# 最新银行个人工作报告(推荐)(7篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-09-29

*最新银行个人工作报告(推荐)一您好！直到现在我终于下决心和您说我的心事了，之前在很多场合里我想和您直说，可是却又说不出口，我怕说出来伤害你您的心。可是现在我不得不说了，因为我决定不再去农行上班了，我要辞职了。我带着复杂的心情写这封辞职信。由...*

**最新银行个人工作报告(推荐)一**

您好！

直到现在我终于下决心和您说我的心事了，之前在很多场合里我想和您直说，可是却又说不出口，我怕说出来伤害你您的心。可是现在我不得不说了，因为我决定不再去农行上班了，我要辞职了。

我带着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的赏识，我才得以进入农行最好的网点——观城支行学习，并于不久后上调至综合管理部担任人力资源这一重要岗位。在这将近半年的工作中，我学到了很多知识，并积累了一定的经验。对此我深怀感激！

我决定辞职，是有原因的。在我的脑海里根深蒂固着一个价值逻辑，即人到这个社会上来是干什么的，人生到底有什么意义？人生的终点就是死亡，这一点谁也逃避不了，可以说是殊途同归，但是我们不能白活，我们要向世界证明自身的价值，因此人生最大的意义莫过于实现自身的价值，对社会做出积极贡献，在历史的天空中留下绚丽的彩虹。我认为，作为一个智商不是太低的人，他身上蕴藏着巨大的潜能，只要有强烈的信念，加上持续不断地努力，就能做成大多数的事情，而对于不同的人，做成一件事情的价值是不尽相同的，另一方面，三百六十行，行行出状元，英雄无处不在，故一个人如果选择他喜欢做的、适合做的、擅长做的事情，他就能发挥最大的价值，因此，选择大于努力！

虽然我不能清晰地说出自己真正适合做什么，但是我发现了一个不适合做的领域。在农行将近半年的工作中，我越来越感到自己不适合在银行工作，这源于自己的价值观和个性，并且发现自己不适合做操作性工作，经过一段时间的认真思考，与父母、同事商量并充分听取他们的意见和建议后，我做出了辞职的决定。现提出申请，希望能与今年12月31日正式离职。

虽然我知道我辞职后未必能够找到比现在的工作更好的，因为银行的工资和福利在全国各行业都是数的着的，可是我只是觉得银行工作真的.不适合我，我没有继续努力工作下去的动力了，我也不知道是为什么。

对于由此为农行造成的不便，我深感抱歉。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。

年青就要多加尝试，不就是从头再来嘛。对关心我、支持我、理解我、不理解我和质疑我的人。

我希望我的辞职不能够给领导带来任何的不快，因为现在社会人才多得是，而银行工作是很多人拼破了头皮也想进来的工作，所以领导大可不必为失去我感到任何的惋惜，人才真的很多。

不过我还是觉得我有愧于领导对我的栽培，我在这里说声抱歉，请原谅我的辞职！

此致

敬礼！

xxx

xx年xx月xx日

**最新银行个人工作报告(推荐)二**

20\_\_年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开始为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺利，那天6点就爬起来了，结果因为挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个强烈的念头：留在广州生活的话，应该要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户交流，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是随便说说，我对此也没啥兴趣，但心里还是美滋滋的。秘书?还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户咨询一些问题时，我基本都是答不出来的，因为我对银行的业务挺陌生的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此抱怨我们。其实实习时没人专门培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户咨询的那些问题很多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络异常发达的今天，我们很多东西都是可以自学的。当我们去做一件事情的时候，为了避免像个傻瓜，是应该提前去做一些准备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么交流，但我知道那里应该是不需要实习生的，他不但给予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，特别感谢他。最后那天，他临出去办事时，还不忘在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里特别的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆匆地踏着高跟鞋横冲到对面的马路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上拼命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们提供休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思考，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应注意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满意的工作，期待着。。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心帮助我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥交流很愉快也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、腼腆的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢?可惜还来不及怎么接触、、、

总的来说，他们都是一班善良可亲的人，出现在我的生活里，给我留下了一段美好的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。很多系的同学都羡慕我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服!

最后想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很快乐，谢谢!

实习的遗憾是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我暂时也难以有深刻的体会。至于未来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感激了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美!

**最新银行个人工作报告(推荐)三**

尊敬的农业银行领导：

您好!

首先感谢您在百忙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某某银行的工作。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某某银行的一员而感到荣幸。我确信在某某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。

祝某某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!

**最新银行个人工作报告(推荐)四**

尊敬的行领导：

您好!

