

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结 工作总结优选(优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结优选 篇一

半年的`工作也就是弹指一瞬，我结合自己这半年来在xx银行的工作，分析了一下，自己在这半年的时间中真的成长了很多，这样的机会不是说有就有的□xx银行绝对是提供这样机会的一个绝佳平台，来到了xx银行工作也有半年多了，在这里的从一个新手慢慢的成长到现在，不觉得离不开银行对我的培养，自己这半年来虽说也是很努力，但是银行对我的培养我当然不会忘记，半年的时间说过去就过去，柜员的工作不是一间轻松的事情，这半年也该对自己总结一番。

一、业务的熟悉过程

半年前我刚刚来到了xx银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在xx经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，

我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

二、端正思想，工作积极

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

三、不足之处

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，我一定会好好地改变自己。

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结优选 篇二

2013年，公司纪检监察工作在南充电业局纪委的正确领导和局纪检部的具体指导下，以科学发展观为指导，坚持标本兼治、惩防并举、综合治理、注重预防的方针，以落实党风廉

政建设责任制为龙头，以建立健全具有本土特色的惩治和预防腐败体系为主线，开拓创新，扎实工作，为企业改革发展提供了坚强保障，电力公司纪检监察室工作总结。

一、扎实抓好党风廉政建设，确保全员政治安全

1. 认真贯彻落实党风廉政建设责任制。按照“党委统一领导，党政齐抓共管，纪检组织协调，部门各负其责，依靠职工参与监督”的党风廉政建设领导体制和工作制度，调整充实了党风廉政建设工作领导小组，健全了组织机构，明确了党委书记、经理对公司党风廉政建设和反腐败工作负总责，各部门、单位负责人为所在单位的第一责任人。年初，根据上级有关文件精神，结合公司年度目标任务，制定《企业党风廉政建设和反腐倡廉工作要点》，召开党风廉政建设工作专题会议，并层层签订《党风廉政建设目标责任书》，将党风廉政责任进行了层层分解。在日常工作当中，我们按照市局要求，定期向公司党委报告工作，分析研究公司党风廉政建设工作形势，研究公司党风廉政建设风险点，制定整改的措施和办法；将部门和各基层单位廉政责任目标纳入年度目标考核，严格逗硬奖惩；对部门和基层单位负责人实行廉政风险抵押金考核（正职800元、副职700元），进一步增强了廉政意识，确保公司全员的政治安全。

2. 深入开展党风党纪和廉政教育。一是认真抓好班子成员、中层负责人的廉政教育。充分利用班子成员中心小组学习、中干培训、中干会议、任职前廉政谈话、中干述职述廉等契机，及时传达贯彻中央、省、市、县有关党风廉政建设工作文件、会议精神，增强了中高级管理人员廉洁自律的自觉性。二是抓好职工的政治思想教育。根据公司实际情况，因地制宜，充分利用组织学习、开会、下基层检查、各类人员培训等契机，对不同工作性质的员工进行开展法律法规教育、思想道德教育，增强学法守法的自觉性；三是组织关键岗们员工到省公司廉洁教育基地接受警示教育。4月20日，按照南充电业局纪检部安排，我司组织15名供电所长和部分部门负责人

人到南充“川中监狱”接受警示教育，通过参观监舍、聆听服刑人员现身说法和监狱部分领导的精彩报告等，参观人员感触很深，受益匪浅。纷纷表示，要珍惜本职岗位，抓好本单位的廉政建设，切实做到爱岗敬业。四是进一步更新了管理人员的“廉政档案”，定期分析廉政风险点，要求职低权实和重要岗位人员分别做出了廉政承诺，大大降低了廉政风险。近两年来，公司职工未发生内查外查的违纪违法案件。

