

2023年工作总结农行(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结农行篇一

2011年是“十二五”的开局之年，是国家加大宏观调控力度，外部同业竞争异常激烈的一年。今年以来，在市分行党委的正确领导下，在上级主管部门的关心和支持下，在全体员工的密切配合下，我行紧紧围绕上级行、支行“夯实管理基础，突出价值创造”的经营策略，以做大做强零售业务固本求存、加快发展法人业务提速增效为统揽，紧抓隆昌经济高位求进、快中求好、奋力跨越的历史机遇，大力拓展业务营销，着力改善经营结构，强化风险管控，力促有效发展，着力构建和谐的经营环境。现将2011年度我的履职情况汇报如下，不足之处请批评指正。

2011年度，我全面主持隆昌支行工作，分管信贷管理部。一年来，我加强自身学习，坚持理论结合实际，不断提高自己的经营管理能力和业展能力，强化自身大局观以及统筹兼顾和民主管理的能力，较好地履行了岗位职责。全年我行运转秩序良好，各项存款稳步增长，业务经营又向前迈出可喜的一步，提前完成了全面各项目标任务，截至12月31日，各项存款余额192742万元，比年初净增20164万元；各项贷款余额31337万元，比年初增加10439万元；不良贷款余额7323万元，不良贷款净下降2249万元，；实现中间业务收入682万元；实现账面利润3473万元，实现拨备前利润524万元，实现拨备后利润2423万元。内控监管力度加强，全年未发生各类经济

案件及副股级以上干部违规违纪案件。

(一) 坚定立场，加强学习。把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营的方向。在抓好自身学习的同时，率先垂范，深入推进创先争优活动，立足实际，增强干部职工的“比学赶超”积极性，提高整体素质，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

(二) 合理组织，加速发展。以全行发展为己任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了商业化进程。在深入基层调研，掌握大量的第一手真实材料的基础上，及时捕捉业务营销机会，大力拓展各项业务，不断优化经营结构。

一是大力发展零售业务，加速业务经营转型。认真开展分析研判，密切关注储蓄市场变化，缜密分析隆昌储蓄市场新形势，提高主动应对市场变化的能力；实施储蓄业务综合营销，以“春天行动”业务综合营销活动和“淡季业务营销活动”为载体，加大资金和储源的归集力度，巩固和提升在同业市场占有率，截至今年3季度末，本币个人存款余额210654万元，比年初增加20298万元，增幅10.66%，同比多增3753万元，四行储蓄存量市场份额42.60%，增量市场份额15.57%，存量、增量均位居四大行第一位；大力营销个贷业务，重点做好住房贷款和个人生产经营贷款，同时不断优化信贷结构，力求个贷业务实现新突破；抓个人理财业务营销，有效地改善了业务发展结构；加强个人优质客户维护，切实做好联动营销，加大优质客户存款在全行存款中所占比重。

二是全力营销法人优质项目，提升业务经营效益。围绕县内重点项目、优质客户展开综合营销，全年开展了成渝高铁客运专线建设、人民医院综合大楼建设、都英羽绒、隆桥化工

等重点客户、重点项目的营销和服务工作，储备信贷项目金额达6亿元；加强事业法人、学校、医院的拓展和支持力度，全年重点支持了人民医院综合大楼架建设项目融资800万元，四川省隆昌都英羽绒有限公司1784万元，四川省隆昌龙鹏羽绒制品有限公司流动资金贷款818万元，四川省汉通膜业有限公司795万元，隆昌山川精密焊管795万元；积极寻找新的业务突破点，大力拓展电子票据贴现业务，截止3季度末已累计办理电票贴现9700万元，成为全国第二个机构、全省首笔电票业务开办行。

三是全面深化“三农”金融服务，积极承担社会责任。今年我行顺利完成三农金融事业部制改革的评估验收工作；按照农村支付结算“讯通工程”的相关要求，积极布设惠农卡助农取款服务点，在全县19个乡镇(含古湖街道办)365个行政村设立惠农卡助农取款服务点187个，安装并激活转账电话187台，实现了全县辖内19个乡镇金融服务全覆盖；大力开展“三农”信贷营销，重点对营销农业产业化龙头企业提供信贷支持；稳步推进惠农卡及农户贷款业务，进一步抢占和巩固了农村市场，提高了市场份额。

四是积极探索工作方法，促进中间业务发展。大力营销代理保险市场，业务发展从量上实现了新的突破，截至3季度末，已实现了保险手续费收入351万元，完成年度计划的67.8%；大力营销投行业务，积极寻找潜在客户资源，不断拓宽客户覆盖面，实现了投行业务零的突破；大力推进电子渠道建设，积极营销电子银行产品，全行年累计电子渠道交易笔数达126万笔，累计交易金额13.25亿元，同比增长了98.13%；自助设备总量26台，特约商户□pos□转账电话分别达到51户、60台、1304台，自助设备迁移率达81%。

