

银行征信工作开展情况 银行财务工作总结报告(优秀8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行征信工作开展情况篇一

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、20__年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、20__年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适

应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。
2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。
3. 希望20__年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

银行征信工作开展情况篇二

时间飞逝，转瞬我已经与xx银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热忱和美好的期盼走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我始终在一线柜面工作，在xx银行的以激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的关怀下，我始终严格要求自己努力学习专业学问，提高专业技能，完善业务素养，在不同的工作岗位上兢兢业业，阅历日益丰富，越来越自信的为客户供应满意的服务，慢慢成长为新区支行的业务骨干。五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚决，更加布满信念。

进入xx银行开头，我被支配在储蓄出纳岗位。时常听别人说：

储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格准备了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开头，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，猛烈的挫折感让我在心里静静地跟自己较劲，要做就要做得。平日主动认真地学习新业务、新学问，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户供应优质的服务必需拥有一身过硬的金融专业学问与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平常少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和精确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和阅历，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但靠着对xx银行工作的宠爱和永不服输的拼劲，时常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热忱和良好的工作态度。xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有娴熟的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们供应快捷优质的服务。在日常工作中，我都以点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正预备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。依据规定挂失要供应有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，依据客户供应的身份证号码进行查询，查出

他的卡号，关心客户通过我们xxxx客服电话进行口挂，避开可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素养、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，为此我时常提示自己要坚持做好三声服务、站立服务和微笑服务，急躁细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，奇异应对，不伤和气；而对客户的赞扬，则虚心谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言不，在不违反原则的状况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思索问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经娴熟把握了相关业务以及规章制度，慢慢成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力气总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还留意做好传、帮、带的作用，主动、热忱、急躁地关怀新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地生疏相关业务，较好地把握业务技能。结合我自己做新人时的阅历，我留意引导他们从账理动身，而不是教他们如何进行简洁的菜单操作。在平常的工作中，我还将自己的工作学习阅历毫无保留地告知他们。我想，这样的教法不愿定是的，但确定会让他们学到业务学问点的本质，学会融会贯穿，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有确定的金融专业学问，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事急躁进行操作章程的`培训，特别是要严格依据规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告知他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能娴熟进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素养提高了，支

行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温和的大家庭里欢快的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热忱的服务态度，娴熟的业务力气的同时，必需要不断的提高自己，才能更好的向客户供应高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供应了有力的保障。我始终主动参与各类培训，坚持认真听课，结合平常学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成果始终保持在一二名。进入xx五年来，繁华的xx城也变得的不再生疏，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤独。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点学问，用心理解我的每一样工作，用诚意和热忱去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今日的成果与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热忱的服务去赢得客户、留住客户，结实树立服务是立行之本，创新是进展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去缔造一个更加美而好的明天。

银行征信工作开展情况篇三

这段时间,我实习主要是跟着理财经理跑信用卡。领导在每周的周例会上都会着重强调信用卡的收入,相较其他几个支行,我们支行的信用卡发展比较缓慢,所以经理们都竭尽所能的做好每张信用卡,以好的口碑来吸引更多的客户。

在做信用卡以前首先要了解我们银行的信用卡。有普卡,金卡,旅游卡。对于一个入世未深的实习生,我首先要做的就是做足功课,这样面对客户的时候才能对答如流,我自己也对这三种卡片做个一个对比的图表,方便记忆。除了向客户

宣传信用卡以外，还要知道客户填单子，身份证号码以及电话号码是绝对不能填错的，要时时提醒客户，在前期我也做了准备，就是自己申请了邮储银行的信用卡，填写了申请表，有错的地方就向理财经理求解，加深了记忆。邮储银行的信用卡，要做到“三亲”，所谓的“三亲”即亲见申请人本人、亲核申请人身份证原件、亲见申请人本人签字。

有几天我们去了鞍钢职工宿舍区进行信用卡的宣传，由于鞍钢非职工不能进出单位，所以只能利用员工下班的时间宣传。我们还去了佳通轮胎，同样也是利用佳通员工下班的时间，在门口发放传单，现场指导填单子，促成。这段时间是比较辛苦，但是收获也是不小。没有付出哪里来的回报。

