小班踏青活动方案 小班活动方案(大全9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇一

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现□xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间□xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提xx我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇二

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的`彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班————一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦

的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表

如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，

创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点

感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇三

20xx年，云和支行宣传思想工作在上级行的正确领导下，按照围绕中心、服务大局、改革创新的要求，以“推进提升年”主题活动为抓手，以宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会和上级行工作会议精神为核心，深入推进学习型党组织建设，全面推进理论学习和党建宣传，不断加强干部职工思想道德建设，为“提升软实力，构建和谐基层央行”总目标提供了有力保障。

一、以深入推进学习型党组织建设为重点，加强理论学习与理论武装工作

一是多形式宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会精神。党的十八大、十八届三中全会召开后，支行党组把握正确导向、精心策划，通过组织收看党的十八大盛况、开展十八大精神知识竞赛、举办县域金融系统党校学习会等形式，迅速兴起学习宣传党的十八大、十八届三中全会精神活动热潮。其中，支行先后三次召集全县金融系统130余名党员和领导干部，以

金融系统党校为载体，开展十八大精神学习辅导讲座、新党章知识辅导讲座和十八届三中全会精神辅导讲座，进一步加深了干部职工对其精神实质的理解，达到了统一思想、凝聚人心、激发活力的效果。

二是抓好理论中心组学习□20xx年理论中心组学习，主要是以深入学习党的十八大报告、党章和十八届三中全会精神为主线，深入学习中国特色社会主义理论体系、中纪委全会、全国金融工作会议、中央经济工作会议和总、分行工作会议精神。同时，根据实际和阶段性工作，就xx市农村金融改革试点及有关国际经济金融形势进行了深入学习和探讨。至11月底，支行共召开专题学习会11次，开展理论调研10余次，撰写学习心得4篇。

三是推进理论学习和理论武装工作。以“读好一本书，写好一篇心得”为载体，组织开展了“送廉书、读廉文、谈体会”活动，向干部职工及其家属赠送了《党员干部必读的廉政故事》等书籍，并要求大家写好学习读后感，有效增进了干部职工的廉洁意识。同时，在支行新改版的信息港及“云和金融服务网”上，经常性得增设理论学习读物及金融知识等，拓展广大干部职工的知识面。

二、以弘扬先进典型为导向，加强思想道德建设和思想政治工作

一是深入推进“道德讲堂”活动。继续倡导“讲文明、讲礼仪、树新风”道德风尚，以提升干部职工思想道德修养和文明素质为核心，以“身边人讲身边事、身边人讲自己事、身边事教身边人”为基本形式，邀请了县道德模范、“老李帮忙团”团长李光亮同志走进“道德讲堂”现身说法其农村金融工作经历和退休后乐于助人的感人事例，促使干部职工牢记遵守社会公德、践行家庭美德和修养个人品德。

二是开展“全民学雷锋，争做最美云和人”系列主题活动。

开展“学雷锋义务清洁日”活动。确定每月第一个周六为“义务清洁日”，全行干部职工上街开展市容市貌整治、环境大清扫活动，树立了良好的基层央行形象。开展党员干部争当“三员”活动。发动支行党员干部践行群众路线，蹲点乡村，帮扶困难群众解决实际困难，争当新农村建设的“指导员”；联系企业，重点解决企业在资金融通、要素制约等方面的难题，当好企业的“保育员”；对接项目，帮助解决项目推进中的困难和问题，当好项目推进的“服务员”。开展窗口文明服务活动。各股室对外服务窗口以“雷锋精神激励我”为主题，倡导服务窗口服务人员把“微笑”渗透到工作的每一个环节，以“微笑”对待服务对象，以“微笑”对待他人，最大限度地提高服务质量和服务水平，创建服务品牌，树立文明、高效、廉政的基层央行新形象。

三是扎实开展核心价值体系教育，推进基层央行文化建设。以学习宣传《社会主义核心价值体系建设实施纲要》为重点，以召开专题学习会和中心组学习会的形式，引导广大干部职工深入理解和掌握社会主义核心价值体系的重大意义、内涵外延和实践要求，积极探索用社会主义核心价值体系引领干部职工思想的有效途径和方法，切实把社会主义核心价值体系融入到提炼、培育和践行央行核心价值观和央行精神等实践活动，深入推进央行文化建设。

三、以文明创建工作为抓手，不断加强精神文明建设

一是完善机制，夯实文明创建基础。明确行长为创建工作主抓人，各股室负责人为文明创建活动的带头人，并建立股室创建工作联络员制度，由各股室抽选业务精通、工作责任心强、具有一定写作能力和计算机操作技能的年轻大学生为创建联络员，协助部门负责人做好本股室创建活动的组织落实。同时，对照中支宣传群工部要求，制定支行20xx年度文明创建实施方案，召开文明创建工作推进会，认真总结上一年度文明创建工作经验；并前往衢州江山支行就文明单位创建工作开展学习交流，为我支行文明创建工作提供了有益借鉴。