五是积极推进信贷精细化管理，进一步提升信贷管理水平。认真做好全行贷款发放支付及到期贷款的现金收回工作，加大对优良客户支持及潜在风险客户退出力度，完善和强化担保管理，提高第二还款来源保障能力及风险抵御能力，确保

信贷资产质量。

(三)坚持严格管理，加强合规文化建设。始终坚持从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。一是狠抓合规文化教育，提高合规管理意识。深入开展合规文化宣讲教育，在全行范围内开展“合规文化大讨论”活动，将合规文化建设与“案防制度落实年活动”有机结合起来，树立合规管理和合规经营理念。二是集中开展“学规定、强素质、作表率”与《员工违反规章制度处理办法》“两项教育活动”，切实增强了反腐倡廉能力。三是着力抓好员工与他人非正常资金往来的治理、重点机构专项治理活动。四是认真开展基础管理提升年、案访制度落实年、安全管理行活动、合规文化建设、三化三铁创建活动，引导、督促广大干部员工全面正确履行岗位职责，严格按制度规范经营管理和业务操作行为。

(四)加强管控，深入推进党建工作。一是大力推进合规文化建设，全面增强内控管理能力。建立健全激励机制，制定、分解、落实年度综合业务经营计划，加大主要指标执行情况考核力度，实行重点业务和部分短板指标绩效工资挂钩按季考核，实行机关人员40%绩效考核与网点挂钩，定期到挂靠网点督导业务开展情况；加强干部与员工队伍建设，争创“四好”领导班子，落实民主管理，增强了全行经营活力，提高了整体竞争实力；实人力资源管理基础，积极稳妥有序推进岗位落地工作。二是深入推进创先争优活动。加强党员干部先锋岗建设，树立学习榜样，大力弘扬先进事迹，在全行范围内开展了“五名优秀中层干部，十名优秀员工”评选活动，树立全员和谐奋进、建功立业的信心和决心。三是加强党群建设，促进和谐稳定发展。充分调动、发挥党组织的‘战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，发挥工会的组织凝聚力、号召力，促进全年各项工作顺利开展。获得2011年度全市农行建党90周年歌咏比赛获得团体一等奖，2011年度全市农行“员工违反规章制度处理办法”知识竞赛活动团体一等奖，2011年度全市农行柜面业务技术练兵比赛团体第二名。1个网被中华全国总工会授予“全国五一巾帼标兵岗”称号；1个网

点通过银行业协会“文明规范服务百佳示范单位”验收，1人被省分行党委表彰为优秀共产党员、1人获省分行“2011年度建功立业标兵”。有效地调动了广大干部员工的集体意识和团结精神，促进了业务工作的开展。

(五)坚持清正廉明，发挥表率作用。切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从严治的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行分行党委提出的“三要三不”、“五个表率、五个力戒”和“约法三章”。珍惜自己的岗位，珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

工作总结农行篇二

一、单项选择题(0.5×70)

1. 下列属于重要空白凭证的是()。

a. 企业债券

b. 旅行支票

c. 汇票

d. 定额存单 2. 下列属于有价单证的是()。

a.存单

b.国库券

c.存折

b.销毁前，必须填制“有价单证和重要空白凭证销毁清单”，由分管行长签署意见，报上级行批准后，登记“重要空白凭证、有价单证及其它有价值品保管使用登记簿”，办理出库。

