

银行社会实践自我鉴定 银行客服个人总结报告(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行社会实践自我鉴定篇一

两年来我将关爱体现在生活最小细节中把真情融入工作每一环节里从爱心出发相互理解真心相待赢得了员工尊敬和认同这是我人生最大财富！我骄傲是公司最友爱团队我自豪我是优秀团队中一员！

所谓团队单纯理解为特定范围一群人而应是大家同一目标声音一起努力团体这一团体是否团结是否有凝聚力是否有相互学习、知识共享决定了团队战斗力它是影响(20__年度医生年终总结)单位或部门发展关键因素之一。

“众心齐泰山移”我深知：无论多么优秀管理人员其个人能力是有限而众人智慧是无穷怎样去设计客服中心内部文化激发每一位员工爱岗敬业、积极向上工作热情创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队让每员工具有归属感和职业自豪感这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求境界和竭力奋斗目标。

×号在公司团队建设中是难度系数最大单位中心员工年龄差别大用工方式不统一薪酬待遇偏低工作烦琐压力大个人素质要求高而且在工作中经常不被理解遭遇委屈是家常便饭“客服中心是防火墙话务员是灭火器”这是×号日常工作真实写照常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心对内是克服困难中心”事实确如此面对现状如何在这种情况下舒缓员工压力？怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生负面影响？通过样方

式和途径去激发员工工作和学习热情增强员工对岗位认同感对企业忠诚度是我常常思考和需解决实际问题。

管理是观点是服务更是艺术激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割客服中心激励工作具有人力资源管理共性也有它特殊性大家都知道无论任何单位发展都离不开全体员工创造力和积极性虽然物质激励仍然是衡量员工自身价值重要指标但事实上在特定环境下精神激励作用在一定程度上超出了物质奖励意义我认为：有激励就有动力有期许就有冲刺有认同就会产生归属感两者之间是作用力与反作用力关系基于这个观念在×号日常管理中我将激励措施面向所有员工我关注每个员工一点一滴进步表现量体裁衣灵活运用一张满意笑容赞许眼光一句肯定话都会员工“温馨服务天天进步”动力重视员工欣赏员工塑造员工点点滴滴积累就形成了团队合力保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标顺利完成。

我常常告戒和勉励同仁：面对市场面对客户所呈现必须是最好的已与电信溶为一体站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理量化绩效指标营造了公平、公正、公开考核氛围

标杆要定位管理要精细指标要量化评价要公允这是我对客服中心日常管理工作简单概括。

以正面引导为主大胆执行分公司绩效考核精神结合中心实际针对不同岗位进行了分工分别制定了岗位职责给每一员工下达了绩效考核指标设置优质服务明星岗在细化、量化员工工作任务同时提出工作具体要求和标准使每个员工对应承担职责做到心中有数客观评价公平看待他人最大限度发挥员工工作积极性营造了积极向上、争先创优竞赛氛围。

银行社会实践自我鉴定篇二

今年以来，全行个人金融业务认真贯彻落实省、市行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现了良好的发展势头。

一、20年个金工作成绩显著。

回顾20年，在外部经营形势复杂多变的情况下，全行上下坚定信心，扎实工作，全行各项业务经营保持快速健康发展，特别个人金融业务为全行的业务发展作出了较大的贡献，个人金融业务各项指标呈现快速发展态势。

一是个人金融资产增势迅猛。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，制定项目攻关计划，实现批量业务拓展日常化。

同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额44935万元，同比增加20482万元，同比增幅为83.8%。其中：储蓄存款增加17380万元，在08年较快发展基础上保持一定幅度增长，同比多增964万元；销售基金14079万元，同比增幅为289%；销售人民币理财产品10355万元，同比增幅为588%；销售保险3121万元，同比增幅为7.1%。

