

# 最新银行业务实训小结 银行业务部述职 报告集锦(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行业务实训小结篇一

各位领导，各位同事：

根据述职工作要求，现将本人担任零售业务部主要负责人以来的工作情况报告如下，请予以批评指正：

按分行安排，我自接手主持零售业务部工作，这对我是一个挑战（无论是从工作经验上、工作精力上），但是很感谢分行党委和各位领导的关心、以及各位同事的支持，我走过来了。这里，非常感谢xx过往四年打下的坚实基础，在坚持发扬过往零售部优点的前提下，针对存在的尚可改进的地方、特别是在面临上半年开局工作不利，指标落后较多，渠道和发展基础支撑不足，服务功能未充分发挥等困难局面下，我坚决贯彻落实分行“强基础、抓创新、做特色、出效益”要求和各项工作部署，加快推进零售与小微企业服务功能的整合和小微金融转型，高度概括起来，在这短短的4个月时间内，我主要做好了五个事情：一是迅速调整优化零售部服务功能，2/3人手下沉服务基层单位，充分调动起全体人员的积极性、主动性，市场意识与服务能力有较好的改观；二是稳定了零售业务指标，并采取有效方法快速弥补上半年储蓄存款、理财新增、优质户数、中间收入等核心指标的序时缺口，取得更大幅度的提升；三是更强有力地贯彻分行业务导向，快速改善个贷业务结构，大力发展消费类金融、强有力地扭转个贷资产业务收益下滑趋势；四是解决了多项分行零售条线多

年累积的难点、重点问题，包括线上结算的腾讯与腾邦“快捷系统”对接、线下结算渠道pos机拓展（前四年累积53台，今年四季度增加300余台）、二手楼赎楼贷款问题、分行首笔个人个性化定制理财产品开发与销售、深圳地区缺乏信用卡优惠合作商户（增加12家）等；五是更有力地协调、推动“小微+零售”的战略布署（人员、资源协调，互补互进融合），搭建起分行支持保障与支行营销维护“两个平台”、小微“五大平台”带动零售“四类型客户”的业务模式，零售小微转型升级工作初见成效；六是品牌宣传方面亦取得了一定成果，主要体现在“少花钱、多办事”，实现华强北免费广告推广、取得莲花山公园营销宣传阵地、免费搭车“银联”在金博会参展宣传推广品牌，在9月份全国消费者金融服务月宣传活动中、获总行通报表扬为七家标兵单位中的首位、并获深圳银监局通报为标杆，为分行取得考核加分项，在11月28日深圳t3新航站楼启用之际、中标成为5家atm入场银行之一，并首批安装入场，取得较好的宣传效应。

## 全年指标列表

（一）优化服务功能，充分调动员工积极性、主动性，发挥出分行职能部室产品经理应有的作用。

1. 围绕转型升级“一个目标”，实施“小微金融”优化整合。实施小企业业务与零售业务的改革，制订《零售、小企业联动方案》，建立每日晨会、每周例会、公私联动工作机制、问题协调解决机制等制度，形成转型升级标准化工作模板，极大的释放了产能。自10月份全面推广转型以来，全行增加普通型客户2700户，消费型客户20xx户，理财投资型客户3000户理财投资型客户3000户，理财产品数量5.7亿，个人经营贷客户65户，企业高管存款客户数212户。其中，涌现了车公庙支行一次签约新增210台pos机，科技园支行新增13个金翅膀科技金融项目，清湖支行批量新增500名代发薪用户等成功案例。

在支行层面，整合营销队伍，强化营销。实行项目责任制，指定支行客户经理为项目责任人，明确项目目的和项目推进进程，加强对营销平台和零售客户的规划和跟踪，促进批量业务营销。

3. 实施“四类”零售客户分层，开展精准营销。通过从不同纬度将我行平台渠道客户细分为普通型客户、消费型客户、投资型客户、经营型客户，匹配对应的产品和营销措施，实现精准营销和批量营销。

（二）严格执行分行业务发展导向，强化产品结构、收益导向要求。

结合市场利率变化，优化产品结构。充分发挥有限的信贷资源效能，重点支持低资本消耗、高定价的产品，全面推广“轻松购”消费贷款、卡易贷、及时贷、信用卡大额现金分期等特色产品。累计完成新发放“轻松购”消费贷款4424.5万元，“卡易贷”无担保贷款1155.3万元。并且根据房贷市场利率变化情况及时提高住房按揭贷款准入条件。