c.销毁时，应由内控合规部门、运营管理部门、库房管理部门和保卫部门共同负责监销。

d.销毁后，填制“有价单证和重要空白凭证销毁表”，记载销毁情况。销毁表及销毁清单作会计档案保管15年。

4.（）纳入表外科目核算，定期进行表外科目账户与实物核对，确保账实相符。

a.空白票据

b.现金

c.贷款

d.存款 5.（）是投资者指定的用于储蓄国债资金结算的个人结算账户，现为借记卡主账户或活期结算存折（必须为凭密、通兑存折）账户。

a.个人结算账户

b.资金结算账户

c.个人储蓄账户

d.资金储蓄账户

1 6. 基金的《交割单》为客户交易确认凭证，系统对《交割单》的保留期限为交易确认后（）。

a□一年

b.两年

c.三年

d.五年 7. 基金业务，操作员在受理客户账户及交易类交易时，须提示客户在每次申请交易的（）后打印交割单。

a□一个工作日

b.二个工作日

c.三个工作日

b.三

c.二

d.一

9. 定期定额赎回的约定日期为每月（）日，约定日遇非基金开放日顺延到下一个基金开放日，顺延不跨月。

a□1-26

b.1-25

c.1-30

b.5年

c.3年

d.2年

11. 因客户账户内基金份额不足，导致系统连续()个约定赎回日赎回不成功，系统将记录客户违约一次。

a□1

b.2

c.3

d.4 12.电子国债开户、销户□□□a□不允许代理

b.允许代理，须出示委托证明及代理人和被代理人的身份证件

2 13. 系统每次最多接受()只基金的定期定额业务修改申请□a□1

b.2

c.3

d.4 14.基金销售风险等级测评结果默认有效期为()。

a□3月

b.6月

c.1年

d.2年

b.2个

c.1个

d.无数 16. 储蓄国债发行期内可以购买金额为□□□a□50元的整数倍

b.100元的整数倍

c.500元的整数倍

c.必须在原冻结网点办理，并且与冻结交易一一对应

b.客户需已完成基金签约和智能定投签约，并已开通所申请基金ta账户

c.对同一只基金来说，普通定投申购和智能定投只能选择开通其中一种

d.智能定投标准投资额为人民币1000元（含），申购金额阶梯为100元的整数倍

3 19. 支付方式为（）的只允许投资者本人办理，不能代理兑付□a□密码

b.证件

c.预留印鉴

d.密码和证件 20. 通兑的凭证式国债损坏换发，允许在（）办理。

- a. 全国任一网点
- b. 同一一级分行下任一网点
- c. 3同一二级分行下任一网点
- d. 原购买网点

21. 在《凭证式国债收款凭证》、密码和印鉴同时挂失时的后续处理顺序为（）。

- a. 先凭证，再密码，后印鉴
- b. 先密码，再凭证，后印鉴
- c. 先密码，再印鉴，后凭证
- d. 先凭证，再印鉴，后密码

22. 柜面签约自动理财时，签约时间需遵循网点的营业时间。签约需要（）授权。

- a. 1+0
- b. 2+0
- c. 3+0

23. 理财产品购买时，对公客户仅支持（）交易。

- a. 开放日规定时间
- b. 开放期二天（含）
- c. 开放期三天（含）

d.开放期三天以上 24. 定期保证金账户允许（）。

a.部提一次

b.部提二次

c.部提三次

d.部提多次 25. 保证金合同账户无（）时才能销户。

a.追加账户

b.凭证账户

c.结算账户

b.5 万元

c.10万元

d.起存金额 27. （）是指银行机构通过空白票据管理、票面审核、查询查复等措施，4 防范票据伪造、变造和克隆等诈骗行为。

a.人民币鉴别

b.票据鉴别

c.人民币反假

b.特种转账凭证

c.交易凭证

d.转账凭证

29. 空白票据集中入库统一管理。（）凭证由具有承兑审批权机构集中入库管理。

a.现金支票

b.空白银行承兑汇票

c.转账支票

d.银行汇票

30. 空白票据交回及作废的，剪去右下角并加盖（）戳记，作当日传票附件。

a.作废

b.附件

c.办讫

b.勾稽关系

c.是否真实

b.大额支付系统

c.国库信息处理系统

d.银行卡子系统

