# 银行介绍

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-06

*第一篇：银行介绍----银行介绍（from boc 官网、大街、上半年报表、百度）1、1912年2月，经孙中山先生批准，中国银行正式成立。2、国内37一级分行国外283、在中国内地、香港、澳门及29个国家为客户提供全面的金融服务。4、按核...*

**第一篇：银行介绍**

----银行介绍（from boc 官网、大街、上半年报表、百度）

1、1912年2月，经孙中山先生批准，中国银行正式成立。

2、国内37一级分行国外283、在中国内地、香港、澳门及29个国家为客户提供全面的金融服务。

4、按核心资本计算，2024年中国银行在英国《银行家》杂志“世界1000家大银行”排名中列第十一位。

5、中国银行发展战略

战略目标 追求卓越，持续增长，建设国际一流银行。

战略定位 以商业银行为核心、多元化服务、海内外一体化发展的大型跨国经营银行集团。商业银行为核心，多元化发展

以商业银行作为集团发展的核心与基础，拓展业务网络，扩大客户基础，增强产品创新能力，提升品牌知名度和核心竞争力。按照统一战略、统一品牌、统一客户、统一渠道的要求，发挥多元化服务的比较竞争优势，大力发展投行、基金、保险、投资、租赁等业务，发挥多元化平台的协同效应，为客户提供全面优质的金融服务。

立足本土，海内外一体化发展

加快国内业务发展，做大做强本土业务。抓住经济全球化、中国经济与世界经济联系日益紧密的机遇，积极扩大跨国跨境经营，业务跟着客户走，延长服务链条，拓宽服务领域，构建海内外一体化发展的新格局。

做大型银行集团，长期可持续发展

加快结构调整，扩大业务规模，加强风险管理，优化内部流程，提高运营效率，加快渠道建设，注重人才培养，夯实发展后劲，增强长期盈利能力和可持续发展能力。

6、中国银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。中国银行主要通过在北京、上海、香港、伦敦及纽约设立的五个交易中心经营资金业务。

7、投资银行业务

中国银行通过中银国际控股集团（以下简称“中银国际”）经营投资银行业务。中银国际通过其在中国内地、香港、美国、英国及新加坡设立的分支机构为国内外客户提供包括上市融资、收购兼并、财务顾问、证券销售、投资研究、定息收益、衍生产品、结构产品、资产管理、直接投资、杠杆及结构融资、私人财富管理等广泛的投资银行产品和服务。

8、中银集团投资有限公司

中国银行通过全资子公司中银集团投资有限公司（以下简称“中银投资”）从事直接投资和投资管理业务。中银投资是中国银行对外直接投资和投资资产管理的重要载体，中银投资在港澳地区、中国内地和海外等进行多种形式的投资活动，涵盖企业股权投资、不动产投资、不良资产收购及处置、资产管理等领域。

 业务经营

2024年，中银投资服务于中国银行发展战略，大力提高自主经营和市场化运作能力，丰富投资组合，拓展投资领域，以提高核心竞争力为重点，不断强化内部机制建设，实现了业务的全面发展与提升。

2024年，中银投资审时度势，审慎开展投资业务，合理规避价格波动风险，确保实现稳定收益；加强投资项目价值管理，提高经营回报，实现保值增值。同时，科学判断市场走势，把握机遇，适时增值退出，取得了满意的投资回报。2024年，中银投资进一步加强了与知名投资银行、专业基金、资产管理公司、内地政府部门及战略合作伙伴等在相关业务领域的合作，促成了多项企业股权投资。

9、BOC主要业务

10、中国银行机构介绍

中国银行在中国内地、港澳台及31个国家和地区拥有广泛的机构网络。在香港和澳门，中国银行还是当地的发钞行之一。

截至2024年末，本行境内外机构共有11,058家，其中中国内地机构10,074家，香港澳门台湾及其他国家和地区机构984家。集团员工279,301人。

11、中行哪一年几月分别在香港、上海上市？2024年6月和7月

12、中行不良贷款率： 中国银行（601988.SH，03988.HK）10月26日晚间在港交所公布三季报，报告期末，公司不良贷款率0.99%，比上年末下降0.11个百分点；不良贷款拨备覆盖率为223.01%，比上年末上升26.34个百分点。

报告期末，公司资本充足率12.84%，核心资本充足率9.92%，比上年末分别上升0.26个百分点和下降0.17个百分点。

13、中行上半年报表

经营情况概览

2024年以来，本行深入贯彻科学发展观，认真落实发展战略规划，继续执行“调结 构、扩规模、防风险、上水平”工作方针，稳步推进创新发展、转型发展、跨境发

展，经营绩效持续进步。6月末，全行资产总额114,834.98亿元，负债总额107,803.73 亿元，归属于母公司所有者权益合计6,698.38亿元，分别比上年末增长9.79%、10.19%和3.99%。实现净利润701.33亿元，同比增长28.98%；实现归属于母公司所有 者的净利润665.13亿元，同比增长27.86%。总资产净回报率（ROA）1.28%、净资产 收益率（ROE）19.87%，同比分别提高0.10和0.48个百分点。非利息收入占比

