

2023年银行加强党性修养心得体会 银行工作总结(实用7篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇一

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇二

20xx即将结束，失去的时间已成为历史。只有今天属于我们，只有今天我们才能把握！我们应该学会感恩，在顺境中体验幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用活力创造辉煌，让我们的生活更加精彩。失败不是成功之母，失败后的总结是成功之母。向各位领导和同事总结一年来的工作情况如下。如果没有发现，请批评和纠正。

1. 强化服务意识，以优质高效的服务稳定客户。作为前台出纳员，窗口是一个极其重要的因素。前台服务的质量直接关系到整条线在客户中的印象。在日常业务办理过程中，注重服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到各项服务工作中，扎实有效地践行银行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所需，帮助客户融资，提供全方位增值服务，确保高效高水平的服务稳定客户。

2. 加强内部控制制度建设，防范和化解财务风险。本行组织员工学习《内控制度指引》等资料，重点学习总行《关于禁止聘用中国建设银行员工的若干规定》和《内控管理制度》。注重落实落实，督促员工严格执行，从防范操作风险入手，抓紧制度落实，逐步使管理工作走向规范化，提高服务水平和经营环境，以真诚的服务和微妙的关注打动客户，赢得客户支持。同时，把思想教育与实际工作结合起来，根据自己的工作发现差距和问题，真正把风险防范工作落到实处。

3. 努力提高自身的服务水平和专业素质，锐意为客户服务。20xx年是企业业务转型的一年。培育核心客户的关键是提高客户忠诚度。要提高客户忠诚度，必须把客户关系放在重要位置，在提高客户满意度和忠诚度的基础上获得应有的回报。因此，我们在推出每一个产品和服务，制定每一个体系和流程时，都应该从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准。例外是为不同层次的客户制定差异化服务规范，为高端客户制定并实施整体服务计划，要树立“服务无小事”的理念。为了持续改进服务，我们应该将扩展和维护并重，深入挖掘客户价值。通过加强客户关系管理，推进营销服务由单向服务向互动服务、由粗服务向精服务、由普遍服务向个性化服务的转变，真正形成利益共享，与客户建立双赢互利的关系。

4. 工作和未来计划中的缺陷。首先，学习是不够的。时代在变化，环境在变化，银行的工作也在不断变化。每天都有新事物出现，新情况发生。面对这一严峻挑战，我们仍然缺乏紧迫感和学习意识。学习新知识，掌握新的理论基础、专业知识和工作方法，以适应周围环境的变化，要求我随机应变，提高履行职责的能力，把自己培养成为建行的全面员工。第二，一些企业不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服缺点，努力做到以下几点：1. 加强学习。我将不懈努力，在本行学习新的业务知识，并将其应用于实践，以更好地满足建行发展的需要。2. 努力提高工作效率和质量，开拓进取，与银行领导和同事合作，做得更好。

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇三

情况汇报

工行支行是工行分行辖内和当地金融系统规模、效益、管理以及员工素质较好的县市级支行，主要业务指标在工行系统和当地同行业中始终保持领先地位。近年来，该行高度重视职工职业道德建设，积极开展创建活动，取得扎实成效，先后获得省地市多项荣誉，涌现出大批先进模范人物，末，被推荐为市职工职业道德建设先进单位。

加强组织建设，打牢创建基础

结合自身特点，该行围绕精心打造工行品牌，积极开展创建职业道德建设先进单位、创建青年文明号、创建文明建设先进单位等各项创建活动，根据不断变化的新形势和新任务，制定完善了《四五普法规划》、《文明单位建设实施方案》、《文明单位建设三年规划》、《优质文明服务监管办法》、《营业网点规范化服务标准》等有关制度规定，明确了创建重点，量化、细化了创建内容，提出了具体目标，夯实了职业道德建设的基础。

