# 银行2024年度工作总结精选6篇

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-02-13

*通过工作总结可以发现自己在工作中的自我学习和持续发展能力，勤于写工作总结能够提高我们的职业素养和专业能力，以下是小编精心为您推荐的银行2024年度工作总结精选6篇，供大家参考。银行2024年度工作总结篇1今年我在领导的培养帮助、同志们的关心...*

通过工作总结可以发现自己在工作中的自我学习和持续发展能力，勤于写工作总结能够提高我们的职业素养和专业能力，以下是小编精心为您推荐的银行2024年度工作总结精选6篇，供大家参考。

银行2024年度工作总结篇1

今年我在领导的培养帮助、同志们的关心支持下，无论在任何岗位，我都兢兢业业做好每一件事情，始终遵循为客户服务的原则，将客户的利益放在第一位，尽职尽责，无愧于自己。现将我这一年的学习工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，提高自身素质。

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。我积极参加各项学习活动，并注重自学，认真学习农业银行新出台的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

其次，在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，我参加了个人理财师资格的考试。在学习中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了角色。通过我行提出的“将农业银行打造成区域市场内客户首选银行”，使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了农行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作。

在分理处工作的这一年中我具体参与的工作和取得的成绩主要包括以下几个方面：

（一）在分理处工作期间，拓展了优质客户xx3户，新增存款300万元，签约三方存管26户，营销贷记卡14张，销售保险40万元，在年二季度阶段性考核及储蓄对抗赛中百花分理处取得了较好的成绩，在区行年上半年综合考核中，分理处考核位次大幅度前移。在这里，我也尽自己努力贡献了一分力量。

（二）在分理处工作至今，不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。

1、通过对客户的深度挖潜，着力为客户提供人性化服务，“急客户所急，想客户所想”，在我和大家的共同的努力下，我们已经成为了客户情感上的朋友、财务管理的顾问、业务发展拓展的源泉、产品发布的渠道。现在以营销为主题、以产品为纽带、以理财为特色，细分服务群体，找准服务定位，加强服务沟通，维护客户关系，真正让客户喜欢农行，喜欢农行的产品及代销产品。在年的下半年成功销售保险趸交xx万元，期交2。5万元，营销借记卡300张，注册个人网银190户，电话银行90户，手机银行10户，签约三方存管5户，开通短信通90户，销售本利丰xx0万元，销售基金3万元，揽存140万元，为y分理处完成各项计划贡献了自己的一份力量。

2、努力与客户沟通，化解各类矛盾，做好客户的分流工作。

客户经理是对外服务的窗口，是农业银行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，低柜柜员也算作客户经理一类。因此我始终在努力完善自身的综合素质，给客户提供质的服务。然而难免也遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。一天当中大部分时间都在低柜区，直接与客户面对面，还可以引导客户到相应的功能分区最快的办理业务。起到一定的分流客户，减轻高柜压力的作用。

近年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，对公业务知识水平不够高，综合协调能力有待提高等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

第一、自觉加强学习，同时向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。

第二、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己，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。

第三、继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。

银行2024年度工作总结篇2

迎来玉兔喜悦之时，回首20xx年工总行制定的“20xx服务价值年”和“创建客户最满意银行”工作中，本着紧紧围绕这个主题思想去做好自己本分事情。工作重点目标是本着网点中间业务收入和经营目标为20xx年工作风向标，做好银行与客户之间桥梁作用。不断学习充实自己的工作能力，用专业知识赢得客户遵从，用细致周到服务留住客户，为网点整体业绩提升多尽一份力量。

一、各项任务指标、学习和工作情况

1、任务指标：

基金

个人任务指标万，完成万，完成率241%。

理财产品

个人任务指标万，完成万，完成率226%。

理财客户

新增户，完成111%。

贵金属

任务指标万，销售万，完成率115%。

白金卡

任务指标张，完成张，完成率130%。

贷记卡

个人任务指标张，完成张，完成率206%。

2、学习上：

20xx年8月通过了cfp（国际金融理财师）考试，目前已经具备了afp、cfp、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1）、积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。

后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xx-x万元。

2）、细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知

他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了xx-x多万元的贵金属，为我行增加了xx-x万多元的中间业务手续费。

3）、耐心解答客户问题

经常会有客户向我咨询基金方面的\'问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。>在做好本岗的同时，协助行领导营销了xx-x、xx-x、xx-x和xx-x单位的的电子结算业务。

