

农业系统个人工作总结(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

农业系统个人工作总结篇一

尊敬的各位领导、评委、__主任：

大家好！

我是来自__支行的____，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年__岁，20__年毕业于__省经济管理学院会计专业，毕业后进入__行工作先后在__作储蓄员工作。后转至__区__公司担任客户经理。今年__月份回到__行__支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20__年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立__行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在____公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为____银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

农业银行个人工作最新述职报告3

农业系统个人工作总结篇二

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，是很大的需求，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的农业银行职员个人述职报告（精选），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我是__中国银行的一名普通员工，__年x月从__学校毕业后，被分配到中行__市分行__分理处从事会计工作。__年x月通过竞聘上岗，被组织上委任到市分行__支行__分理处任主任。工作之余，我参加成人高考，于__年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在__年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中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默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。带着领导的重托和同事们的信任，我来到了__分理处任主任。现将这段时间的工作总结如下，敬请各位提出宝贵意见。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任重大。__分理处是一个刚成

立不久的小所，我刚去时分理处的人民币储蓄存款余额667万无，公司企业存款余额还是零。面对这样的情况，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年减亏”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨破了嘴皮子跑烂了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。

虽然这一切都是很辛苦的，但每当我看着客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和快乐。截止到一季度末，短短的2个月时间里，分理处人民币储蓄存款余额达到1143万元，净增了476万元，业务增长率为50.20%全市排名第一，完成市分行下达全年奋斗目标的127.33%。在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，每天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们提供全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户提供了令他们满意的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

通过一段时间的业务往来，那位经理终于放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，积极稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果，以往士气低落的__分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。截止8月底，公司企业户头达到6户，存款余额187.57万，完成奋斗目标187.57%。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到__分理处后，我经常组织员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为100%，能手率达到80%。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，做好工作计划，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。天天记账，结账，做传票，写账簿。固然没有赫赫显目的业绩和震天动

地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一位合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心研究业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、正确的服务。以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，建立热情服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每一个顾客都兴奋而来满意而回尽人皆知，在__支行辖内，__分理处是比较忙的一个点。天天每人的业务量均匀就要到达一百多笔。接待的顾客一二百人，特别是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提示自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操纵。一年中始终如一的要求自己，在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同行，同行们有了甚么样的题目，只要问我，我都会仔细的予以解答。当我也题目的时候，我会十分虚心的向其他同行请教。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，要想方设法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进步。储蓄乃立社之本，__年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地展开工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计__万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵遵法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦研究业务知识，不断进步自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我天天要面对众多的客户，为此，我经常提示自己善待他人，便是善待自己，在繁忙的工作中，

我依然坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的题目，碰到蛮不讲理的客户，我也试着往包容和理解他，终究也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查本身存在的题目，我以为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新题目层见叠出，新知识新科学不断问世。面对严重的挑战，缺少学习的紧急感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。针对以上题目，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步进步本身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，进步工作质量和效力，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应抓紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过往，是为了吸取过往的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

__年，我满怀着对金融事业的向往与寻求走进了__支行，在这里我将开释青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，不管是工作上，学习上，还是思想上都逐步成熟起来。

在__支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。或许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。出色始于平凡，完善源于认真。我酷爱这份工作，把它作为我事业的一个出发点。作为一位农行员工，特别是一线员工，我深切感遭到自己肩负的重担。柜台服务是展现__行系统良好服务的文明窗口，所以我天天都以饱满的热忱，专心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信心。

是的，在__行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展现农行形象的窗口，柜员的平常工作或许是繁忙而单调的，

然而面对各类客户，柜员要熟练操纵、热情服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到__行人的真诚，感受到在__行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是把握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养养__的人际关系，与同事之间和睦相处；四是苏醒的熟悉自己、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深入体会到，作为一位一线的员工，注定要平凡，由于他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸堡垒，留下英雄美名供众人宣扬，乃至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和复杂事务。在这平凡的岗位上，让我深入体会到，伟大正寓于平凡当中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热忱，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片出色的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的进程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操纵标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的条件下，灵活把握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完善源于认真。在做好柜面优良服务的基础上，我们千方百计为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。在平常工作中，我积极刻苦研究新知识，