二是个人信贷业务跨越发展。坚持抓住住房开发贷款龙头，关注全县土地拍卖信息，加强与国土、规划、建设等部门联系，在对全县20多个项目筛选基础上，重点营销、项目，通过省行审批额度1.74亿元，开发贷款较年初净增13900万元。

在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。

同时，抓住房地产市场回暖的机遇，组成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。全行各项个人贷款比年初增加12839万元，比年多增12480万元，其中个人住房贷款增加12093万元、个人消费(含经营贷款)增加2746万元，个人信贷业务增长额占全行年度增量82%，余额占比较年初上升4.5个百分点。年度增量四行占比第二、前三季度一直保持增量市场第一。

三是个人中间业务收入快速增长。为确保个人中间业务收入的快速提升，全行一方面继续加大个人结算业务收入的营销，在全行开展“开卡送好礼，鼠年新惊喜”牡丹卡营销活动，并以信用卡分期付款业务带动客户持卡需求，有效激励持卡人刷卡消费，促进银行卡消费额、发卡量双提升，全年发放牡丹灵通卡17828张，年费收入达到79.5万元、个人结算业务收入达到370万元，同比分别增加28.5107万元，信用卡分期付款业务在启动慢的情况下，全年实现收入30万元，其中四季度实现收入23万元。

另一方面加强对优质客户的维护，积极运用灵通快线、货币基金、第三方存管、存贷通等优势产品竞争和维护客户，做大客户“资金池”。为激发网点柜员和客户经理营销保险、基金等产品的积极性，将“直通式考核”和“销售产品兑换奖品”全部兑现到员工，激发了员工的销售热情。全年实现个人中间业务收入645万元，同比净增316万元，特别是四季度实现收入200万元，为全行利润目标顺利达成贡献作出重要支撑。

四是客户维护能力明显提升。为做好优质客户维护工作，根据市分行贵宾理财中心考核办法，落实行长、分管行长、网点主任和客户经理的日常对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展高端客户的维护工作。11月末，全行个人中高端户数量达到5191户，比年初增加916户，中高端客户资产达到68625万元，占全行资产总额的64.6%。当年新增私人银行客户4户、新增存款4506万元。成绩取得来之不易，存款问题也不容忽视。

1、市场竞争力不强问题依然未能得到根本改观。

一是较多的指标在同业竞争中处于弱势。

二是持续发展的后劲不足，如储蓄存款在一季度排名第二的情况下，二、三季度出现下滑现象。三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高；灵通卡的发卡量，我行不仅排名第四，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。

2、网点的功能作用发挥不理想。表现在：

一是较多指标的网均数在系统内排名靠后；

三是产品交叉销售意识不强柜员或客户经理在向客户营销产品时，往往是就产品卖产品，交叉营销意识不强。

3、大型商贸市场拓展不力。虽然我行对大型商贸市场的部分客户提供了部分金融服务，但工作远远没有到位，表现在：对各类商贸缺乏针对性的产品包装和组合营销方案，对市场的营销缺乏整体的规划和措施，同时，对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

4、中高端客户维护工作还不到位。少数网点对中高端客户维护工作仍然不重视，思想上仍存在偏差，极少数网点主任对支行决策布置落实不到位，执行力有待进一步提升。

二、20年旺季目标任务当季新增储蓄存款33920万元、日均16960万元，季末增量四行占比确保第二；信用卡新增发卡20xx张、代理保险销售1800万元；个人贷款净增7000万元，季末增量四行占比确保第一。市行专业考核确保前三。杜绝案件和重大经营事故的发生。

三、20年工作安排(一)抢抓机遇，促进个金业务再上新台阶
今年，我国经济已经企稳回升，预计今后一段时期我国经济仍将保持平稳较快发展，随着城乡居民收入水平的不断提高，居民投资理财需求也将进一步扩大，这为个金业务发展提供了巨大的市场空间和机遇，全行一定要从可持续发展的战略高度认识和定位个金业务。增强机遇意识和紧迫感，要主动出击、大力竞争，花大力气提高我行的市场份额。支行将加大个金指标问责力度，确保提升市场位次和份额。

