# 精选农商银行个人工作总结怎么写(四篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-04-19

*精选农商银行个人工作总结怎么写一作为农商行的一员，我能为企业做什么?雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。” 他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习!在现...*

**精选农商银行个人工作总结怎么写一**

作为农商行的一员，我能为企业做什么?雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。” 他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习!在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就会成就自我,这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体,但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色,从而在当地市场上站稳了脚跟,并得到迅速的发展。于是,如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色,寻找符合本行经营特点的客户群,并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务,弥补市场的不足,才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此,在我们农商行发展的过程中,有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色,将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色,提供差异化的金融服务,就能有效地丰富银行服务产品,改善我国银行服务市场,促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm、存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力;提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结:

一是立足中小,小中见大;

二是创新为源,错位竞争;

三是因地制宜,有效风控。

二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

三、加强队伍建设，完善监管制度

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生!

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

**精选农商银行个人工作总结怎么写二**

董事会年度工作报告（农商银行）

各位股东代表，同志们：

《武威农村商业银行股份有限公司董事会20xx年度工作报告》于20xx年1月22日经第一届董事会第四次会议审议通过。根据《公司法》《商业银行法》以及本行《章程》的规定，受董事会委托，我向大会作20xx年度工作报告，请予以审议。

20xx年，公司董事会严格遵照《公司法》《商业银行法》和本行《章程》的规定，勤勉忠实地履行各项职责，先后召开了3次董事会会议，及时就业务经营工作中的重要事项进行了研究，并就人力资源和薪酬管理办法等110项内控管理制度、市场化处置不良资产、开办外汇业务、开办保管箱业务、修建综合业务楼、补提列支xx年至xx年度职工住房公积金单位补缴部分等43项重大事项进行审议并做出了决议，圆满完成了各项工作。

在此，我谨代表董事会向一年来关心支持我们事业发展的各位领导、社会各界朋友和全体股东表示最诚挚的谢意! 二、20xx年董事会主要工作回顾

经过不懈努力奋斗，20xx年4月28日武威农商银行成功挂牌开业，我们的发展进入一个新的历史时期，可以说，20xx年是武威农商银行具有里程碑意义的一年。这一年，在省联社的坚强领导下，在市区两级党委政府的大力支持下，在人民银行和监管部门的有效监管下，董事会深入贯彻党的\*\*\*和十八届三中、四中全会精神，秉承“诚信、敬业、创新、兴农”的甘肃信合精神，坚持服务“三农”的宗旨不动摇，认真贯彻落实股东代表大会各项决议和全省农村信用社20xx年工作会议精神，紧紧围绕实施“三大战略”，深入开展“管理年”建设活动，完成或超额完成了省联社下达的各项经营目标任务。 (一)积极推进体制改革，顺利实现向农商银行转型 在省联社、市区两级党政以及监管部门的大力支持下，通过全体员工的不懈努力，自xx年12月农村商业银行筹建工作正式启动以来，经过履行法律程序、成立筹建工作小组、清产核资、申请筹建、申请开业等一系列工作。在市委市政府的全力推动支持下，在主要领导的协调下，于20xx年4月xx日取得中国银行业监督管理委员会同意筹建批复;4月26日召开了创立大会暨第一届股东代表大会第一次会议，通过了《武威农村商业银行股份有限公司章程》等公司治理制度和议案，选举产生第一届董事会董事、监事会监事;4月27日甘肃银监局批准开业，4月28日武威农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业，历时5个多月顺利完成体制改革，开启了武威市县级农村金融机构向现代股份制金融企业迈进的先河。新成立的武威农商银行始终恪守服务“三农”、服务中小企业、服务县域经济的市场定位，紧紧围绕地方党委、政府经济社会发展的总体规划和统筹城乡发展的总体要求，力争成为一家产权制度清晰、资本结构合理、公司治理完善、内控管理严密、财务状况良好、经营运行稳健的现代金融企业。 (二)明确经营发展目标，业务经营指标取得较大突破 20xx年，我行坚持以效益为目标的价值理念，积极营销存贷款，提升资产质量，强化财务管理，大力拓展中间业务，努力提高非利息收入，促进了规模和效益的稳步增长。截止20xx年末，全行资产总额达到179.29亿元，较上年增加42.30亿元，增幅达到30.88%;负债总额达到162.55亿元，较上年增加36.40亿元，增幅达到28.85%;各项存款151.33亿元，比年初净增35.53亿元，增幅30.68%;各项贷款104.30亿元，比年初净增xx.29亿元，增幅15.88%，存贷比67.27%;净利润3.62亿元;上缴各项税款9716万元，享受税收优惠政策2024万元;股本金分红比例达到了20%;监管指标均符合要求。 (三)提升金融服务水平，“管理年”活动取得新成果 20xx年，面对错综复杂的宏观经济环境和金融业日趋激烈的市场竞争，我行紧密结合武威经济金融运行形势和发展特点，不断深化支农服务内涵，切实改善金融服务水平，经营规模进一步扩大，支持“三农”卓有成效。一是狠抓存款营销工作。先后组织开展了“金马迎春”存款营销活动和“新起点、新跨越存款冲刺150亿”营销活动，加大了代理业务开展，为更好地发挥支农主力军作用和可持续发展提供了资金保障。二是强化贷款营销工作。紧紧抢抓政策机遇，积极营销“双业”贷款，至年末累计发放“双业”贷款25.92亿元，居全省农村信用社第一位;全面推广农户小额信用贷款和联保贷款，安排部署信用村创建，开展企业评级授信工作，农村金融服务均等化水平持续提升。三是加快发展中间业务。先后与5家寿险公司和2家财险公司签订代理保险业务协议，全面开展了代理业务，进一步拓宽代收代付业务。

