

# 最新银行档案自查报告 银行离职报告(实用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 银行档案自查报告篇一

各位领导:

很抱歉此时我正式向公司递交了辞呈。

20xx年4月23日加入xxx有限公司□20xx年4月24日转入筹备组，至今已半年。就是在这里，我开始踏上社会，完成了从学生到社会人的转变。

在过去的半年里，公司利用公司给的良好学习和锻炼时间，学习了一些新的东西来充实自己，增加一些知识和实践经验。真心感谢公司照顾了半年多!今天选择离开，是因为害怕现在的工作，承受不了。经过这段时间的思考，感觉离目标越来越远了。一个人不追求，生活会很无聊，相信公司领导会给予谅解。

我也很清楚，这个时候从公司辞职是对自己的考验。公司在招人的时候，公司的项目都在进行，公司以前所有的和继续的工作都很重视下一步。也是考虑到公司未来发展的合理性，本着对公司负责的态度，为了防止公司因为我而出现决策失误，我郑重向公司提交辞呈，希望公司予以批准。

祝公司项目顺利进行，共创辉煌未来，祝公司领导和同事前程似锦。

此致

敬礼！

离职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行档案自查报告篇二

银行作为经济社会的重要组成部分，承担着金融服务的重要职责。作为银行的窗口，银行行员对于客户的服务质量和满意度有着重要影响。最近，我参与了一项关于银行行员的调查报告，通过对报告的学习和总结，我深刻意识到职业发展的重要性、客户服务的重要性以及个人素质的提升。以下将从这三个方面进行阐述。

首先，通过调查报告我认识到在当前激烈的职业竞争环境下，职业发展是每个人最重要的课题之一。调查报告显示，超过八成的银行行员一直在忍受工作的压力，缺乏成长机会成为他们最大的困扰。事实上，职业发展并不只是工资的增长和职称的提升，它更应包含工作的专业性、多样性和广度。这使我意识到在未来的职业发展中，提升自身技能、拓宽自己的知识面，积极主动地寻求培训机会和项目经历是非常重要的。

其次，在服务行业中，客户至上是一条基本原则。通过调查报告发现，超过一半的客户对银行行员的服务质量不太满意，其中主要原因是行员的工作态度和沟通能力。这一结果引起了我对客户服务的关注和思考。行员所提供的服务是银行产品和服务的直接体现，优质的服务不仅能提升客户满意度，还能提升银行的品牌形象。因此，作为行员，需不断提升自己的服务意识，提高自己的工作责任心和项目管理能力，确保为客户提供专业、高效的服务。

最后，通过调查报告我也更加认识到个人素质的重要性。报告显示，行员的素质和道德水平对于银行的发展和改革至关重要。素质包括个人的道德修养、专业技能、职业操守等方面。在实践中，行员要时刻保持良好的个人形象和职业道德，具备扎实的专业知识，提供一流的服务和解决方案。只有不断提高个人素质，行员才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

通过参与此次调查报告和对其进行分析梳理，我能够更加全面地认识了银行行员在职业发展、客户服务和个人素质方面的重要性。作为未来银行行员，我将牢记这些体会，并努力提高自己的在职业发展、客户服务和个人素质方面的能力。同时，我将不断拓展自己的知识面，丰富自己的工作经验，以适应不断变化的市场需求。只有这样，我才能不断提升自己的职业发展，为客户提供更好的服务，成为一名合格的银行行员。

## 银行档案自查报告篇三

尊敬的张行长：

您好！非常抱歉需占用您些许宝贵的时间来审批本人的离职报告。

因为您对自己的能力的信任，让自己能够有加入银行工作的机会，同时在短短的一年之间就得到了很多很多出外学习的机会。尽管自己仅仅就是柜员，然而经过这一年时间在银行的工作，还是使得自己学会了非常多的知识、积累了一定的工作经验。对此本人深深的表示感激！

由于个人家庭因素，本人不得递交离职报告，同时希望可以在7月31号日正式离职。

对于因此而为银行造成的不便之处，本人深深的表示抱歉。

在本人离开之前自己一定会做好交接工作，然而同时也希望领导可以谅解本人的个人实际，对本人的离职报告予以批准。

此致

敬礼

申请人：

日期：

## 银行档案自查报告篇四

x年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在的一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

截止x年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%；本外币各项存款余额2077亿元，比年初增长43%；本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%；按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据x年7月英国《银行家》杂志全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列