33. 收到银行承兑汇票查询，将查询要素与留底的汇票卡片一一核对。收到传真方式的查询，将汇票的（）传真给查询行。

受理查询的过程中如发现疑点，及时提醒查询行。

a□第一联（卡片）

b.第二联

c.第三联

d.第四联 34. 发出查询及查复须经（）审批。

5 a□网点主任

b.运营主管

c.大堂经理

d.客户经理 35. 注册企业网银渠道交易码是（）。

a□5003

b.5004

c.5009

d.5010 36.客户领取密码信封和空白k宝，并成功完成下载证书后，需向注册行申请办理（）业务方可正常使用。

a□申请证书

b.补办证书

c.激活证书

d.挂失/解挂证书 37. 客户证书由于到期或其他原因导致无法

正常使用，可以向注册行申请（）业务。

a.申请证书

b.补办证书

c.激活证书

d.挂失/解挂证书 38. 客户证书丢失或出现其他紧急情况，需要临时冻结证书时，注册行可以为客户办理（）业务。

a.申请证书

b.补办证书

c.激活证书

d.挂失/解挂证书 39. 查询企业网上银行注册客户信息的交易码是（）。

a.5036

b.5037

c.5038

d.5039 40.客户开通代付业务，《中国农业银行网上代付服务协议》银行方由开户行负责人签章，并加盖银行（）章。

a.行政

b.业务办讫

c.凭证受理

d.业务专用 41. 修改企业网上银行代付业务不需要提供（ ），其他资料的提供、审核、保管以及操作流程比照开通代付业务的要求执行□a□电子银行业务申请表（企业）

b.法定代表人有效身份证件的复印件

c.经办人的有效身份证件的原件及复印件

6 d.中国农业银行网上代付服务协议

42. 企业网上银行开通代收业务的交易码是（ ）。

a□5020

b.5021

c.5022

d.5023 43.现金管理客户开通企业网上银行现金管理功能后，客户的相关分支机构（子公司）或关联企业还需进行（ ）。

a□账户绑定

b.账户添加

c.账户授权

b.补录经办行

c.转汇行

b.补录经办行

c.转汇行

d.注册行 46. 企业消息服务业务签约交易码是（）。

a.3381

b.3382

c.3383

b.二级分行

c.一级分行

b.二级主管

c.三级主管

b.定期存单

c.凭证式国债

b.车贷宝

c.存贷通

d.卡捷贷

7 51. 网点管理员发现自助设备长短款，当日在《运营集中监控平台》系统中填写，经运营主管审批后进行挂账处理，在清机日起（）个工作日内完成查找工作。

a.1

b.2

c.3

b.每月，每季，每月

c.每月，不定期，每季

d.每月，每季，每季 53. 贷款放款交易打印制式借款凭证（五联），由信贷部门打印凭证的（）部分，柜员激活放款后打印（）部分。

a.下半，上半

b.上半，下半

c.上半，上半

d.下半，下半 三十九批优化后，放开了必须在开户网点进行冻结扣划的系统限制，允许有权机关在（）集中冻结、扣划（）内任意网点开户的个人账户资金。

a.指定网点，同一省市分行

b.指定网点，同一辖属机构

c.任意网点，同一省市分行

b.6个月

c.一年

d.二年 56. 客户卡折已经销户或休眠，但仍持有国债，当客户使用无效卡折兑付国

8 债前，柜面可通过“51401 国债结算账户管理”交易，选择

() 操作，为客户电子国债关联新结算账户。

a.原卡异常更换结算账户

b.更换结算账户

c.解除结算账户

d.国债异常更换结算账户 57. 客户已用 15 位身份证的客户号进行了基金签约，若再用 18 位身份证的客户号进行签约，就不能签约。柜面上可通过 50403 基金异常更换结算账户交易，通过 15 位身份证或 15 位身份证的客户号查出客户的签约情况，然后选中 () 交易，输入 18 位身份证客户号对应的卡，即可完成15位身份证升级为18位身份证，客户签约成功。

a.换卡

b.换客户号

c.换身份证号

d.既换卡又换客户号 58. 客户购买基金后，由于用户卡号挂失换号，导致挂账（基金在同一网点申购）。网点可通过 () 查询，直接通过该交易下方“销账处理”对该笔挂账进行转入客户卡号销账处理。