20xx年，我行以开展“管理年”建设为抓手，不断完善内控管理，有力地促进了各项工作的开展。一是进一步明确了各业务条线和岗位的流程和职责。二是完善修订了128项内控制度和管理办法，内控管理制度得到进一步健全。三是加大了稽核审计力度，全年共实施常规序时稽核三轮、专项稽核6项，经济责任审计137人次，高管任职资格任前审计5人次。稽核审计涵盖了信贷、存款、财务、安全、科技信息与电子银行、基建、人员管理等方面，有力地促进了各项业务的合规经营。四是优化了考核办法，建立了符合管理要求的考核体系，充分发挥了奖勤罚懒、奖优惩劣的作用，有效杜绝了长期请假或泡病号、迟到、早退、推诿扯皮、磨洋工行为的发生，员工的工作积极性有了很大提高，责任意识明显增强。五是加大了信贷风险的管控和防范，完善了对不良贷款的责任追究和处理办法。六是坚持安全保卫和案件防控标本兼治，将安全保卫和案件防控进一步融入整体业务经营和内控建设之中，确保无重大案件、无重大责任事故发生。 (五)践行人才强社战略，为可持续发展提供人力保障

一年来，我行坚持以人为本原则，从思想教育、行为准则、工作纪律、激励机制等方面入手加强了对员工的管理。一是加强对员工的思想教育和技能培训。1月份组织31名业务骨干参加了上海明鸿银行教育培训中心举办的普惠金融专题研修班;2月26日至3月3日，共6天分3期对全体员工进行了内部培训;6月至10月份，先后分四批次组织270名员工参加了在中国人民银行郑州培训学院举办的甘肃省武威市金融机构专项业务培训班;10月份组织11名中层参加了天琪管理咨询中心在北京举办的变革创新中领导力与管理效能提升专题培训班;先后为员工征订了《领导干部知识素养提升》《大数据时代》等8本理论书籍，强化自学，提升素养。二是加强了员工的行为准则管理。对员工的工作行为规范，以及工作纪律、优质文明服务、考勤纪律都做出了明确规定，并予以落实。三是对于违规违纪或有过错的员工，严格按照规章制度和组织程序进行了经济处罚和行政处分。四是建立了激励机制，对在工作中做出成绩和贡献的员工给予了物质奖励和精神奖励，有效的激发了员工的工作积极性。五是优化了选人用人机制。6月至7月先后对机关和基层支行中层管理人员进行了竞聘上岗，经过自主报名、资格审核、笔试、竞聘演讲、面试、民主测评、组织考察等程序，由竞聘工作领导小组成员和员工组成的民主测评小组进行了测评打分，最后确定了22名机关部门中层管理人员，50名支行行长，66名支行副行长,1名大堂经理。通过竞聘增强了员工的竞争意识和危机意识，逐步形成了“岗位靠竞争、收入靠贡献”的理念，建立了“能者上、平者让、庸者下”的选人用人机制。 (六)推进企业文化建设，社会形象和知名度得到提升

