

最新银行工作总结个人总结 银行工作总结心得分享(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行工作总结个人总结篇一

20__年11月11日是我告别科技路支行，前往丽都路支行报到的日子。有那么一个特殊的节日也在同一天——光棍节，但我知道这个节日此时与我已是不相干的了，因为我深知我虽只身，却不孤独；我虽形单，却不影只。自从加入了梅州中行，在祖国的南方我又有了一个家，一个身体与灵魂新的归处。

回首往昔，依然记忆犹新，多少张难忘的笑脸，多少句温情的问候，顷刻间，原先担忧的陌生感还未燃起却已消失殆尽。或许这就是冥冥之中注定的缘分吧。不然，真无他解了。茫茫人海，朗朗乾坤，在时间与空间的交点处相逢，这样的概率可谓微乎其微，但我们就如此地走到了一起，也许这段路不会太长，却更显这样的相逢是多么难得，所以我愿彼此一起走过的路都印满幸福与快乐的足迹，我愿每个人的记忆中都装满欢声与笑语，在寂寞时不再寂寞，在悲伤时不再悲伤。

掐指一数，自去年7月1日入行工作已过整整498个日夜，应该说，有意义有价值的人生也是从这一刻起步的，换句话说，我们历经十余载寒暑，度过漫长的学习生涯，为的也就是有朝一日能将知识化作力量，而后自立自强，推动社会与人类文明的进步。所以我不止一次憧憬和勾画着美好的未来，幸运的是，在这里我遇到了知心贴心的能工巧匠，有他们的倾力相助，美丽蓝图已见雏形。可以说，今日羽翼全是他们

言传身教化作，今日所成全是他们谆谆教诲所筑。曾在科技路支行一起共事的热情和蔼的谢行，是他的精心关照与安排给了我一个循序渐进、平滑过渡进入职场的美好开端；朴实细心的业务经理阿文哥和玉钦哥，不厌其烦地为我解答一次又一次疑问，让我对内控从一开始就有了深刻的认识；同我年纪相近的标哥、远哥，与他们，既有师徒情结，更有兄弟情深。而今，因为岗位轮动，他们都相继离开了，伴随着迎来了刘行、娜姐、碧红姐、涛姐，当然还有就是一直工作在科技路支行的山哥、芳姐、小清姐。新的组合中，我似乎找到了另一重身份，或许是我同他们孩子年纪相仿的缘故吧，除了工作上的精心指导，工作之余，是他们与我分享着彼此最快乐的部分，有时，是那么一句问候，有时是一杯茶、一块饼干，有时是……这所有的好，我将永远铭刻在心，因为感受着他们的爱，才让离乡背井远走他乡的我从未被亲情所忘。

离别的时刻总是不免伤感，因为我不愿他们看到我的悲伤，所以我愿故作欢笑，让一切尽在不言中。其实，我知道，我们彼此都是不舍的，长年累月的情感早已将我们系在了一处，即便短暂的别离，也会带来刻骨铭心的阵痛。到最后，却也只能挥挥手，说声再见和珍重，但愿日后的时光，曾经一起的欢乐能作温暖的使者，驱赶哀伤与不快，让幸福与快乐在心间永驻。

感谢命运再一次垂青，在离开了带给我浓浓关爱与深情厚谊的科技路支行后，能进入另一处已经充满温馨与关怀的爱的港湾——丽都路支行。也许与这里真有莫名却又注定的缘分吧，此前，不辨方位的我竟未走半点弯路径直将车顺利停在了门前，与其说是我找寻她而来，不如说是她牵引我至此。正如火如荼，鼓足干劲，建设标杆网点中的丽都路支行，处处体现了以人为本、客户至上的理念，整洁明亮的大堂让人耳目一新，热心周到的服务更令人有宾至如归之感。在行里一直以巾帼不让须眉闻名的张行的领导下，带头唱响建设标杆网点，争先创优的旌旗已然在迎风招展。相信，在这里有更广阔的天空任我展翅翱翔，有这方沃土的滋润，理想的秧

苗也会愈加茁壮而后根深叶茂，繁花似锦。

人生的每一次邂逅都是一场美丽的际遇。昨日虽已消逝在转身之间，但抹不去爱的记忆，相信，就是这样一次又一次相聚与别离，邂逅与转身，才铸就了我们中行一家亲的大爱。昨日，我们只织起了爱的一角，明天留给我们的是更宽更广的爱的天堂。

银行工作总结个人总结篇二

根据总行制定的（交通银行行员考核规定）的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在二零零八年的工作情况，汇报如下：

今年我在高雄支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。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。我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客

户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到x号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得金宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而

防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。在今后的的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知 识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

银行大堂经理个人年终总结二：

20xx年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说今年是我迅速成长的一年，在这年关之际将20xx年的工作情况总结如下：

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。20xx年我更注重培养自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到宾至如归的感觉。