新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽可能做到快捷、正确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，由于踌躇满志，精神抖擞，由于敢闯敢干，活力四射，由于有太多的梦想和希看！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的寻求与团队的融会，崇高的道德修养，和坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

我的事业而来，这源于我对人生价值的寻求，对金融事业的一份热忱。由于我知道作为一位成长中的青年，只有把个人理想与__行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在首创银__行美好明天的进程中实现本身的人生价值。

回顾这一个月，在平凡的工作中我付出了许多的努力，经常加班加点，有了一些收获，但是仍存在许多问题和不足之处，现将十月的工作总结如下：

一、一个月来的常规性工作

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，做到分毫不差。

2、每月都做好财务记账工作，保证记账科目准确无误，记账科目金额无差错。

3、对财务凭证进行粘贴、封皮及装订工作。

4、打印财务明细表并进行装订。

二、其他工作

- 1、负责本行及其他支行的重要空白凭证下发工作。
- 2、负责银行与企业的对账工作，做到在规定时间内按要求完成对账工作。
- 3、负责银行承兑汇票的托收工作。

尽管我圆满完成了本月的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

- 1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习。
- 2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作有广度，没深度。
- 3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

三、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作，加强学习，注重提升个人修养和综合素质

- 1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在__支行辖内，__分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。

接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，__年我个人没有发生责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，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。

当我也有的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本，__年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，所以，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了__民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始理解会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，异常是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

7月30日，我被分到__分理处，在那里，我很好的消化了__教授的会计课程，提高神速。哈哈.....

刚来__的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一向到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应当休息了。那天午时四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最终每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间精力到那里来，我要对得起我自己!我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在那里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少能够让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到__实习，我真的很幸运收获很多。

8月24日，我开始了在支行贵宾厅做引导员，柜台外的工作和柜台内完全不一样，我不知所措!第一天，平儿姐教我分单，很多很多单，分完的时候已经是中午了，午时我一个人傻傻的站在叫号机前面，就像指路牌一样，很郁闷很难过，我那个时候甚至是一个人和空气讲话!我问空气我是不是很笨蛋，空气告诉我说是。心境低落到极点。午时6点钟多的时候，乔

姐下班回家过来营业厅这边打卡，她看到我，特意走过来和我聊天，（她的这个举动给我留下了异常好的印象，我这个人一向是从细节处看人确定人，因为我坚持认为，细节是不容易掩饰的）我和她说我很笨很没用，不明白要做什么好，她很和蔼地笑了笑，告诉我，引导员首先要做好服务工作，而服务工作量是最大最繁琐也是最重要的！她带着我走到填写台，你看，那里笔心都没有了，顾客要填写凭证就不方便了，有的时候，遇到年纪大的或者文化低的顾客，你能够在那里帮忙他们填写凭证；这个饮水机，要时刻坚持有水有杯，天气热，很多顾客是开摩托车走很远的路来行里办业务，他们很累很口渴到行里就有水喝会觉得民生行的服务是贴心的；有时候柜台前挤满了人，别人看了会觉得民生大厅乱糟糟的，你要引导顾客在等候区休息等候；贵宾厅是最重要的，之前我们没有专门的引导员，贵宾厅也没有制定详细的管理制度，这个完全需要你在工作过程中发现贵宾客户的需求爱好，寻找建设好贵宾厅的方案，把我们的贵宾厅办出新意办出特色。