（三）强化发展基础，解决多年累积的难点、重点问题

1. 克服我行无pos收单系统的困难，尝试pos收单业务新模式。分行加强与第三方公司的合作，与5家第三方收单公司建设业务关系，直联收单商户83户□pos装机超过500台。

2. 推动总行加快“快捷支付”系统建设。协助总行与腾讯旗下“财富通”公司建立快捷支付合作，主动开发与“腾付通”的快捷支付业务，拓展我行借、贷记卡的网上支付渠道，推动我行互联网金融业务发展。

3. 推动总行“移动终端”项目建设，并成功争取该项目在深圳分行试点，为分行拓展专业市场及代发工资客户提供了有力武器。

4. 制定卖方赎楼的贷款方案，能够产生贷款利息较高的个贷收益和无资本消耗、无利息的资金监管沉淀。
5. 做好vip客户维护，做好特色化理财产品营销。完成首例龙岗支行单笔5000万的定制工作，开展“青少年高尔夫知识讲座”、“青少年高尔夫训练营活动”等多场vip客户主题沙龙。
6. 积极改善银行卡用卡环境，签约安琪月饼、中航健身会、皇庭v酒店、江诗丹顿等一批有较大影响力的企业。

（四）加强营销宣传的结合，勤俭节支做广告。

1. 注重结合社会公益开展营销活动。先后开展“金融知识进万家”、“消费者金融权益保护”、“三进营销”、“莲花山公园文化节”等活动20余场，获得总行服务标兵等多项荣誉。
2. 敏锐捕捉品牌宣传热点，在深圳新航站楼投用当天能够铺入我行atm机，利用社会宣传产生较大的品牌效果和宣传效应。
3. 善于使用客户资源，免费投放华强北赛格广场3面大型led广告屏3个月，免费参加“20xx年深圳市金博会”布展，大量节约费用支出。

在总结工作成绩的同时，我也清醒的认识到零售部工作还存在不少问题，业务持续健康发展还有很大的压力，体现在：

（一）基础建设尚为薄弱。

分行优质客户仅占到总数4.4%，中高端客户群体偏少；营销中介渠道偏少，数量亟待提升；缺少自有pos收单系统等系统支持，个人网银及微信银行全功能系统等尚需完善；具有营销经验和专业背景的理财经理、产品经理队伍尚在建设中等问题。

## （二）业务结构不尽合理。

一是活期存款、结算存款等低成本负债占比不高，保证金存款占比较大，对传统业务的依存度还较高；二是个人贷款高度集中于住房按揭贷款占比88.7%，个人消费贷款占比11.3%，收益率偏低，收入结构不合理。

## （三）品牌宣传营销还有待提高。

受限于费用配置数量和方式，整体营销支持的调节余地较小，缺乏系统性、系统性的营销组织和持续安排，另外，营销用品和宣传物料的品种、配置时效，与客户特别是中高端客户的需求有较大差距。

20xx年，我部继续用改革创新的精神、思路、办法，科学把握转型升级要求，因时因势迅速求变，深刻理解发展零售业务对实现全行经营模式和增长方式转变的重要性，以利润收益为导向，坚定走中高端客户路线，大力发展电子银行业务，加快社区银行探索与建设，为全行发展做更大的贡献。

### （一）提前布署“开门红”，广建营销渠道、锻造全年基础。

分一、二阶段开展20xx年“开门红”活动，一阶段主题“建渠道、打基础”、二阶段主题“出成效、见业绩”，目标完成储蓄存款新增5.2亿元，重点理财类金融资产新增7.5亿元，无抵押无担保消费信贷新增0.6亿元，信用卡分期付款交易额1550万元等任务，并为完成全年任务目标建设好基础渠道、提升信心以及积累经验，计划全年发展规模和利润增长2倍以上。

