

2023年银行个人工作总结 银行个人实习工作总结(汇总5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行个人工作总结篇一

8月19日午时，在20xx银行总行三楼会议室召开我系在该行实习学生总结会，鹿城合行的人事部经理吴勇、系书记叶吉波和金融与证券教研室主任王赛芝及全体实习生参加会议。

会议由吴勇经理主持，他首先谈了自我的两点感受：第一，感动，这是温州鹿城合作银行历史来最大规模的实习活动；第二，欣慰，大家有所收获，各部、处和各支行所反馈的情景比较满意，实习生们能遵守规章制度，出色得完成了各项任务。接下来由各位实习生对自我一个半月的实习情景作了总结，同学们都从心底里感觉州鹿城合作银行和学校能为他们供给这么好的实习机会，他们学到了好多在学校学不到的东西，理论知识如何运用实际本事也得到了加强，明白了银行操作的各项流程，懂得了礼仪、细心、沟通本事和人际关系的重要性，同时感觉自身对技能方面(如五笔输入、点钞及excel运用等)欠缺，还有对办公设备的熟悉操作也比较欠缺，这些方面在以后的学习中要进一步加强等。各位实习生谈完总结之后进行了表彰大会，对实习中表现突出的同学进行了表彰和奖励。随后，由叶吉波书记作重要讲话，他指出，实习是人生中不可或缺的一部分，尤其是在大学学习期间，并对同学们提出了四点期望：第一，期望同学们要做到细心、耐心和职责心；第二，期望同学们处理好人际关系；第三，期

望同学们要学好理论知识，规范操作；第四，期望同学们要练好技能。最终由吴经理讲话，他指出，不管我们同学以后能不能或来不来温州鹿城合作银行工作，经过这次实习，大家首先是朋友，他也对同学们提出三点期望：

第一，态度，期望同学们在工作中要积极主动。

第二，沟通，期望同学们要把自我当成社会的人，在工作中锻炼自我的沟通本事。

第三，学习，这是成长的必要条件，仅有不断地学习才能提高自我。最终他也感激学校，选派优秀的学生来银行实习，同时也感觉实习生付出的辛勤的劳动，同学们能够经过招聘会形式进入银行，也期望广大的同学们成为他们的客户。

经过专业实习，同学们普遍感到与专业相结合的实习更贴近社会，更感到自身的不足，期望自我在最终一年学习中加以努力改善，不断提升自我的职业素质和综合本事，为自我高质量就业打好基础。

银行个人工作总结篇二

在近一个月的实习中，我在朝阳桥实习了7天，在这段时间里除了学习到大堂经理助理的职责外，更重要的体会到作为一个中行人所应该拥有的素质与心态。具体如下：

1) 作为大堂经理，首先，必须对各项业务非常熟悉，因为大堂经理是顾客进入网点办理业务接触的第一人，必须引导顾客填单，解答顾客的一些疑问，如果大堂做的好，做的到位，顾客办理业务的时间将大大缩短，银行的办事效率即会大大提高。举一个简单的例子，一顾客进入网点要汇款，且要汇到外地的存折上，如果大堂经理做的不到位，没有引导顾客填单，当顾客被叫到号时，顾客到了柜台才知道要填单，如此会浪费很多时间，并且降低顾客对银行的满意度。

2) 其次，必须要发自内心的热情，在大堂站久了，难免会觉得累，觉得烦，如果你对工作的热情度不是发自内心，你就很难坚持。如果你对自己的工作有很强的责任感，对中行有归属感，对自己的工作喜爱，热情周到的服务就不是问题了。如及时安抚等待已久的顾客，为上了年纪的顾客主动开门并送别，让顾客觉得很温馨很满意。一次两次容易做到，但如果长久这样做，我们都会觉得有难度，但是归属感与责任感培养起来了，这些就不难做到了。

3) 最后，学会主动营销，除了完成自己的主要职责外，也要主动出击，向适当的客户群推销我们中行的产品，让更多的顾客了解我们的理财产品，办理我们中行的信用卡。这些都可以在顾客等待办理业务与办理业务后走出大堂前完成。说到这，我想到8月9日我接到的一个电话，是一位中行的顾客打来的电话，问我在不在网点，他要办信用卡。我和他解释说自己已经实习结束了，叫他带好材料直接过朝阳桥就可以了。他是我在实习时我主动介绍过信用卡办理的一位顾客。我通过观察，发现他这次在中行直接存款几万，当这位顾客准备离开时，我主动向他介绍我们中行的信用卡，一聊得知他是南宁市人，是一家商店的店主，存款已经有几十万了，在我的营销下，他应允要办一张中行的信用卡。我告诉了他办卡需要的材料，虽然已经过了实习办理信用卡任务的时间，但我仍觉得非常高兴，为自己的努力而骄傲。