a.62245过渡户挂账

b.50000客户基金查询

c.62400 客户资金挂账登记簿管理

d.50400基金签约管理 59. 查询查复业务原则上应在 () 小时内

回复。16:30之后收到查询业务当日确实不能回复的，可在次日（）之前回复。

a. 1小时，9:00

b. 1小时，10:00

c. 2小时，9:00

d. 2小时，10:00 60. 网点受理岗用户可以（）自身发起的任务，主动撤销需主管进行嵌入式授权。

a. 主动撤销

b. 被动撤销

c. 系统撤销

d. 手工撤销

9 系统上传财政支付业务时，收、付款人账号均为同一机构，业务类型应选择（）。

a. 对公汇款

b. 支付行内通存

c. 行内通存转账

b. 两种

c. 三种

b. 贷款合约号

c.账户名称

b.业务挂起

c.业务撤销

b.经营行行长

c.支行客户部负责人

d.放款中心放款审核岗

b.记账凭证

c.存款凭条

d.汇款凭证 67.发现假币必须由（）名以上业务人员同时认定后予以收缴，并向客户说明情况，追查来源。

a□1

b.2

c.3

d.4 68.对盖有“假币”戳记的人民币纸币，经鉴定为假币的，由（）予以没收。

a□中国人民银行分支机构

b.收缴单位

c.鉴定单位

d.营业网点

b.原面额的一半

c.不予兑换

d.原面额的四分之三 70. 内部票币兑换适用于（）。

a□对外营业机构

b.现金中心

c.挂靠金库的营业机构

d.分支库

二、多项选择（1×40）

1. 保证金开立的账户类型为（）。

a□保证金账户

b.凭证账户

c.追加账户

d.合同账户 2. 保证金账户只能在账户状态（）时才能销户。

a□正常

b.无冻结

c.无封户

d.清息 3. 储蓄国债计息方式有（）。

a.固定利率

b.固定期限

c.利随本清

d.定期付息 4. 基金交易手续费包括（）环节的手续费。

a.认购

b.申购

c.赎回

d.转换手续费 5. 储蓄国债的特殊业务包括（）。

a.电子式国债非交易过户

b.国债交易介质管理

c.凭证式国债密码及支控管理

d.凭证式国债凭证管理 6. 必须到原开户网点办理的凭证式国债业务有（）。

a.修改支控方式

b.修改通兑标志

c.司法冻结

d.支取兑付

b.因业务需要须进行凭证版式变更，原凭证作废

d.因业务系统不再支持该凭证收、发、存、用的自动核算 8. 重要空白凭证调拨和领用应遵循的原则是（）。

a□重要空白凭证调拨业务必须遵循“根据指令，见单调拨”的原则

b.调出凭证应遵循“先记账，后出库”原则

c.调入凭证应遵循“先入库，后记账”原则

d.库房人员管理应遵循“不相容岗位相分离”原则 9. 票据合法性审核要求包括（）。

a□是否是统一印制的凭证，是否到期

10. 汇票（包括银行承兑汇票、商业承兑汇票和银行汇票）主要审核防伪点包括（）。

b.底纹采用彩虹印刷、微缩文字、变形曲线等防伪印刷技术

d.号码采用棕黑色渗透性油墨印制，号码正面为棕黑色，背面有红色渗透效果

11. 助学贷款是指农业银行各分支机构向正在接受高等教育的全日制本、专科学生（含高职学生）、研究生及攻读第二学士学位的在校学生发放的、用于（）的人民币贷款业务。

a□学生创业

b.支付学费

c.支付住宿费

d.基本生活费 12. 个人自助循环贷款业务流程包括：（）
等□a□签订合同

b.柜台取款

c.柜面放贷

d.合约变更

13. 网点在办理吞没卡领取业务时，必须核对持卡人相关资料，符合（）条件可以领取卡片。

a□持卡人有效身份证件上姓名与卡正面姓名字母或客户背面签名一致

b.持卡人持本人有效身份证件并通过卡片密码验证

c.代理领卡的，需出具领卡人、持卡人有效身份证件，并通过卡片密码 验证

d.能够确认持卡人身份的其他法律认可的证明方式视同有效身份证件 14. 个人家庭客户办理智付通的准入条件是：（）。

a□有合理的经营计划或稳定的经营收入

b.有合法的营业证明

13 c.具有完全民事行为能力, 有合法有效的身份证明

d.具有能提供房产证明的自有房产 15. 贷款利息包括（）。

a□正常息

b.罚息

c.复利

d.罚款 16. 贷款账单上的利息类型分为()。

a□欠息

b.应收 c.已收

d.核销

17. 在nbos系统中，根据条件查询多笔业务信息时，业务应用、
()四个条件为必输项，其他条件可选输。

a□金额

b.当前历史标志 c.起始日期

d.终止日期 18. 查询查复业务信息查询交易支持（）机构查
询。

a□发起行

b.交易行

c.代理行

d.信息转中心的业务 19. 业务撤销包括（）和（）两种撤销
方式。

a□主动撤销

b.被动撤销

c.系统撤销

d.手工撤销 20. 电子验印流程中，手工验印通过后需用户复验的，有权限复验用户包括（）、网点生产管理岗、（）。

a. 网点受理岗

b. 网点复验岗

c. 网点复核岗

b. 已用xxxx笔撤销

c. 撤销柜员号

d. 业务序号22.07b8交易需在a网输入（）、（）、交易金额、（）。

14 a. 原记账日期

b. 柜员号

c. 原记账传票号

系统收费

c. 现金收费

b. 理赔贷款类

c. 多个收款方账户

d. 单一收款方为农行账户 25. 现金收付必须坚持（）原则。

a. 收入现金先收款后记账

b.收入现金先记账后收款

c.付出现金先记账后付款

d.付出现金先付款后记账 26. 收付现金必须要（ ），做到现金实物与记账凭证或现金事件单核对相符。

a□点捆

b.卡把

c.核准封签

d.散把点数

