感触很深的便是在大学课本上学来的知识始终只是纸上谈兵，而只有让理论与实践相结合才能让自己的工作效率增高。这次返校我相信我会更加的努力学习，让自己的专业知识、专业技能更强，争取在毕业后能以最好的面貌面对社会的挑战。

精选银行实习报告范文

**最新农业银行实习个人总结银行实习报告范文通用三**

合同编号：

借款人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

贷款人：中国农业发展银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出质人：(1)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(2)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(3)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

借款人因\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_需要，向贷款人申请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_借款，经出质人质押担保，贷款人同意向借款人发放上述贷款。经各方协商一致，根据有关法律法规和银行贷款管理规定，签订本合同，共同遵守。

第一条主要借款内容

1.借款金额、用途、种类、利率、期限：

2.本合同项下借款按日计息，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_结息。在本合同有效期内，如遇利率调整，按中国人民银行有关规定执行。

第二条提款和还款

1.分期提款、还款计划：

2.借款人在提款前应向贷款人递交具体的提款计划，并提供表明借款合理用途的书面文件。

3.贷款人按提款计划办理借款凭证手续，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日内将贷款放出。在本合同期限内，实际放款日、还款日和实际借款额以借款凭证为准。

4.借款人应主动按本合同约定的期限内归还全部借款本息，并按双方约定的分期还款计划还款;不主动归还的，贷款人可直接从借款人账户中扣收。

第三条还款资金来源

借款人应用下列资金，但不仅限于下列资金，归还本合同项下借款本息。

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第四条质押内容

出质人自愿以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等动产、权利(详见抵押物品清单)作为本合同载明借款的质物，出质给贷款人，主动质押担保内容如下：

1.质押担保期间：自设定抵押之日起至担保范围内全部债务清偿完毕止。

2.质押担保范围：本合同项下借款本金、利息、违约金以及贷款人实现债权和质权的费用。

3.质物评估价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，实际质押额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。抵押的效力及于抵押物的从物、从权利和孳息。

4.质物未设定其他担保，所有权无争议。

5.出质人应在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日之前将质物移交贷款人占有，质物的权利证书和相关文件一并移交贷款人保管，质押期间，贷款人应妥善保管质物。贷款人为安全、方便也可将质物委托与出质人约定的第三人保管。

6.质押财产在质押担保期间，由质押人办理财产保险，保险单由贷款人保存，如发生保险责任内损失，保险理赔款应作为出质财产较贷款人存入专户或用于提前清偿贷款本息，不足部分由借款人另行提供担保。

7.按担保法规定，应办理质押合同登记的，出质人应按规定向有权部门办理质押登记和其他法定出质手续，所登记质押权存续时间，应与质押担保期间一致。

8.未经贷款人同意，出质人不得将质物转让或许可他人使用。经贷款人书面同意而取得的转让费、许可费或价款，应向贷款人提前清偿所担保的债权。

9.质物的保险、鉴定、运输、保管、评估、登记等费用由借款人承担。

10.贷款到期，借款人不能归还或不足归还贷款本息时，贷款人有权以质押财产折价或以拍卖、变卖、兑现的价款优先受偿，实现质权。不足受偿部分，贷款人有权继续向借款人追偿。

11.贷款人按照本合同规定提前收回贷款时，有权按第四条第11款规定提前处分质押财产，实现质权。

12.当出质人或借款人被宣告破产或解散，卷入或即将卷入诉讼纠纷，或其他足以影响贷款人债权安全时，贷款人有权提前处分质押财产，实现债权。

13.在本合同担保期间内，出质人的担保责任不因借款人与其他单位签订有关协议和借款人财力状况的变化，以及本合同涉及借款人和贷款人条款的无效而受到任何影响或免除。

14.出质人应予赔偿因其自身过失造成的贷款人损失，向贷款人支付借款金额\_\_\_\_\_\_\_%的赔偿金。

第五条权利、义务及违约责任

1.借款人必须遵守中国人民银行和中国农业发展银行关于政策性贷款账户管理及资金结算管理的规定;否则，贷款人有权停止发放尚未发放的贷款，并可提前收回已发放的部分或全部贷款。

2.借款人必须严格按本合同约定的用途使用贷款;否则，贷款人有权停止发放尚未发放的贷款，并可提前收回已发放的部分或全部贷款。同时，对违约使用部分，按日利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_计收利息。

3.借款逾期而又未签订延期还款协议，贷款人对借款逾期部分按日利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_计收利息。

4.借款人应及时向贷款人提供真实完整的财会报表和统计报表等资料，配合贷款人的调查、审查、检查;否则，贷款人有权采取包括停止发放贷款、提前收回已发放贷款等相应的信贷制裁措施。

5.借款人有承包、租赁、合并、分立、联营等改变经营方式行为，均应最迟于变更前30天书面通知贷款人，并积极落实债务;否则，贷款人有权采取相应的制裁措施和使贷款免受损失的防范措施。

6.借款人不得擅自对他人债务提供担保，以担保政策性贷款得安全。借款人对外任何担保均应提前30天通知贷款人，并以不超过其净资产总额为限。否则，贷款人有权采取相应的制裁措施和使贷款免受损失的防范措施。

7.借款人发现有危及贷款人债权安全的情况时，应及时通知贷款人，并应及时采取保全措施。

8.贷款人应按本合同第二条约定向借款人提供贷款，未能及时提供贷款的，应按违约金额和违约天数，每日付给借款人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金。

9.对贷款人的违约行为，借款人有权向贷款人的上级行反映;因贷款人的违约行为而受到损失的，有权要求贷款人给予赔偿。

10.承担政策性任务的借款人，有权享受政策性贷款的各项优惠政策;贷款人不得擅自提高贷款利率，不得无故提前收回贷款。

第六条合同的变更

1.本合同生效后，各方不得擅自变更或解除合同。

2.借款人因客观原因造成不能还清贷款的，应在贷款到期前10天向贷款人提出书面展期申请，经出质人同意后由贷款人决定是否延期。同意延期还款的，签订延期还款协议。

3.各方不得擅自将本合同项下的权利、义务转让给第三者。

4.在合同有效期内，借款方、担保方更换法定代表人，改变住所时，应在变更后10天内书面通知贷款人。

第七条争议的解决

在本合同履行中发生的争议，由各方协商或者通过调解解决;协商或者调解不成的，可向贷款人所在地人民法院提起诉讼。

第八条合同附件

借款申请书、借款凭证、延期还款协议书、授权委托书、变更本合同条款的协议、抵押物清单和贷款人要求借款人、出质人提供的其他有关材料，均为本合同的组成部分。

第九条其他事项

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十条本合同未尽事宜，按有关法律法规和银行贷款规定办理。

第十一条本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，借款人、贷款人、出质人各持一份。本合同自各方签章之日起生效。

甲方：

乙方：

年月日

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！