在大堂实习时，也遇到了一些意外情况，大堂经理也必须要冷静与恰当的处理这些例外情况。我也会很认真的观察柜员的服务，我发现真正能对每个顾客做到招手礼与微笑服务很难，但是我所在的朝阳桥支行的小曹却基本做到位了，我非常佩服他，并下定决心向他学习，以后自己在职场中，也要尽职尽责，用自己最好的服务达到顾客满意，树立自己所在的企业形象，把工作不仅当成工作，它更是一种乐趣。

2、神秘顾客的调查

我们十个实习生被分为了两个队，进行了两次调查。两个队间是有竞争的，因为最后要评选其中一组的调查报告为最优，并发给15个网点参考。虽然在第一次的报告评选中，我们第二组输了，但是我们这个团队真的尽力了。第二次，我们总结第一次失败的教训，吸取第一组的经验，我们很认真的完成了任务。

1) 作为神秘顾客，站在顾客的角度考虑问题，对中行的营业环境与服务做出公正的评价。在这个过程中，我们第二组的成员通过团队协作，仔细并认真的检查完了15个网点。最大的困难在于统计数据并做出一份完美详实的ppt。第一次，我们输在了ppt没有第二组的详细，但是我们的ppt是更为专业的。在学校上课时，老师会布置任务要我们自己做ppt讲课，我有过很多次经验，所以做一份合适的ppt于我而言不难，再加上我们的团队合作，我们在实习期间完成了两份较好的ppt。虽然它并不完美，但是这项业务，让我们五个队员变成了无话不谈的好朋友，我为自己能结交到这样优秀的朋友而高兴自豪。他们中有善于交流外向的，有埋头苦干的，也有在其中起润滑作用的，我从我的队友身上学到了很多，责任心也极大提高。

2) 通过调查与总结，使我对于银行的各项业务与服务标准有了更清晰的了解，对于自己以后要从事银行工作有极大的益处，同时也让我对中行现在的服务存在的缺陷有了了解，通过学习了解与思考，能够提出一些有益的意见。也锻炼了自己发现问题并解决问题的能力。如，做ppt时，我们要考虑这份ppt看的对象是谁，从而制作一份更适合的，这个过程体现的就是专业。

3) 在调查的过称中，一定要据标准仔细调查，不能以自己的标准来评判，要确保公正性与准确度，这样才是尽职尽责。

中行给我们的实习安排非常合适，第一次调查是我们在大堂

实习了三天后，通过调查与总结，我们对于标准的服务有了清晰的了解，然后我们再次进入网点实习，带着标准与建议，这样就可以督促网点改正已存在的问题，改善环境，提高服务效率与质量。第二次的调查是我们第二次在网点实习了四天后，有了这样一个提高的过程，我们都发现在我们第二次的调查中，所有的网点服务都大大提高了。

3、进社区

在我们的实习中，有两次进社区的体验。虽然时间加起来才一天半而已，但是我却学到了很多。

1) 我们代表的是中行，我们的表现代表了中行的形象。印象较深的是在高新支行进社区的那一次，那天小区的人特别多，加上我们宣传时说发礼品，所以来咨询的人特别多。我发现很多上了一定年纪的大婶都是冲着礼品来的，但是我们仍然仔细耐心的宣传我们中行与保险公司新推出的产品。有很多大婶原来只想领取礼品券而已，但在我们的营销下，都主动表示要去支行里面去详细了解，我们的努力没有白费。如果在这个过程中，我们没有耐心介绍，我相信顾客会觉得中行对他们不重视，所以我们工作人员代表的就是中行的形象，我们要时时告诉于提醒自己，这样在工作的过程中，责任心就会更强。

2) 团队学习与合作。由于我们十个实习生都是刚刚学习中行的这些新产品，虽然进社区前，已经接受过短暂的培训，但还是不够。所以这就要我们互相学习与合作，如，有的顾客问到一些专业性的问题，我的专业是管理，对于一些专业性强的金融词汇不是很了解，我的伙伴们就会帮我解答。而对于一些数据的问题，我记得很清楚，也很会算，当顾客问到这方面的问题时，我会主动解答。通过团队的相互学习与合作，我们顺利的完成了宣传任务。