### （二）加快推进转型升级，进一步强化特色化营销管理模式。

在20xx年四季度试点基础上，进一步强化、优化四类型客户和两个平台建设的营销管理模式，形成“大零售”业务发展

的整体合力，批量发掘和培育优质客户群体，提高转型升级实效。

（三）以消费金融为战略发展重点，强化利润导向。

大力发展纯信用类的及时贷、信用卡分期、卡易贷等消费金融产品，调整收入结构，提高利润贡献率，从抵押类、保证类产品进入到信用类产品的蓝海，打造特色拳头产品。

（四）加快电子银行建设，全方位多渠道进行业务转型。

加强与第三方支付公司和电商平台的合作，快速扩大特约商户群体，以线下结算和线上电子化服务获取高价值零售客户和储蓄存款沉淀。

（五）加快发展轻资本型的社区支行，下沉营销渠道。

以“安全、市场”为原则，打造在网点形态、选址、核心盈利模式、配套金融服务（电子渠道服务+小微零售人工服务+公司、国际及投行转介服务三结合）等方面具有我行特色的社区银行，形成与现有支行网点差异化发展的下沉伸展模式，深度挖掘社区渠道的服务与营销潜力，实现综合收益。

（六）加强宣传营销规划，形成特色化、差异化的品牌定位。

加强客户“大数据”分析，多维度进行客户分类，准确发现客户金融需求和进行针对性宣传营销，强化重点产品推广，寻求差异化品牌传播效果。

20xx年即将到来,作为中小银行的我们,零售与小微企业终将是我们的战略定位。我们必须直面分行零售业务存在的基础薄弱问题,加快转型。我在这4个月的工作时间内,深刻体会到作为省外分行发展零售业务的难度,零售转型与健康可持续发展不是一蹴而就、必须持之以恒、日积月累,但亦就是

这短短的4个月，零售队伍绽放的新气象、零售转型框架的初步搭建，让我和我的部属看到了曙光，坚信在分行党委的正确领导下，按照这样的发展路径，分行零售业务必将真正取得转型的成功。

## 银行业务实训小结篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

从20\_\_年到现在，我在\_\_银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解

业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效的服务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，

以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

银行业务部员工述职报告2

## 银行业务实训小结篇三

述职报告是陈述人向领导汇报工作情况以及分析、评价自身任职能力的书面材料，生活中很常见。以下是小编收集整理的银行业务部门年终述职报告，欢迎大家前来阅读。

各位领导、同志们：

大家好！

我是\_\_年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科

技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

## 一、 加强管理、保障安全

内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在\_\_年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

## 二、 科技项目、重点实施

行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，

这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

### 三、 内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工

作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

- 1、 深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。
- 2、 加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。
- 3、 加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。
- 4、 普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。
- 5、 及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为\_\_的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

各位领导、同志们：

20\_\_年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的鼎力支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

## 一、年度分管工作和岗位职责履行情况。

按照分工，20\_\_年1至6月份，我主要承担东关支行的管理工作和协助分管不良资产清收处置，7至12月份，分管三农信贷业务、信贷制度落实和文明标准服务工作，继续分管不良资产清收处置，具体包片东关支行、四十里铺支行、过店街分理处、船舱街分理处和南门分理处5个网点，并协助李行长督导客户部工作。一年来，分管工作在行党委的正确领导和分管部室、支行的大力支持配合下，坚持多请示、多汇报、多协调、多沟通，分管部室作用发挥比较理想，分管工作进展比较顺利，所包网点业务发展提速。

### \_\_年工作大事主要有：

元月份，主要是协调分行和支行之间委托资产档案移交后的后续工作；

三月份、五月份主要是带领东关支行相关人员深入行政企事业单位营销贷记卡；

四月份整月在花所营业所住所督导三农贷款发放工作；

六月份整月被抽调去临夏检查工作；

九、十一、十二月份主要是集中精力配合分行内训师在我行进行网点文明标准服务导入；

十月份主要是带队进行委托资产清收上门核对。

具体工作情况如下：

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”（即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划）目标，认真贯彻落实省市分行20\_\_年资产处置工作会议精神，以\_\_为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的 70.8%；累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的 80万元的198.75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、提升核心竞争力的重要一环；作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166.4%，完成年度计划的 93.6%；实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41 %。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、

提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇；坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇；坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇；坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇；坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额贷款授信742户，授信率10.61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放\_\_\_.9万元，净投放1672.4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。

## 二、自身素质提高情况

一年来，自己认真学习领会党的\_和十七届三中、四\_、中央

经济工作会议精神，深入贯彻落实，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题；在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

