

# 最新农业指导员个人年度工作总结报告(通用8篇)

生产的目的是满足人们的物质和精神需求，提供各种生活必需品和文化产品。小编为大家精选了一些优秀的公司企业总结范文，供大家借鉴与欣赏。

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇一

粮食安全问题始终是关系国计民生的大问题，经济发展粮为先，没有足够的粮食作后盾，其他发展就无从谈起。粮食安全实行政府首长负责制。为完成政府领导交给农发行的光荣任务，确保当地粮食安全，我们主动配合财政、粮食等部门，科学认定粮食购销企业的贷款资格，积极向上级行争取资金，充分保证了我市粮食收购资金的需要。止xx年底，我们发放了粮食收购、储备、调控贷款2437万元，支持收购地方储备粮1000万公斤、调控粮121万公斤，支持xx市康利源面粉厂收购小麦587万公斤，较好地保护了种粮农民的利益。

要想富，先修路。xx是一个县级农业市，也是一个旅游城市，农产品进城、工业品下乡和发展生态旅游，都需要公路作基础；新农村建设、全面实现小康的奋斗目标，也需要良好的农村公路建设。为此，从去年第四季度起，我们积极与财政局、交通局、方兴公司等部门配合，对xx市的农村道路、桥涵等基础设施进行了全面考察，形成了科学、翔实的考察报告上报省分行。今年5月份，省行批复了我行农村道路维修项目贷款2亿元。今年9月份先发放了1亿元，明年初再发放1亿元。该项目总投资3.3336亿元，竣工后改建农村道路510公里，修建桥梁12座，基本实现村村通公路的目标，为我市实现跨越式发展奠定了扎实的基础。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙

头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济宁市产业化龙头企业□xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户□xx年初，我们发放了贷款xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。一是运用cmxx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、准确运行，账务核算质量显着提高。三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。四是完善了营业服务设施，规范了服务标准和行公:文有x约为，提高了服务质量和效率。五是积极稳妥地运行了大小额支付系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。

虽然我们在支持xx经济发展、特别是支持新农村建设中做出了积极贡献，但由于受业务范围和自身管理水平的限制，在一些方面还没有达到xx各界的要求。我们将以这次评议为契机，在市委、市政府的正确领导下，在市人大的有效监督下，

在社会各界的关心帮助支持下，在今后工作中认真履行职责，用足用好国家的“支农”政策，一如既往地做好金融服务工作，为xx市实现新跨越做出新的更大贡献。

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇二

今年，分行党委确转领关心支持，支行制定周密工作计划工作措施，坚决贯彻年支行工作议所制定“五个更”工作思路，确保开好局，起好步，农业银行年终工作总结。年全行干部职工团结心，奋力拼搏，得丰硕成果。现20xx年xx县农业银行年终工作总结如下：

一、业务经营呈现出超常规发展态势：跟往年相比，今年行发展已走快车道，各项业务屡创新，走出个发展升通道。

(1) 各项存款快速增长：至年底本币总存款余额预计超过8.5亿元，比年增加3.6亿。其预计：人民币公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；币公存款增加成行存款增长个重源，同业存款储蓄存款幅增加加，这种存款增长速度过去所没有。

(2) 经营利润成倍增加。至年末，行创利水平预计达1500万元（含结售汇收入），其人民币利润约770万，汇利润约45万美元，结售汇手续费收入约350万元。人均利润达21万元。同过去几年创利水平相比，今年行利润水平实现跨跃式发展。

(3) 贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年增加3亿，主增投于优良客户按揭、消费贷款等风险贷款；如pta[]投总、钨业、众达、海沧道等项目；信贷资产总体仍保持较质量，不良贷款占比于3.5%，尤其今年第季度、第二季度不良贷款余额都比去年降；但从存量分析，呆滞贷款有所增加；表收息率预计达100%以，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖列。

(4) 间业务幅度增长。今年行国际结算结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第位。预计全年完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。汇业务收手续费收入有较增长，预计达350万，相当于利润20%左右。银行承兑汇票业务票据贴现业务有幅增长，成另一个新利润源。

## 二、主工作措施成功经验：

1、坚持品种创新服务创新，方位发展零售业务。今年行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本币储蓄存款攻坚战，以争有价值私人客户重点，力营销零售业务。开展规范化服务流程演练，提服务水平，储户提供标准化服务；二加吸收理财资金力度，抓住理财资金主靠特点，全行动员，针周边商户、村户老客户，有效地吸收理财资金。

三海沧炒股户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四推出私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，有价值私人客户提供揽子理财服务方案；五加宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时个月，各网点积极参，以农电改造缴费卡通宣传重点，以电影乡业务宣传媒介，全行总动员，走进城乡每个角落，加行农村业务市场渗透力度，宣传行业务，提行社知名度。通过系列富有成效工作，至年末，行各项储蓄余额约1.5亿元，约比年增加5800万元，完成分行达任务，增幅历年最水平。

2、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务□20xx年，行公市场细分“五个”，即个港口、条道、个房地产、批项目及个信托公司。明确目标定位，们建立套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务位市场营销机制，创造性地开展工，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，规模、求重点优良客户责任主体提升业务部，1000万美元以项目直接由行长责攻关谈判；组建强有力攻关组，全行攻关