对门户网站进行了改版，新的网站更加突出商业性和实用性;先后开展了“金融知识进乡村”、“反假币宣传走进希望小学”等一系列宣传活动;与武威电视台签订合作协议，赞助播出了《凉州新闻》栏目;制作、设立了大型户外广告宣传牌，开通了武威农商银行微信公众服务平台。二是根据省联社企业形象设计标准，设计了企业标识，统一了门头标识，提升了我行的品牌形象。三是丰富员工生活，让广大员工充分汲取健康向上的文化生活养分，享受愉快工作的乐趣。组织员工参加省联社、人行举办的演讲、体育比赛等各种活动;冠名“凉州区武威农商银行杯职工劳动法律知识竞赛活动”;赞助举办了“两岸名家书画甘肃联展”。这一系列活动的开展，展现了我行良好的社会责任形象和员工积极进取、健康向上的精神风貌。

东西部结对帮扶工作是省联社为缩小东西部行社间的发展差距，促进全省农信社均衡发展做出的重大决策部署。行动开展以来，我行高度重视，与帮扶社成县联社积极对接，制定方案，分2个批次共7人，由行长、副行长带队，抽调业务骨干到成县联社开展帮扶工作，经过一年的帮扶，成县联社的经营指标和管理能力得到了提升，帮扶工作初见成效。

为此，我行将总行办公大楼9-12层改造为培训中心，外立面进行了整体装修。二是根据业务发展需要决定在凉州区天祝街南侧修建综合业务楼。建设项目初步手续已办理，在建设用地的取得上，武威市政府给予了倾力支持，以出让方式每亩50.06万元，共计1103.5万元挂牌出让了建设用地，按市场价格计算为我行节省了3731.9万元。

因新农村建设、大项目开工、同业竞争、各大商业银行理财产品的推广，组织存款压力大，存在的问题比较突出，如存款增长不平衡、存款增长起伏较大、存款结构不合理、网点优势不明显等。

近年来通过发放妇女小额担保贷款和“双业”贷款，农户的信贷需求得到了进一步满足，在需求上以贴息贷款为主，呈现出了有贴息贷款就贷，无贴息贷款就不贷的特点，而贴息贷款受政策性因素较多，不能持续性投放。

信贷管控能力不强，管控机制不够完善，贷后检查不够深入，不良贷款的清收力度不够，清收措施不够完善，处置工作还不到位。

20xx年武威农商银行的指导思想是：全面贯彻党的\*\*\*和十八届三中、四中全会精神，按照省联社的决策部署，积极推行“三大战略”，坚持股份制发展方向，夯实基础，调整结构，着力推进机制改革。以“制度落实年”为抓手，控制风险，促进发展，坚定不移地走“改革、发展、创新”之路，结合市区经济工作会议确定的发展目标，在新常态下，积极支持“三农”和地方经济发展，按照“不受气、稳增长、创效益”的要求，继续发扬“忍辱负重、委曲求全、勇于拼搏、敢于争先”的精神，努力建设具有现代银行业经营理念的股份制农村商业银行。

20xx年的奋斗目标是：各项存款净增25亿元;各项贷款净增20亿元;不良贷款下降1000万元，余额控制在5000万元以内，占比控制在0.5%以内;实现总收入11亿元，总支出7.5亿元，利润总额3.5亿元;各项指标符合农村商业银行的监管标准。

**精选农商银行个人工作总结怎么写三**

尊敬的各位评委，领导，同事们：

大家好!

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历;之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作;之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸;每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青;每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平淡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来!

我的演讲完了，谢谢大家!