二、着力做好信访稳定工作，构和谐的内外部环境

今年以来，我们按照“抓信访，保稳定，谋发展，促和谐”的信访工作要求，突出抓好信访事项的受理、承办、转办、督办、答复等环节，切实提高信访案件的办理质量，全力维护社会稳定。一是强化领导。调整充实了信访工作领导小组，设置了专门的办事机构，负责接待、登记、查处、上报、回复等工作。二是实行目标责任制。按照属地管理的原则，年初签订了《信访工作目标责任书》，纳入各单位月度工作考核；明确了各基层单位负责人，为该单位信访工作的第一责任人，负责该单位的一般信访的接待、登记和查处工作，有效地减少了越级上访和群体性上访案件。三是认真接待和办理群众来信来访。按照“防、快、实、严”要求，及时进行了调查处理。2013年，我们共办理群众来信来访35件次(含2件人大议案)，这35件信访案件中，除2件正在办理外，其余33件均做到了息访息诉。

三、深入开展行风建设，营造浓厚的优质服务氛围

根据《南充电业局纠风和行风建设工作规划》和《营山县民主评议政风行风实施意见》等规定，我们将行风建设和优质服务工作纳入目标管理，与安全生产和经营管理工作同计划、同部署、同检查、同总结、同考核，工作总结《电力公司纪检监察室工作总结》。工作中，为了广泛收集供电员工在营业管理、优质服务、办事效率、勤政廉洁等方面的情况，今年，我们面向全县52个乡镇、县城10个社区、县级各机关企

事业单位和行风监督员共发放《行业作风问卷调查表》300余份，广泛征求用电客户意见，发现供用电管理工作中存在的问题和不足。通过问卷调查，共收集到用电客户意见和建议11条，用电客户对公司行业作风建设总体评价“好”为98%、“比较好”为1.5%、“不好”为0。对客户意见和建议，我们利用公司局域网、公示栏等平台进行通报，要求相关单位“对号入座”认真加以整改落实，并实行闭环管理，为我们对各单位整改落实情况进行了跟踪，发放了“行风建设意见建议办理答复征询意见表”对供电所的整改情况进行回访，满意率达100%。同时，我们畅通投诉举报渠道，及时查处客户投诉事件，规范供电员工行为，提升了优质服务水平，公司行风建设沿着常态化轨道健康发展。

四、扎实开展效能监察，推动工作落实

根据《南充电业局效能监察实施细则》和《关于加强机关效能和作风建设工作的实施意见》，多次组织效能办以明查暗访、突击检查等方式深入到各基层单位，重点对劳动纪律、服务态度、工作执行力等方面进行督查，现场纠正了一些违章和违规行为，处理了一批责任单位和责任人，促进了各项工作的落实。一是选题立项开展效能督查。按照南充电业局要求，转发了《南充电业局营销项目管理效能监督实施方案》、《南充电业局清产理财效能监督实施方案》、《南充电业局信息系统建设应用效能监督实施方案》。并按照时间节点上报了工作开展情况。二是围绕公司重点工作和中心工作开展效能督查。今年重点查处了检定所职工周荣贵等人提前下班的问题；电力宾馆职工与客户发生争吵的问题；城守供电所业扩办理不及时的问题；南骆10kv线路对地距离不够的问题；中央领导到营山视察工作，个别部门负责人未到岗到位的问题；东城供电所职工柏兵抄表不到位的问题。今年以来，共出《效能简报》6期，受到效能处罚的23人，处罚金额达7400余元。

(五)参与民主管理和民主监督，按照国网公司“三重一大”

要求，纪委一班人在人才物管理方面，实施了全方位监督；督促基层单位站、所务公开，促进了内部的各谐稳定。一是参与全县户表工程的验收，确保了材料不短缺、不流失；二是加强农网升级改造的工程监督，参与农网完善工程的新旧材料清理及施工过程中的廉政建设工作，确保了新旧材料不丢失、不变卖。对施工过程加大了监管力度，保证了施工人员的政治安全和稳定。三是参与物资采购询价和基建工程的竣工验收。确保物资采购质优价廉，基建工程费用结算阳光操作。四是加强对供电所的监督管理，督促各所事务公开，对各所的奖金发放、收入分配、业扩报装、电费电价、线损管理等实行全方位掌握；五是参与各单位的废旧物资的处理。对每一次废旧材料处理，纪监室都派专人到场，做到全程监督，民主管理。从制度上铲除了容易滋生腐败的土壤，有效的制约了职低权实人员的违法、违纪行为，企业呈现出健康、良好的发展势头。