在两次的进社区中都是骄阳似火，但在这个过程中，我们都

很开心，不仅仅可以面对面与顾客交流，同时也可以从已在中行工作的前辈身上学到很多，从而在很多方面都有方向去改进，去努力了。

4、办理信用卡与网银

截止8月5日，我上交的任务业绩中，有三张信用卡与六张网银，虽然我的成果不好，在我们第二小组中名列最后，甚至在我们十个人中也是排名垫底的，但是我不难过，不失落，因为自己尽力了。但还有一个原因是，自己时间把握的不好，我们都考虑除了在网点营销外，还要联系自己的朋友和老师。我把可以联系的老师都联系了，我的运气真的非常不好，也许这是借口，但是我的老师都在外地旅游，一时半会根本不可能赶回来。因此情况，我在大堂实习期间，就很努力的营销信用卡和网银，虽然效果不是很好，但是还是有顾客表示愿意办理，就像我在8月9日接到的电话一样，我的努力还是有效果的，只是时间滞后罢了。我要对自己说，我很棒，我努力去争取了！同时我学到了很多。

1) 建立人脉。在日常的生活中，要建立人脉，在很多不确定的时候，我们极有可能需要他人的帮助。所以在平常的生活交际中要与人真诚交流相处，建立人脉，不要到朋友用时方恨少。

2) 团队鼓励。在这个过程中，我们都会感到受挫，遇到困难。但是我们互相打气，互相支持，交流经验，一切就不是问题了。

任务提交的时间提前了，我祝贺比我业绩更好的伙伴们，同时也要为自己鼓掌！

5、素质拓展与排球赛

我们非常幸运，赶上了中行的素质拓展。印象最深的是每个

人都说“我们行，我们中行”不知不觉，被中行的前辈感染了，自己也全身心的投入到了各类游戏与活动中了，那天的素质拓展，是自己长这么大第一次可以那样放开的玩，放开的呐喊与开心！

不得不要提起那次参加的颁奖典礼，原以为只是普通的会议，后来发现自己错了，到现在我还记得那十位优秀的前辈的事迹与慷慨激昂的话语，还有行长的点评！在会场时，自己记了很多笔记，我决心向他们学习，向更高的高度发起挑战，干一行爱一行，不断学习，不断提高自己！开心，成长了，我相信自己有了这次中行的实习经历后，比其他的同学有了一个更高的起点，我也会从严要求自己，做一个更优秀的自己！

银行个人工作总结篇三

半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理xxx的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行

工作。

银行个人工作总结篇四

现在我将工作、生活的一些体会写下来，权作为自己的实习报告。

到银行报到后，我先分到中山街去实习，具体工作是大堂经理，负责维持大堂秩序，解答顾客的问题。两个月之后，我被分到市分行信贷部，在12月份之前，主要负责前台的客户咨询和受理。12月份参加省行第八批信贷人员培训后，我开始正式放款。

在中山街实习的一段时间，是自己从学生开始向银行员工身份转变的阶段，在此期间我很多方面发生了转变，这里就不再累赘，还是说下我工作的心得体会吧。具体来说，第一就是不浪费时间。在网点，相对来说有一定的时间可以自己支配，这时候，我把银行的具体业务制度通读了几遍，这样在做大堂经理时，我可以很轻松的解决顾客的问题。下班后，我又把大学时的课本《商业银行经营与管理》等与银行相关书籍读了几遍，“功夫不负有心人”，在11月份参加银行从业资格考试时见到了很好的效果，尽管那时信贷部有个劳动竞赛，时间比较紧，在复习时间不多，但是我报考的科目仍然顺利通过，而且还都达到了70分以上。这得益于我在中山街时期的学习。第二个体会善于思考，这也是想和做的问题。工作要做好，但不能单纯工作，还需要“想”，也就是多思考。把工作中遇到的问题总结一下，利用自己在学校所学的知识来分析解决一下问题。一不浪费时间，二工作中多思考，把工作实践和理论结合一下，提升工作。我想，这两个体会会成为自己毕生工作中的两个信念，坚持下去。