(二)开拓市场，夯实个金业务发展基础

结合本地区实际，要重点抓住以下几个方面：

一是优质代发工资市场的营销。确保20年把代发工资渗透率提高至10%。

二是批量储蓄的营销。主要包括拆迁补偿款、企业改制安置费、社保资金、企业年金、公务用卡等。

三是大型专业市场的营销。明年要成功竞争专业市场3个，投放个人经营贷款1亿元。

四是个人住房市场营销。明年要营销两个以上的开发项目，确保每个项目实现按揭贷款目标。

五是个人理财市场营销。20年，个人理财产品销售额要达到1亿元。

在重点做好以上五类市场拓展的同时，还要加强第三方存管市场、个人外汇业务市场、私人银行业务市场的拓展，不断提高客户满意度。

三、转变服务方式，丰富优质客户服务内涵20年是总行确定的“服务年”，我们要充分发挥贵宾理财中心在人员、环境、流程等方面的优势，以专业的客户经理团队、温馨私密的服务环境、高效流畅的服务流程来提高客户的满意度，打造服务品牌。继续实施“客户服务精细化项目”，建立营业网点、客户经理服务检查工作机制，促进服务管理的常态化。

四、加强队伍建设，提升营业网点的竞争能力

要配足配强网点的营销人员，充实客户经理队伍。成立由对公、对私、个贷客户经理组成的专业团队，负责集群类市场的调研分析、上门营销、维护管理，保证我行集群式营销模式的有效实施。对网点管理人员强化经营管理、市场营销、队伍建设、风控管理等方面理论与实务培训；对客户经理强化金融理财师资格、市场环境、营销技能、资产配置、客户关系管理与产品功能培训。通过系统化、专业化的培训来提高营销队伍的业务素质和实战能力。

五、强化风险防范，提高个金业务内控管理水平

在风险防范上，我们要警钟长鸣，全行要注重对客户经理行为动态管理，要定期召开个人客户经理行为动态分析会，全面、及时了解和掌握个人客户经理的日常行为动态，切实加强对个人客户经理的教育、管理，常敲警钟，防微杜渐，筑牢思想道德防线，防范案件的发生。要加强对个人理财业务和各项产品销售的合规性管理，做好客户风险评估、产品风险揭示、业务凭证管理、人员业务培训等项工作。

积极探索建立客户回访制度，对重点业务、重点客户进行回访，对个人客户经理的工作进行评价和监督，防止客户的道德风险和操作风险。要将期房按揭后续抵押、违约贷款、不良贷款和档案管理作为个人贷款风险管理重点。加强合作机构准入管理，坚持落实双人见客、面谈面签、实地看房、换手操作等制度，按项目建立期房抵押登记台账，联合开发企业加大两证及他项权证催办力度，不断提升期房抵押办证率。完善贷后管理，明确职责，加强日常监测督导力度及频度，加快违约及不良贷款的清收处置进度，提升贷后管理工作质量，为个人金融业务的持续健康发展提供良好的经营环境。

银行社会实践自我鉴定篇三

今年，对于我来说有许多值得回味的东西，尤其是在银行客服的工作岗位上，感触就更大了。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，我是这样想的，也是这样做的。这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。以下是我今年的工作总结。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做银行客服后，多问、多学、多练。做为银行客服，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

在我做好自己工作的同时，我也尽我所能帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解

答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

营销是银行客服的主要任务，但是“任务”和“客户”如何来平衡，怎样才能得到“双赢”？这半年来，我领悟到只有像医生一样，对客户做到“望闻问切”，对症下药，即：顾问式营销，只有这样才能获得客户的信赖与支持。

