

银行警示教育工作报告 银行警示教育心得 (模板8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行警示教育工作报告篇一

通过我行组织的《江苏省农村信用社员工违规行为处理暂行办法案件责任追究暂行办法》的学习，使我认识到我行的规章制度办法不仅仅是工作的规范，更是涵盖了生活作风的方方面面。通过办法的学习，让我们体会到了合规文化建设的重要性，体现了一个新兴农村商业银行在内控和风险防范上面所注重的程度与防范能力。

作为赣榆农商行的一员，点滴小事往往是最能够反映对相关制度办法的理解程度。在思想上要高度重视本次学习的内容，坚持集中学习与自学相结合，积极参加上级行组织的各类集中培训；在工作上要对自己的工作，尽力做到让同事与领导满意，以合规、合法为基础；生活上坚持做到廉洁自律，以身作则。

我行把提高资产质量和防范案件作为重要工作之一，这也是规范办法中对业务上所要求的，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

此次的办法学习是对现实出现的案例的归纳与总结，对进一步加强工作要求与规范行为、严格监督管理起到了重要作用。作为赣榆农商行员工，要时刻以办法为行为规范，保持清醒头脑，远离不良风气，免受各种诱惑，严格按照办法上的规章制度来要求自己。

我们平时疏于学习，对规章制度理解不够全面，只抱着努力做好工作、遵守纪律的想法，而忽视了对规章制度和相关法律法规的学习，日久会产生一些自由散漫的思想，导致违规违纪的情况发生，甚至是违法的案件发生。通过这次活动的开展，使我深刻认识到，不学习法律法规的有关条文，不熟悉规章制度对各环节的具体要求，就不可能做到很好地遵守规章制度，也不可能成为一名合格的赣榆农商行员工。因此，掌握法律法规基本知识，学好内部的各项规章制度，对我们的工作和生活具有重要的指导意义和现实意义。

通过这次活动的学习，联系全行实际，我感到当前关键要加强约束机制，严格业务操作管理，加强业务监督，禁止岗位职责混淆、业务运作交叉，严格按照规章制度规定的各项要求，提高员工的自我防范能力，从源头上杜绝各类案件的发生。

银行警示教育工作报告篇二

按照上级行关于开展情系政府客户，服务公共财政联合营销活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合xx县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，从_月__日至_月__日，营销个人网银用户xx户，信用卡发卡xx张，办理个人理财金账户xx户，牡丹e时代卡用户xx户。现将有关情况总结如下：

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，

服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间□xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提xx我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，

避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行警示教育工作报告篇三

在国有商业银行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅给国有商业银行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。如何通过剖析案件成因，从源头上防范银行案件的发生，是各级银行机构都应该思考的问题。通过对《代价》警示教育案例的学习，结合自己在银行多年工作的体会，在案件的防范对策方面谈一些粗浅的看法。

（一）端正经营理念，促进银行业务稳健、快速发展。以价值最大化为经营目标，是国有商业银行在改革和发展过程中早已明确了的经营指导思想。银行各级经营管理者在实际工作中要坚决抛弃只求规模、不讲质量、不惜成本抓存款的短期行为，始终把握正确的经营理念。

银行警示教育心得(2) 评价和考核机制。建立健全、合理、有效的内部控制体系，强化全行员工的风险意识，构筑内部稽核、委派会计主管、业务检查、风险管理、审计监督等多层次的风险抵御防线，形成监督合力。强化和落实各级分支行经营管理责任，推行问责制，加大责任追究力度，尤其对案件频发的机构负责人要实行引咎辞职制度。

（三）以人为本，构建和谐团队，加强员工队伍建设。银行机构要把每一位员工都当作主人和价值创造者，建立公正、公开、公平的薪酬、晋升等激励办法，为员工搭建稳定的、通畅的发展空间。弘扬企业文化，培养员工的敬业精神、进

取精神，提升员工对银行的忠诚度和贡献度。同时，经常对员工开展警示教育，定期进行员工排查，及时掌握员工的思想和行为动态，将案件隐患消灭在萌芽状态。

（四）强化合规经营、合规操作意识，培育合规文化。不断强化经营管理者和员工的合规经营、合规操作意识，做到人人主动合规，事事处处合规，逐步培育和形成良好的合规文化。

警示教育对防范案件风险具有十分重要的意义。进行警示教育，应该注重引导员工思考人生目的、人生价值、人生态度等问题，对照案例校正人生坐标，增强自律意识。在教育中陈述反面典型的犯罪过程，则应尽可能避免提及犯罪技巧和躲避检查伎俩，以免被居心叵测之人仿效借鉴。同时，要多挖掘犯罪根源，少展现个性细节。尽管犯罪形形色色，种类繁多，但走上违法道路，都有其共性所在。应该从纷繁的犯罪个案中抽象出共性的东西来教育人，在提及违纪犯罪实例时要对内容和具体细节把关。通过对违纪犯罪现象的理性分析，让员工明白一个道理：人的堕落，并非偶然，都有一个不知不觉从小变大的渐进过程，都因循从小恶到大恶，最终走向身败名裂的轨迹，如果不拘小恶，忽微常积，明天走上犯罪道路的可能就是你自己，从而让员工真正得到警示。

银行警示教育工作报告篇四

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作

时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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一样看法的时候，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的工人和学生办理个人汇款，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，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状