到信贷部之后，我在中山街负责客户咨询和受理，那时，我们刚在《蓝天商情》报刊上做了广告，受理量直线上升，通常咨询者多达20多人。这时，我把每个客户前来咨询的常见

问题总结了一下，结合我们的工作流程，写了一份《客户受理须知》。这样，客户前来受理时，我把写好的《须知》分发给每个客户一份，这样极大的提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。

可能是因为受理工作时间长了，我对受理很有感情，我认为受理是信贷工作极为重要的一步，能提高信贷员的调查成功率，很多不合格的客户都是在受理时刷掉的。所以，每次审贷会我基本上都参加，与管户信贷员交流沟通，看自己受理的客户能否成功，为什么没通过，及时反馈信息，把这些反馈过来的信息运用到前台受理中，提高了受理的质量和水平。

前台工作期间，我把老信贷员原来的信贷培训教材借来通读了两遍，把原来省行的培训课件也学习了几遍，这样，在做副调查或者参加审贷会的时候，我可以相互印证，加深理解。而且在到省行培训之前，我自己独立调查了几笔客户，通过调查、做表、开审贷会、录系统、放款等流程加深了对小额贷款的理解。后来，到培训的时候，由于前期的经验和积累，我觉得学习效果特别好。培训回来，我开始放款了，虽然学了很长时间，在自己去调查时，仍然感觉有欠缺。这时候，我注重向老信贷员学习，每位信贷员经历了半年多的锤炼，都有自己独特的方法和优点，能把每个信贷员的调查技巧学到手，是自己一笔不小的财富。

这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，我会一直坚持自己的两个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。

以上是关于自己工作方面的一些经历和体会，但是我在这几个月的工作中还有更大的收获。

在东环城实习时，支局长是胡伟玲。来之前，我就听说东环城理财业务完的好，到东环城实习之后，我找到了答案。其

他支行长的工作地点是在办公室，而胡伟玲的工作地点是大堂，东环城地方小，没有大堂经理，胡伟玲自己就是大堂经理。我在东环城的时间不多，但在我的印象中，胡伟玲很少在里面坐着。对每一个进门的顾客，她都特别热情地亲自为顾客解决问题，顺便再介绍一下我行的理财产品，工作态度特别积极。而这，我想或许就是东环城理财任务名列前茅的原因了。联系自己，我很受启迪，积极、积极进取的人生态度，这或许是我在东环城实习的一笔最大的收获。我把积极运用到自己的工作中，工作得到了明显的提升；我把积极运用到生活中，也找到了自己满意的女朋友。

到银行第一天，我就遇到一个很开朗乐观的女孩，后来，才知道是兰俊霞。分到信贷部之后，兰主任就是我的直接领导。通过三个多月来的沟通和交流，我发现兰主任身上有很多闪光的品质：乐观、开朗、工作狂。对我影响最大的就是兰主任对生活工作的乐观。虽然，兰主任无论是工作还是生活压力都不小，但每次看到她，她脸上总是洋溢着笑容，感染着她自己，也感染着我们，激励着我们。而我，把这种乐观运用到工作和生活中，而且受益颇丰。因为后来和女朋友交流时，她说之所以能看上我，就是因为感觉我有一种对生活由衷的热爱和对未来生活的乐观。到这里，我更应该感谢兰主任了。在以后的日子里，我将会把这种对生活由衷的热爱和乐观的人生态度一直保持下去。

说到生活，不能不说下焦主任了。自入行第一天，焦主任就负责我们的生活和工作安排。从开始向企业要房子，到后来焦主任亲自带我去街上找房子，到最后网上发布消息租房子，以及后来去买被褥，买床桌子，换窗帘，买洗衣机、热水器、浴霸、电视机等、以及后来搬家等等，我和焦主任有了进一步的深入接触和了解，感觉焦主任人很朴实，跟我性格差不多。在焦主任和商户的讨价还价中，我知道了什么叫工作的责任心；在下班时间和焦主任奔波于大街小巷房产中介公司中，我知道了什么是敬业；当住上温暖明亮的住房时，我感受到了什么是关爱和呵护。“你们是咱行的第一批大学生，