**精选农商银行个人工作总结怎么写四**

3月1日至6月1日

综合柜员

经过在攀枝花农商行仁和支行营业部的实习掌握银行业务的基本技能熟悉基本业务的操作流程以及银行工作人员的工作制度为今后的工作奠定基础。

攀枝花农村商业银行是在攀枝花市仁和区 盐边县 米易县3家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，攀枝花农村信用社经营规模不断壮大，盈利本事持续提升，抗风险本事日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，到达了组建农村商业银行的标准。20\_年11月30日，攀枝花农村商业银行股份有限公司正式开业。这是四川省首家市州级农村商业银行。

经过在攀枝花农商行二个多月的实习，客观上来说，我对自我在学校所学的知识有了感性的认识，使自我更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的主角转换。我这次实习的主要资料是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的简便，每一天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作资料。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每一天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，并且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时光。

时光过去三个月了，可是此刻的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，可是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，并且百般告诫与强调制度的重要性。

然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每一天必须的事情，并且也是我最紧张的时候，虽然每一天都在进行着这项任务，可是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在攀枝花农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每一天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

对于银行制度，并不是了解就好，还得好好的执行，必须彻底的贯彻实行。对于在这次实习过程中经常听到的5万金额弄成50万金额的事故，就是对于银行制度没有贯彻实施的具体实例，也是我们必须引以为戒的事情，这就更加要求我们在实际的操作过程中不论是临柜人员还是授权柜员都得认真、仔细、按部就班的进行规程操作。

在这次两个多月的实习生活中，柜台操作基本就是我每一天的生活写照。刚开始的一个多星期，我每一天都处在背操作代码的混沌之中——2521，2510，0111，0112……看似简单的几个数字，却将我弄的浑浑噩噩，并且只要有一天不操作，就会忘记业务的操作代码，为了这个事情，还没有少挨训诫。可是幸好，摸索的过程很短暂，慢慢的就熟悉了基本业务代码的操作。

然而在实习之初，有几项基本的技能是每个柜员都必须具备的，那就是捆钞、点钞以及过钞，刚开始认为这些都很简单，可是实际操作以后，发现一点都不简单，捆钞时必须将钱都弄整齐，叠好，并且在捆的过钞中，捆的位置，捆的松紧程度都有要求;而点钞就更是技术活，至今位置，我还是只学会了两指两张，对于很多前辈的很多种点钱的方法，我都望尘莫及啊;至于过钞，虽然此刻都是用点钞机，可是在过钞的时候，钱的位置放置很重要，如果位置不对，就会不停的响，不断的停……

在进行柜台操作的过程中，因为农商行此刻业务需要，基本是应对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每一天的业务就是柜面上关于卡和存折基本的储蓄业务、挂失、密码设置、重置，还有少许的个人电汇业务等等。刚开始上柜实习时，不管做什么事情都是细心翼翼，总是害怕出错，总是一个操作一个回头，看看带我实习的前辈的表情，并且操作过程和时光都很缓慢，应对各种各样的客户和业务，还闹过不少笑话，可是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本能够做到独立操作。

可是因为毕竟不是专业的会计或者是金融专业的人员，对于很多业务的凭证，到目前为止还是不太懂，只能懂一些简单的会计科目和凭证票据。期望在以后的工作中慢慢熟悉，能更好的操作业务。因为实习岗位是个人储蓄业务柜，所以对于很多对公的会计业务不是很熟悉，可是就自我来说，还是很期望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自我。

实习的时光很短暂，仅有短短两个多月的时光。可是就在这短短的两个多月的时光里，个人感觉收获良多，这不仅仅仅是工作上头的收获，也包括生活中的收获。

工作中的前辈们不仅仅仅教会了如何应对工作中的问题，在生活中的待人处事上头，也传递给我很多宝贵的意见，在农商行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

所以在那里很感激攀枝花农商行对我们实习生关怀和照顾，很感激仁和支行的各级领导和前辈们对我们工作和生活的帮忙异常感激仁和支行营业部的各位前辈在实习期间对我工作和生活对帮忙与耐心指导 多谢

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！