33.65%，同比上升2.72个百分点，继续保持同业领先。成本收入比为28.81%，同比下 降0.98个百分点。

各项业务取得新进展

上半年，本行积极应对宏观形势变化，不断完善资产负债综合平衡管理措施，各项业 务均衡增长。6月末，集团人民币存、贷款分别新增4,861.71亿元和4,195.53亿元，增 幅为7.91%和10.11%。外币存、贷款分别新增159.04亿美元和263.95亿美元，增幅为

7.55%和11.57%。香港澳门台湾及其他国家和地区人民币存、贷款分别新增818.02亿 元和1,115.53亿元，增幅为55.12%和498.09%。中国内地新发放人民币、美元贷款平均利率分别为6.22%和3.42%，比2024年提升100个基点和71个基点。

本行传统优势业务继续保持市场领先，新兴业务加快发展，跨境人民币结算、多元化 发展持续领跑市场。上半年，境内机构实现非利息收入379.84亿元，同比增长

42.42%。办理跨境人民币结算3,441亿元，市场份额31.53%，比上年末上升2.8个百分 点。香港澳门台湾及其他国家和地区实现非利息收入27.96亿美元，同比增长

29.68%。香港地区银团贷款、住房贷款等业务继续领跑市场，人民币业务领先优势进 一步扩大。多元化平台利润总额84.39亿元，同比增长85.07%。

风险防控成效明显

上半年，本行持续提高风险管理和内控工作的系统性、有效性和前瞻性，推进风险管 理一体化、精细化和专业化建设，有效加强全面风险管理，确保业务发展质量。重点 领域风险管控成效明显，地方政府融资平台、产能过剩行业贷款占比下降，房地产行 业信贷增速比去年同期大幅下降，资产质量保持稳定。6月末，本行不良贷款余额

619.42亿元，比上年末减少5.28亿元，不良贷款率1.00%，比上年末下降0.10个百分 点。不良贷款拨备覆盖率为217.29%，比上年末提高20.62个百分点。信贷成本 0.43%，同比下降0.01个百分点。

14、荣 誉

2024

[2024年中华英才网“全国最佳雇主TOP10”

[2024年《欧洲货币》“2024年度中国最佳银行”

2024年 更多>>

[2024年英国《金融时报》最佳私人银行奖

[2024年《亚洲银行家》“中国区最佳财富管理奖”

[2024年《欧洲货币》 “中国最佳借贷和金融解决方案私人银行”

[2024年《亚洲银行家》“Achievement award for Trade Finance in China”

[2024年《环球金融》中国区“Best Corporate Lending Bank”

2024年 更多>>

[2024年《21世纪经济报道》之亚洲银行竞争力排名“亚洲最佳公司业务银行”

[2024年《The Banker》“2024中国年度银行”

**第二篇：银行工作经验介绍**

银行工作经验介绍

本人在银行工作已经四年了，今年初刚跳槽换了一家银行，对银行也算有一点了解，银行工作经验介绍。看到不少学弟学妹们对银行挺有兴趣，也有些疑问，特开此贴，说说我的经历和我对各家银行的理解，希望能给后来人一些建议吧。

本人性别男，2024年内毕业于国内一所财经大学，统计专业，学历本科。大四的时候本来想考研，无奈定力不足，抽空还是会去参加招聘会。一个偶然的机会，得知南方某省国有四大行之一的银行(以下简称“X行”)来我校招聘，便抱着试试的态度去参加了招聘会。

话说参加这场招聘会之前，我没有任何准备，因为此前参加几场招聘会都被鄙视，从没进过第二轮，所以我心态极好，“重在参与”嘛!这个X行的招聘会倒也低调，与此前华硕、四大会计师事务所的高调宣传不同，该行选择了一个小教学楼的教室作为招聘地点，真搞不懂X行怎么想的，难道招聘人员都已经内定了?唉，正常了。招聘会的时间大约是1月初，有些同学已经放假回家了，所以招聘会并没有想象中的人满为患，但是那个中型教室也算满满当当的。

已经记不太清招聘会时X行HR的介绍了，只是依稀记得HR说毕业第一年的年薪是4W左右。当时觉得还不错，因为我那时幻想一个月能有1W工资，应该能过神仙般的日子了吧(现在想想那时真是纯洁啊，呵呵)。

HR 发言结束后，立刻开始收简历并面试。我挺开心的，因为X行对所有来参加招聘会的人都给面试的机会，虽然只有短短的每人1分钟的时间。一上午很快就过去，X 行的效率也很高，中午立刻张榜公布进入复试的名单，也有几十人之多，我的名字赫然在列，开心，应聘这么久终于能进第二轮啦。

纠正一个错误，因为时间有点久，那个上午其实有第二轮面试。请学弟学妹们注意了，现在回想起来，第二轮的面试非常非常重要!第一轮面试每人只有1分钟的时间，大浪淘沙，很看运气;下午的笔试基本是走过场;所以，如果招聘人员没有内定的话，第二轮的面试其实是极其重要的!尤其对于银行招聘。