第273位，跻身全球银行300强。

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了260多个分支机构，推出了面向全国网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年365天□7x24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半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。在外出推销刷卡机之前，我在x支行的员工办公室里先

学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行x分行x支行后半段的实习日子里我学会了从推销、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x0元以上的个体商户，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番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。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。一个星期下来番禺茶叶批发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茶叶批发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。一切对于我这个非土生土长的x本地人来说就如同大海捞针。首先就必须对x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x商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找x黄页，在对x的各个区有了全面的了解后，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：

(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

(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x分行x支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

## 银行档案自查报告篇五

xx年2月~6月组队参加了中国互联网协会 建行“e路通”杯全国大学生网络商务创新应用大赛，从初赛近4000支队伍到复赛1000支队伍，成为全国总决赛100多支队伍之一，最后取得华中地区博客营销组一等奖、全国综合二等奖，建行实习调查报告。7月得到大赛组委会推荐到建行湖南省分行实习。

xx年8月10日，我来到建行湖南分行电子银行部开始为期一个月的实习。来之前心里有各种关于来建行实习经历的美好猜想：统一正式的装束、紧张有序的工作、整洁干净的办公桌……到了之后，心里放下了一切想象，从心里把自己当做出道这里工作的新人，对未知的工作角色有些许紧张和敬畏。我的工作从第一天的培训开始了。

我直属于电子银行部市场营销组，电子部营销组主管湖南省各地方县市分行电子产品营销工作。跟着工作这么长时间，我总结其工作重点为：收集汇总前期营销数据、分析用户需求并制定营销计划、下达营销任务并确保营销工作正常进行。建行电子银行产品服务处于同行业领先水平，网上银行、手机银行、电话银行、短信金管家等一系列产品的营销工作开展得很不错。接受了两天简单而具体的业务培训之后我们男女分组分别去了不同的岗位。我很荣幸参加了正在紧张进行的“短信金管家”营销工作。

电子部在7月29号下发了《关于进一步加强短信金管家营销工作的通知》，为了检查各分行营销工作的实施情况，需要联系省内各网点经理行长，收集最新营销反馈数据并记录营销任务下达之后遇到的问题及建议，其实就是一次对短信业务实施新优惠条件后客户如何反应的市场调查。短信金管家的

客户按道分为个人客户和企业客户，拿到营销日报之后，我要根据每个行不同客户类型的营销数据进行针对性提问，营销工作做得好的网点给予鼓励并收集值得借鉴的营销措施，成绩不好就要给客户经理施加压力，同时督促他按照通知开展营销工作，尽快完成营销任务。

对湖南省分行有17个二级行共496个网点的经理，大范围沟通交流最优效率的方式就是通过电话，为了体现省行对这次营销工作的重视，谭总决定使用建行95533统一客服中心话务系统对网点进行业务外呼，这就对我的话务技术有专业水平的要求。95533代表建行的声音，她有一个非常优秀的话务团队。不仅负责客户每日来电咨询和投诉，也协助各部门做业务外呼，比如个贷客户催款、提醒客户积分兑奖、核实客户领奖情况、协助营销工作：将新的营销活动通知给客户并对不同客户做针对性营销……有行外的也有行内的，每一次通话不容许有一点技术性失误。我在95533客服中心进行了两天的培训，正式上岗之前必须通过电子部的考核。试听了数百个电话之后，我充满信心地拨通谭总的电话请他考核我是否达到专业水平。

做外呼不仅需要扎实的业务知识，还需要专业的话务素养，包括耐心、细心和应变能力，更需要一流的执行力，将外呼任务完全无误地表达下去，同时做好准备应变来自一线工作人员提出的各种问题，能解决的一定要即时解决，不能解决的也要尽快核实回复，否则可能会因为一个简单的问题影响网点正常工作和建行的信誉，以客户为中心要求每一次都确保客户满意！

外呼一开始因为业务知识不全面、面对的都是经理行长级别的人物心里很紧张，在95533这个优秀团队成员的帮助和照顾下我很快适应了新角色，在谈话过程中既能完整传达省行的精神也能根据实际情况发掘出不同的反馈问题和意见，每次通话结束听到对方说“谢谢”以沟通之后愉快的心情都让我很有成就感。

在工作中，我总结了网点经理提出的问题建议，对短信业务来说，问题主要集中在以下地方：

.....