27. 以下哪些人员，必须取得中国人民银行统一颁发的《反假货币工作人员资格证书》。

a□办理现金业务的临柜人员

b.现金清分人员

c.运营主管

b.要做出鉴定结论

c.鉴定后应出具中国人民银行统一印制的《货币真伪鉴定书》

d.加盖假币鉴定专用章和鉴定人名章

29. 以下（ ）假币，应当面以统一格式的专用袋加封。

15 a□假人民币纸币

b.假人民币硬币

c.假外币纸币

d.假外币硬币 30. 统一格式的假币专用袋，需标明□□□a□币种

b.券别

c.面额

d.冠字号码

b.收回持有人的《假币收缴凭证》

c.盖有“假币”戳记的人民币按损伤人民币处理

d.按照面额兑换完整券退还持有人

32. 对盖有“假币”戳记的人民币纸币，经鉴定为假币的，以下哪些说法是正确的（）。

a□由鉴定单位予以没收

b.由鉴定单位向收缴单位和持有人开具《货币真伪鉴定书》

c.由收缴单位开具《假人民币没收收据》

d.由鉴定单位开具《假人民币没收收据》

b.由鉴定单位收回《假币收缴凭证》

c.由收缴单位收回《假币收缴凭证》

d.由收缴单位退还持有人

34. 对收缴的外币纸币和各种硬币，经鉴定为假币的（）。

16 a.由鉴定单位将假币退回收缴单位依法收缴

b.假外币纸币 c.假外币硬币 d.假人民币硬币

36. 现金整点流程包括（）。

a.挑净

b.点准

c.捆扎紧

d.墩齐 37. 有关现金整点说法正确的是（）。

a.细数未点清前不得将原捆把的封签、腰条丢毁

b.不得与其他票币调换或混淆

c.现金整点必须两人以上在场，做到一把一清、一捆一清，并在有效监控范围内进行

d.现金整点过程中不得发生收付、交接行为，严禁单人或无监控、超监控范围整点现金。

38. 对兑换的残缺、污损人民币硬币，柜员应（）。

a.应当面将带有本行行名的“全额”或“半额”戳记和柜员名章加盖在票面上

b.退还持有人

17 c.当面使用专用袋密封保管

d.在专用袋外封签上加盖“兑换”戳记

39. 对兑换的残缺、污损人民币硬币，柜员应a“假币”戳记

b.带有本行行名的“全额”或“半额”戳记

c.柜员名章

d.“兑换”戳记

40. ()是vms中设置的非操作用户。

a解款员

b.管库员

c.清分员

d.提解员

三、判断（0.5×50）

1. 保证金账户可作为结算账户使用，可出售支付结算凭证。

() 2. 保证金账户销户时，资金只能转账转出；当转入账户类型指定结算账户时，结算账户与保证金账户必须属于同一客户号。()

3. 保证金专项用于所担保业务项下的债务履行，不得挪用，出资人不得自由使用。()

4. 当同一时间需要开立多个保证金账户时，如开户要素完全相同，可以填制一份《开立 / 变更保证金账户申请书》并在备注栏说明，《开立 / 变更保证金账户申请书》随第一笔开

户传票装订。（）

5. 保证金冲正业务一笔冲正交易只能调整一个分户及其明细。必须按照“先处理贷方红字或借方蓝字业务，再处理借方红字或贷方蓝字业务”的顺序做冲正交易。（）

6. 补打凭证上的受理日期不作为实际交易日期的依据。（）

18 7. 电子式国债进行强制兑付的兑付面额最低为100且为100的整数倍，产生的兑付手续费，从兑付所得金额中扣收。（）

8. 用于基金交易的借记卡，挂失补办后由系统自动建立与基金账户的对应关系。（）

9. 客户购买电子式国债前必须先开立电子式国债账户，系统会自动生成债券账号。（）

10. 凭证国债密码挂失可以代理。（）

11. 同一个客户在农业银行可以开立多个电子式国债账户。（）

12. 处于发行期的基金，系统不受理分红方式修改。（）

13. 储蓄国债只能使用个人人民币活期结算账户，包括军保卡、武警军人保障卡。凭证式国债还可使用现金购买。（） 14. 基金业务允许跨省市交易。（）

15. 个人客户办理理财签约信息变更时，应持本人有效身份证件及在我行开立的个人结算账户（仅限于借记卡或凭密支取的结算账户存折）到原签约营业机构办理。（）

16. 开通自动理财功能的客户均需签订《自动理财账户服务协议》，一个账户同时只能签约一种自动理财产品。（）

17. 已进行理财产品认购预约的客户，在募集期内进行理财产品认购交易时，首先使用预约额度，认购金额可低于或超过

预约金额。（）18. 网点权限是指各网点仅能根据上级机构设置的网点权限销售风险等级与网点零售产品授权等级相匹配的个人理财产品。（）

19. 对公客户按单位账户进行理财业务签约，在开户行所在省内的任意营业

19 机构按客户号进行签约。（）

20. 有价单证上应印制号码，按号码顺序发售和使用，不得跳号。（）21. 有价单证的票样和暗记是鉴别有价单证真伪的重要依据，要比照现金妥善保管。（）

22. 合作方书面声明无需退回的代理重要空白凭证可以销毁。

（）23. 重要空白凭证库房管理员可以兼任凭证记账岗位。（）

24. 营业终了网点已领用但尚未使用的重要空白凭证，应集中装箱加锁入库保管或入柜员现金箱保管。（）

25. 结算印章应与票据和结算凭证共同保管。（）

26. 业务管理部门权属证书管理员允许进入重要空白凭证库。

（）27. 对于因业务需要必须开展而暂时无法自动核算的，应通过表外账户进行手工核算，并设立“重要空白凭证、有价单证及其它有价值品保管使用登记簿”进行相关登记。（）

28. 出售空白支票前，加盖开户行全称和开户人账号，业务忙时可交由开户单位自填。（）

29. 结算账户撤销时，要求客户将未用的空白票据交回银行；客户未按规定交回的，要求其出具有关证明，造成损失的，由客户和银行共同承担。（）30. 出票行审核票据提示付款人签章是否真实、有效和规范；持票人为个人的，审核其身份是否真实、合法。（）