第二轮面试是这样的：对面五个考官，这边五个同学一组。最中间的考官是主问官，她不是领导，只负责提问，而坐在她旁边的才是主考官(后来入行才知道的)。提问的问题很杂，有家庭背景，学习成绩，对X行的印象等，好像没有涉及到专业知识，略过不提。最后一个问题很有意思，让我们五个人每人用一个词语形容自己，有人说 “坚强”，有人说“自信”，我是最后一个说的，到我回答的时候我想了1秒钟，用了“善良”这个词形容我自己，对面的考官们都笑了。我想，也许有戏哦。

接 2楼，张榜公布进入笔试名单，中午回去吃个饭，直接就来参加笔试了。那时的心情是很忐忑的，因为我的专业知识真的一塌糊涂。我高中时候学习还算挺刻苦，成绩也挺好，上了大学就放松了，几乎不怎么上课，有的课要点名必须要去，我也是在最后一排睡觉。考试全靠突击，专业课倒也没挂过(挂过2门选修课)。但我经常上网看新闻，每周的《南方周末》必买必看，所以对宏观经济知识有些了解。英语基础较好，冲刺了一个月把六级给过了。这是我所有参加X行笔试的基础，真是一点信心都没有啊，还好，就是心态好。

笔试。题型主要有：英语(阅读理解两篇，四级水平)、逻辑题、宏微观经济知识、问答、论述。问答和论述基本是一些宏观经济的题目，依稀记得论述题是物价水平、通货膨胀之类的。笔试的总体难度不大，问答和论述题只要你是财经大学的毕业生都应该能扯上一大篇。

我是考场里第一个做完的，交卷之后HR又给我一份填志表(每人都要写)。大意就是如果省分行不愿接收我，我是否还愿意去其他市分行。这时我才明白，招聘有风险埃我毅然地只填了省分行和省会城市行，如果以上的没有录取，不愿服从分配到其他市分行。

这时，一个40多岁的女人来看我的志愿表后，跟我小声说：不要去省分行和省会城市行，那里的人才很多的，要做三年柜员的，你来我行XX市行，不用上柜台的……然后直接把我志愿表拿走，说帮我填上，我很气愤，干嘛啊!QJ我意志啊!不过我闪念一想，到时大不了不去呗，就没管她，直接把志愿表给她就走了。

我回去上网一查，那个XX市是个落后地区，我的心当时就凉了，心想，X行就算要我，我也不去了!

X 行的招聘就在一天之内结束了，至于结果，等电话通知吧。过年回家，初八的一个早上，当我还在被窝的时候，被一个电话吵醒了，晕晕乎乎的听到对方是X行人力资源部的某某，我一下子坐了起来。对方先问我有没有签合同，意思就是有没有签约其他单位，我说没有，也确实没有(刚考完研)，对方接下来直接问我愿不愿意去X行工作，这时我想起了那个落后偏远的X市，赶紧问对方，是在哪个行工作，对方告诉我是省会城市行，我立刻心安了，去啊，干嘛不去。在接下来的一两个月内，体检、签合同，很顺利，但我还是比较迷茫，我从没去过X行所在的南方某省，体检、签合同都是邮寄往来的，想着几个月后直接去一个从未去过的城市工作，心里啊空落落的，还有点儿害怕。

研究生是必须没有考上的，于是大四下半学期我就在wow中度过了，时间很快，转眼到了离校的时间了，散伙饭、喝酒、抱头痛哭等事略过不表，6月底把行李扛回家，准备去X行报道了。

2024年的6-7月是德国世界杯的时间，作为球迷我肯定是必看的，但X行通知7月1日-20日之间报道(可能是为照顾不同学校离校时间不同的缘故吧)，我硬是在家看完13号(好像记得是)的决赛，14号奔赴G省的G市。

爸妈不放心，还想送我，说我没去过G市云云，我硬是没同意，让同事看了不笑话死?都工作了父母还送?于是我只身一人踏上了前往G市的列车。

那时候确实很穷，家里经济条件也挺一般的，所以就选择了坐火车过去。十六个小时的颠簸后，终于达到了G市。刚下火车，那叫一个热啊，全身粘糊糊的，有种热死人的感觉，还好G市唯一的大学同学去火车站接我了。这个同学Z是G市土著，跟我大学一个系，人家比我有出息考上了本系研究生。我刚来G市，两眼一抹黑，就跟着到他家准备住几天。

来到G市的第二天，我就直接按着报道指引上的地址，去X行的省行报道了。X行的大楼气派啊，四十多层，位置也不错，一进去，呵!那冷气，爽!人力资源部在37楼，电梯很快很晕，37楼很静……习惯了大学的喧嚣和吵闹，还真不习惯这种安静，我想，大概机关都这样吧。报道很简单，看到两个小姑娘“员工”告诉我们办这办那(后来才知道那两小姑娘是我一批入行的)，手续不麻烦，无非是交学位证毕业证、填表、签合同之类的。签合同挺有意思，我以为很神圣，哪知道就是丢给我几份皱巴巴的纸，让我直接签名字，我看其他人都是直接签字也不看内容。我看那两个小姑娘也不像领导，就偷偷看了合同内容，签约的期限五年，每月工资不低于1000元，我靠，不是吧，才1000?