二、工作中存在的不足：

部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。营销力度有待提高。

三、20xx年的工作打算：

业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

银行2024年度工作总结篇3

我是\_\_支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

一、不断学习业务知识，努力提高业务技能

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

二、严于律已，完成本职工作

我从事会计工作多年，始终坚持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的职责不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

三、努力提高自身服务和业务素质，进取为客户服务

20\_\_年是银行业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立服务无小事的观念。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，进取促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

四、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对银行一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，进取配合行领导和同事们把工作做得更好。

银行2024年度工作总结篇4

本人进入xx银行至今已半年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在下半年即将到来的日子里，在此我将本人今年上半年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

二、存在不足

进入xx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xx支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xx银行的辉煌做出更大的贡献。

银行2024年度工作总结篇5

我叫，女，现年35岁，大学文化，现在农行支行任主任。

我于-年参加工作，至今已16年。先后在支行储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至千里;不聚小流，无以成江海”的道理，16年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好，-年我作为财会监管骨干人员被--市分行抽派到分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

在担任任主任期间，我一是抓好基础管理，推行内控管理量化考核机制;二是建立学习制度，搭建起职工互动交流的学习平台;三是抓好优质服务，倡导细心观察、体贴入微的智能化服务;四是抓好营销工作，充分挖掘员工潜能，大力拓展业务市场，推动了本所业务快速发展。在本所任职期间，各项存款累计增长4800万元，余额8109万元;营销银行卡2800余张，卡总量达11000张;电子银行注册客户528户，-年评为--市分行电子银行网点营销第2名、-年上半年评为第4名，受到市分行表彰。我本人也因电子银行知识掌握较牢，运用较好，-年7月，经过选拔和培训，代表分行参加了全省电子银行知识竞赛。同时，全所内控管理更趋严密，没有发生一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高。-年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习，-年参加了中央广播电视大学金融专科学习，-年参加了农业大学网络教育金融本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前对“word”、“excel”、“powerpoint”、“frontpage”、“photoshop”、“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过16年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私的关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。

银行2024年度工作总结篇6

银行综合柜员工作总结不知不觉已经到九月了，xx蓝色的天空，在这个季节，显得一尘不染，晶莹透明。在盛夏之际，我从一名大学毕业生成为xx银行的一名员工，转眼间已然两个个多月了。在这两个多月里，无论在工作上还是生活上，我都获益匪浅。

1、勤奋学习，重在坚持成为一名综合柜员以来，面对新的环境和各种压力，我迷茫过，也困惑过。但我坚信：最快的脚步不是跨越，而是继续；最慢的步伐不是小步，而是徘徊。我选择了在实践中学习，向身边的领导、同事学习工作经验，更新知识结构，不断改进工作方法，不断提升自己为客户服务的能力，不断提升自身的业务技能和综合素质，努力把学到的知识和实际工作结合起来。由于自己经验少，工作中经常会碰到一些问题，不知该怎么处理。这时候老员工就会很耐心的教我如何向客户解答，如何用规范用语和客户沟通。比如，“请不要着急，我们会尽快为您办理的”、“请您稍候”、“对不起，让您久等了”等等。作为新员工，由于业务不熟练，有时遇到客户的质疑时，心里会很难受，就默默的下定决心要避免此类问题再次发生。一分耕耘一分收获，风雨之后会见彩虹。上天对每个人都是公平的，奇迹总是会留给有准备的人，付出的终究会收获，需要的或许仅仅是一个机会还有一些时间。我深知综合柜员是一个需要细心和耐心的工作。要做一名合格的综合柜员，首先要熟悉业务知识，进入角色。

时间飞逝，转眼我已经与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，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的协助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提升专业技能，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，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入xx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,能够说是从零开始,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。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,为了尽快提升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,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx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。为了尽快适合工作岗位的要求，一年中仅仅回家一次与家人团聚，其他时间用来持续的学习工作，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升。

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。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。这不但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实行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话实行口挂，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xx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。针对不同客经过持续的努力学习,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，这时我逐步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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。作为一名老员工,我不但仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地协助新来的同事适合新环境，适合新岗位，适合新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何实行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是的,但一定会让他们学到业务知识点的本质,学会融会贯通,举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识，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耐心实行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、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—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练实行单人上岗操作了。为新区支行更好的展开工作打下扎实的基础。只有整体的素质提升了,支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取 向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务水平的同时，必须要持续的提升自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提升业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提升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，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里,我取得今天的成绩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升的机会,我也珍惜这样的机会。在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,持续进取,扎实工作,同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！