一年来，纪监室做了大量工作，也取得了一些成绩。但离上级的要求还有一定差距。新的历史条件下，我们也清醒地认识到，纪检监察工作任务道远，一些重点岗位人员的廉政风险点仍然存在。面对新形势新任务，我们应清醒地认识到我司党风廉政建设和惩防体系建设还存在一些问题。具体表现为：一是个别负责人“一岗双责”意识还有待加强，一些重点岗位人员的廉政风险点仍然存在；二是个别职工服务意识不强，纪律观念淡薄，一些损害群众利益的不正之风仍然时有发生；三是反腐倡廉教育、制度、监督等工作还存在一些薄弱环节，惩防体系建设还有待进一步完善；四是行业宣传解释工作还需加大力度，群众因农网改造政策、电价等方面的投诉还较多；五是工作不落实、执行力差的现象普遍存在，效能建设专项监察的力度还需加大。对此，在今后的工作中，我们将在认真传达贯彻“十八大”精神基础上，着力宣贯十八届中央纪委第一次全会精神，根据南充电业局纪委提出的目标和要求，将党风廉政建设责任进行层层分解，明确责任分工，引导、督促检查各级认真落实，扎实推进惩治和预防腐败体系建设。同时，注意研究新形势下反腐倡廉教育工作面临的

新情况新问题，不断探索反腐倡廉教育新的方式方法，丰富党风廉政宣传教育内容。充分利用查处的大案要案开展警示教育，尤其要在违纪违法案件易发时段、多发领域和职低权实人员中开展警示教育，提高各级管理人员的廉洁自律意识。总之，新的一年，我们将以“十八大”精神为指导，大力加强惩治和预防腐败体系建设，从严治企、依法治企，为全面完成上级下达的党风廉政建设责任制考核目标提供坚强保障。

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结优选篇三

人能够不断得增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握使用好各种防范器材，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路，电话是否正常，防范器材性能是否良好，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。

总之，一年来，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，虽然在某些方面还存在着不足，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事们热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里取得更好的成绩！

胡维林

（一）养成良好的品德素质和职业道德是重中之重 作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

（二）要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

（三）要扬长避短，不断完善自己

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确、认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且相信自己能为首体支行做出更大的贡献。

（四）工作中存在的不足及今后的打算

一、XX-XX年主要成绩

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化2000年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结优选

篇四

‘金融服务惠城乡，电子银行伴身旁’。当我第一次拨打农商行的电话，听到这亲切、承诺般的声音，我对以后的工作生活更加满怀期待。参加工作后，才明白为了达到这个目标，一代代农信人付出多么大的努力，而我们作为新一代农信人，更要加强工作，贯彻服务三农的宗旨，让广大客户在家就能享受全天候的金融服务。

刚开始实习的时候，主管就给我强调了电子银行的重要性，并详细介绍了我们社的电子银行产品，电子银行业务拓展的重要性深入人心，在查询资料及咨询单位其他员工后，总结了农商行的电子银行业务拓展的几方面问题。

（一）电子银行业务发展的优势

- 1、农村信用社网点多，分布广，且深入城乡，客户群体众多，这对做好电子银行的宣传工作有很大优势。
- 3、从长远看，随着经济发展水平不断提高，网络科技的覆盖，农村市场的人口优势将日益凸显势必成为电子银行业务未来的增长点。

（二）电子银行业务发展的劣势

- 1、网点主要分布于乡镇，服务对象文化水平不高，观念淡薄，大多基层农民客户对新业务开发的认识不够，了解不深，缺乏参与的热情和必要的认知水平，甚至不愿接受电子银行新兴业务，他们感觉在柜台办理业务比较踏实，使电子银行产品的接受程度受到限制。
- 2、电子银行业务发展起步较晚，市场日趋饱和，此时要抢占市场电子交易，面临的竞争是巨大的。

3、我们的电子银行业务相对低端，在技术水平上与各大银行都有很大的差距，竞争力较弱。还有营销机制、管理经验还是服务手段和市场策略等方面，我们和各大银行存在很大的差距。我们可以说是在夹缝中求生存。

