银行运营工作亮点总结报告 银行运营工作亮点总结(优秀8篇)

在整改报告中，我们应该明确问题，深入剖析原因，并提出具体的改进措施。小编为大家准备了一些优秀的辞职报告范文，希望能够帮助到需要的朋友们。

银行运营工作亮点总结报告篇一

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去一半了，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20xx上半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xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务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6月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800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。从各方各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□20xx上半年，累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xx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。

在过去的半年里，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。

在下半年，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”的工作实际工作中遇到的种.种困难。

银行运营工作亮点总结报告篇二

转眼进入xx行已经半年了，时间让我对于xx行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提高了自己的业务技能。这半年具体的收获如下：

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共xxxx户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xxxx上半年年部里的活动也很多，自己尽了能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈□xxxx卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到xxxx带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

下半年里，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

银行运营工作亮点总结报告篇三

岁末将至，回首上半年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方应对自己20xx年工作进行总结:

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作务必有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我明白这还不是

最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念.在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务潜力，个性是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要持续清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

银行运营工作亮点总结报告篇四

上半年的银行工作已经结束了，是时候对自己的工作进行一个总结了。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积

极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

xx已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于xx银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了xx行的品牌形象。虽然xx行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为xx行的青年员工，我们要坚定xx行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造xx行良好的的形象，打造xx行一流的品牌。为了xx行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反鐨给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以xx行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

文档为doc格式

银行运营工作亮点总结报告篇五

20xx年上半年，在我行领导的正确领导和大力支持下，我部认真贯彻落实省行、总行下达的各项方针政策，努力践行省行全年工作会议精神和各项工作部署，紧紧围绕三年再造一个支行的发展战略，抢抓建设上升为国家战略的重大历史机

遇，并取得了一定的成效，现将上半年工作总结如下：

(一)存款业务

截至xx年x月x日，我行企业存款余额为x万元，较去年新增x万元，完成年计划任务的x%;外币企业存款余额x万元，超额完成全年计划。

(二)贷款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放x笔，合计金额x亿元，分别为：糖业1.3亿元，置业1亿元，控股和水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%□

(三)票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。

(四)国际结算业务

截止至xx年5月31日□x支行全辖国际结算量合计x万美元。

(五)企业年金业务

成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前完成全年任务指标。

(一)岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的`顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液;另一方面，

注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

(二)业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

随着我部队伍建设的不断完善、工作任务的逐项落实，今年以来我部承兑汇票、票据贴现、公司贷款、企业网银、对公理财等各项对公授信业务取得长足进展。截至x月x日底，贷款新增x万元，银行承兑汇票新增x万元，取得了良好的成绩。

同时，我行还进一步夯实客户基础，对公业务储备稳步提高。在行领导的支持下，公司部全体员工锐意进取，对公业务的市场开拓取得明显成效，客户结构进一步优化，不但使原有客户的忠诚度不断提高，还从农行、深发行等竞争对手手中抢占到了不少客户资源和业务机会。截止到x月，以x股份有限公司□y设备有限公司□z房地产开发有限公司等为代表的对公授信业务客户有所增加，中型客户占比不断提升，是对公业务储备实力大幅提高。

(一)存款结构需进一步调整

虽经前期努力，一些富有实力的公司落户我行，但部分存款未落到实处，客户基础工作需进一步加强。

(二)队伍建设需要进一步加强

目前我部员工的思想认识力、学习创新力、战略思维力、执行力和综合力等能力素质离总行、省行和我行的战略发展目标还有差距，队伍的整体综合能力特别是市场能力和技术能力及业务经验在将来的发展和竞争中存在明显不足。专业队伍建设需进一步加强，岗位设置、职责细化仍需进一步完善，员工的销售也还需进一步提升。

(一)认真贯彻x支行“三年发展规划”目标及要求，引导部门员工认清市场竞争形势，正视发展中暴露的问题，积极抢夺市场、抢抓机遇，继续加大力度抓开源、抓基础、抓营销、抓服务、抓绩效，大力推进经营发展实现新飞跃。进一步扩大业务规模，多开辟资金来源渠道，推动核心存款增长。以拓展新增客户为导向，挖潜存量客户为基础，结合部门实际情况，制定下半年工作的实施方案。精心组织客户调研，根据行业性质、客户特点和金融服务需求对存量客户及目标客户进行分类维护和营销，深入分析客户结构，实施差别营销、服务和管理，建立完整的客户营销服务体系。做好组织、管理，合理配置资源，以重点客户为首要营销目标，加大产品组合交叉营销的力度，有效拓展优质客户资源，提升我部整体客户质量，按质按量完成支行下达的各项任务指标。

