

最新银行大堂工作经验分享 银行大堂经理的工作心得体会(模板8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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行大堂工作经验分享篇一

到一些做的还不到位或者可以去改进的地方来让自己多去学，多去思考如何提升，工作的能力只有不断的去进步，那么自己的大堂工作才会是做的更好，面对难题能够去解决掉，而不会由于没有太多的经验或者自己做的不好而让客户的问题处理不到位，这也是给自己的岗位抹上了污点，我不想如此，所以还是要去多思考提升才行的。

银行大堂工作经验分享篇二

记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意地善待每一位客户。”银行的工作是简单而平凡的，然而就在这日复一日，年复一年的迎来送往中我学会了以务实求真的态度对待工作，学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵。

在平凡简单的工作中，我逐渐明白了在小事、在细微之处用“心”去赢得客户这一道理。我曾遇到一位特殊客户，那是一位五、六十岁的老大娘，只见她东张西望地来到柜台前，

用询问的目光注视着柜台里面的每位员工，最后目光停留在我的身上，我微笑着向大娘问道：“您好，请问您要办理什么业务？”大娘小声说：“你们那里有没有高利息的存款？”我连忙向她介绍了我行新推出的汇得利产品，并详细、准确地比较了汇得利产品与普通存款间的利息差。可当我耐心地解答完她提出的问题后，那位大娘却说了一句：“啊，我就是随便问一问。”听了这话，我很失望，可还是微笑着说：“没关系，您有什么不明白的地方尽管问，随时欢迎您到我们_来办业务。”之后，同大娘说了几句告别的话语，大娘带着满意的笑容离去了。让我意想不到的，过了一个小时她又回来了，这次，她拿来了一张_x行的存单，让我陪她到中行去取款，我连忙陪她到中行取来存款，为好办好汇得利业务，那位大娘高兴地说：“还是你们服务态度好，我愿意到你们银行来存钱。”此刻这位大娘已是我行的高端客户了。

“精品服务”是个完整的体系，她体此刻产品、销售、服务的全过程、全方位、全时空，需要上上下下的共同打造，需要一线二线的紧密配合，让客户感到和谐、友爱、温馨，因为我们的每位员工都懂得，自我的行为代表着_的形象，我相信透过不断深化“精品服务”理论，在激烈的市场竞争中我们_人将以更加饱满的热情，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户带给优质、高效的服务，把微笑融入服务，把微笑留给客户，奋勇争先，开创_x行完美的明天。

银行大堂引导员工作心得范文5

作为一名银行业的普通员工，在一个普通的日子，我走进了某银行的一家网点，以一位客户身份去体验了金融业窗口服务的不同感觉。从柜台内到柜台外，虽只是几步之遥，但该网点的软件实力、经营特色以及企业文化，使我得到并生发出不同的感受和感悟。

如今，无论你走进任何一家银行网点，首先感觉的是硬件很

好，环境很美，窗明几净，很多银行都设置了贵宾室，更是彰显豪华。但是，在众多银行同业中崭露头角、颇受客户称赞的，却靠的是软实力！硬件是冰冷而没有生命力的，再好的硬件也不能与客户产生共鸣，惟有人与人之间的亲切笑容、贴心的话语交流，能让我们的环境鲜活起来、温暖起来，也能够留住银行钻石客户的心。

从20世纪50年代直到今天，众多的服务明星、劳动模范所获得的成功，必定拥有一套自己的所谓绝活。比如说中医药店的一抓准，百货商店的一量准，抑或是业界的万宝全书、肯动脑筋的抓斗大王，正是这些独到的为大众服务功夫，令他们脱颖而出，成为各行业中的佼佼者、带头人，被客户所拥戴，成为凝聚行业客户的向心力。因此，拥有自己的特色，用软实力换取客户的信赖与支持，是行业的制胜法宝。

走进银行网点，可以感受到的还有他们的企业文化。在体验服务的同时，也体验到他们的文化魅力。人与人之间的和谐、进取，充满凝聚力的企业文化，带来了员工的乐于奉献、与企业同呼吸共命运的精神，并随着员工们在服务的过程中，把这种精神传递给客户，使客户对企业充分信任和安心，增强了对银行业的认同感。