手续完毕，人力部安排了司机载着我和几个新同事来到了宿舍。到了宿舍，我的心凉的透透的，乱糟糟的旧城居民区、80年代的小楼、破烂的墙壁、残缺的家具，推开宿舍门的那一刻，我差点哭了，这、、、、这是省行的宿舍吗?跟我一起来的Z同学摇摇头，拍拍我的肩就走了，只剩我一个人坐在满是灰尘的桌子上抹眼泪埃

正伤心呢，同屋的哥们来了，毕业于上财统计系的哥们，一看都是统计系，格外亲切，也挺聊得来，顿时感觉好多了。陆陆续续地新同事都来了，大家聚在一起聊天，也对当前的情况有了大致了解，工作总结《银行工作经验介绍》。

这次X行全省共在全国各地招聘了300名应届大学生，省分行和省会城市行共招聘70多人。另外的230人跟70人是有比较大区别的，一是因为70多人是由省分行人力资源部统一招聘来的(我就是这样的)，而230人是各地城市行的人力资源部自主招聘来的;二是因为省分行和省会城市行的待遇大都比各地城市行好一些。当然我们那栋宿舍楼的都是那70多人中的。大家从天南海北聚到一栋宿舍楼里，有男有女，有本科生有研究生，有点儿大学的感觉。大家讨论的问题无非是哪个学校毕业的啊，宿舍好烂啊，工资多少啊，分配到哪个部门碍…

说到这个烂宿舍，大家是一肚子怨水，某位消息灵通人士说其实还有一个宿舍楼，位于繁华市区，离省行近，高级装潢，还有独立卫生间!我赶紧问，我们怎么不能住那个宿舍啊?某答道，因为那里住着两种人，一是报道时间早的(7月1日就来了)，二是有关系的。哦，我释然了，我不属于这两种人。

还好宿舍有床，我下楼买了一张席子一个风扇一个盆一条毛巾一块香皂一瓶花露水，就这样，我在异乡终于有了个睡觉的地儿。休息了三天后，星期一去省行正式报到了!我是很紧张的，什么都不会就要开始工作了?去了才知道是我自己吓自己，人力资源部很随意地给每人分配了一个省分行的部门去实习，实习期10天，我被分配到了信用卡部。

卡部是个很大的部门，因为事情太杂。我和另外几个新来的被分配去帮助一个小美女同事整理申请表。虽然我们都知道这次实习比较随意，可能不太重要，但我总觉得NB的HR一定是故意这样安排的，然后暗中找人观察我们。我得意地心想，只有我这么聪明的人才会这么想吧，哼哼。于是，工作虽然极其枯燥，但我是最认真的一个，直到我发现了她，老周。

老周是G市一个很NB大学毕业的研究生，挺有意思的姑娘，我发现她总是上班呆一会人就不见了，然后快下班了才回来，后来一天我去人力资源部拿什么东西发现老周居然在一个无人办公室看报纸，OMG，服了，太牛了。我就问她，老周，你不怕人家发现啊，她斜眼看看我：这种实习完全没意义，傻子才干活呢，而且没人能发现我。原来我就是傻子啊!回到卡部，我仔细一观察，发现同事们都在忙自己的事情，根本没人观察我们，抬头看看天花板，也没有摄像头，靠，原来这实习真的是打发时间而已啊!

接下来的实习我就很随意啦，聊聊天，串串门，很快就过去了。接下来就是我们期待已久的，封闭培训!

X 行的培训中心在郊区一个度假村中，有山有水，环境甚好，据说这个培训中心原来是X行的不良资产(各个银行都有历史遗留的不少不良资产，特别是90年代，借款人还不起贷款，法院把抵押物判给了银行，就成了银行的资产)。培训中心本来装修的就不错，再跟我们宿舍一比，简直都成五星级酒店了。

两人一个标准间，但和宿舍分配制度不同，这次和我同屋的是老白，一个武汉大学金融系毕业的小伙，刚放下包，我们就跟隔壁的、对面的房间的新同事们寒暄起来，毕竟刚来都还不太熟(后来才知道，房间的安排是有用意的)。

X行的培训共安排了差不多10天，培训内容也很实在。第一天是一省分行一个副行长来说话，大意就是好好干吧。然后就是个人业务、公司业务、国际业务、柜台业务，反正就是乱七八糟各种业务，大家想想，半天讲一个业务，谁能听懂啊，每个词都那么专业和深奥……