31. 柜面为客户办理申请证书、补办证书业务后，打印密码信封后，柜员将密码信封当面交给客户并告知其根据密码信封中的参考号和授权码，由柜员将证书下载到空白k宝中。（）
- 20 32. 行内有关部门查询企业网上银行业务应提供查询申请书，查询申请书必须有部门负责人签章并加盖部门公章。（）
33. 法定代表人本人亲自办理企业网上银行业务时，不需要提供《法人授权委托书》。（）
34. 发放个人贷款，执行31100贷款放款交易成功后，柜员在《贷款发放通知单》上签字并加盖业务办讫章。一联附在借款凭证第三联后作附件；一联交给客户。（）
35. 普通个人贷款是指柜面操作流程没有特殊规定的一般性贷款，包括个人住房贷款、个人消费贷款、个人经营性贷款、个人小额信用贷款等。（）系统信贷资产业务中超期账单选择根据账单还款时，必须按照账单顺序还款，先还完所有超期账单才能进行正常账单的还款。（）
37. 贷款展期是指借款人生产经营和财务状况出现严重问题不能按期归还贷款，经借贷双方协商一致、担保人同意，于贷款到期前延长原借款合同期限的行为。（）
38. 委托贷款是由委托人提供资金，银行根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放、监督使用并协助收回的业务。银行作为受托人承担贷款风险。（）
39. 一笔贷款可建立多个自动提前还款合约，对应关联多个自动提前还款结算合约卡或折。（）
- 三十九批优化后，冻结成功后，解冻、续冻、扣划等后续处理仍然只能在原冻结网点操作，不能跨网点操作。（）
41. 办理开立账户业务，开户申请书银行审核意见栏内不需要

填写科目号。

21□□

42. 客户开立单位结算一般存款账户不需要提供机构信用代码证。（）系统来帐业务退回流转规则中，若原发起用户不在线，网点端是将业务随机分配给在线的有权限用户，若有权限用户均不在线，则退回作业中心。（）

系统中，网点根据条件查询来帐多笔业务信息时，机构号默认本网点机构号，且可修改。（）

5□07b1交易操作用户完成。（）48. 柜员在办理柜面现金业务时，必须在客户视线内进行。（）49. 对假人民币纸币，应当面在假币正面加盖“假币”戳记，背面不需要加盖。（）

50. 盖有“假币”戳记的人民币按损伤人民币处理。（）

工作总结农行篇三

提供的关于工作总结的文章，希望对大家一定的帮助。更多关于述职报告的文章内容尽在本站. 时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一周。回首这走过的一周，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。一周以来我心中最大的感受便是要做一名合格的xxx不难，但要做一名优秀的xxx就不那么简单了。我认为：一名好的xxx不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的xxx需要学习的东西还很多很多。

思想修养

1 议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如

何能的好一些。

不知道从什么时候开始，回想一周的工作仿佛日子过了一整年。周一的事情像是发生了很久很久。实习生都散了，但小朋友还是很努力的做好日常工作，虽然下班及时。

乔米自西塘归来，就“支付宝”马不停蹄地打了一周的电话，从周日到周五，今天下午终于把事给办了。这种精神真是令人敬佩不已。要向乔米学习这种持之以恒、坚持不懈的精神。乔米做销售绝对一把手。最后今天乔米语重心长的跟我说了句总结：同样10点半给你打电话，第一天睡了，第二天居然在喝酒。

饭局。自认为要长长见识，不要连洗手间门往哪里开都搞不清规律。其实饭局是个挺是非的事儿。不管您信不信，反正我信了。没有免费的午餐，警钟长鸣。该听听，该说说，该吃吃，该敬敬，该喝喝，该晕晕，该吐吐，该撤撤。如果不接触，我想以后也不会怎么样，顶多像我家老太太一样吧；如果接触了，以后也不会怎么样。但尝试却是现在最该做的事，至于包装自己不能急功近利。

3、学习的能力

这些天，一直在看《一分钟销售》，将书中所讲与自己的实际经历相结合，感觉获益很多，销售的目的、沟通的方式、销售前中后所应注意的问题，都让我受益匪浅。

二、电话销售

1、电话销售的最终目的是约见。

2、感觉电话销售的最大难度还是在于如何在短时间内吸引别人注意、引起兴趣。

3、话术，也是我要解决的一个问题。

4、如何提问，把别人引入到我的销售目的上去，尤其是在别

4 人不太愿意接受这种推销电话时。

总结我这段时间电话销售中出现的问题，主要集中在：

1、电话一开始就喜欢暴露我打电话的目的，一上来就是直接介绍公司和个人，结果屡遭拒绝。

2、没有在开始时争取别人给予时间的意识，结果在中途导致别人不愿意继续听下去。

这个学期又过去了，用时光飞逝来形容一点都不为过。下面是

第一周的工作结束了。我要求她们周五下午下班前把一周的工作总结给我e过来。看过之后，我很震惊。她们做的离我期望的差得太远。如果，打分的话，满分10分，一个打3分，一个打0.5分。这就是我的感觉。