良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料。

自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在20xx年我会以新的面貌迎接新的挑战！

银行工作总结个人总结篇三

在这20xx年里，或许遇上的“麻烦事”不如想象中的多，但是尽管如此，自己在工作中遇上的麻烦依旧不少。最多的还要数在提升自己的业务学习中所遇上的麻烦。有太多自己不熟悉却没有机会好好提升的地方，这也导致我在工作中犯下了不少的错，不过好在现在我都稳定下来了，更重要的是我学会了如何去掌控自己的时间，我相信我会在下一年的工作中有更大的提升。以下是我的工作总结：

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持的心态，质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都只不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问

窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇上问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己与老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

一年的工作并不轻松，但是每天都能有成长。现在的我仅仅不过是踏上了及格线上，在明年的工作中我会继续努力的提升自己，为广大客户提供更好的服务！

银行柜员年终工作总结3

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，取得良好业绩。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行工作总结个人总结篇四

1、 新员工传帮带

由于7月2日从员工关系岗调往职业规划岗，岗位的变动导致出现工作的交接情况，所以7月上旬的整个工作重点是对小满进行员工关系岗上相关工作的传帮带。

(1) 日常人事工作的交接

请假、离职、新员工接待、劳动合同签订等日常人事工作流程对小满的教导，使她很快能够接受日常人事工作。

(2) 季度劳动合同整理并上交集团盖章

带小满整理第二季度劳动合同，并对相关细节进行强调、目前第三季度劳动合同能够独立整理上交集团。

(3) 车费报销

教小满完成新员工差旅费报销的整体流程操作，并能够每期准确、高效完成新员工差旅费报销工作。

(4) 新员工转正

传授小满新员工转正流程，并带领她接手新员工转正仪式筹备以及主持工作，目前她的主持水平有了很大的飞跃，能够独立转正仪式。

2、 人才派遣管理

学习集团新下发的人才派遣管理制度，收集相关资料、制作课件并在公司向各部门负责人与兼职管理岗进行推广培训工作。

3、 降温费核算工作

学习降温费的核算流程，独立、准确、高效完成广东公司6、7、8月份降温费核算、发放工作。

4、 职业规划项目

配合集团完成物流系统物流序列(已经完成)、营销员认证能

力评估(已经完成)、营销储备认证(考生实习阶段)、采购储备认证(已完成)、营销系统在职二次认证(认证评估阶段)、人力、物流、信息、医疗器械系统的二次认证与层级认证(认证评估阶段)、助理营销师认证(培训培养阶段)、采购系统在职定位认证(培训培养阶段)、财务系统在职定位认证(资格预审阶段)、质量管理体系在职定位认证(资格预审阶段)等认证工作的开展。

5、 人力资源规划

(1) 配合集团完成九州通集团中高层领导民主评议会议的召开

(2) 完成广东公司基层管理者任职历史的梳理

(3) 配合集团完成第四期中高管培训工作(中高层储备人员的推荐、选拔考试的组织、名单上报集团、组织相关人员回集团培训、个人职业发展规划表的落实上交集团)

(4) 广东公司储备人才库(基层与中高层)的建立, 名单上报集团

(5) 完成广东公司营销储备职业发展方案初稿的撰写

(6) 09年医药购销员上岗证报名、考试工作并将相关资料上交集团

6、 跨部门协调与沟通项目

接手跨部门协调与沟通项目, 目前已经完成跨部门协调方案的前期宣传、方案宣导大会、现场签名等活动的组织; 部门例会互动和部长轮岗方案的编写、参与意向的调查; 广东公司公共事务服务咨询日活动的组织。

二、个人亮点

1、完成职业化转变

包括个人心态、言行、穿着、素养等方面都很职业化，已经顺利完成从学生向职业人的转变；并用最快的时间熟悉并适应公司的工作、生活环境。

2、学习能力进一步提升

对于领导和辅导老师交代的工作能够很快上手，并且能够主动学习相关工作流程，主动思考工作问题，提出自己的想法。

3、执行力

一方面，对于领导安排的工作人物能够无条件接受并不折不扣的完成，积极协助相关组员和部门内部成员完成力所能及的工作。另一方面，对于集团的职业规划项目和人力资源规划工作能够高度配合，并高效完成。

4、沟通能力有所加强

与各部门负责人与兼职管理岗保持良好的沟通、与集团对口部门的沟通也很顺畅和频繁，实现个人被动沟通到主动沟通的飞跃。

5、项目管理和方案编写能力有很大进步

大胆尝试并接手项目工作，项目管理能力得到很好的锻炼；另外，对于方案编写的细节把握在部门前辈和领导的指点下也有很大的提升和进步。

三、个人不足

1、与公司高层领导的沟通技巧

由于和高层领导的接触和了解比较少，所以不敢大胆与高层进行沟通，不敢大胆表达个人思想。

2、 保持高效工作效率的同时多关注细节问题

对于工作中细节问题的掌控一直不是很重视，容易好高骛远，应该加强对于细节问题的处理能力和重视程度。

3、 很难保持长久的工作激情

喜欢挑战新的事务，因此对于日常重复性的工作容易疲倦、难以保持高涨的工作热情。

4、 项目进度的管控能力有待提升

由于职业规划项目一直是集团职业规划中心在管控，分公司职业规划岗只是协助集团完成项目工作，因此自身在负责项目工作的时候对于项目进度的控制能力较弱，需要进一步的锻炼提升。