（三）面对这种状况，我们的营销手段要有针对性

候，我们柜员可以提醒他我们的电子银行业务可以帮他们省下交易扣款，并向其介绍我们电子银行的优点。站在客户的角度思考，他们会感受我们的诚意并更容易接受电子银行的开户需求，并在心中形成好感，有利于提升客户归属感并提升我们农商行的整体形象。

2、在电子银行业务营销时，我们还肩负着教育、宣传、引导的任务，要促使人们更快转变观念，虽然面临着很多问题和困难，但这是占据电子银行业务市场份额的有效途径。由于我们网点都在基层，客户大多是农民，在对客户宣传电子银行的时候，有些客户会说我不会操作、用不了等等话语。我们可以让他放心，万事由我们帮他，打消客户对电子银行操作困难的疑虑。客户第一次用不是太熟悉，我们要耐心教他们如何使用，一次不行，我们就多试几次。等客户自己会操作了，他们就会发现电子银行的便利，便会向周围的亲戚朋友推荐，这样我们便形成了良性循环。

3、做好售后服务，提高客户忠诚度。进行深度客户维护，提高客户的满意程度，创造领好工作业绩。在客户使用电子银行的过程中，难免会遇到电脑或手机出现问题造成我行的电子银行不能正常使用。因此，我们不能只顾推销产品，教会客户使用方法，更重要的是让客户感受到我行的真诚服务。所以要是客户在使用电子银行时出现电脑或手机故障，我们可以亲自上门为客户排除问题，让客户可以放心的使用我们的产品。

所有的销售者，所有的服务都是通过人去传递的，客户只能

从银行工作人员身上感受到企业的品质，所以销售就是销售自己。在培训期间，老师不断强调客户是培养的，只要有耐心去了解客户的需要。时间长了我们与客户之间可能已经不是交易关系，更多的是深厚的友谊，以至诚服务赢得广大客户的信任。当今社会的电子银行产品发展日新月异，银行间的竞争也越来越激烈。因此在未来的职业生涯道路上我会保持一颗炽热的心去拼搏努力，让更多的客户了解农商行，了解我们的电子银行，更了解我们农商行的服务，让农商行的电子银行的发展在同业中处于领先地位，也为自己在农商行的职业生涯创造辉煌。

高岩

11 但调查发现，除个别分行自行印制了一些贴近业务发展的新宣传折页、小册和招贴海报外，大部分分行网点电子银行宣传资料陈旧过时，单调匮乏，不能满足客户需要。

四、几点建议

（一）进一步明确发展电子银行的战略意义 一方面要统一思想。建议在总行电子银行业务发展三年规划的基础上，结合湖南市场的竞争态势，制定湖南分行电子银行的近期目标和远期规划，突出电子银行的战略地位，明确在电子银行领域全面战胜和压制建设银行的坚定决心，彻底消除把“三湘第一电子银行”优势地位拱手相让的消极思想，把各级管理者对电子银行模糊、游移的认识统一到明晰、坚定、长期大发展的思想上来。一方面要有过硬措施。建议：一要加大电子银行在行长综合绩效考评体系的权重；二要研究如何最大限度发挥三千万经营性挂钩费用的杠杆作用；三要常年举办全省范围内的各主要相关岗位（行长、分管副行长、专管员、客户经理、大堂经理等）争当电子银行管理、营销、服务标兵活动，激励全行员工为电子银行业务发展建功立业。

农商银行防疫工作总结 农商银行支行工作总结优选 篇五

时间飞逝，转眼我已经与__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，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进__银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在__银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在__银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的__之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“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，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。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，平时少玩一点。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准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，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，但凭着对__银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。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情和良好的工作态度。__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熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。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。记得有一次我正准备下班时，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。按照规定挂失要提供有效证件的，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，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。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，却折射出员工的素质、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__银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情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，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐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。

随着业务的发展, 新区支行的业务量不断增大, 业务笔数节节攀升, 储蓄窗口的业务量急剧上升, 为了工作加班加点我积极的参与, 每当节日大家和亲人团聚的时候, 这时的我还忙碌地工作着, 总觉得愧对远方的父母, 难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候, 心里又会觉得安慰; 自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了, 效率就必须提高, 这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真, 谨慎谨慎再谨慎, 严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。