是咱行的未来，你们生活安排不好，我不安心，咱郭行长也不安心”。焦主任朴实的话语让我深深地感受到了行领导的关爱和呵护。只身在外，天气又逐渐变冷，但我似乎又像是感受到了家的温暖，耳边又隐约响起了罗大佑的歌曲《恋曲1990》“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。我想，我的生活可以没有金钱，可以没有鲜花和掌声，但绝对不能没有亲情友情的滋润，不能没有家的关爱，不能没有亲人的呵护，不能没有心灵停泊的港湾。我想，如果自己一生能生活在感情的包围中，是一种幸福。的确，“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。

每个人都有自己的优点，每个人都有自己的闪光的独特品质，三人行，必有我师，向身边的人学习，或许比自己在课本中学习的东西更有含金量，更有实用性。

最近在省行培训，我学到了很多的东西，这些或许是自己工作几年时间才能学到的，我觉得这次培训不单单是业务的学习，更主要的是通过王辉主任的讲课，我学到很多有关银行经营管理方面以及小额贷款内在核心理念等更高层面的东西，这些知识肯定将会在更高层面上指导我以后的工作。后来，我在郑州抽时间去书店买了300多块钱的书，大部分是国内外有关银行经营管理和信贷方面的书籍。我想，虽然在信贷部工作很累，但我一定要发挥一下自己的比较优势，多学习，学习国内外有关银行信贷方面的一些理念，并运用于信贷实践，不断提升自己。通过工作实践，特别是省行的信贷培训，我觉得信贷是一门技术含量很高的学问，很有挑战性，我对信贷也越来越感兴趣了，越来越全身心地投入了。

最近我读书有个心得体会。在培训期间，王辉主任强调了咱们邮政储蓄银行的品牌，其核心竞争力不是价格，而是服务，“真诚到永远”，以服务立行。既然如此，那么我想，信贷服务除了放款速度快、手续简便、不收杂费、八不准等优点外，我们是否可以再加上一条：为客户提供信息服务。前一段时间，我独自调查了几户，有次和客户聊天，客户无意间

说自己需要一批杨树苗，不知道在哪里可以搞到。这时，我偶尔想起由一个卖电动车的客户，在老家种了不少的杨树，我试着打了个电话，没想到还真有，结果，促成了一笔交易。由此我想，我们可否利用在信贷部信息方面的优势，促进客户之间业务的往来。

而这，只是低层面的服务，我想，每个信贷员通过几年的调查，对一些行业也会逐步加深理解，特别是和一些做生意特别成功的客户交流沟通，会形成自己一些对各个行业如何更好的经营方面一些成熟的看法，这样，在对一些刚做生意经验不是很丰富的客户交流时，可以给客户一些经营方面的信息指导，这无形中会树立我行的优质服务品牌，拓展开了我行的业务。在明年，我行将开办中小企业贷款，在培训时，可以加强一些中小企业经营管理企业管理咨询方面的培训，通过信贷员与中小企业的接触和业务来往，也会形成一些成熟的管理理念和方法。而在内地，很多中小企业管理极不规范，给予这些中小企业一些企业管理咨询方面的信息服务，也是提高服务水平的一种有效的形式，这也符合我行以服务立行的品牌理念。或许，这也将会成为我行的又一个盈利点。

经过培训，我对信贷也有了一些认识，通过几个月的实践，对信贷工作也有一些不成熟的建议，例如，我想可以在贷款之后再给客户一封还款明白卡，上面可以写一些培养个人信用方面的提示，如逾期的后果、我行的良好的业绩、不良贷款率不到0.5%与客户的长期合作关系、信用良好的激励、我行将评选优质客户等方面的内容。该方案已经得到王行长、兰主任和同事的认可，这两天我已经把内容写好交上去了。我想，这至少可以省我们信贷员的很多口舌。

在邮政储蓄银行工作的5个多月，是我人生的一个重要的阶段，期间，我学到了很多，也成熟了很多。工作的忙碌使我感到了生活的充实，亲情友情的关爱使我的心灵得到不断地滋润。我想，我会毕生坚持自己的信念：积极进取、热爱生活、不浪费时间、不断学习，在为邮政储蓄银行做出更大贡献的同

时，提升自己的生活品质，与邮政储蓄银行共同提升、共同发展，在邮政储蓄银行实现自己的人生梦想！

银行个人工作总结篇五

时光清浅，如流水一泻而过，从x月xx号开始在银行实习至今，每天都活得充实而有意思，从最初的陌生到现在的熟悉，在这个过程中□xx银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，在他们的帮助下，我才得以不断进步。

为了熟悉银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢银行领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的

汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树!