记得最后一天的培训挺有意思，其实就是时下流行了好几年的拓展培训。老师在台上像打了鸡血一样，你们好吗?好!很好！非常好！!自从那次后，我对拓展培训是没有任何兴趣了，老师只要会搞笑，能侃就行了，跟传销似的。学员开心的过了一天，貌似很充实，其实脑子是空的。不过那个老师其实还挺好，叫冷超，行业内应该挺有名气的。

十天培训虽短，但由于大家每晚都聚在一起玩杀人游戏，慢慢地也就熟了，这份友情一直保存到现在。到现在四年了，大家都不同的支行，也有的辞职有的跳槽，但基本还能保持每月一次聚会。

回到G市马上即将面临分配的问题，每个人都很慌张，因为我们从前辈和消息灵通人士那里获得一些重要消息。

前面说了省分行统一招聘的70多人的去向一定是省分行和省会城市行。(这里要名词解释一下：总行，是银行的总部，最高权力机关，每个银行有且只有一个。分行，有一级分行，二级分行(还没听说过三级分行)，省分行全部都是一级分行，也有一些城市行是一级分行，比如各个直辖市和深圳、大连、厦门这些经济比较发达的城市，也就是说深圳分行是一级分行，广东省分行也是一级分行，而且他们的级别是一样的。其他城市行一般都是二级分行，比如常州分行，无锡分行等。支行，比分行低一个级别，但一级分行直属的支行的级别与二级分行的级别是相同的，比如沈阳的铁西支行是辽宁省分行直属的，就与锦州分行是一个级别的。我都有点儿晕了，实在看不懂的baidu吧)

总之，70多人中，有人是可以直接留在省分行的，有人是分配到G市的城区支行的(X行在G市没有城市行，而是省分行直属的十几个支行)。其中的奥妙就在于差别二字!省分行的工作是相对轻松的，收入是相对高的，柜台是相对不要上的，发展是相对比较好的，关系是要求相对比较硬的……好吧，我没有关系，省分行是不要想了。但是十几个支行也有玄机，每个行的业务发展水平不同，收入也大相径庭，相同的岗位，高的支行每月 1w多，少的支行每月2k多，差距就是这么大!可是我们大部分人没办法选择，因为我们没有关系，只能任人宰割了!

上午的项目已经结束，下午抽空多更新点，少挨点骂，哈哈。

又是一个星期一的上午，70多人齐聚大会议室，台上坐着几位领导，台上神情严肃，台下表情严峻，我们都认为这次分配几乎可以决定每个人很长一段时期内的职业生涯。领导先是安抚大家：不管在哪，只要好好干，将来都有机会，都能创造美好未来云云。我们才不信呢，说的越好，说明差别越大!XX支行的有，AAA、BBB、CCC……念到我名字的时候，我才发现我被分到的T支行至少可以在G市十几个支行的业绩工资排行榜中位列三甲，我那个开心啊!几家欢喜几家愁，台下大家都开始祝贺和安慰了：恭喜你碍…没事的，工资不会这么低的……

不过真有几个直接留在省分行的，据说都有关系很硬的，但是根绝总体的分配情况来看，靠关系的是有，但不多，比例大致在15%左右。有人要问了，有没有根据学校、学历、专业来分?这个确实有，但不绝对，每个大行都有几个研究生，效益不好的行也有学校好、学历高的同学，运气差了点儿。至于专业，好像是被忽略了。

会议结束后，T行人力资源部的一个同事直接开车把我们送到T行了，此次分配到T行的一共8人，在车上大家都很开心，同时发现原来我们8人就是在封闭培训时的邻居!原来人力部早在封闭培训之前分配好我们的去处了!这八个人的学校和学历大家想必很有兴趣吧，北大、浙大和中大的硕士，武大、厦大、上财、我和另一财大的本科，都算是名校吧。我们几个也很投缘，以后的日子就要相濡以沫了!

到了T支行，那感觉跟分行就有所不同了，省分行是一栋四十多层的楼，而T支行仅有四层。介绍一下支行吧，二级支行的分布基本按照区域划分，比如XX支行开在XX区，主要负责的就是该区的业务，当然其他地方的业务也可以做，只是网点基本是在区内的。支行下面是网点，就是我们平常见到的能存钱取钱的地方。支行兼具管理和经营的职责，部门主要有个人业务部，公司业务部，国际业务部，计划财务部，会计部，办公室，人力资源部等，职能和二级分行是一样的。

到了支行后，行长还是很重视的，专门给我开了一个简单的欢迎会，搞得我们好不紧张，但也很荣幸，毕竟见到行长了啊!行长的话语透露出我们必须要去柜台锻炼一段时间的计划，但是“一段时间”究竟有多久没人说得清，估计行长自己也不知道。这个时候我们最关心的问题有两个，一是薪水，二是在柜台实习的时间。因为听前几届的前辈说，在柜台很累很累很累……我们都很怕。

紧接着又是两个星期的培训，培训内容跟封闭培训差不多，非常之无聊。不过加了许多操作性的课程，比如点chao，鉴别jiabi，假shenfenzheng，总之多了很多会计柜台的“实用操作”，看来柜台与我们越来越近了。