每天都有一份数据报表上交，周有周汇报，这些总结也让我养成了注意细节、从数据中发现问题总结趋势的习惯。日报每天都需要及时反馈到营销组负责人谭总那里，谭总通常会从报告中发现隐藏的问题，然后直接打电话通知二级行对有问题的网点给予帮助及时解决，同时对辖内网点工作做相应的调整。有时候一个电话就能挽回一个企业数千个客户。

10天之后，第一个任务顺利完成。对所有数据进行了汇总并整理成了一个报告，谭总看过之后说总结的问题很典型，会将这个报告作为重要的营销报告上交给行长，做一个阶段性营销总结。

之后就在办公室做一些协助工作，算是办公室助理吧~~~包括制作excel表格和一些数据整理工作。做实习生最重要的就是有礼貌和勤奋，事无巨细都要认真完成，细节中体现一个人的工作态度，以后工作后做职场新人注意。办公室真是一个神奇的地方，每天朝夕相处，怎么处理好办公室关系也是一门学问，以后要好好学习。

适应工作后发现工作和学习一样，每天都有具体的任务，日目标、周目标、月目标、年目标，认真完成每天的目标之后就可以达到一个长期目标。细分之后，每天的工作变得简单而具体，有的人会认为这样的生活单调而枯燥，如果没有一颗“耐得住寂寞”的心工作起来就会带来烦恼。心态真的很重要，将每一天未知的工作都当做全新的挑战，对工作有一份责任感，我想快乐地工作不会很难。

实习结束后就要面临就业压力了，9月份开始就要进各种各样的招聘会，做人比做事难。我相信建行实习的这段经历带给

我的不仅仅是经验，还有心理上的一笔财富，金融危机的大背景下就业难从业也难，从心理上对求职就业做好准备才是最重要的。

希望建行给我带来好运，谢谢实习过程中给我帮助的所有人！

## 银行档案自查报告篇六

作为银行员工，我们每天都与金融市场打交道，了解行业趋势对我们的工作至关重要。因此，当学习行长报告时，我们应该认真倾听，吸收其中有价值的信息，并总结出我们的心得体会。近日，我有机会参加了一场关于银行业发展的行长报告会，给予了我许多启示和思考。以下是我对该报告的五个方面的体会。

首先，报告强调了金融科技的重要性。随着科技的快速发展，银行业务的模式也在改变。行长在报告中提到了各类金融科技创新的影响和挑战。他强调银行业务和科技的结合将助推行业转型和创新。我深感到，要在这个竞争激烈的市场中生存下去，我们必须拥抱科技，积极应对变化，并主动学习和掌握金融科技的知识。仅仅满足基本的金融知识已经不够了，我们需要提升自己的科技素养，掌握金融科技的应用技巧，以便更好地服务客户，满足他们不断变化的需求。

其次，报告对于银行风险管理的重要性进行了概述。行长深入分析了各种风险因素对银行业务的可能影响，并提出了相应的应对措施。他强调对于风险的准确识别和适当管理的重要性。这使我意识到，作为银行员工，我们必须时刻保持警惕，密切关注市场变动，了解风险的存在和发展态势。只有不断学习和提高自己的风险管理能力，我们才能在金融市场中保持竞争优势。

第三，报告还探讨了银行业内部文化和价值观的重要性。行长在报告中提到了银行文化对业务发展的重要影响。他强调

了员工的职业道德和责任意识的培养，以及建立和谐的工作环境的重要性。我深切认识到，只有始终保持诚信和高尚的道德品质，我们才能赢得客户的信任和尊重。同时，建立一个相互尊重和合作的团队环境，共同推动业务发展，也是我们需要努力追求的目标。

此外，报告还特别强调了银行在可持续发展方面的责任和使命。行长在报告中指出，银行业不仅要追求经济利益，还要积极参与社会责任，推动可持续发展。他提到了透明度、环境保护和社会公益等方面的工作，呼吁银行业要成为社会的负责任的一员。这让我认识到，作为银行从业者，我们不仅要追求个人的职业发展，还要为社会作出贡献。只有践行社会责任，我们才能获取长期的可持续发展，同时也能够与客户建立更加稳固的关系。