二是突出主题，做实文明创建工作。坚持以领导班子建设为龙头，通过学习十八大精神、中央“八项规定”、廉政风险防控制度及上级行各类会议精神等，切实加强思想、组织、作风、学风建设和党风廉政建设，努力构建和谐领导班子。坚持以党员队伍建设为中坚，扎实推进以“木艺翰海、清廉樯帆”为品牌的“木玩”廉政文化建设，营造了浓厚的崇廉氛围。扎实开展廉政风险防控活动，制定《廉政风险防控实施方案》，汇编《廉政风险防控指南》，通过岗位廉政风险隐患排查、廉政谈话等形式，有效推进了支行防腐倡廉建设。坚持以职工队伍建设为根本，举办了金融系统第二届职工运动会，金融系统8支队伍、300余名运动员参加比赛；成立金融系统篮球俱乐部，于9月与市中支篮球俱乐部举行了友谊赛，有效增进了金融系统协作互助的团队精神。10月，组织举办“金融业务”劳动知识竞赛，有效提高干部职工的业务能力。此外，我们还组织开展了“阳光关爱”走访慰问活动、义务植树活动、庆“五.四”登山活动、慈善一日捐、“央行青年林”募捐活动、“雷锋榜样进校园”等多项公益活动，有效提升了创建活动的感染力。

三是突出重点，以履职促创建工作开展。在创建活动的推动下，支行各项履职工作有了新突破□20xx年，围绕“金融支持经济转型升级服务年”活动，积极调整信贷结构，增加信贷有效投入，存贷款各项指标稳定增长，金融资产质量位居全市前列，有效促进了地方经济发展。同时，县域农村金融改革试点工作亮点纷呈。如促成元和街道白洋墩村创新试点成立浙江省首个村级互助担保基金，目前已为该村第一批10位会员发放贷款300余万元。创新开展xx县金融服务网建设，着力将“xx县金融服务网”建成民间借贷管理服务平台、政银企信息对接平台和金融知识宣传窗口。

一年来，支行宣传思想工作虽然取得了一定成效，但与上级行要求还存在较大差距。如认识上还需进一步提高，工作机制上还应更加科学性、规范性、有效性，内容上还须更加丰

富多彩，形式和手段上应更加贴合实际进一步探索创新等□20xx年，支行将充分发挥宣传思想工作的作用，把支行宣传思想工作日常化、规范化、制度化；着力把宣传思想工作与支行履职工作密切结合、与地方党委部门、金融机构加强沟通，形成互动，多形式、多层次、多内容、大范围开展宣传思想工作，不断积累基层央行精神文化食粮。

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇四

一、自身的工作情况

在9月份的工作中，我认真的负责的在银行大堂中完成好自身的岗位职责，尽我所能的为可客户提供最优质的服务体验。

同时，身为大堂经历，我深刻的认识到在工作方面有着必须要坚持的事情。只有做好了这些基础要求，在的工作中才能让客户满意。

1、微笑服务

时刻保持着微笑是我们服务者最基本的要求和责任。优良的微笑能给顾客留下良好的初次印象，并加强自身以及___银行在顾客的心中的形象。这不仅有利于取得顾客的信任，更是安抚顾客情绪最好的方式之一。

2、察言观色

作为一名大堂经理，学会对顾客察言观色可以说是我们生存的必要技能。对我来说，察言观色也氛围两个方面。

首先，是对整个银行的观察。对于客户群中是否有疑虑之色的客户要及时的发现，并及时的去为客户解决忧虑。但同时，这个阶段中也要学会好好的安排。因为客户众多的时候，要

处理的往往就不止是一两个顾客的问题。在这时，因该主动引导顾客至柜台来逐步解决问题。

其次，是对客户在业务办理时的观察。学会在服务中揣摩顾客的想法，但却不能以自己的想法为主导，要尽力去引导顾客，为顾客提供选择的道路。

二、自身的能力提升

在这个月的工作中，我除了在工作方面的锻炼之外，我也通过一些学习提升了自我的能力。如在9月中我通过阅读了一本交流类的书籍来加强了自身的交流能力。尽管书中所讲的都是一些技巧，但通过在工作中的实际锻炼，我在交流方面也有了很多的提升。

总结这个月的工作，我在业务方面取得了较为优秀的成绩。但这不过是9月的工作而已，为了今后能有更大的提升，我的必须严格的要求自己!下个月的工作中，我会更加的努力的加强自己的工作能力，取得更加出色的成绩!

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇五

到我行工作的`时间已经有一年多了，根据公司的规章制度，现将这一年自身工作总结如下。

作为一名刚刚毕业的硕士研究生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守我行各项规章制

度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读行里所发的各项规章制度文件外，我还自费购买各种银行金融类参考书。

这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。

古人说，三人行必有我师。我觉的，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才的以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

自入行以来，由于离家较远，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过1年的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。

在工作、学习过程中，我深深体会到□xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨

干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

在段的时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，一年的时间已经结束，我也将奋发图强的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

银行年度工作总结 个人银行工作总结银行工作总结篇六

20__年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。20__年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟

练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

我所在的岗位是。。的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮

嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

三、存在的问题和今后努力的方向

金无足赤，人无完人，回顾和检查过去，我也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。在日常工作中以老员工身份自居，不能始终保持谦虚平和的心态，容易犯经验主义的错误。

新的一年即将到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答联社的培养和组织的关心，为联社更加美好的未来而奉献终身。