我深深地感悟到：只要将服务客户放在心中首位，不放在嘴上；服务客户放在行动上，不停留在嘴上；改变理念在思想上，不嘴上说说，我们一定会赢得越来越多的客户的理解、信任和支持。

银行大堂引导员工作心得范文

银行大堂工作经验分享篇三

哈佛大学西奥多·李维特教授曾经说过：“与顾客之间的关系走下坡路的一个信号就是顾客不抱怨了。”这是因为客户不抱怨意味着客户完全失去了对企业的信心，准备选择其他

企业的服务。这就说明我们应当避免客户不抱怨的发生，而最好的方法就是从忽视客户的抱怨。

我们应当重视客户的抱怨，将客户抱怨当作修复客户与银行之间关系的重要契机。通过化解客户抱怨来让客户重新获得对银行服务的满意，我们还应根据客户抱怨的实际情况来不断改进服务的水平和能力，持续提升客户的满意度。那么，如何化解客户抱怨呢？我们可以通过以下五种方法来解决。

1、委婉处理法

我们遇到的很多客户抱怨并不需要提供实际的解决方法，比如客户抱怨排队时间过长等。但依旧要解决客户的抱怨，否则会让客户更为不满，出现投诉等事件。这时，我们应该采用委婉处理法，通过向客户表示歉意，或者与客户聊天，或者对客户表示理解等方式来转移客户的注意力，消除客户的不满情绪。一旦排队时间过长问题得到缓解，或者可以为这位客户办理业务时，客户就不会继续抱怨了。

值得特别注意的是，委婉处理法只适合那些抱怨主要来自情绪不满（比如等候时间过长，对员工服务态度不满等）的客户，对于有实质抱怨内容和原因的客户不适合委婉处理法。

2、参与处理法

客户对某项业务产生抱怨时，我们可以通过引入让客户参与进来消除客户的抱怨。具体方法如下：假如客户认为某项业务办理起来太过麻烦，大堂经理在充分致歉之后可让客户提出可行性建议，比如简化一些程序，接下来大堂经理可以提出这些程序不能简化是出于安全性的考虑，再向客户做出具体的解释，之后再请客户提出其他的修改性建议。参与处理法不仅能够平息客户的抱怨，同时还能让客户进行“换位思考”，理解银行。需要注意的是大堂经理或其他处理抱怨的人员应对相应流程有较为深入的了解。

3、高层处理法

人们普遍具有更重视高层意见的倾向，就像我们看到在很多电视剧里，一些较低岗位服务人员很难处理的问题，一个较高岗位人员出面处理就会很容易。这一点我们同样可以用于处理客户抱怨上。当我们很难直接处理客户抱怨时，不妨将客户领到比我们岗位更高的人员面前为其处理。这样既能表现出我们对于这位客户的重视，同时也能通过自己的退让

（客户通常会说“我要找你们领导”之类的话，那我们就让客户见领导）来获取客户的退让。

实际上，营业网点可以专门设立一个“客户意见处理经理”之类的名称来专门处理客户抱怨。

4、就地解决法

有些时候，客户抱怨的往往是多方面的内容，比如服务不好、态度较差、产品不好等等。这时，想要完全去解决客户抱怨的全部内容是非常困难的。我们可以挑出其中一个最容易解决的问题进行解决，这样既能表明我们对客户的重视，同时可以向客户显现我们真的在解决问题。当客户只抱怨一方面的内容时，我们也可以采用这个方法。将客户抱怨的内容进行分解，解决最容易解决的问题。

5、实际补偿法

对于不断在抱怨的客户，我们也可以采用一些实际补偿的方法，通过一些小的优惠或者小的礼品来换得客户的不抱怨。一般来说，实际补偿法是抱怨的最后解决方法，谨慎使用。

一个满意的客户会告诉身边的1—5人良好的感受，而一个抱怨的客户会把他糟糕的经历告诉10—20人，那么他的背后就会迅速变成拥有25个不满的客户，这种蝴蝶效应的后果是可怕的！