### 三、存在问题及下一步工作打算

一年来，自己在学习、思想、工作方面的收获是多方面的，这些收获和成绩的取得，是王行长精心指导、各位班子成员关心帮助、在座的各位中层干部及同事支持的结果，在此一并表示感谢。一年来，虽然自己在各方面都有较大进步，但从严要求，还存在不少问题。一是学风不够端正。学习不自觉、不经常、不联系思想工作实际，学习新理念，研究新情况，解决新问题能力不足。二是工作不够细致。对分管工作抓的不紧、不细，安排部署多，检查落实少。三是作风不够扎实。坐机关多，下基层少，纠缠具体事务多，深入调查研究少。

针对这些问题，在今后工作中，我将从以下几个方面努力改进和提高。

第一，持续加强学习，提高自身素养。通过不断学习，加油

充电，切实提高政策理论水平和驾驭宏观复杂局面的能力。

第二，认真履行职责，抓好分管工作。通过抓好分管及所包网点工作带动和促进全行整体工作上台阶、上水平。

第三，转变思想观念，改进工作作风。坚持用新视觉观察新问题，用新观念研究新对策，用新思路筹划新发展，以新的精神状态和强烈的事业心、责任心，努力做好新年度各项工作。

以上报告，不妥之处，敬请批评指正。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

各位领导和同事们大家好：

根据支行的安排，我到营业室工作担任分理处主任，\_\_年在支行领导的支持下，经过营业室全体人员的共同努力，较好地完成了各项工作。现把自己过来的工作情况述职如下：

一、严于律己，宽以待人，严格管理，切实履行好自己的岗位职责

在工作中自己严格要求，要求员工做到的自己首先做到，坚持早来晚走，起模范带头作用，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。刚去营业室的时候，大家的思想多少有些波动，自己先后和多名员工进行座谈，了解情况，统一认识。

为规范各种业务操作流程的正常开展，在支行领导的关心支持下，对一些不完善的规章制度及时进行规范，制定了柜员岗位制、岗位职责考核办法、柜员业务量考核及效益工资分

配办法等一系列规章和办法，适当进行了人员调整，建立了柜员定期进行岗位轮换制度，达到了全面提升人员素质、更好的为业务发展服务的目的，有力地促进各项工作的实施。

特别是制定了内部考勤制度，规定员工上班必须签字答到，建立了规范的晨会制度，严格监督，严格执行请销假制度，保证了正常工作制度落实，创造了良好的工作氛围。在支行组织的业务考试中，取得了团体第一和单项前三名的好成绩。

在服务上，进一步强化服务观念，对员工通过晨会、个别谈话加强教育、督导，常抓不懈，服务水平有了较大的提高；对高价值客户分别制定了服务方案，满足了客户需求。

## 二、转变经营理念，全面完成工作任务

为充分发挥营业室在支行业务经营的龙头作用，我们在做好柜面服务的基础上，在业务营销上，根据支行的安排和部署，将任务分解到人，并制定了激励措施，对完成任务好的从效益工资中进行奖励，有效地促进了业务的发展，并且自己也起到了模范带头作用，全年共办理代理保险业务保费收入\_\_万元，其中趸交保费\_\_万元，期交保费\_\_万元，银行卡业务也有了较快发展，借记卡、准贷记卡、贷记卡都超额完成了支行分配的任务。

截至20\_\_年底，营业室各项存款余额\_\_万元，较年初增长\_\_万元，完成全年计划的\_\_%；中间业务收入\_\_万元，完成全年计划的\_\_%；银行卡发卡量119259张，比年度计划多发行7759张；通过全体员工的共同努力，较好地完成了支行下达的各项考核指标，真正起到了业务经营的龙头作用。

## 三、围绕全行中心工作，积极协调，为大客户做好服务

对大客户我定期给客户送回单服务上门，并解决客户的一些业务需求，通过走访，也增进了感情交流，受到了客户的好

评，收到了较好的效果，这些客户的存款较年初均有大幅度增加。

在\_\_路分理处撤并营业室的过程中，对分理处的部分客户与主任及有关人员一起进行了走访，征求意见，使大部分客户留在了我行。

在税务系统代保管资金在我行开立帐户的过程中我服务上门，办理开户手续，并把办理好的开户证等资料送回客户单位，取得了较好的效果，客户对我们的工作表示满意。

#### 四、能够遵纪守法，廉洁自律，无不良行为

在20\_\_年的工作中，虽然取得了一些成绩，这也是我们营业室全体同志共同努力的结果，自己在工作中也还存在一些不足之处：

- 1、在柜面服务上抓的不是很得力，还跟不上形势的需要，还需要进一步提高。
- 2、在员工管理中考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