我学到了不少，归纳总结如下：

一、客户群

优质客户固然好，但是旁边的人员也不要遗落，先易后难，领导基本要留到最后再惊动。年龄相仿的易攻下。

二、说话技巧

开头得改，尽量滔滔不绝，道出利益，又让人觉得专业可信。

三、抓住时机

正规单位尽量不要上班时间去打搅，最好利用饭后午休时间，较空闲的人员可以看准他们闲下来的时间边聊天边办业务。

四、感情投入

时间和机会允许的基础上，多聊聊天，增加感情投入，了解别人的经历，也是一种学习，说不定还有意外的收获。

银行征信工作开展情况篇四

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合规的__银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己在平凡的工作岗位上默默的奉献着，为__银行事业发出一份光，一份热。作为__岗位一线员工，我应该加强自己的业务技能水平，这样我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，以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，要让每个顾客都高兴而来满意而归。同时，积极营销电子银行、贷记卡等各项金融产品，完成支行下达的各项考核指标。力争实现支行中间业务收入的最大化。

众所周知，__专柜是比较忙的一个网点。每天每人的业务量平均就要达到__多笔。接待的顾客__人，尤其是零钱和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中万分的仔细认真，严格按分行和支行制定的各项规章制度来严格要求自己，在我的努力下没有发生过一笔差错。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，把__行优秀的金融产品推荐给有需要的客户，为客户提供个性化、快捷的服务。积极营销，大力拓展银行卡、贷记卡开卡业务、电子银行开户业务，把这些优秀的金融产品功能和特点向每一位来办理业务的客户讲解，使客户能够接受并愿意使用这个崭新的交易渠道。在所长的关心、支持和同事们的协助下，我较好的完成了各项任务指标。

20__年，我加入了__这个优秀的团队。在工作中，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。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，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。曾多次得到客户的表扬。在营销方面，我认真完成支行制定的执行力考核指标，大力营销电子银行和贷记卡业务，取得了不错的成绩。

时代在变，环境在变，银行的工作也在变，每天都会有新的情况新的东西不断涌现，这就需要我去适应，去改变自身，提高要求，多学、多练，全面发展。当然，这一年中挫折还是有的，但这都是对我的激励，让我更加严格要求自己。新的一年，我为自己制订了计划，就是以饱满的精神状态迎接每一天，在竞争中站稳脚步，严于律己，努力工作，积极营销，做好本职工作，积极响应领导号召，向其他同志学习，取长补短，着眼于大局。在开创__银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行征信工作开展情况篇五

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(1) 通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3) 学习服务礼仪。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。

经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题；(2)营业中分流客户；(3)维护大堂秩序；(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。

比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

银行征信工作开展情况篇六

对于我个人，我认为这次培训非常有意义、非常有必要，因为这次培训不但使我解放了思想，打动了内心，还开阔了我的视野，无论从听课到看影片，还是做游戏，每时每刻、都让我有所感动和收获，许多不可言语表达的收获。加之与来自大江南北、不同工作岗位的同仁聚集一堂，相互交流相互交心、从而改变了自己的人生态度以及价值观。以下是培训后的心得体会：

一、“厕所文化”到健康管理

对于我做的行业不仅仅是谋求一份工作或是挣一个月的工资，而是打造一个健康的企业、发展健康产业，“健康是人的本钱”企业也是一样，健康管理才能创造健康企业及发展健康产业，健康管理注重细节、注重最基层，从保洁员、技师、服务员树立健康氛围创建健康团队，就像孙老师讲的“厕所文化”在我们的厕所都能感受到温馨舒服。

二、心态决定命运

心态决定行为、行为决定习惯、习惯决定性格、性格决定命运。因此、想要改变命运应该从改变习惯做起，想要改变习惯，就要从改变行为做起，想要改变行为，就要从改变心态做起。对于我而言心路历程怎样走过不言而喻，就像课堂上