银行工作总结个人总结篇五

篇一

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，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繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

- 2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务

技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与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，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

篇二

20xx年11月11日是我告别科技路支行，前往丽都路支行报到的日子。有那么一个特殊的节日也在同一天——光棍节，但我知道这个节日此时与我已是不相干的了，因为我深知我虽只身，却不孤独；我虽形单，却不影只。自从加入了梅州中行，在祖国的南方我又有了一个家，一个身体与灵魂新的归处。

回首往昔，依然记忆犹新，多少张难忘的笑脸，多少句温情的问候，顷刻间，原先担忧的陌生感还未燃起却已消失殆尽。或许这就是冥冥之中注定的缘分吧。不然，真无他解了。茫茫人海，朗朗乾坤，在时间与空间的交点处相逢，这样的概率可谓微乎其微，但我们就如此地走到了一起，也许这段路不会太长，却更显这样的相逢是多么难得，所以我愿彼此一起走过的路都印满幸福与快乐的足迹，我愿每个人的记忆中都装满欢声与笑语，在寂寞时不再寂寞，在悲伤时不再悲伤。

掐指一数，自去年7月1日入行工作已过整整498个日夜，应该说，有意义有价值的人生也是从这一刻起步的，换句话说，

我们历经十余载寒暑，度过漫长的学习生涯，为的也就是有朝一日能将知识化作力量，而后自立自强，推动社会与人类文明的进步。所以我不止一次憧憬和勾画着美好的未来，幸运的是，在这里我遇到了知心贴心的能工巧匠，有他们的倾力相助，美丽蓝图已见雏形。可以说，今日羽翼全是他们言传身教化作，今日所成全是他们谆谆教诲所筑。曾在科技路支行一起共事的热情和藹的谢行，是他的精心关照与安排给了我一个循序渐进、平滑过渡进入职场的美好开端；朴实细心的业务经理阿文哥和玉钦哥，不厌其烦地为我解答一次又一次疑问，让我对内控从一开始就有了深刻的认识；同我年纪相近的标哥、远哥，与他们，既有师徒情结，更有兄弟情深。而今，因为岗位轮动，他们都相继离开了，伴随着迎来了刘行、娜姐、碧红姐、涛姐，当然还有就是一直工作在科技路支行的山哥、芳姐、小清姐。新的组合中，我似乎找到了另一重身份，或许是我同他们孩子年纪相仿的缘故吧，除了工作上的精心指导，工作之余，是他们与我分享着彼此最快乐的部分，有时，是那么一句问候，有时是一杯茶、一块饼干，有时是……这所有的好，我将永远铭刻在心，因为感受着他们的爱，才让离乡背井远走他乡的我从未被亲情所忘。

离别的时刻总是不免伤感，因为我不愿他们看到我的悲伤，所以我愿故作欢笑，让一切尽在不言中。其实，我知道，我们彼此都是不舍的，长年累月的情感早已将我们系在了一处，即便短暂的别离，也会带来刻骨铭心的阵痛。到最后，却也只能挥挥手，说声再见和珍重，但愿日后的时光，曾经一起的欢乐能作温暖的使者，驱赶哀伤与不快，让幸福与快乐在心间永驻。

感谢命运再一次垂青，在离开了带给我浓浓关爱与深情厚谊的科技路支行后，能进入另一处已经充满温馨与关怀的爱的港湾——丽都路支行。也许与这里真有莫名却又注定的缘分吧，此前，不辨方位的我竟未走半点弯路径直将车顺利停在了门前，与其说是我找寻她而来，不如说是她牵引我至此。

正如火如荼，鼓足干劲，建设标杆网点中的丽都路支行，处处体现了以人为本、客户至上的理念，整洁明亮的大堂让人耳目一新，热心周到的服务更令人有宾至如归之感。在行里一直以巾帼不让须眉闻名的张行的领导下，带头唱响建设标杆网点，争先创优的旌旗已然在迎风招展。相信，在这里有更广阔的天空任我展翅翱翔，有这方沃土的滋润，理想的秧苗也会愈加茁壮而后根深叶茂，繁花似锦。

人生的每一次邂逅都是一场美丽的际遇。昨日虽已消逝在转身之间，但抹不去爱的记忆，相信，就是这样一次又一次相聚与别离，邂逅与转身，才铸就了我们中行一家亲的大爱。昨日，我们只织起了爱的一角，明天留给我们的是更宽更广的爱的天堂。