

# 2023年银行业务员贷款返点一般几个点

## 银行业务员实习报告(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

### 银行业务员贷款返点一般几个点篇一

《2018年银行业务员实习报告范文》是本站实习报告范文栏目为您精心准备的，更多精彩内容请收藏本站(ctrl+d即可)！

经过在农村信用社的1个半月的实习，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，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

#### 会计业务

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，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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，会计记帐员审核无误后记帐，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帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同,在处理上是由会计记帐员审核记帐,会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来,收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下,如一些委托收款等的转帐支票,经过票据交换后才能入帐,由于县级支行未在当地人民银行开户,在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目,而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”,指会计部与储蓄部的资金划拨,如代企业发工资;“存放系统内款项”,指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”,则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表,并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后,方可支取。

## 银行业务员贷款返点一般几个点篇二

简历虽然是经历经验的介绍,但也不是流水账啊,什么都写进去。最典型的,像应聘技术人员,许多求职者把摆夜市、做家教甚至去餐厅做服务员的经验都写进去了,结果,适得其反,人力资源专家看到这样的简历就烦,应聘效果自然大打折扣。

简历也要有中心思想,现在大部分求职者在校期间都会参加很多社会实践或者从事多份兼职,求职者本身的经验经历很多,这不是坏事,但是,在简历中,要体现的'是和应聘职位需要的技能相一致。

应聘职位所需的技能就是这个简历的中心思想,围绕着这一

点组织自己的求职简历，才能让人力资源专家一目了然。史先生建议求职者，投放简历不在多，而在于针对性强，俗话说磨刀不误砍柴工，选择自己中意的单位职位，特意制作一份简历，能大大提高应聘的成功率。

下面是小编和大家分享的银行业务员个人简历范文，更多内容请关注(/jianli)☐

个人信息

两年以上工作经验 | 男 | 26岁

居住地：西安

电话：

最近工作

公司☐xx有限公司

行业：金融/投资/证券

职位：银行业务员

最高学历

学历：本科

专业：金融学

学校：西安邮电大学

求职意向

到岗时间：一个月之内

工作性质：全职

希望行业：金融/投资/证券

目标地点：西安

期望月薪：面议/月

目标职能：银行业务销售员

工作经验

/11—/10□xx有限公司[11个月]

所属行业：金融/投资/证券

业务部银行业务销售员

1. 制定并完善保险渠道的经营规划及发展策略，通过实施年度各项业务推动措施，达成年度业务目标。
2. 负责与当地银行合作关系的维护与拓展。
3. 负责业务推动费用的有效管理，控制在预算范围内。

/6—2014/10□xx有限公司[1年4个月]

所属行业：金融/投资/证券

业务部银行业务销售员

1. 负责fa团队的管理，提升fa人均产能，达成公司考核指标。
2. 负责产品销售策略的制定与执行落实，确保期缴产品占比达到或超越预算。

3. 负责银保渠道业务品质管理，预防、协调投诉事件发生，保证合规经营。

## 教育经历

/9—2013/6西安邮电大学金融学本科

## 证书

/12大学英语四级

## 语言能力

英语(良好)听说(良好)，读写(良好)

## 自我评价

工作认真负责，不推卸责任，能承受工作中的压力，工作上可以独当一面。具有团队精神，能与同事，其它部门积极配合，公司利益至上。服从性好，能与上司保持良好的沟通，尊重上司的安排，为人诚实，正直。且好学上进，不断提高工作能力，相信您的选择会让您我更加成功。

## 银行业务员贷款返点一般几个点篇三

1、新供应链开发:甄选符合公司战略目标的核心企业；营销到达并促成核心企业与我司合作；推动供应链金融产品的'落地及规模化生产；持续优化合作模式。

2、供应链上下游拓展:协助全国各区域客户经理促进核心企业上游供应商、下游经销商的授信，为公司持续贡献财务价值。

3、产品开发:结合行业属性，研发契合市场需求的供应链金

融产品、制定合理的市场竞争策略。

4、风险控制:协助风控部门进行行业风险研判、风控模型优化、贷后管理等。

5、完成公司交付的其他工作。

1、教育程度:全日制本科及以上学历(信息电子、金融、财会、经济等相关专业优先)

2、相关经验:2年以上工作经验;商业保理、融资租赁、银行业务岗从业经验;或者有核心企业中从事渠道管理、经销商管理工作经验者优先(日化、乳制品、酒类、饮用水、汽车后市场等行业)。

3、能力要求

1)与业务相关的专业功底扎实、具备持续学习能力;

2)良好的行业认知能力;具备一定基础的金融与财务专业基础和较强的风险意识;

3)优秀的市场营销能力及区域市场运营能力;

3)熟悉商业保理,对供应链金融业务具有浓厚兴趣;

4)责任心强、诚实守信、自我管理能力强。工作职责:

1、新供应链开发:甄选符合公司战略目标的 core 企业;营销到达并促成 core 企业与我司合作;推动供应链金融产品的落地及规模化生产;持续优化合作模式。

2、供应链上下游拓展:协助全国各区域客户经理促进 core 企业上游供应商、下游经销商的授信,为公司持续贡献财务价值。

3、产品开发:结合行业属性，研发契合市场需求的供应链金融产品、制定合理的市场竞争策略。

4、风险控制:协助风控部门进行行业风险研判、风控模型优化、贷后管理等。

5、完成公司交付的其他工作。

## **银行业务员贷款返点一般几个点篇四**

2、项目发行结束，协助保荐代表人做好持续督导工作；

3、拟订行业研究规范、标准及计划，进行行业研究；

4、促进研究与投行业务开发的紧密结合并推动与外部专业研究机构的合作；

5、根据市场需求，为客户提供新型金融产品可行性操作方案。

## **银行业务员贷款返点一般几个点篇五**

1、负责公司产品的销售及推广；

2、负责对接银行定制业务，完成销售指标；

3、开拓新市场，发展新客户，增加产品销售范围；

4、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售

5、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

1、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力；

- 2、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识；
- 3、有责任心，能承受较大的工作压力；
- 4、有团队协作精神，善于挑战.

学历要求：不限

语言要求：不限

年龄要求：不限

工作年限：不限