讲的“木匠”的故事，人生就是一项自己做的工程，今天做事的态度，决定了明天所住房子的质量，只有理解、感悟到这些，才能树立良好的心态，尽最大可能的发挥自己的主观能动性，由被动变为主动，由此上升到用心做事，因为我要成功不是一句口号和一条标语，我要改变我的命运需要付出真诚的实际行动。

三、人最大的“敌人”就是自己

为什么有些人活的很潇洒，在工作中不断的进步成功，不断实现自我价值；而有些人却与成功无缘，工作消极，人与人之间智力差距并不大，而差距在于你做人做事、有没有给自己找借口、有没有对自己不忠实。就好像我们在课堂上做的那个游戏，你到底想给对面的伙伴怎样的动作，是看对方的眼睛、是握手、拍肩膀、还是真情的拥抱。其实大家心里都很明白应该给对面伙伴怎样的动作，只是碍于各种心里原因在作怪，在给自己找借口、在欺骗自己。没有给予伙伴的那个动作，而错过了机会，我们的人生何尝不是这样呢。那么不要给自己找任何借口，一定要忠于自己。当我们选择了一份工作，一种职业，而且清楚的认识到我所做的每一件事都是为自己而做，一份耕耘也许不一定就有一份收获，但一定会是一份积累，这时，我们离成功又进了一步。

四、拥有感恩的心

对帮助过你的人、给你希望的人都应该拥有感恩的心，（给儿子的一封信）让我感动流泪，我们应怀抱着一颗感恩的心来回回报父母。要做事先做人，人都做不清楚怎样做事。工作也是一样、不仅可以让我们衣食无忧，而且还给我们创造了一个可以实现自我价值的平台。对企业，我们应该怀抱着一颗感恩的心。积极的心态将促成积极的行为，当我们抱着一颗感恩的心来面对我们的工作时，我们将发现它是一截从尾吃到头的“甘蔗”，越吃越甜。在我们的工作过程中，将会多了一份宽容和理解，少了一份抱怨。

五、确定人生目标

确定自己的人生目标，没有目标就好比一条船在茫茫的大海上漂泊，没有航线也没有目的地。只有确定目标，才能够勇于前进。

我坚信，年轻、聪明的我们，一定能够战胜自己、保持良好的心态、确定自己的目标、抱着一颗感恩的心去实现自己的人生价值，相信自己、我一定行。

银行培训工作总结

银行征信工作开展情况篇七

时光荏苒，光阴似箭，我来到_x已有大半年了。这段时间里，我完成了两个方面的转变，一是社会角色的转变，我从不谙世事、缺乏社会经验的学生转变成了一个能基本独立完成所在岗位本职工作的银行工作人员；二是学习方法和方式的转变，在学校时主要以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。在这半年的时间里，我对银行的日常运作、业务流程以及相关岗位的职责都有了一定的了解，在业务技能上，我也取得了一定的收获，但也存在着许多不足之处，现总结如下：

一、业务方面

在刚刚加入_x的时候，我从大堂开始了职业生涯。一开始，我对这份工作重要性认识不足，认为工作单调而重复，技术含量不足，在工作中产生了一定的消极情绪。经过一段时间的深入了解，我认识到了大堂是迎接客户服务客户的第一线，银行业绩与口碑的好坏，和大堂的表现有着紧密的联系。

后来，我被分配到了高柜柜员岗位进行锻炼，我又认识到了柜员岗位是银行把控风险的第一道铁闸，每一张业务单，甚

至每一个签字都关系到银行所承担的风险，甚至关系到银行立身之本——信用。通过这些不同岗位的锻炼，我认识到基层的工作是最磨练人，最锻炼人的。只有真真正正从小事做起，从一点一滴做起，才能不断提高自身的能力。因此，我努力熟悉业务流程与规章制度，苦练基本功，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险。