该行积极践行以“八荣八耻”为主题的社会主义道德观、遵守“爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会”为主题的职业道德规范，树立“团结、规范、谨慎、诚信、创新”为主题的十字行风，围绕“经营、用人、分配”三大改革重点做好文章，关心并解决员工的热点、难点、疑点问题，增强了员工对改革的适应力，为全行的改革发展奠定了坚实基础。

加强班子建设，发挥表率作用

该行领导班子认真履行两个责任制，充分发挥模范表率作用，在工作上、生活上从严要求自己，不搞特殊化，以实际行动

为全行干部员工做出了榜样。在历年民主评议中，该行领导班子的群众满意率均在xx%以上。

加强学习，提高班子成员整体素质。班子成员每周挤出一定的时间进行集体学习或者安排自学，常年坚持、历年不断，达到了丰富知识、开阔眼界、增强能力的目的。

坚持民主集中制，每周一上午召开班子例会，研究解决存在的问题、部署阶段工作任务，在班子内部，不搞“一言堂”，相互交流，相互协商，有效提高了支行班子的决策能力和执行能力。

树立表率意识，注意在处理急、难、重的工作任务时领导干部冲锋在前，靠上去抓工作。

榜样的力量是无穷的，领导干部注重发挥示范作用，既提高了自己的思想道德修养，又教育了普通干部员工，使职业道德建设得以深入开展。，该行先后开展了“创佳绩、促营销”劳动竞赛、“抢客户、争市场”营销活动。为确保活动的实施，该行领导亲自组织召开重点骨干企业联谊会、国际贸易重点客户座谈会和中小企业产品推介会并多次带领营销小组深入企业、乡镇进行宣传营销活动，推动了业务工作的开展。

加强队伍建设，提高员工素质

该行把强化素质教育，全面提高干部员工的思想道德素质和业务工作水平作为员工职业道德建设的落脚点。

加大理论学习力度，努力营建学习型银行。该行把作为“学习培训年”，组织员工全面开展政治理论、职业道德的学习培训活动。先后组织了《银行业从业人员职业操守》、《公民道德建设实施纲要》、《山东省银行业文明服务公约》等，并开展了“建设精品分行，我该怎么办解放思想大讨

论”、“经营理念和作风建设专题讨论”等教育活动，通过学习讨论，促进了员工理想信念和作风建设的提高。

加强业务培训，提高业务素质。该行每年组织员工进行岗位技能考试并参加上级行举办的技术比武活动，有效促进了员工业务技能的提高。在今年开展的学习培训年活动中，组织全员集中学习了《柜员操作规程培训手册》、《结算业务操作风险管理汇编》、《综合业务核算操作规程》、等专业知识书籍。并组织了点钞、记账、汉字录入等业务技能的训练、考核，达标率xx%□

加强企业文化建设，营造和谐健康的工作氛围。该行将职业道德建设同企业文化结合起来，通过企业文化建设潜移默化地影响和激励员工思想，陶冶员工情操。持久开展了“创建文明单位”、“创建青年文明号、争当岗位能手”、“优质文明服务月”等活动。先后组织参加了“市‘工行杯’职工业余篮球赛”、“文明一条街共建”、“慈心一日捐”等文体、公益活动。

加强服务管理，优化服务形象

该行始终把优质文明服务作为职工道德建设的重要工作来抓，努力为广大客户提供高质量的服务。投资近数百万元对部分营业网点进行了拆迁改造，统一规范了网点形象，针对客户“排队难”问题，采取了增设自助机具、配备大堂经理、充增开服务窗口、简化业务流程、更换办公设备等八项措施，有效提高服务质量。

日常工作中，该行严抓服务管理，达到规范服务，按照《中国工商银行员工行为守则》要求，积极落实“八要、九不、十做到”，提倡“三声服务”，使用文明服务用语，杜绝服务禁语。规定员工统一着装，挂工号牌上岗，做到服务热情、语言规范、技术熟练，业务处理准确及时。