值得一提的是，8月底的某一天，终于领到人生的第一份工资了。记得实发了3000多块钱，这从报道日开始算起到8月底的工资。虽然我很穷，来到G市的时候仅带了1000多块钱，但发工资的那几天我还是花的很HAppY，大吃大喝，和同事一起逛街、唱歌，几天也败得只剩几百块钱了。不过因为不用租房子，给我每月省了一笔钱，省着点花还是够的。

培训结束，又是分配，这次是分配网点----实习的地方。

**第三篇：银行先进事迹介绍**

心中楷模之农金星

今年六月份我带着美好的憧憬来到宿松农村合作银行趾凤支行。虽然工作时间不长，但这里的人,这里的事,这里和谐的氛围深深地感动着我……

内勤主任##，工作起来感觉有一股使不完的劲。他对待工作总是精益求精，服务热情周到，给客户留下了良好的印象,也博得了客户的信任。平常总是提前到岗,抢着做好内务工作,并按照上级行优质文明服务的要求,兢兢业业、勤勤恳恳、以饱满的热情,迎接着每一位前来办理业务的客户,对个别态度不好的客户,从不正面顶撞,而是好言相劝,耐心解释,用真情去感动他们,竭力使每一位客户开心而来,满意而去。总是想民之所想，急民之所急。

一天，临近下班，一位大妈急匆匆地跑到我们营业厅，焦急的问，你们下班了吗，我有急事需要麻烦你们，“不用着急，有什么事，慢慢说”“哎！我儿子一人出门在外遭小偷了，现在被卡在路上，身上一分钱都没有，我得汇一笔钱过去，他是建行的卡，在这边能汇吧？”“可以啊，只是现在临近下班，清算中心已经下班了，今天可能收不到。”一听这话，大妈想到孩子今晚可能露宿街头，焦急万分，嘴里不停的说“该怎么办-------”正在我们无奈之时，##同志放下手中的工作，上前安慰道“不用担心，你把钱存到我卡上吧，我马上用网银帮您汇过去，您打个电话给他，让他在附近的取款机等着”大妈听到连声说谢，几分钟后事情办好了，大妈感激的说“真好，我们农村也能办理网上汇款，以后家人出门在外，他们可以给家里汇钱也方便了，这真的是我们农民自己的银行。还有这么热心的员工，真的非常感谢，这次要不是你，今晚我们母子都有罪受了。”每次他总是说“不用谢，这是身为农金人应该做的，我们农合行与农户是一家”

这不就是我们农村合作银行员工敬业爱岗，真诚为农民服务的写照吗！不正是这些平凡的员工、敬业的员工，才托起了我们银行这块招牌吗？！

还记得离校之际，老师就殷殷叮咛：参加工作后要做一个爱岗敬业的人；还记得参加工作的第一天，领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。我也曾浅薄地认为爱岗敬业就是为了工作而加班加点,牺牲个人的休息时间，可在目睹了身边的人和事之后，才了解了其中真正的含义。在人生的旅途中，我们所看到的也不仅仅是山青水秀，流云彩霞，更多的是要领略平淡的日子；我的同事更多的也是平凡的人，他们也谈不上是什么英雄，但他们却有着一颗对事业的无比热爱和忠诚的心。在他们的身上，我深深地体会到敬业就是把自己的工作当作一种精神享受的人生体验。表现在工作中就是勤奋和主动，就是节俭和意志，就是自信和创新。面对刁钻的客户，也有偶尔的几句抱怨，但再次投入工作时依然是全心全意，全力以赴。我为支行拥有这样好的员工而自豪,愿我们支行成为行系统一颗闪耀的明星！

**第四篇：银行保险产品及介绍**

满仓B款年金保险（分红型）

产品简介

面对复杂多变的资本市场形势，广大客户日益重视投资理财的安全性，并希望在此前提下获得稳健的理财收益。泰康“金满仓B款”特别针对客户的理财需求，以交费灵活、双重收益及多重保障的优势，成为广大客户投资理财的明智之选！本产品通过银行、邮储代理销售。投保年龄、交费年期、保险期间：

本计划采取年交费方式，您可以根据情况选择3年、5年、10年来交费，1000元/份，每次最低购买3份。

保险利益

★生存保险金——在每一年的年生效对应日或保险期间届满时，如被保险人生存，我们向生存保险金受益人给付生存保险金。生存保险金的金额为：

保险单上载明的本合同的年交保险费的金额×生存保险金给付比例

（1）如果您在投保时与我们约定的交费期间为3年，则生存保险金给付比例为3%；（2）如果您在投保时与我们约定的交费期间为5年，则生存保险金给付比例为4%；（3）如果您在投保时与我们约定的交费期间为10年，则生存保险金给付比例为10%。★满期保险金——被保险人在本合同保险期间届满时仍然生存，我们向生存保险金受益人给付满期保险金，本合同终止，满期保险金的金额为您已交的本合同的累计保险费数额（不计息）。★身故保险金——被保险人非因意外伤害导致身故，我们向身故保险金受益人给付非意外身故保险金，本合同终止。非意外身故保险金的金额为：