客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张微笑的脸，一句亲切的问候，大堂经理和引导员是我行应对公众的一张名片，是全行第一个接触客户的人，第一个明白客户需要什么服务的人，第一个帮忙客户解决问题的人。乔姐侃侃而谈，与她交谈后我深刻的体会到当一名引导员的使命和意义。我心里不禁赞道，乔姐这么年轻能干，还难得这么谦和不张扬。也许人到达某一种层次就会有一种魅力，有一种明媚但绝不刺眼的光芒。而这种魅力和光芒往往是我们这些年轻的不经世事的人所不具备的。真正有历练有内涵的人，她的光芒会照亮周围，但却不会给人以压力。呵呵，很感激乔姐给我的鼓励和帮忙。

此刻，我在帮客户办理业务遇到不懂的就虚心向柜台内的同事请教，认真的做好笔记。每一天早晨我会提前十分钟到达支行，检查大厅和贵宾厅的宣传资料是否摆放整齐，桌椅是否摆放有序，看到有不妥之处，我会细心的整理，细心的发单。当客户进入贵宾厅之后，我会主动迎上前，首先对客户

以亲切的微笑，为客户刷卡开门，然后热情的询问他：你好，欢迎光临，请问您要办理什么业务如果有需要，我会帮他们填写业务凭证；等客户办完业务后，我会真诚的道一声：欢迎再次光临，请慢走。有时候大厅里坐着很多等候的客户，我也会出去给他们倒杯水或者递份报纸，我告诉自己，无时无刻都要给客户亲切温暖的问候，坚持优雅大方的服务礼仪。

作为一名引导员，我的一言一行会第一时间受到客户的关注，所以必须具备相当高的综合素质。(汗颜!要努力奋斗!)要对我们的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，并且还要处事机智，能够随机应变。我这样个刚踏出校门又缺乏工作经验的学生，几乎没有一项能够做到，更不要说优秀。引导员是个具有很大的挑战性的工作。我必须要认真投入，兢兢业业，做民生行最优秀的引导员。我要让每个进到民生行的客户记住我，让他们一提到__民生，就想到我这个可爱可亲的引导员！

工作了才明白辛苦，除了工作，还有演讲比赛征文比赛知识竞赛，我每一天都好忙好忙，可是我好欢乐好欢乐，有时候我会犯错，但我不怕应对错误和失败，我会在犯错之后不断学到正确的东西，并且印象深刻，此刻我明显比以前有了更强的承受本事。我每一天都很认真地投入到工作中，认真思考，用心感受，用心总结，我每一天都有感悟，每一天都有收获，每一天都有提高。哈，我真的民生当成我的银行了(写下这句话时突然有种很强烈的归属感，呵呵。)我在用心地生活用心地工作。民生给我这个舞台，我会珍惜，我会努力，在以后的工作中，按总行的客户服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在引导员的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳、汗水和智慧，为__民生的腾飞贡献出自己的一份力量，实现心中的梦想！

农业系统个人工作总结篇三

尊敬的各位领导、同志们：

我担任的是伏镇村的驻村工作，一年来，在镇党委、政府的正确领导下，在村社干部的共同协助下，在各位同事的热情帮忙下，我顺利的完成了驻村工作的各项任务，虽然在工作中经历了很多困难，但就是这一年来的每一次锻炼，让我在思想上更加成熟，同时也使我对农村工作有了更加深入的了解。现将一年来自己履行岗位职责和完成村内工作的状况，从以下几个方面向领导述职：

一、一年来的主要状况

1、认真做好农村灾后维修重建的扫尾工作。伏镇村共有123户重建户，全村都是维修户，灾后重建维修验收任务巨大，从填写表册到悬挂维修重建户的牌子，从发档案袋到督促重建户入住，我都全程参与，在分管领导吕书记的亲自参与指导下，在村干部的大力支持协助下我村最终胜利完成了灾后重建的扫尾工作。

2、用心推广全垄双膜沟播玉米技术。在向群众推广之前，我自己先对这项技术进行了认真的了解，我和村社干部挨家挨户的对示范点上的群众进行动员，给他们讲解该项技术的好处，帮他们铺地膜，最终我村示范点群众玉米种植喜获丰收。