坚强内控建设，坚持合规经营

现了以营业经理现场控制、运行督导员和总会计事中控制、事后监督事后控制的风险控制运行机制，有效防控了业务操作风险。与地方检察机关、公安机关联合开展了“法制教育月”和营业网点防抢劫应急演练等活动，取得了较好的效果。近两年还配合上级行开展了依法合规大检查、重要经营管理事项大检查等工作，对发现的问题积极进行了整改落实。达到了“教育本人，警示他人”的目的，有力提高了全行广大干部员工遵守规章制度、遵守职业道德规范的自觉性和主动性。

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇四

我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm□关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值

观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇五

我自参加银行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过学习，逐渐掌握了银行各种业务操作流程，勇于思考、发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈们请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。领导交给的任务总是放在第一位，如外出发卡，充分动用社会关系，尽自己最大努力为完成行里的指标做出应有的贡献。除此之外，我还积极的参加行内、部门内组织的各种活动、学习与集体项目，争取做到业务素质 and 人际关系的全面提高。

在银行的这9个月里，一直都在支行营业室实习，并且学习了对公和对私的业务，充分的感受到了营业室业务的复杂性和多元性，而且从中学到了大量的业务操作知识。通过9个月以来的努力，在师傅的带领和同事的帮助下我学会了人民币存取款，开立个人结算账户，挂失止付业务，同城交换，电、信汇，外币汇出汇入，个金业务，信用卡业务和旅支业务知识等等。对业务的接触也让我发现了银行工作的高风险性，和重要性。我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。单据上的每一个元素都对一笔业务起到了至关重要的作用，任何的一次疏忽都有可能为客户带来不可弥补的损失，破坏交行的在客户眼中的形象，也会给自己带来不可估量的后果。另外在办理业务的过程中也发现了自己的不足，业务技能是我一直以来的问题，我也通过自己的操作发现了技能的落后不仅会在一定程度上降低我办理业务的速度，而且还会增加业务的风险。的在营业室的实习为我将来更好的工作打下了坚实的基础。银行属于服务行业，前台的工作使我每天要面

对各种的客户，在业务种类较为多样化的营业室更充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，坚持做到亲切地问候每一位客户，客户办好业务离开时我也总不忘对他说“收好您的东西，请您慢走”。在做大堂经理的时候，我对大部分客户进行了观察，发现大部分客户还是很信赖交行的，但是偶尔可能会因为这样那样的问题而心情不好，但这些优秀的客户是支持我们发展的根本，一次的疏忽都有可能让我们永远失去他们，我也在以最大的耐心和热情的帮助为他们排忧解难，做到银行和客户的互相理解，最终让他们满意地离开。尽自己所能以最高的服务质量为每一位客户提供服务是我一直以来的目标。

营销是银行工作很重要的一个环节，在这9个月的学习中，我从一开始的只能跟在客户经理的一边看，逐渐坐到了可以自己独立的进行营销活动。在柜面工作时利用人少的机会抓住每一个有条件的客户进行信用卡、理财卡上进行营销。在外出发卡的过程中，对不同的客户用不同的方法对他们进行营销，偶尔自己去单位办卡时努力取得对方的信任，为了不浪费难得的优质客户和机会，坚持营销到最后嗓子都说不出话才回来。在外发卡同时还学会了注意观察对方的钱包，若发现客户有交行借记卡我就会主动询问客户是否在交行有储蓄项目，并告诉他理财卡的升级条件和相应的优惠与便捷并推荐他们来营业室办理。虽然为数不多，但也发掘出了少量的理财客户。

面对未来新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。未来会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，我会扎扎实实地做好

每一项工作,我坚信能很好的完成领导交给的任务,完成行里的各项指标。争取做到最好!

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇六

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。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

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。五年以来，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。

2.2018银行转正工作总结

6.银行年底工作总结,银行年终工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文

银行加强党性修养心得体会 银行工作总结篇七

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的'总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，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认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次

责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我十分适合在储蓄做，因为我的脾气十分好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，

最终使顾客满意而归。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，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，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。