二、服务方面

通过不断的学习与实践，我深刻认识到银行之间的竞争不仅停留在机器设备与网点装修的硬件水平上，更关键的是在服务意识和服务态度上的竞争。这种软实力之间的竞争更能体现出银行的核心竞争力。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度，我深知自己的一言一行都代表着__的形象，为此，我常常提醒自己要“站立服务”，要“微笑服务”，耐心细致的为客户答疑解惑。面对个别情绪激动的客户，我争取巧妙应对，不伤和气，宁可自己多受些委屈，也要尽量维护好我行的利益，尽自己最大的努力去解决沟通和忍让；面对客户的称赞，我谦虚谨慎，戒骄戒躁。我始终坚持“客户第一”的思想，在不违反规定原则的情况下，尽量满足客户的业务需要。

我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，我把客户的事情当成自己的事情来办，急客户之所急，想客户之所想。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，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。

三、生活方面

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市的我，因为没有家人和朋友的陪伴，加之对这个城市的陌生，不免常常感到疏离和失落。在我低落的时候，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我。在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与老师和同事们的交流、沟通和学习。

在此，我真诚的感谢他们，谢谢你们给予了我前进的力量。在工作中，我的人际交往能力也得到了提高和锻炼。我认识到与人交往首先要真实、坦诚、能和对方敞开心扉，尤其是在工作中，要采取合理的方式表达自己的真实情感。更重要的是要学会宽容，学会倾听不同的意见，学会站在别人的角度考虑问题。

回顾检查自身存在的问题，我认为自己还存在着下列的不足：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，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。面对这种严峻的挑战，我应该深刻认识到自身存在的不足，不断提高自身学习的紧迫感和自觉性，不断储备理论基储与专业知识，不断学习新的业务知识。

二是业务水平有待提高。自己学习到的业务技能还不够全面，有时还会出现一些低级错误，一些不常见的业务办起来还不够熟练。

三是有时会出现思想上的倦怠。在工作较累的时候，我有过思想松弛，不愿工作的动向。这是自己的心理素质、责任意识还有待提高的表现。

针对以上问题，我要争取做到：加快熟练操作各种业务技能的步伐，利用空闲时间多向老师和同事们请教，将各种业务

操作流程烂记于心，真正成为一个合格的业务能手；认真吸取平时工作当中的经验和教训，坚决做到业务操作零失误，客户百分之百满意；同时加强自身理论学习，进一步提高自身综合素质；纯净自己的思想，树立责任意识，努力克服消极情绪，积极配合领导、老师和同事们把工作做得更好。

总结过去的经验和教训，是为了明天能够更美好。我的不足和欠缺，还需各位领导、老师和同事们批评、指正。我相信转正以后，我将会更加努力，为__贡献力量。

银行征信工作开展情况篇八

我从事储蓄工作以来，非常重视个人业务能力的造就学习。为储户供给标准优质服

务的同时，耐劳研究业务技巧，在纯熟把握了原业务流程的基础上，踊跃当真地学习新业务、新知识，碰到不懂的处所虚心向领导及专业科请教养习。跟着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大水平的提高，业务水温和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和提高。

二、以高度的义务心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，重要负责重控、内控、核算品质、及柜面畸形业务。通过增强内控治理，全所在去年分行发展的核算质量评选中，从未列于倒数五十名内，还曾多少度位于前三、四十名之列，我个人还曾持续两月在南岸支行被评为“无错误柜员”。

我始终保持“客户第一”的思维，把客户的事件当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，勇敢开辟思惟，征对不同客户采用不同的工作方法，努力为客户提供最优质服务，以博得客户对我行业务的支撑。在长江

村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友人情，屡次受到不同类型客户的赞赏，从未接到过一起客户投诉。

时期在变、环境在变，银行的工作也时时变更着，天天都有新的货色呈现、新的情形产生，这都须要我随着局势而转变。学习新的常识，控制新的技能，适应四周环境的变化，进步本人的履岗才能，把自己培育成为一个业务全面的工行员工，更好地计划自己的职业生活是我所尽力的目的。当然，在一些细节的处置和操作上我还存在必定的欠缺，今后我将判若两人地做好本职工作，时刻以“服务无尽头，服务要翻新，服务要长久“的服务理念鞭策和完美自我，在引导跟共事们的关怀、领导和辅助中提高自己、更加严厉请求自己，为工行的改造发展过程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！