3、认真完成工业园区伏镇村段的征地摸底工作。应对群众对摸底工作存在的抵触情绪，和他们不愿意在摸底表上盖章签字的局面，我认真分析，讲究方式方法，注重对社长的思想动员，因为他们是接触群众最多的干部，也是社员最信赖的人，首先要让他们认识到建设园区将会很大的提升群众的生活质量，摸底工作也只是为了更好的掌握整个征地工作的状况，打消他们的疑虑。最终，我负责的一社迅速的完成了摸底盖章工作，同时在此次活动中，我接触到了更多的群众，

也在社员中树立了年轻干部的良好形象。

4、为开展好全村的每一项活动贡献自己的力量。从农民杯运动会的筹备到五德教育表彰大会的举行；从完善村上的各种资料到迎接各级领导的检查，从平时的打扫卫生到多次现场会的胜利召开，我始终用用心向上的心态精心准备，认真对待每一项工作，也最终得到了领导和同事的认可。

5、灾难面前时刻以一名共产党员的身份要求自己。今年8.12暴洪灾害发生后，我和其他几位同事第一时间赶到天河河堤，顶着暴雨和呼啸的洪水，疏散危险地段的群众，在生产自救中，我和村社干部一齐战斗在第一线，发动人，做后勤，填沙袋，打木桩，认真核实村上的灾情并及时上报组织。

6、顺利完成伏镇村20__年农村合作医疗的收缴工作，针对我村村大人多，村情复杂的特点，为了保证广大群众都能够用心缴费享受参保，我加大宣传，用心动员村两委早动手，早准备，早宣传，为了充分调动各位社长的用心性，我专门制作了伏镇村合作医疗收缴进度评比表，在村社干部的协助下，我多次亲自深入群众家中进行宣传、动员，到最后我村的参合率到达了96%以上，顺利完成了镇上制定的任务。

7、扎实高效的完成了第六次全国人口普查工作。也许全镇所有干部都和我有着同样的感受，那就是今年驻村干部的工作任务是繁重的，而人口普查工作尤其显得复杂。他不仅仅在质量方面有很严格的要求，而且各种表册层出不穷，应对这个巨大的工作任务，我没有退缩，从一开始的参加普查员培训到自学普查员培训手册，从挨家挨户的进行普查到手把手的教全村普查员填表，从验收全村800多户人的长短表到亲自逐个过录，从一次又一次的改正错误到完全完成任务，尽管好几个礼拜都没有好好休息，尽管每一天都要工作到半夜，我始终持续着一个用心的心态，那就是我必须能完成这项复杂的工作，而且我必须不能因为村大而拉全镇的后腿。这项复杂的工作也告诉给了我一个很深刻的道理，那就是无论干

哪项工作，都要有目的、有计划，当然我在工作完成后也收获了一份在我看来很珍贵的礼物，那就是全村社长的刮目相看。

8、完成贫困农户登记表的填写和两项制度衔接工作。在接到上级安排的任务后，我用心配合，认真准备，组织村文书和社长，群众对他们进行了培训，保证了表册填写的质量。

9、保质保量的完成夏、冬季长治工程。长治工程开始前，我充分利用开社长会议，广播宣传、逐户动员等各种形式发动广大群众用心投身到长治工作中，并且能利用长治工作，深入到群众中去，认真和他们进行交流，倾听他们的呼声，不管是夏季长治，还是刚刚结束的冬季长治，伏镇村都能保质保量的完成。

二、存在的主要问题

在这一年的工作中我也发现了自身存在的很多问题与不足，我存在的问题主要有：

1、理论知识还待进一步加强，参加工作以来，虽然经常参与村上各种资料的填写，也撰写各种实施意见等等，但是理论学习蜻蜓点水，满足于一知半解，缺乏深入、系统的学习研究，所以，认真研究党建知识、对创先争优活动有更深入的了解，作为一名年轻的党员是很有必要的。

2、驻村工作的深度不够，虽然在这一年中我做了很多的工作，也完成了党委安排的各种任务，但是这些也只是因为工作而进行的工作，我自己并没有完全沉下去，对村情还是没能吃透摸清，很多工作都只满足于村社干部的反馈，我自己没能深入到群众中去，没能真正了解他们的内心和他们的需求。