针对自己的不足，在今后的工作中注意抓重点环节和薄弱环节，如人员交流、服务水平提高等问题，继续做好高效质优客户的维护工作，同时做好新业务的营销，充分发掘市场潜力，开发新客户，和营业室的全体同事一起，使各项工作都能发挥龙头作用，创建服务优质，文明和谐的营业室。

我的述职结束，不当之处，请大家批评指正，谢谢大家！

向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有效果都只代表

过去，以上是部全年的。所有教训和不足我每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的看似反复枯燥，但我相信“点点滴滴，造就非凡”有今天的积累，就有明天的辉煌。

同时也是心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候。会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成果，克服缺乏，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

主要负责现金收付，今年我财务部从事出纳工作。票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的出纳工作不只责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才干掌握。

平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处置，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传送银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处置及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

也是工作中将理论转化为实践的一个过程，以上是今年工作以来的一些体会和认识。以后的工作中我将加强学习和掌握

财务各项政策法规和业务知识，不时提高自己的业务水平，加强财务平安意识，维护个人平安和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1. 工作开拓不够大胆等；只是满足自身任务的完成。
2. 对新的业务知识学的还不够、不透。
3. 本职工作与其他同行相比还有差异，创新意识不强。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20\_\_年度的工作做以下总结，并为即将到来的20\_\_年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20\_\_行的一名普通员工。×学校毕业后，被分配到行×分理处从事会计工作。×支行×年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在×分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。×分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙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日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到×年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。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。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，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本事，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、生活上相互帮忙，彼此学习优点，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。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

2年以来，国家加大宏观调控力度，在经济环境发生较大变化的新形势下，市行党委顺应市场变化，提出“大市场、大营销、大管理”的经营理念，进一步完善“扁平化”管理的组织框架，推动我行走持续健康发展道路，并取得了良好的工作成效。今天，我们在这里述职就是要交流一年来的工作经验、反思工作中的不足、探索在新的经济环境下经营发展之新思路、新措施，下面我分四个部分进行2年度的工作述职。

## 一、一年来的主要工作成效

1、各项维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项余额为万元，较年初增加229万元。其中项目万元，较年初减少万元；流动资金万元，较年初减少万元；住房开发万元，较年初增加2307万元；个人住房万元，较年初增加万元；个人消费

万元，较年初增加1563万元。

2、各项存款业务大幅增长：至12月末，对公存款余额万元，较年初增加万元；同业存款万元，较年初增加万元，累计增加万元。

3、票据业务健康快速发展，效益明显。全年票据直贴亿元，同比增加7亿元；贴现收入万元，同比增加1153万元；实现利差万元。

4、中间业务大步发展：全年实现中间业务收入万元，其中财务顾问费万元；保理手续费收入70万元；信息服务业务收入万元；代理个人财险业务收入万元；银行承兑收入万元；代理工资收入万元。

5、信贷资产收益迅速提高。全年实现利息收入万元，同比多收万元，占全行利息收入的%，实收利率%。

## 二、主要工作思路和措施

(一)树立大市场、大营销观念。在市行党委的安排部署下公司业务部与建设分理处顺利合并，成立了真正意义上的专业化客户经理队伍，通过对客户资源的整合共享，真正为客户提供“一站式”服务，充分挖掘客户的最大价值。

(二)巧用各式营销策略。

2、充分挖掘前期基础设施项目投放的产品延伸价值，继续完善好项目的财务顾问，增加中间业务收入185万元。对开发建设完工的项目，积极配合政府的招商引资，收回项目。同时积极跟进市场前景看好的房地产开发项目，培育住房按揭资源，如：萍安大道旁的雅典花园，长兴立交桥的塞纳名城，秋收起义广场的金典城等，为客户提供了一条龙式的套餐服务。

3、营销培育中小企业客户市场，重点做好与大企业配套及特色处于龙头地位的优质中小企业营销，从信贷、结算衍生产品、中间业务等进行捆绑式营销，成效显著，这块客户增加收入1100万元。