保险单上载明的本合同的保险金额×被保险人身故时的交费数 被保险人遭受意外伤害事故，并因该次意外伤害直接导致被保险人在该意外伤害事故发生之日起180日内身故，我们向身故保险金受益人给付意外身故保险金，本合同终止。意外身故保险金的金额为下列两项之和：

（1）按非意外身故给付的保险金金额；（2）保险单上载明的本合同的保险金额×被保险人身故时的交费数×意外身故保险金给付倍数。被保险人意外伤害身故时，若以其为被保险人的所有《泰康金满仓B款年金保险（分红型）》保险单的该项数额累计额超过200万元，则该项给付累计最高以200万元为限。意外身故保险金给付倍数分以下情况确定，如果同时符合以下一种以上情况的，则意外身故保险金给付倍数按其中最高一项确定。

（1）被保险人遭受意外伤害事故，并因该次意外伤害直接导致被保险人在该意外伤害事故发生之日起180日内身故，意外身故保险金给付倍数为1；

（2）被保险人以乘客身份乘坐公共交通工具，在公共交通工具内遭受意外伤害事故，并因该次意外伤害直接导致被保险人在该意外伤害事故发生之日起180日内身故，意外身故保险金给付倍数为2；

（3）被保险人以乘客身份持客运航班有效机票，自通过机场安检口起至踏出搭乘的客运航班机舱门期间内遭受意外伤害事故，并因该次意外伤害直接导致被保险人在该意外伤害事故发生之日起180日内身故，意外身故保险金给付倍数为4。• 红利

在保险期间您还可以获得公司分红。解决急需资金

我们为您提供两种方式帮您解决急需：

1、您可以向保险公司申请保险合同贷款以解燃眉之急。

2、您还可以申请退保或部分退保，以解急需。领取方式

满期后，您可以选择一次性领取或转换为年金领取两种方式。

金满仓两全保险（分红型）

产品简介

“金满仓”是一种保值、增值的分红型产品，集保险保障与投资理财于一身，客户除享有保险保障外，还有机会参与公司经营成果的分配。客户可以根据自身需要选择不同的保障年期，同时还可附加“防癌保障功能”，极大地满足了客户的投资理财和保险保障需求。本产品通过银行、邮储代理销售。投保条件

出生满30天-65周岁身体健康的人都可以投保。保险期间 5年，10年 保险利益

• 满期保险金

在被保险人在本合同保险期间届满时仍然生存，我们按保险金额向生存保险金受益人给付满期保险金，本合同终止。

•非意外身故保险金

本合同生效之日起1年内，非意外身故保险金=已交保险费数额 本合同生效之日起1年后，非意外身故保险金=保险金额 •意外身故保险金

被保险人遭受意外伤害事故，并因该次意外伤害直接导致被保险人在该意外伤害事故发生之日起180日内身故，意外身故保险金=4倍保险金额

但同一被保险人的所有《泰康金满仓两全保险（分红型）》保险单的该项给付累计最高以如下数额为限：200万元+所有上述保险单若按非意外身故给付的保险金金额。• 红利

在保险期间您还可以获得公司分红。

解决急需资金

我们为您提供两种方式帮您解决急需：

1、您可以向保险公司申请保险合同贷款以解燃眉之急。

2、您还可以申请退保或部分退保，以解急需。领取方式

满期后，您可以选择一次性领取或转换为年金领取两种方式。

千里马两全保险（分红型）B款

产品简介

千里马B款是一种保值、增值的分红型产品，集保险保障与投资理财于一身，客户除享有保险保障外，还有机会参与公司经营成果的分配。客户可以根据自身需要选择不同的保障年期，并且可附加防癌和特定意外两种保障型保险，极大地满足了客户的投资理财和保险保障需求。投保条件

出生满30天-65周岁身体健康的人都可以投保。保险期间

您可以选择

一次交费：1000元/份

每年交费：1000元/份（直至保险期间满）保险利益 · 满期保险金：

被保险人生存至保险期满的生效对应日\*，本公司按下列规定给付满期保险金，本合同终止。一次交费：满期保险金 = 基本保险金额

每年交费：满期保险金 = 基本保险金额×保险期间\*（年数）。

· 疾病身故保险金

一年内因疾病身故，本公司无息返还所交保险费

一年后因疾病身故，则给付疾病身故保险金

一次交费：疾病身故保险金 = 基本保险金额； 每年交费：疾病身故保险金 = 基本保险金额×身故时的保单数。

· 意外身故保险金

一次交费：意外身故保险金 = 基本保险金额×2； 每年交费：意外身故保险金 = 基本保险金额×身故时的保单数×2。

· 红利

在保险期间您还可以获得公司分红。

解决急需资金

我们为您提供两种方式帮您解决急需：

1、您可以向保险公司申请保险合同贷款以解燃眉之急。

2、您还可以申请退保或部分退保，以解急需。领取方式

领取方式您可以选择一次性领取或分期领取两种方式。

**第五篇：银行保险介绍**

银行保险介绍 【Bancassurance】

银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合,互为补充,共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互动。这种方式首先兴起于法国，中国市场才刚刚起步。与传统的保险销售方式相比，它最大的特点是能够实现客户、银行和保险公司的“三赢”。