3、想得多了，但是干得少，我对驻村工作，对农村的文化发展都有着很完美的想法和愿望，但是应对周围的环境，我放松

了对自己的要求，作为一名乡镇干部，工作张弛度是很大的，由于贪图玩耍，也放松了对学习上的要求。

三、今后努力的方向

在这一年中，虽然在工作量繁重的时候我曾有过抱怨，在看到别人工作清闲的时候我也曾羡慕过，在村干部不配合工作的时候我也曾恼怒过，但我始终认为，作为一名选调生，既然来到基层，就要沉下来，钻进去，每当思想松懈的时候我都告诫自己要始终把工作摆在首位，所以不管遇到什么挫折，我都会坚定的克服，我相信只要心中信仰是坚定的、精神状态是用心向上的，就必须能够克服任何困难。为此结合自身存在的不足，我争取在接下来的工作中做到以下几点：

- 1、加强理论学习，树立远大崇高的政治理想。作为一名年轻党员，我始终不能忘记自己肩负的重任，我不仅仅要在书本上学，更要在平时的实践中去探索学习，把理论和农村的实际结合起来，切实转变思想作风，时刻以一个共产党人的标准严格要求自己，时刻以选调人的精神激励自己，树立自己兼济天下的崇高的政治理想。

- 2、转变观念，做群众真正的知心人。我首先得沉下身子，明白驻村工作并不是文书工作，不是单纯的迎接检查、填各种表册、补写村上的记录，而是要做到上情下达，把党的各项惠民政策落实到真正需要的群众手中，并且要注意做好村社干部的思想工作，监督村社中存在的不良现象，把群众的事当成领导安排的任务来办，尽自己最大的努力帮忙解决群众在生产生活中遇到的困难，并及时向领导汇报村社状况。

- 3、勤于思考，善于行动，在实践中实现自己的价值。我深切的体会到在工作中不仅仅要善于思考，还要善于行动，要克服懒惰和畏惧情绪，鲁迅曾说过世界上本没有路走的人多了就变成了路，我为什么不能做一个实践者，先行者，多付出点，把自己的梦想变为现实，为农村的各项事业发挥自己微

薄的力量，也许只有真正找到方向和目标的人才是最充实的，也只有在工作中做出了成就的人才能获得其应有的价值。

农业系统个人工作总结篇四

尊敬的各位领导、评委、__主任：

大家好！

我是来自__支行的____，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年__岁，20__年毕业于__省经济管理学院会计专业，毕业后进入__行工作先后在__作储蓄员工作。后转至__区__公司担任客户经理。今年__月份回到__行__支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20__年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立__行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在__公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工

作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为____银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家!

农业系统个人工作总结篇五

写述职报告时应认真总结出限定期期的工作特点，抓精华，找典型，以这段时期工作中突出而富有典型意义的事件来反映一般。下面就让本站小编带你去看看农业银行行长个人述职报告范文3篇，希望能帮助到大家!

又到一年年终述职的时候了，____年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

____年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我

除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我需要学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。来__这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学借款业务□pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

到农业银行实习，这是我之前一直没有想到过的事情，银行多重要呢，让我一个未经人事的学生去工作实习，我真不敢想，不过我却做到了，我在银行两个月的实习工作也结束了，银行实习证明。这两个月是我学习东西最多最快的两个月，我很享受学习的过程。

根据学校毕业实习要求，本人于20__年3月底到5月底期间在中国农业银行__县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及时体会作一系统的总结。

一、实习单位简介

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，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行__县支行城关分理处是__县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持__经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

二、实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

(二)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(三)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银

行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

(四)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

三，实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。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，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账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，会计记账员审核无误后记账，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账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四、实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

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，使一个本科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。