在银行为客户提供优质业务体系及服务质量的今天，如何处理好客户的抱怨直接影响着银行的品牌和形象，而巧妙处理客户抱怨的技巧也成了银行员工需要掌握的技能之一。

银行大堂工作经验分享篇四

时代在变、环境在变，信用社的业务工作也在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我们紧跟形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，工作需要我们不仅仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，应当能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了软实力与竞争力。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简单而方便的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也心酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种尊重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。经过统一着装，也能够强化员工的主角意识、职责意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和积极向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上的沟通手段，它能够很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，创造友好的交往合作氛围。我们应当注意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热情、诚恳的服务态度。

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要注意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气。

银行大堂工作经验分享篇五

担任大堂经理的岗位，我也是认真的去做好工作，回忆任职以来这几个月，我也是努力的去完成自己的工作，去为客户效劳，自己也是尽责做好，得到肯定，同时也是在这工作里头收获挺多。

也是要积极的去做好工作去帮助他们来把效劳做到位，让他们的业务办理好，在这段期间也是认真做好，得到很多客户的肯定，也是遇到过一些刁难的客户，不过我都是尽责的效劳好，微笑的去面对处理好问题。

作为大堂经理，做好自己的工作之外也是和同事积极的去配合，无论是柜台或者其他的大堂同事有困难的时候我也是会及时的去帮助，同事也是对于我遇到的问题会给予帮助，大家一起配合去把大堂的工作来做好，来更好的去为客户而效劳。自己也是除了日常工作，会在工作结束之后去反思回想一天的工作，去找到一些做的还不到位或者可以去改良的地方来让自己多去学，多去思考如何提升，工作的能力只有不断的去进步，那么自己的大堂工作才会是做的更好，面对难题能够去解决掉，而不会由于没有太多的经验或者自己做的不好而让客户的问题处理不到位，这也是给自己的岗位抹上了污点，我不想如此，所以还是要去多思考提升才行的。

通过工作，让自己得到锻炼，而客户的肯定也是让我自己对于工作也是更加的有自信做好了，我也是知道自己的付出是

得到了好的回报，而且也是让我更加的明白要继续的前行来为客户做好自己的工作，积极的去处理好每天的事情。

银行大堂工作经验分享篇六

要有较强的与客户沟通的能力。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方，耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。

当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范，勤帮助，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

尤其是重要的当客户对银行效劳等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩白什么，谁对谁。

并不重要，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。要真诚的向客户抱歉，因为你代表的不是你自已，首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题确实与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，确实，这就需要一个良好的心态，然后感谢客户的催促。

要具备足够的应急事件的处理能力，不可防止的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的效劳去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

作为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理效劳的好坏直接影响银行的经营效益和外形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、效劳示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和平安监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户效劳、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的根本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的根底为客户提供效劳，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

- 1、微笑效劳。大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，表达银行客户第一、效劳至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

- 2、能说会道。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟

通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的根本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品；二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究效劳策略，因人而异，差异营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

3、善于提问。但凡进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反响要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行效劳等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩白什么，最后要真诚的向客户抱歉，因为你代表的不是你自已，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的效劳，树立良好的效劳形象。

4、察言观色。大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在效劳中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可防止的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理效劳内涵，全面提升

大堂经理效劳能力。

作为大堂经理需要做好管理，指导其他柜员工作，在岗位上不管职位如何变化，工作的重点还是不变的永远都是依靠客户为中心。

在岗位上，工作需要靠我们自己坚持，靠我们自己总结，每天都要完成很多工作任务，做好每天的根本工作，不管工作多难，有多大的压力都必须保证按时完成任务，我们银行工作，讲究的是细致，认真，每一个操作都必须准确，不能让客户来回跑，只要客户有要求，我们就必须及时做好一点，就是要保证让客户便捷高效的办理业务。