(二)为加快实施专业队伍建设，进一步优化岗位配置和人员结构，明确专业化队伍工作职责，完善绩效管理体系和激励约束机制，主要做到以下几点：一是要培养年轻员工的重任，引导年轻员工做好职业生涯规划，学会激发年轻人的工作热情，发挥他们的主动性、积极性、创造性，要严格要求，引导他们把自我价值和全行战略目标结合起来，放手锻炼，主动培养;二是要进一步加强部门团队合作意识，形成你追我赶、互相帮助、互相合作的部门氛围;三是要从严管理、从严要求，无论是从思想上、责任意识、能力上还是工作上都要“压担子”，促进全面、快速成长。五是要强化队伍的培训力度，有针对性的组织员工进行各项业务和营销技巧等培训;派员工到省行相关部门学习交流，将先进、高效工作经验引入我部并加以改善运用。

(三)针对目前正在叙做或上报的贷款项目，加快材料收集进度，尽快确定授信方案，撰写贷前调查报告，跟踪报批进度，力争早投放、早收益。

(四)充分发挥条线管理职能，对各网点做好业务发展辅导工作，持续提升条线管理的效能。

银行运营工作亮点总结报告篇六

20xx年是我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

（一）加大宣传力度，扩大影响。1。充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传；2。制作了宣传册及十多种业务宣传单，通过网点营业柜面、组织员工上街、客户经理进村入户发放宣传单等形式；3。我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

（二）建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁；工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发展做出自己应有的贡献。

银行运营工作亮点总结报告篇七

20xx年，xx支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工

作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

——20xx年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成全年任务，完成全年任务的50%－－法人客户贷款新增28326万元（含小企业），完成全年任务的%，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元。

－－贸易融资全年累计发放2140万元。

－－实现对公结算帐户开户28户，新开500万以上客户2户，完成全年任务的27。5%。

－－个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，－－法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87。5%－－银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20xx万元，完成全的任务的50%。

1□20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。

银行运营工作亮点总结报告篇八

时至今日，我进入xx银行已经快一年了。在20xx年的上半年，我先后在总行公司部□xx行授信审批部学习和工作过，现对自己20xx年的工作进行总结。

日常工作包括与各分行保持关于对公存款变化情况的沟通，每日制作并向主管领导和分行领导报送对公存款头寸表和整理存款大额变动情况□oa系统的文件流转以及本部门收发文件、内部通知、资料打印、物业沟通等琐碎工作。

周期性工作包括每周向主管领导、办公室报送当周工作概要；每月初从数据平台和各分行处汇总公司条线存款、贷款、票据直贴、贷款收息数据，将经营分析月报报送计财，汇总和整理“三法一引”报表报银监局，行领导讲话任务分解表、工作推进表、贷款投放台账报风险监测中心。

临时工作包括搜集整理本部门xx项目相关材料、汇总公司条线制度、参与设计客户档案模板、参与第一期公司业务培训班的接待工作，撰写报送省银监局、省金融办的调研报告，撰写本部门的资产盘点自查报告、档案与印信管理自查报告等等。

来到本部门时间还不长，日常工作是担保公司担保额度审批。周期性工作包括按月汇总整理涉农贷款报表报总行农村金融部，整理担保公司担保业务月报表，按季度向省银监局报送房地产贷款风险监测表。临时性工作包括撰写《进一步规范企业短期融资渠道管理工作方案》，参与某医院病房大楼贷款申请项目实地调研。

如果说工作的第一个半年的是适应新环境，实现从学生到职场人的角色转换，那么第二个半年则是融入新环境，实现从看工作到做工作的`转变。对比去年11月末到岗时对总行机关工作的无从下手，6月初进入新的岗位后能以较快的速度接手

新的工作，融入新的环境，思考工作中面临的新的问题，足见在这第二个半年里，确实取得了不小的进步。但是自己还存在不少问题，在公司部的时候，对本条线的产品、业务等基础知识了解不够，工作常常不知其所以然。同时由于自己担任综合员的岗位，工作量比较大也比较琐碎，很难静下心来认真思考和探究一些业务上的问题，有时对分行提出来的问题一知半解，答非所问。

由于工作性质的原因，自己也很着急，希望能多接触一些业务，在工作中有时候也会有一些负面的情绪，这些不够成熟的表现与职业经理人的标准相距甚远，还需要自己在今后的工作中不断严格要求自己，学会调整自己的情绪和心态。换岗之后，如愿以偿能够独自负责担保业务这块的工作，同时由于在上一岗位的积累以及两个岗位之间比较密切的关联关系，对之前一些不懂的问题有了豁然开朗的感觉，每天都能以积极的心态投入到工作中，收获着积累和成长带来的喜悦。

真心希望在自己工作满一年之际，能够取长补短、扬长避短，更主动地学习、更踏实的做事、更快速的成长。