

最新银行下一年工作计划和目标(模板8篇)

下半年总结是对过去努力的一种回顾，它可以为我们的未来规划提供指引。〈计划七〉志愿者计划：参加志愿者活动，为社会做出一份贡献，培养社会责任感。

银行下一年工作计划和目标篇一

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

银行下一年工作计划和目标篇二

今年以来，我行积极落实从严治行的方针，做好安全保卫工作，完善内控程度，强化内部管理，切实防范金融风险，杜绝案件事故的发生，取得了较好的成效，保证了我行安全稳健高效经营。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等，加强全行员工法制教育，提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、经警、交接人员的制度学习和培训，规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作，对经警进行技能考核，优留劣汰，进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作，积极掌握员工工作和业余生活情况，对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控，并对广大员工进行防抢预案演习，熟练掌握有关安全保卫设施操作要领，明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金，及时更新一部分已老化的技防设备。总之，在技防、物防、人防上进行大投入，把好人防、技防、物防关，及时消除案件事故隐患，防患于未然。

银行下一年工作计划和目标篇三

20xx年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾it蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下,通过全员的不懈努力,求真务实,积极调整营销策略,不断突破创新,为了新一轮的目标,文化名居分理处统筹发展,不断发展优质客户,提升我分理处市场占有率,虽然离分行原定目标仍有一定差距,但我分理处将认真总结经验,以便在第二季度有新的突破。

一、各项业务完成情况

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元,较年初新增2221万元;人民币对公储蓄存款余额为1435万元,较年初新增590万元;外币储蓄余额为153万元,较年初新增55万元;零售贷款余额为20xx万元,较年初新增319万元;中银系列信用卡新增138张;销售理财产品累计销售1092.3万元;新增vip客户5个;贵金属销售5万元。

二、存在的不足

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获,但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围,造成员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽,缺少发展新客户的激情,新员工经验尚浅,缺少营销资源,营销能力仍有待提高。

2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈,但这一地段却集中了工行,建行,交行,邮政银行,邮政储蓄,及我行两个网点。由此看来,该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户,并未受到理想的效果。

3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经. 也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

银行下一年工作计划和目标篇四

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2021年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2021年工作情况汇报如下：

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销x中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至x月末，个人累计完成存款x多万元，完成全年日均x余万元，代发工资□ps 商户、通知存款等业务都有新的突破。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的

信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2021年，累计发放贷款x余万元，按时清收贷款x万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身农行改革发展中去，重塑农行员工队伍的崭新形象，打造一

流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行下一年工作计划和目标篇五

本人2021年进入xx银行，至今已一年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xx银行的发展状况、机构构成等企业文化。在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有一年的时间了，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来。在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声。始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复。结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错。下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，丰富自己的金融知识。

进入xx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快一年，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来。在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位。在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错。下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升。加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础。和同事之间建立更默契的配

合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法。
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力。
- 3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在xx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xx银行的辉煌做出更大的贡献。

银行下一年工作计划和目标篇六

回顾这一年来自己的工作学习，作为信息技术人员，能牢记自身岗位职责，认真及时地完成了行里要求的各项任务，积极主动地为基层网点做好服务工作，刻苦钻研业务，工作能力有了较大提升，取得了一定的成绩，也存在着差距和不足，具体的可以概括为如下：

一、规范操作、保障安全

银行信息技术工作中，安全为首要任务，信息技术工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，我认真执行岗位责任制度，严格按照操作规程，使信息技术

工作在有序的环境下进行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是信息技术工作的命脉，作为软件维护人员，我除及时排除故障外，平时还注意加强自身业务的学习、及时进行经验的总结，且注重以各种形式加强网点人员的计算机基础知识的培训及常见故障的处理，下发培训资料，规范计算机操作等等。

二、及时进行各信息系统的升级、维护

为保障升级工作的顺利实施，每次升级前，我都先认真阅读升级文档，考虑好升级工作中可能会遇到的问题，认真做好数据等的备份工作。升级后及时跟踪系统运行情况，做好升级文件的保存、记录工作。

三、热心本行业发展

四、多方面学习

年底我接受了一份新工作，在无经验情况下，我能够在做好科技工作的同时，做好其他工作。

回顾过去，展望未来。我在领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩。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。在今后的我会自省、自警、自强、自励，加强业务学习及同事间合作交流，努力使个人素质修养更加全面，信息技术更进一层。