最后，报告中提到的内容对于个人的职业发展也有很大的启示。行长在报告中强调了不断学习和提升自己的重要性。他提到了金融知识的日新月异，以及市场对于高素质人才的需求。这使我认识到，不断学习和开拓自己的知识面，提升自己的专业素质，是我们不可或缺的任务。只有不断进取，追求卓越，我们才能在激烈的竞争中立于不败之地。

总之，学习行长报告给予了我很多启示和思考。金融科技的发展、风险管理能力的提升、人文文化和价值观的塑造、社会责任的担当以及个人职业发展的规划，这些都是我们作为银行从业者需要关注的方面。我相信，只有紧跟时代步伐，不断学习与进步，我们才能在金融市场中立于不败之地，为客户和社会创造更大的价值。

## 银行档案自查报告篇七

随着经济的快速发展，银行作为经济的重要支柱，其角色日益凸显。为了适应市场变化和提高业务能力，银行的高层管理者常常会聘请行长进行培训和讲座。最近，我有幸参加了

一次银行学习行长报告的活动，不仅深受启发，也受益匪浅。在这篇文章中，我将分享我的心得体会。

首先，行长在报告中强调了风险管理的重要性。银行是金融体系中担负着风险转移和管理的主要角色之一。行长指出，误解风险的本质和对风险的不正确评估是导致金融危机的重要因素。因此，银行必须加强内部控制，建立健全的风险管理体系。我深受启发的是，银行在做风险管理时要综合考虑市场风险、信用风险和操作风险等各种类型的风险，并采取相应的措施来加以管理。

其次，行长还提到了银行业务的创新与转型。随着互联网和信息技术的迅猛发展，传统的银行业务面临着严峻的挑战。行长强调，银行必须主动转型，通过创新来适应新的市场需求。在报告中，行长介绍了一些成功的案例，如推出移动支付、开展线上理财等。这些创新不仅提高了银行的业务能力，也为客户提供了更便捷的服务。这让我意识到创新不仅是保持竞争力的关键，也是银行赢得客户的重要方式。

第三，行长对金融科技的前景进行了展望。随着人工智能、大数据和区块链等技术的快速发展，金融科技在银行业发挥着越来越重要的作用。行长认为，金融科技将为银行带来新的机遇和挑战。在报告中，行长举例说明了金融科技的应用，如智能客服、风险评估模型等。同时，行长也提醒银行要保持警惕，对新技术进行审慎评估，避免盲目跟风。我被行长的洞察力和战略眼光所折服，也被金融科技的潜力所吸引。

第四，行长对银行服务的可持续性提出了要求。银行作为金融机构，承担着社会责任，应该为经济的可持续发展做出贡献。行长强调，银行要注重绿色金融的发展，积极支持环保、能源和可持续发展等领域的项目。同时，行长还提到银行在打击洗钱和反恐融资方面的角色。这些要求不仅是银行的责任，也是对银行业未来发展的一种要求。

最后，在报告的总结部分，行长再次强调了银行高层管理者的职责和使命。银行行长不仅要具备出色的管理能力和专业知识，还要具备高度责任感和社会使命感。行长强调，银行不仅仅是追求利润的机构，更是服务于经济发展和社会进步的重要力量。这些话深深地触动了我，让我更加热爱自己的工作，同时也明白了自己的责任和使命。

通过参加银行学习行长报告的活动，我受益匪浅。行长全面而深入的报告内容，让我进一步了解了银行业的发展趋势和面临的挑战。我深刻认识到，作为银行员工，除了要不断提升自身能力，还要关注行业动态和市场需求。只有不断学习和创新，才能在竞争激烈的金融市场中立足。同时，行长的报告也让我明白了银行的使命和责任，银行不仅仅是追求利润的机构，更是为经济发展和社会进步作出贡献的重要力量。我将以行长报告为指引，不断提升自己的能力，为银行的发展做出自己的贡献。

## 银行档案自查报告篇八

农业银行实习报告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。中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全。中国农业银行济宁南苑支行是坐落在济宁市中区的一个支行，负责南苑及周边地区的农行业务。

经过在农行的3个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是贷款业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和后来的前台营销、接待工作。