4、积极营销优质房地产开发市场。针对房地产开发企业良莠不齐的情况，我部对房地产开发企业和房地产开发市场进行了细分，确立了“扶优限劣、重点营销”的营销策略，把开发资质较高、经济实力较为雄厚的房地产开发企业作为优质企业来扶持，并将一些信誉一般、资金实力较差的房地产开发企业淘汰出局，淡出单体楼住房开发市场。住房开发的发放取得了较好的经济效益和社会效益，有力地支持了我们的城市建设和房地产业的发展与壮大，树立了我行服务社会、支持经济建设的良好形象。同时也为我行个人住房信贷业务的后继发展储备了按揭资源，延伸了“营销链条”。

5、机构系统以财政、社保、铁路、供电为营销重点，争夺市场份额，2年成功营销了几个大项目：1、“采煤沉陷区国债项目”资金达2.7亿元，已到位万元；2、铁路财务中心开户，存款日均余额近0.2亿元；3、国库国债项目资金专户30余户，存款约0.5万元；4、供电代收电费项目等。同时，对于机构客户以电子产品营销为载体，增大在我行现金流，提高资金沉淀率。

6、针对公司客户资源丰富，对银行产品需求多的特点，重点抓好公司业务与个金业务、银行卡业务、不良处置等业务的链接，最大限度地提高客户资源的综合收益率。

### (三) 紧扣效益核心。

1、抓住央行对利率管理实行上浮幅度区间倍数政策，对中小企业利率全面实行上浮不低于30%的同时，重点突破公司集团、烟草公司，实现利率上浮，并杜绝了利率下浮的出现，努力提高资产业务的“单产”。同时培养锻炼了客户经理的议价

能力。

2、紧紧围绕公司做大做强做精票据贴现业务，随着公司200万吨新厂的投产达标，票据资源也随之增加，在紧盯公司票据贴现资源的同时，全力营销公司上下游客户的票据贴现业务，并不断拓展公司、中小煤矿企业、水泥企业的票据资源，扩大我行在的票据业务市场占比。2年我行票据贴现达18.8万元，贴现收入2576万元，实现了跳跃式增长，产生了良好的规模效益。

3、拓展保理业务，重点做好大企业的保理业务，及与大企业配套的中小企业保理业务。今年累计办理办理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

4、以资产业务为纽带，推动代理业务、负债业务协同发展，全面推动工资收费。今年公司、安股取得突破，进而在中小企业中实行收费。

尊敬的各位领导、同事们：

一年又将要过去了，此刻我将这一年来的工作、学习情景汇报一下。

我所在的岗位是我们\_\_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，我们\_\_的储蓄所是最忙的，每一天每位同事的业务平均就要到达近两百笔，接待的顾客二百人左右，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我我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我。

由于我是新来的，在业务上还不是异常熟练，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事请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人

行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。今后想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。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，可是这并不影响我对这份工作的进取性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们\_\_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，每一天都要为各种不一样的人服务。我时刻提醒自我要从细节做起。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。让客户在那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激。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，可是我认为，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……我们\_\_就是好……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。

新的一年我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，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，我心里在暗暗的为我鼓劲。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。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同提高。征取更好的工作成绩。

## 银行业务实训小结篇四

我是中国\_\_银行的一名十分十分普通员工。在\_\_\_\_银行已经工作的近三年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格\_行员工的标准严格的要求自我。

立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上奉献青春，为\_行事业发出一份光，一份热。我要求自我不断提高，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年中国\_\_银行\_\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛中获得\_\_市第一名。

履行职务情景：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，进取参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和三个代表重要思想，关心国家大事，拥护以胡锦涛为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟，进取向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，进取响应上级行的有关号召，在授权范围内进取开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融

知识，也有了必须的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

今年取得成绩：

今年中国\_\_银行\_\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛中获得\_\_市第一名。

我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自我的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自我的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、

准确的服务。

今后设想：

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的\_\_银行员工，更好地规划自我的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自我培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立本事、充满朝气、富有梦想的复合型人才。人生的价值在于奉献在未来前进的道路上，我将凭着自我对\_行的活力和热情，为我热爱的\_行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 银行业务实训小结篇五

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的20xx年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

本人于20xx年5月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基

金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；

其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。