银行下一年工作计划和目标篇七

20__年对____支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，____支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、

防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20__年工作情况进行汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至__月底，我行全口径存款时点达到__万元，较年初增长____万元，其中对公存款余额达____万元，较年初增长____万元，储蓄存款时点余额____万元，较年初增长____万元。

2、资产业务：截止__月底，我行贷款余额为__万元，比年初新增__万元。__月底，我行向__项目成功营销__亿元贷款，并分别于__月底投放__亿元、__月置换____亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销__家优质房地产企业贷款各__万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到__万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达__万元，手续费收入达到__万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止__月底，全年累计中间业务收入达__万元，比去年增速达到__%。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销__科技、__等有进出口业务的贸易企业，我行仅__月和__月就完成对公企业国际结售汇__万元，国际结算量达到__万元。__月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止__月底，我行共发展企业网银客户__户，个人网银__户，__签约__户，网银结算量达到__万元。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了__%，存款余额增加__%。在今年__月份储蓄存款达到__万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初__万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前__名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出新管理办法，为每一个中层干部量

身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，__月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使__科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训

主要从以下几个途径展开：

1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训__人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产__天专心学习。

2) 支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排__个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由__名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。

3) 加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人__多人，消灭隐患__多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带领的合唱团，经过精心排练，在____多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参

与团队活动。

三、存在的问题

- 1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。
- 2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。
- 3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。
- 4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、明年工作规划

2022年发展思路：以学习为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

- 1、指标规划：对公日均新增__万元，储蓄日均新增__万元，中间业务收入有更大突破，实现__万元；储蓄存款争取突破__亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。
- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

银行下一年工作计划和目标篇八

不知不觉间□20xx年在忙碌的工作中飞快的就过去了。回顾这一年的工作与成绩，作为xxx银行xx支行的一名老员工，在工作中我一直严守银行的纪律和要求，并在工作中坚持微笑待客，主动服务，的工作原则。这让我在一年的工作中取得了不少的好评。

今年以来□xx支行在工作中取得了非常长不错的成绩，身为xx行的“老人”，我也通过自己的积极您努力，争取在工作中取得了一份好成绩。并且，在这一年来，我除了对自己的积极提升，还帮助领导一起教育和管理新人，教导我们xx支行的未来支柱如何完成好他们现在的工作任务。以下是我在今年的工作总结：

一、提升自我思想，改进服务态度

作为银行大堂业务窗口的柜员，我们是继大堂经理之后第二面对客户的员工，如果是老客户的话，更有可能直接就奔着柜台过来了。所以，在工作中我必须时刻保持自己自己的服务状态，让自己能工作的任何时间都随时进入积极的服务状态。

在今年的工作上，我首先着重的加强了自己的服务思想，确保自己能在工作的任何时候做好准备，时刻备好工作思想，带着最积极的思想 and 心态去面对每一名顾客。

且在服务的礼仪上，除了领导安排的一些培训和强化外，我还通过网络课程和资料来锻炼了自己的服务礼仪以及说普通话的能力。保证自己的能在礼仪得体，吐词清晰的情况下做好每一位顾客的服务工作。

二、与新人的接触上

面对今年不断加入的新人，作为xx行的老员工，我也忍不住给那些在工作中迷茫的员工做出一些帮助和指点。尤其是在我对面xx实习生。每当他工作遇上难题的时候，我都会给予她一些提醒，并在工作后指点她怎么去应对这些情况。并在空闲的时候也特意为一些新人做了一些培训教导，提升了大家的工作能力。

三、不足和反思

说了一年的收获，我也不能忘记自己在工作中犯过的糗事，一次，一位老人说着一口正宗的xx方言来银行办业务，但我却一时间难以分辨老人的话，这导致工作变得很尴尬。好在 大堂经理xxx及时的察觉了问题，并前来对客户进行指引。其实对于方言，我并非不会，但却不精，这导致工作出现了这样的问题。为此，在后来我也终于下定决心要学好这门方言，让自己在面对老年客户的时候能刚好处理好工业务。

如今□20xx年已经过去，我的工作也顺利的结束了，但在未来，我会更加严格、努力，带着更加积极的热情去完成好自己的工作目标！