况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行警示教育工作报告篇五

前几日内控监察部组织全行员工进行了合规操作警示教育片的观看，通过这次影片的观看，我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属出现违规操作的重要根源，无数案件、事故、教训，都反映出

柜员风险意识淡薄、内控制度存在漏洞。作为一名一线柜员，违规操作屡查屡犯现象的深层原因包括以下几方面：{银行警示教育片观后感}。

一、合规意识淡薄。员工不同程度的存在合规意识淡薄，对制度缺乏敬畏，存在“想当然”和“打擦边球”思想，有的员工错误地认为为了方便客户或业务拓展需要，踩点红线违点规没有关系，以为踩线不越线就没事，导致如查库制度、授权制度流于形式；没有坚持重要岗位轮换和相互制衡机制等各种违规行为的发生。

二、责任心不强，放松自我要求。部分员工认识欠缺容易导致违规行为，

属于正常现象，员工长期操作习惯和淡薄的风险控制观念导致违反同类违规问题屡屡再现。不严格要求自己，无视规章制度有存在，视风险如儿戏，工作责任心不强，或麻痹大意，盲目信任，有章不循，违章操作，职业操守缺失，从而导致违规违纪现象发生。{银行警示教育片观后感}。

三、技能欠缺或操作陋习引起的习惯性违规行为。目前普通柜员相对到上级分行培训的机会很少，培训多是在晨会、例会或办理业务时通过负责人的口头强调、提醒，而柜员往往一边做业务一边听，与自己有关的就记下来，没接触过、不熟悉的则听过就忘，造成柜员对流程操作了解不够，领会不深，执行不力，导致此查彼犯，屡查屡犯。为了彻底防范、减少和完全杜绝违规事件的再次发生，我行需要从以下几方面入手进行整改：

首先，强化员工风险意识，提高合规经营理念，增强防范操作风险的自觉性。在银行经营中，依法经营、合规经营、按章操作是银行一切工作的基本要求，是每个银行员工应尽的基本职责，把合规经营理念贯穿到员工的日常行为之中，使之成为自觉的习惯，把操作风险管理的各项措施细化落实到

每个岗位、每个环节、每个节点。使每个员工认真做到合规经营从我做起，全面提升基础管理水平和员工合规经营意识。

改变业务处理中不讲制度、不讲标准、不讲程序，以操作习惯、人情、信任代替制度的错误做法，以责任心、执行力作为履职的标准，养成良好的工作习惯。

最后，加强监督检查，利用关键风险点监控检查等方式加强对风险易发环节和部位的检查。一是充分发挥监控录像在监督管理中的作用，消除对日常操作的检查盲区，实现全过程监控。二是善于抓住重点，对容易导致事故、案件和造成损失的薄弱环节、岗位和人员要进行重点监控。建立对重点网点、重点环节、重点时段、重点对象的监控制度，提高检查的效率和针对性。三是推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

作为一名柜员，要坚持“合规操作，从我做起”，使制度变成行为、行为变成习惯、习惯就成自然，柜面业务操作中将最终实现零差错、零违规，做一名合格的银行人。

银行警示教育工作报告篇六

坚持标本兼治推动以案促改工作是进一步推动全面从严治党、加强党风廉政建设的一项重要措施。通过对一些产生在身旁的、系统内部的案例的学习，本人深深感遭到党中央惩治腐败的决心没有变。作为党员干部，要时刻以这些活生生的案例警示自己，要时刻坚守党的政治纪律和政治规矩，勤政为民，不居功自负，全心全意为人民服务。

身旁的案例更警示人，系统内部的案例更警省人。作为党员干部，要坚持以身旁的案例、系统内部的案例为重点，深挖案发规律，通过剖析典型案件，深挖问题本源。这些案例更容易震动人的心灵，更有益于掌控廉政风险防控重点，通过

典型案件的警示作用，令人不想腐、不敢腐。

“人非圣贤，孰能无过？过而能改，善莫大焉”。以案促改，其终究目的就是要改，要端正思想，改变风格。1是要工作中严格按程序、按规矩办事，坚守底线。时刻保持工作上的主动性，提倡求实、立说立行的工作作风，哪些事能做，哪些事不能做，头脑里要有明确的界限，老老实实做人，踏踏实实做事，用高度的责任感和事业心去工作。

1. 一身正气，秉公办事，全心全意为人民谋利益，办实事。

2. 是要在生活上重视修养，明荣知耻，讲操守，重品行，始终做到生活正直、情趣健康。注意生活小节，不但要在大是大非眼前站稳立场，还要在生活小节上严格自律，警惕潜移默化的腐蚀作用，见微知著、防微杜渐，把住小节、守住底线。

银行警示教育工作报告篇七

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2013年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2017年工作情况汇报如下：

一、2017年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批

优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不小，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2013年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行警示教育工作报告篇八

我于2017年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的状况总结汇报如下：

2017年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。透过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务

往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就务必先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我透过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质务必相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，职责相比较较大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每一天对不一样的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经能够用十分简单的姿态和亲切的微笑来从容应对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通潜力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时发现自我仍然存在很多问题：

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，

不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；由于银行业的特殊性和必须程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，务必经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2013年能争取到更多的培训机会，期望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、用心进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自我更大的贡献。