实习人员：山东省济宁职业技术学院08级经管系金融保险专业学生梁博

实习时间□20xx年1月1日—20xx年6月1日

（三）学习银行卡业务的操作流程与录入复合工作

（四）熟练操作贷款流程

实习内容：开始前2个星期，领导让我负责最基本的接待和助理业务，更多的是跟领导和前辈们学习业务做法。通过在银行内部的实际操作，我发现银行的业务不仅仅是简单的存、贷款业务，更多的营销及中间业务都是我不曾知道的。即使是存、贷款的最基本业务，也不是原来在学习中认为的那样简单。特别是贷款业务，业务在一开始就需要复杂又繁琐的一系列材料，身份证明，财产证明，与其他一些必须的东西，之后，就必须对这些材料进行处理，通过整理、分析，查缺补漏，形成一套完整的上报文件，经审核申请人信用记录良好后，报由市行进行审批，审批通过后，还要将财产进行抵押等等，最后，经过各部门的审查后进行放款。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作，马虎不得。也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。

经过2个星期的学习，我被分到了办公室内部，主要辅助客户经理对银行产品进行营销，包括贷款，贷记卡，转账电话等。每天对来银行办理业务的客户进行产品的营销与贷款的初步材料整理与上报。贷款作为银行最基本的业务之一，一直是银行的主要收入来源，其重要性显而易见。而现如今，随着国家屡次调整准备金与存款利率，贷款所面临的问题越来越多，所需的材料不断增多，而款项的限额也越来越少，每天我们要不断更新新的信息供客户参考，并对客户适合的产品进行介绍和推荐，由于接触的人数较多，各种层面上的人都有所涉及，难免会在工作上有所不便。不过这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的角色，更要时时以认真严谨



的态度要求自己服务大众。

## 实习收获与体会

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；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

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。最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，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。因此，我体会到，如果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，使一个大学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很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

## 银行档案自查报告篇九

从学习中获取经验和知识是每个人成长和发展的的重要途径。作为银行从业者，我有幸参加了一次行长报告的学习会议，收获颇多。在这次学习中，我了解到了行长扮演的重要角色和银行发展的新趋势，同时也听取了行长的一些建议和经验分享。以下是我对这次学习的总结和心得体会。

首先，在学习过程中，行长的角色和责任引起了我的关注。行长作为银行的最高管理者，承担着领导和管理银行的重任。他需要确保银行的各项业务和运营顺利进行，并为银行的长远发展制定战略和政策。行长还要与政府和其他金融机构保持良好的合作关系，为银行创造更多的商机和发展空间。通过了解行长的职责和作为，我深刻认识到了银行领导者的重要性和责任，同时也对自己的职责和角色有了更明确的认识。

其次，行长报告中呈现的银行发展新趋势对我带来了启发。随着科技的不断进步和社会的快速发展，银行业也面临着前所未有的挑战和机遇。行长报告中提到，数字化、智能化和创新是未来银行发展的关键。通过引入人工智能、大数据分析和区块链等新技术，银行可以提高服务质量和效率，培养新的竞争优势。同时，行长也提到了风险管理和合规的重要性，银行需要积极应对各种风险，并遵守相关法规和规定。这些新趋势和要求提醒着我，作为银行从业者，要紧跟时代的步伐，不断学习和适应新的要求，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

另外，在行长报告中，他分享的经验和建议给我留下了深刻的印象。行长的职业经历丰富，他在报告中分享了他作为银行从业者多年的心得和经验。他强调了团队合作的重要性，只有团结一致的团队才能取得辉煌的成绩。他还强调了坚持学习和不断提升的必要性，只有不断学习和充实自己，才能始终保持竞争力。行长的经验和建议给我树立了良好的职业导向，让我明确了个人的职业发展目标和努力方向。

最后，这次学习也让我反思了自身的不足和发展方向。通过与其他参会人员的交流和学习，我发现自己在某些方面的不足和差距。我意识到自己在专业知识和技能方面还有很大的提升空间，需要不断学习和培养自己的综合能力。同时，我也认识到，作为银行从业者，责任感和道德素养是至关重要的。只有以客户为中心，诚实守信地为客户提供优质服务，才能赢得客户的信任和支持。

总结而言，这次行长报告的学习给我带来了许多启示和思考。我认识到作为银行从业者的责任和使命，对银行发展新趋势有了更深入的了解，也汲取了行长的经验和建议。通过反思和总结，我更加明确了自己的发展方向和努力目标。我将努力充实自己的知识和技能，不断提升自己的综合素质，以更好地适应银行发展的新形势和需求。同时，我也将牢记行长的经验和建议，保持学习的态度和团队合作精神，为银行的长远发展贡献自己的力量。