一、实习单位简介

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，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行蓬安县支行是在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。中国农业银行实行总分行制，为一级法人，总行是全行经营决策、风险控制、内部监督、财务核算以及人力资源管理的中心。

总级分支机构为非独立核算单位，在总行授权范围内开展其经营管理活动，对总行负责。中国农业银行大力实施人才强行战略，努力探索建立符合现代商业银行要求的人力资源激励与约束机制。高度重视人才的招聘，培养，选拔和应用，不断提高人力资源管理科学化，制度化和规范化水平。

__年，正式启动人才培养工程，制定了人才培养工程五年规划，把建设和三支队伍和(经营管理，专业技术，岗位技能人才队伍)，培养和五类人才和(决策人才，管理人才，专业技术人才，市场营销人才，岗位操作人才)，作为全含人才队伍建设的重点。着力构建全员学习，全过程学习，终生学习的组织体系和&管理制度，不断改善员工对于的整体素质和结构，

努力建设学习型银行。高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训和&专业技术人才培训，全面完成高级管理人员emba核心课程培训，精心组织高级管理人员赴境外培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，远程培训网络建设取得实质性进展。

二、实习经历及心得

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9.1,中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)[]

产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一卡通，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因

为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。和创建学习性组织，争做学习型员工和每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、改革中的问题

(一)收入分配问题

目前，各家银行都在改革的旗号下制定了许许多多分配机制，并且总行、省行、市行、县区行谁有谁的，美其名曰和绩效考核和、和分配挂钩和。其实质就是将大家的工资集中起来，重新分配，每月只发七、八百元的生活费，然后从上向下分配任务，而分配的任务基层总有完不成的项目，这样你的工

资理所当然拿不全;即使你其他项目超额完成任务,但奖的没有扣的多;或者你全面完成了任务,甚至效益比上年有较大增长,但因你的上级主管行未全面完成任务,你照样拿不全工资,这就出现了基层行利润增加了而工资反而却降低了的中国特色的笑话,也就是说:不管怎样干基层一线那些创造价值、创造利润的员工你都不能将核定的属于你的那些工资拿走。

(二)要改变解决银行存在的以上种种问题,提高银行的盈利能力,首先要解决历史负担,同时最重要的是提高经营管理水平。目前银行管理中,实际上好多决策都是分散的,低层的决策可能会影响风险管理的质量,中国银行业经营层次过低,导致机制问题的存在,不良贷款的2/3是由较低层次的分支行产生的。同时以人为本的管理思想还没有确立,没有形成一套健全的考核机制,激励机制,使得收入分配在一定时间内,一定范围内影响着员工的积极性。

四、与本专业的联系

目前,银行由行政管理向经营管理转变,各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构,表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统,信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平,由于农行本身对管理的认识起步较低,较晚。因此,出现了众多管理上的问题:

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程,必然涉及流程改革,涉及各管理主客体利益的调整,因而阻力较大。并且,中国银行业现在只注重于增加业务品种,如何提高业务处理效率,对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理,人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同,导致一

体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品, 业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制, 进行扁平化管理。

(三)纵向分工细, 管理链条长, 整体服务效率低, 横向部门多, 职能单一, 整体服务力低, 人力资源配置效率低下。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组, 建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制, 能够调动人的积极性。在改革中, 同时要注意成本效益原则, 还要注意责权利相结合原则。

五、小结

和纸上得来终觉浅, 绝知此事要躬行。和在短暂的实习过程中, 我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏, 刚开始的一段时间里, 对一些工作感到无从下手, 茫然不知所措, 这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错, 一旦接触到实际, 才发现自己知道的是多么少, 这时才真正领悟到和学无止境和的含义。

和千里之行, 始于足下和, 这近半个月短暂而又充实的实习, 我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用, 过渡的作用, 是人生的一段重要的经历, 也是一个重要步骤, 对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教, 遵守组织纪律和单位规章制度, 与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻, 好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜, 平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇, 这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候, 再回首那绿色的麦穗的时候, 看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候, 我知道银行里还有好多好多

要学的!