对待客户的态度关系最后的成绩，毕竟如果做得好，得到客户的认可，做得不好就会让客户失望，客户的评价关系到我们工作的成绩，所以在平时的工作就必须要做到对待客户认真负责，热情招待，不敷衍，耐心细心的做好没一点工作，忙碌的工作靠我们自己努力，客户的好感靠我们的热情付出。

在我们线下主要客户是中老年人，所以想要给他们办理业务更需要把一件事情重复屡次，并且耐心的告诫客户，让客户知道一点，就是时刻不忘自己的根本任务，完成每天的操作，作为大堂经理就要担当起这番责任。很多业务因为客户的资料不齐全导致工作出现纰漏，为了到达工作要求，我们就必须要做好一点及时完成根本的调查和确认。

对于健康，高度重视，每时每刻都要保证银行监控一直开启，毕竟银行重地，如果没有相应的监管就不能到达根本的工作要点，平安一样很重要，每时每刻都要放在心上，在工作中为了更好的效劳客户，我经常会在业务大厅，接待客户想要办理业务，但是忘记了密码，或者要开启一些业务，直接指导，同时很多客户有些疑问也可以让我来解决，对这些问题，也是很有必要的。

时间流逝的很快，忘却了很多记忆，也流逝了很多的过程，我们每天都在朝着自己的工作方向前进，虽然岗位不同，但都有一颗责任心，我一直都是那个愿意在岗位上认真努力工作的人，虽然在这个过程中留下了很多遗憾但是同样也收获了更多的结果。对弈自己今后的工作我会继续坚持自己心中的信念。

银行大堂工作经验分享篇七

作为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外在形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他

们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品；二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

银行大堂工作经验分享篇八

作为大堂经理需要做好管理，指导其他柜员工作，在岗位上不管职位如何变化，工作的重点还是不变的永远都是依靠客户为中心。

在岗位上，工作需要靠我们自己坚持，靠我们自己总结，每天都要完成很多工作任务，做好每天的基本工作，不管工作多难，有多大的压力都必须保证按时完成任务，我们银行工作，讲究的是细致，认真，每一个操作都必须准确，不能

让客户来回跑，只要客户有要求，我们就必须及时做好一点，就是要保证让客户便捷高效的办理业务。

对待客户的态度关系最后的成绩，毕竟如果做得好，得到客户的认可，做得不好就会让客户失望，客户的评价关系到我们工作的成绩，所以在平时的工作就必须要做到对待客户认真负责，热情招待，不敷衍，耐心细心的做好没一点工作，忙碌的工作靠我们自己努力，客户的好感靠我们的热情付出。

在我们线下主要客户是中老年人，所以想要给他们办理业务更需要把一件事情重复多次，并且耐心的告诫客户，让客户知道一点，就是时刻不忘自己的基本任务，完成每天的操作，作为大堂经理就要担当起这番责任。很多业务因为客户的资料不齐全导致工作出现纰漏，为了到达工作要求，我们就必须要做好一点及时完成基本的'调查和确认。对于安康，高度重视，每时每刻都要保证银行监控一直开启，毕竟银行重地，如果没有相应的监管就不能到达基本的工作要点，安全一样很重要，每时每刻都要放在心上，在工作中为了更好的服务客户，我经常会在业务大厅，接待客户想要办理业务，但是忘记了密码，或者要开启一些业务，直接指导，同时很多客户有些疑问也可以让我来解决，对这些问题，也是很有必要的。

时间流逝的很快，忘却了很多记忆，也流逝了很多的过程，我们每天都在朝着自己的工作方向前进，虽然岗位不同，但都有一颗责任心，我一直都是那个愿意在岗位上认真努力工作的人，虽然在这个过程中留下了很多遗憾但是同样也收获了更多的结果。对弈自己今后的工作我会继续坚持自己心中的信念。

把为我们分行做更多的努力献上更多的动力努力去做好工作实现自己的价值，不断的提高自己的能力，为了工作顺利，我还一直在岗位上学习，对于管理秉承公平原则，正直原则，一切都为了完成工作任务，到达基本的目标要求，完

成基本的操作。在以后工作，我继续坚持。