首先很抱歉向您递交辞职申请，并感谢您在百忙之中阅读我的辞职信。加入某某银行已有一年半时间，感谢行领导和同事的悉心教导和照顾，尤其感谢某行长，给了我很多学习和提高的机会，使我从离开学校第一次踏进社会后，逐渐走向成熟和职业化。对于某行长长期以来的栽培与信任，在此刻，我衷心地表示感谢，也深感抱歉。

某某银行是我职业生涯中十分珍贵且有意义的开端，正是这份工作使我成为一名具备一定实际工作能力和处理日常事务能力的银行从业人员，感谢某某银行为我提供了宝贵的学习和成长舞台。

由于个人方面原因，我感觉目前的工作现状与自己的职业规划有较大出入，我对于自己过去一段时间的工作状态十分失望，感觉有愧于行领导的栽培和期望。为了不因我个人因素影响行里的工作安排和发展，经过认真考虑我选择辞去目前的工作。我知道这会给行里带来一定程度上的不便，为此我深表歉意。

我确信在某某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，将来无论什么时候，我都会为曾经是某某银行的一员而倍感荣幸。

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

最后，祝领导和各位同事身体健康、工作顺利!

**最新银行个人工作报告(推荐)五**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高，现汇报个人工作情况如下：

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了\_\_支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_年末，实现总授信额度\_\_亿元，带动对公存款\_\_多万元，实现利息收入\_\_多万元，实现中间业务收入\_\_万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款\_\_万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展\_\_支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20\_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

谢谢大家!

**最新银行个人工作报告(推荐)六**

一年来，我怀着强烈的使命感、责任感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮助下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职情况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

通过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额\_\_\_\_亿元，较年初增加\_\_\_\_亿元;各项存款余额\_\_\_\_亿元，较年初新增\_\_\_\_亿元，日均余额增加\_\_\_\_亿元，人均存款\_\_\_\_万元;实现各项收入\_\_\_\_万元，帐面利润\_\_\_\_万元，人均创利达\_\_\_\_万元;实现中间业务收入\_\_\_\_万元，人均中间业务收入\_\_\_\_万元;资产利润率与收入成本率分别为\_\_\_\_%和\_\_\_\_%;不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大责任事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在\_\_\_\_个经营行年度绩效考核排名上升至\_\_\_\_位，与自身比前进了\_\_位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有一定的贡献度，在当地银行业金融机构中有一定的话语权，在地方政府部门中有一定的影响力，在县域百姓中有一定的知名度，一年的工作在县委20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日召开的十二届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行集体领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过集体讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、思想上合;岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好建议、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮助职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一)抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在20\_年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行\_\_\_\_支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。通过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。\_\_\_\_支行当前必须坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就一定能达到赶超，就一定能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，必须善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合\_\_\_\_县域经济、社会发展实际和政府发展规划,提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%;另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到;凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。支行投入一定额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位提供硬件支撑。四抓执行落实，提供发展保障。支行着力从制度、目标、责任、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚责任人\_\_\_\_人次，罚款\_\_\_\_元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

**最新银行个人工作报告(推荐)七**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我于\_\_\_\_年12月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为\_\_\_\_分理处主任，主持工作至今。在担任\_\_\_\_分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。

在工作中，紧紧围绕\_\_分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。

随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。

在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。

在\_\_\_\_分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长\_\_\_\_万元，余额仅为\_\_\_\_万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短6个月时间就实现了储蓄存款净增\_\_\_\_\_\_万元，公司企业存款净增\_\_\_\_\_\_万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于\_\_\_\_年\_\_月与\_\_\_\_支行并账，并于\_\_\_\_年2月在\_\_\_\_路重新开张营业，\_\_\_\_\_\_分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。

去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达\_\_\_\_\_\_万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴\_\_\_\_”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的\_\_热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。

截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增\_\_\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%;外币存款净增\_\_万美元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%;公司存款净增\_\_\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%，各项余额达\_\_\_\_\_\_\_\_余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。

坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。

我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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。

今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户\_\_\_\_\_\_多个，\_\_存款\_\_\_\_\_\_\_\_余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

到\_\_\_\_分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。

在\_\_\_\_分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的\_\_\_\_分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

1、对理论学习未引起足够重视，认为分理处是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好;

2、工作开拓、创新意识还不够，使本所工作没有得到突破性的进展;

3、内部管理工作不够严格，致使还是有些规章制度没有真正落实到位，存在不安全的隐患;

4、员工的思想工作做得还不到位，面临\_\_行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展;

5、对外协调能力需进一步加强;

四、今后的工作方向：

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持\_\_\_\_\_\_分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为\_\_行事业发展尽责尽职。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。

“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对\_\_\_\_行的\_\_和热情，为我热爱的\_\_\_\_行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找