客户的资产比自己的更重要，不能让客户亏损。一旦亏损就会对你产生怀疑，可能要付出十倍、千倍的努力才能再次赢得客户的信任。我在工作中尽其所能全面收集客户资料，将客户姓名、电话、特征、有多少金额的需求、买入产品的时点价格等都记好，归档整理。把需要办理相关业务的人名做标记，逐个打电话提醒客户过来，客户都会配合我及时过来办理。有时候客户还经常会给我带来意想不到的收获。我的客户就是我发射营销信号的“中继站”，他们会用亲身经历把声誉传播开来，为我介绍更多的优质客户。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行客服，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬优点，弥补不足。

在新的一年里，我将一如既往，努力使自己成为一名优秀的银行客服。做好本职工作，与全行员工一起，团结一致，为完成今年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

银行社会实践自我鉴定篇四

20__年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况总结如下，如有不妥，请批评指正：

一、20__年银行业务经营情况

1、各项存款额持续上升

截至20__年月底，我银行自营网点余额达亿元，比20__年底新增万元，活期占比%，比20__年增加了个百分点。截至20__年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20__年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较20__年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至20__年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、商易通□pos商户有新的发展

截至20__年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户户□pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商易通□pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至20__年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率达到%。

6、财务运行情况较好

截至20__年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

二、主要采取的工作措施

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立

品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作

思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

银行社会实践自我鉴定篇五

今年，我 _ 农村信用社安全保卫工作在上级行办和 _ 公安局的正确领导下，认真贯彻落实全 _ 农村信用社案防工作会议精神，紧紧围绕控案防险工作目标，坚持以防为主，以查促防的指导思想，加强队伍建设，强化经警队伍管理，营造了“安全为集体，人人保安全”的良好氛围，在保卫工作中取得了一定成效，实现了年内无安全保卫责任事故的目标。

一、抓思想教育，增强安全防范意识

(一)强化安全责任机制。

抓好防范保安全，强化责任是关键。我县农村信用社从健全组织领导机构入手，严格落实“一把手”负责制，把目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任状，并实行风险责任金专项考核的责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。各分社领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决保卫工作中存在的问题。

(二)强化案防常识学习。我联社严格落实案防知识学习

和教育制度，在每月一次的分社主任例会和会计集中时，坚持安全常识学习和教育，做到了上级文件必学，基础知识常温，基本操作熟知，“四防预案”铭心。经警队员还要单独进行安全保卫方面的技能训练和安全知识的学习，对上级行办通报的案例我们还进行了专项学习。

(三) 强化思想警示教育。

今年来，我联社先后开展湖北 __ 持枪抢劫案、湖南 __ 持枪抢劫案件通报等专项警示教育 6 次，举一反三，结合辖内社会治安形势，整顿思想，抓自查 促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，警钟长鸣。

(四) 强化案防意识教育。

容，进行形式多样的案防教育，取得较好的效果。据统计，活动期间全区以分社(部)为单位共组织学习 24 次，人均学习时间达 10 个小时，组织测试 1 次，同时还针对营业、守库、押送、枪弹、计算机操作及设备安全等方面的安全保卫制度落实情况进行了一次排查整改，整改安全隐患 15 处，坚持“三不放过”原则。通过活动的开展，有力地促进了全员按制度办事、依规程操作的自觉性，增强了全员居安思危的安全防范责任意识，提高了“四防”应急处置能力，为保障农村信用社安全营运夯实了思想“防护堤”。克服了过去“重业务轻保卫，重检查形式轻整改落实，重建制轻投入”的思想认识误区，形成了“花钱买平安，不惜投入保平安”的共识，有效促进安全保卫工作走向业务经营、安全运行并重的良性发展轨道。

二、抓队伍建设，提高安全防范技能

(一) 加强经警队伍建设。

按照 __、__ 公安局和上级行办的要求，我联社今年对经警队伍调整充实，实行建档建册，统一管理。调整保卫人员 __ 人，新增编经济民警 __ 人，经警队员都经过人事和保卫部门的严格审核把关，具备身体健康，政治思想好，文化水平高，工作认真负责，年纪较轻的特点，保证了队伍的青春和活力，队伍素质和战斗力均大有提高。全年完成押运头寸任