能力较强人员集起组成强力攻关组，不同特点企业选择合适人员进行组合，集团作战，联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住行深入推行企业文化建设契机，服务做文章，以优质服务吸引客户，力营销总分行推出新业务品种，客户提供揽子服务方案，争服务深度广度优于行；行领以身作则，带头攻关，保证至少半时间于走访客户，重点客户坚持每月拜访次，重视改善提银企关系。通过不懈，今年行新争批有价值档次客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备出口加工区、国际货柜等批有潜力项目，行今两三年业务迅速发展打坚实基础。

3、力发展国际业务，增加间业务收入。针对县资客户较，以及行国际业务从业人员综合素质较特点，行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年，行通过加强客户经理培训，进步提从业人员素质水平；服务，确保门收单，提办事效率，保证工作时效；同时，以国际结算龙头，积极拓展进出口项融资业务。国际业务营销策略，做足已有客户，不断扩群体，重点抓好pta开证业务，确保份额；争增加行重点客户原有份额；实现德彦、金达威等客户国际结算突破。至本年末，行国际结算量预计达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润45%。

4、加贷款营销力度，扩贷款规模，不断优化信贷结构。增强长期发展潜力，们从年开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争扩贷款规模，带动公存款业务结算业务。优良客户贷款营销，针pta[]翔鹭、众达、钨业、威、投总等重点企业，加授信额度，主动营销贷款。二加项目贷款营销，如河滨道、路程湾项目。三加按揭贷款个人消费贷款等风险贷款投放力度。通过扩增量，更贷款投向双优客户，从而带动存量优化，实现贷款结构有效调整。贷款管理基础工作，支行以严格实施预警预报制度核心，全面提信贷资产管理水平。首先，严贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，贷不贷坚决不贷；其次，坚持贷款客户分类管理，实行主动退出，逐步压缩般客

户，主动淘汰劣质客户。三严格实施信贷管理预警预报制度，使这项工作成信贷管理最有力工具每个客户经理日常工作，加此项工作考核奖惩。至年末，行本币各项贷款余额超过10亿元，比年增加3亿元。其优良客户及风险业务贷款占比达90%以。

5、提资金营运水平，争最限度地实现利润。从年开始，支行就求业务部计财科加行各季度资金营运状况分析，找出解决问题办法；办公室行政勤保障十分强调节约费开支，加强费控制，制订系列有效办法，如加强车辆费，水电邮等营运费控制，加强业务招待费公杂费管理，钱业务发展关键。网点无效益事不干，无效益费不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出监控调度，优化头寸运效率，提经营效益。

6、紧抓清非收息工作不放松。今年以，行清非收息工作早布置、早行动，得明显效果。严格关，不符合条不良贷款不盘；另方面只符合盘活规定三原则，胆盘活。针客户经理盘活旧贷有担忧思想问题，支行重申认真审批严格关。二符合分行盘活原则企业，有责任态度胆盘；如果客户经理这个问题消极待，支行严肃处理；三明确各阶段重点清非目标，户策，加进度落实，每日追踪；赖帐不还企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四抓紧农贷收息工作。

这项收息源往年行提收息率重组成部分，但今年总体效果不明显；五积极清收户欠息表应收未收利息。通过，今年行不良贷款半年实现降，半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年增400万元。综合收息率预计达97%，完成分行达目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇三

我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx分行xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想，时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的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xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我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的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务

知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国xxx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。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金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xxx美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇四

行长：

您好！很抱歉要占用您一点宝贵的时间审批我的辞职申请书。我带着复杂的心情写这封致信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入xx银行，并且在短短的两年间获得了许多的机遇和挑战。虽然我只是柜员，但是经过这两年在xx银行的工作，还是让我学会了很多知识、积累了一定的经验。对此我深怀感激！

由于xx的原因，我不得提出申请，并希望能与今年x月xx日正式离职。对于由此为xx银行造成的不便，我深感抱歉。在我离开之前我会做好交接工作，但同时也希望领导能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇五

尊敬的xx银行领导：

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了

很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的`经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去xx银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx银行的一员而感到荣幸。我确信在xx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝xx银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

时间□xx

**农业指导员个人年度工作总结报告篇六**

农业银行柜员心得体会

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作——农业银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我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的信任。在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。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”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握

营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充\*\*，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，中国农业银行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。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇七

农业银行柜员辞职报告

尊敬的农业银行领导：

您好！首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。

我是怀着十分复杂的心情写这封离职信的。自我进入银行工

作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去农业银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是农业银行的一员而感到荣幸。我确信在农业银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝农业银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼

离职申请人：

时间

## 农业指导员个人年度工作总结报告篇八

转眼间从进入农业银行那时算起已经满了第一年。一年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于农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，提升自己的业务技能，更加胜任正在从事的岗位工作。从我进入农行那刻起，自己心里就暗下决心要把这份工作做好，虽然自己从未接触过，在外人看来从事医疗工作的，突然360度大转去银行，一定觉得是非常的难。起初我也是那样想的，觉得要花很多的精力去学习，才能胜任。可是之后进入这个工作岗位后，觉得很多事情，只要有心，任何事情都不会太难。

各种规章制度的出台，对于我们农业银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。

我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的'位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。

在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。

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、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。