银行保险特点

对于消费者而言，这是一种可以通过银行柜面或理财中心进行的简单、便捷的购买方式，具有诸多特色：

成 本 低--保险公司通过银行柜面或理财中心销售保险产品，可使公司的经营成本下降，保险产品费率降低，给消费者更多实惠；

安全可靠--消费者通过银行办理投保相关手续，可确保消费者的资金安全；购买方便--银行网点遍布城乡各地，消费者可随时随地购买保险产品，同时便于与家庭预算相结合，选择符合实际需求的产品。

.对银行来说，可以通过代理销售多样化的产品，提高客户满意度和忠诚度。对保险公司来说，利用银行密集的网点可以提高销售并且降低成本，从而可以以更低的价格为客户提供更好的产品；利用银行的客户资源和信誉，再配合以保险公司的优质服务，可以树立良好的品牌形象，开拓更多的客户源。

目前，国内多家寿险公司通过银行柜台销售保险产品取得了成效。今后，随着保险公司和银行合作的深入，人们还将享受到更加方便、快捷和满意的银行保险服务。

保险源于风险的存在。中国自古就有“天有不测风云，人有旦夕祸福”的说法。保险是以集中起来的保险费建立保险基金，用于对保险人因自然灾害或意外事故造成的经济损失给予补偿，或对人身伤亡和丧失工作能力给予物质保障的一种经济制度。

从法律角度看，保险是一种合同行为。投保人向保险人交纳保费，保险人在被保险人发生合同规定的损失时将给予被偿。保险合同通常又称为保单。

探其本质，保险是一种社会化安排，是面临风险的人们通过保险人组织起来，从而使个人风险得以转移、分散、由保险人组织保险基金，集中承担，若被保险人发生损失，则可从保险基金中获得补偿。换句话说，一人损失，大家分摊，即“人人为我，我为人人”。可见，保险本质上是一种互助行为。

保险所涉及的风险限于纯风险。也就是说，可保风险一定是纯风险。所谓“纯风险”是指只有损失可能而无获利机会的不确定性。既有损失可能又有获利机会的不确定性则称为“投机风险”。

并非所有的纯风险都是可保风险。纯风险成为可保风险必须满足下列条件：损失程度较高；损失发生的概率较小；损失具有确定的概率分布；存在大量具有同质风险的保险标的；损失的发生必须是意外的；损失是可以确定和测量的；损失不能同时发

生。可保风险与不可保风险间的区别并不是绝对的，如地震、洪水等巨灾风险，在保险技术和实力都不足时，保险公司是根本无力承担这一风险的。但随着保险公司技术加强，资本日渐雄厚，以及再保险市场的扩大，这类原本不可保的风险已被一些保险公司旬在保险责任范围之内，可以相信，随着保险业的不断发展和世界保险市场的发展，保险提供的保障范围将越来越大。

风险管理和保险无论在理论上，还是在实际操作中，都有密切的联系，风险管理是指面临风险者进行风险识别、风险估测、风险评价、风险控制，以减少风险负面影响的决策及行动过程。

要提高风险管理水平，最重要的一个环节就是要提高认识风险的水平，概率论的发展为人们加深对风险的认识、量化风险、提高风险管理水平提供了科学的方法，“大数法则”是概率论中的一个重要法则，即大量的、在一定条件下重复的随机现象将呈现出一定的规律性或稳定性；这一法则对保险具有重大意义。根据这一法则，同质保险标的越多，实际损失结果会越接近预期损失结果。因此，保险公司可做到收取的保费与损失赔款及其他费用开支相平衡。

银行保险业务：

银行保险业务是银行与保险公司以共同客户为服务对象，以兼备银行和保险特征的共同产品为销售标的，通过共同的销售渠道，为共同的客户提供共同产品的一体化营销和多元化金融服务的新型业务。国际上银行保险主要模式从国际经验看，银行保险要得到较好的发展，建立密切的资本联系是十分必要的。银行保险的深化是一个从产品合作走向资本合作的过程。从经济学角度看，产品合作以分销渠道为主，存在一个委托代理机制，由于信息不对称，会导致短期效应、成本加大和道德风险，所以会逐渐转向资本合作，相互分享成长的利润。目前国内比较广泛采取的是产品代销方式，涉及股权结构的金融服务集团也有。

国际上银行保险主要有三种模式：

一是银行代理模式，保险公司提供产品，银行提供销售渠道，收取手续费；二是战略伙伴关系，银行与保险公司建立密切的联系，签订较为长期的合同，银行除收取手续费外，还分享保险业务的部分利润；三是银行入股保险公司，通过股权纽带参与经营保险业务。我国现在采用的是第一种模式，而发达国家基本上都采用第三种模式。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找