务 _00 次，均做到了安全、及时、无误。

一年来，我联社的案防工作不断得到加强，取得了一定的成绩。但是，案防工作是一项复杂而又艰巨的系统工程，社会治安形势的严峻和大量安全设施设备的陈旧老化，使安全保卫工作也遇到了前所未有的挑战，存在的问题也逐步暴露出来。

一是安全防范意识有待进一步增强。少许职工和领导对安全保卫工作仍然存在麻痹思想，侥幸心理，主要表现在对一些陈旧老化设施设备整改不力。如___等问题。

二是安全防范设施有待进一步改善。受历史条件及现有经费限制，我联社的几个分社设施简陋，如:……，专用防弹运钞车也仅 1 辆，同时还要承担日常的行政用车，联社中心金库尚未进行电视监控改造，运钞车的 gps 卫星定位系统也待安装。

三是安全防范管理有待进一步改进。人员素质低、防卫设施差，一直是我们的薄弱环节以及走村串户式的经营模式都是安全保卫的重要隐患。此外，随电子化建设的飞速发展，计算机安全管理也有待进一步改进。

银行社会实践自我鉴定篇六

尊敬的_领导：

我是中国_银行的一名非常非常普通员工。在__银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格x行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国_银行_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息

输入比赛”中获得_市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“中国_银行_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得_市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

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，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

银行社会实践自我鉴定篇七

实践时间：__年x月x日——__年x月x日

实践内容：在银行大堂服务到来的顾客，传播企业文化

实践目的：通过在银行里兼职，让我在近两个月的时间内深入了解银行的基本运作，以及中国近期对于利率调整所体现的方针政策。对于银行的业务有了更深切的了解。

两个月的暑假对于学生们而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，体现出自己的价值，我决定抓住这次能在商行实践学习的机会，在实践中升华自己。对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是的成就感。

众所周知，商业银行是以金融资产和金融负债为经营对象，经营的是特殊商品——货币和货币资本。经营范围包括货币收付、借贷以及各种与货币有关的或者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看，商业银行的经营，是工商企业经

营的条件。

一、商业银行的经营模式

从商业银行的发展来看，商业银行的经营模式有两种。一种是英国模式，商业银行主要融通短期商业资金，具有放贷期限短，流动性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是德国式，其业务是综合式。商业银行不仅融通短期商业资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

我国实行的是分业经营模式。为了适应我国分业经营的现时特点和混业经营的发展趋势，2003年12月27日第__届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过了《关于修改中华人民共和国商业银行法的决定》。新《商业银行法》对原来商业银行法不得混业经营的有关规定进行了修改，规定“商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和证券业务，不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资，但国家另有规定的除外。”

二、商业银行的职能

1. 信用中介职能。信用中介是商业银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。
2. 支付中介职能。商业银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。
3. 信用创造功能。商业银行在信用中介职能和支付中介职能的基础上，产生了信用创造职能。
4. 金融服务职能。随着经济的发展，工商企业的业务经营环境日益复杂化，银行间的业务竞争也日益剧烈化，银行由于联系面广，信息比较灵通，特别是电子计算机在银行业务中

的广泛应用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业“决策支援”等服务应运而生，工商企业生产和流通专业化的发展，又要求把许多原来的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原来的单纯钱物交易，发展为转帐结算。

5. 调节经济职能。

调节经济是指商业银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策和其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外，商业银行通过其在国际市场上的融资活动还可以调节本国的国际收支状况。

三、我在银行的日常工作

1. 维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

2. 与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的不同需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3. 收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

4. 调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

5. 传播招行文化。“招商银行，因您而变”是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与质的产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感受。

四、心得体会

学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在商业银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它

给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新篇章。