工作任务我给她们写了，但没有和她们解释清楚，她们也没有问。虽然我说了，有任何问题都可以问，但她们没有问。她们每天从早晨到晚上，非常安静地坐在计算机前，工作。七天完成的任务，最多的那个我一上午就可以做完。另一个做的事情，我一个小时就可以完成。我当初设想的偏差是50%，但现在看来能高达95%，我真的是没有想到，所以我会用震惊来表达。回到中国还要经历一次又一次的culture shock!难怪有海龟回来一段时间后要去看心理医生。

我招的这两个人都是中国重点大学的毕业生，而且都有几年的6 工作经验。怎么会是这样?我和老公讲，老公说这很正常。他曾经说过一句名言：中国科学院的博士生们没有科学精神。

这一句看似笑话的话，其实反映了一种工作文化。老公说，你要不停地、非常实际地去问，干得怎么样了？你打算如何做这件事？做到哪里了？他说，在中国培养的这些人，主动性、独立性都非常差，而且非常不负责任。

说说我让她们做的事情吧，很简单，追踪国内国际儿童图书出版社，儿童图书出版商的情况。学中文的负责国内追踪，学英文的负责国际追踪。学英文的还是从中国培养外交官的学校毕业的，专业是英语。她们都做过图书编辑。我实在弄不明白这么简单的事情，怎么会这样？困惑！结果，国内出版社只找了10家，且有5家是做成人图书的出版社，我周一要问一下，为什么要把成人图书出版社列出来？国际的，只找了三家，寄给我两家，没有评价，没有整理，只是一个copypaste的东西。其实追踪出版社出版商的情况，对她们自己了解这个行业是非常有好处的。

工作总结农行篇四

:一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

(1) 每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

(2) 文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

在行政部经理may的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

:认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的

工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、日常接待工作:接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

2、物资管理工作:制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

3、文件管理工作:根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、人事档案管理工作:将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。

5、招聘工作:查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。

6、商务会议及展会行程安排工作:制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作:办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月结费用。

一周工作总结范文(2) 的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

9、协助工作:协助部门经理做好公司季度及年度活动的组织

和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

1、行政部门经理may的指导:学习正规化的文档管理、规范的公文写作、灵活的接待技巧、公共关系中的礼仪形象等。

2、单证部门经理林禄文的指导:学习基本的外贸知识、国际快递的运费核算及成本控制、基本的网络维护及电脑方面知识、复印机和打印机的保养及维修。

3、船务部门经理常虹的指导:英文软件及的提供，还时刻提醒我加强英文的学习及锻炼等。

4、设计部门经理jacky的指导:photoshop的正确使用及公司存档文件的简单封面设计。

5、业务部门经理echo的指导:学习echo在工作中有条理处理事情的方法。

6、财务部同事的指导:费用申请单的规范填写、存档文件的正确装订方法。

7、外贸业务员ally和lilian的指导:对外邮件in&out的整理及归档方法，加强英文阅读能力。

8、总经理陈小姐的指导:internet的广泛运用，用心做好每一件事。

9、董事熊先生的指导:认为是对的事情，就放胆努力去做，就算最后没有成功也没关系，至少曾经努力过。

行政助理对于我来说是公司赋予我的一个新的挑战以及肯定，希望能通过近2个月内的学习，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢##的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

20xx年我将以一个崭新的面貌投入到今后的工作中，同时也希望能和公司一起成长，共同进步！

工作总结农行篇五

转眼一周就已经过去，我也来公司一周了，现在又是新的一周的开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年的计划。首先在此我得非常感谢领导及同任对我工作的支持与帮助，谢谢！谢谢大家！

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，可能这也是我最初入这行的初衷吧。刚开始工作的时候真的很没有信心，很迷茫什么都不懂不知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，天天拜访和宣传，业绩不但没有上升多少，反而还会下滑，在此我也很感到惭愧，愧对了领导、主管对我的栽培。

其实做我们这一行我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向，到时还

望大家多多指点。虽然在这半年的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

在这新的一周里，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法增进和客户的关系；2、在完成目前我们已有产品的销量同时来开发出一些新的产品，以“有医院的地方就有我们的品种”为目标前进；3、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在新的一周里领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力吧，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

在此也祝愿领导和各位同仁在这新的一周里工作顺利，全家身体健康，万事如意。

谢谢大家！

工作总结农行篇六

年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来**支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在**支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，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，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。