

银行调研工作报告 调研工作总结(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行调研工作报告 调研工作总结篇一

送走了秋风送爽的九月，我们迎来了秋高气爽的十月。在这过去的一个月里。我们信息调研部进行了新一学期的招新。经过层层筛选，我们部门多了四个新成员，个个充满活力，朴实肯干。两个部长为人和善，十分能干。我想，在两个部长的带领下，在我们所有人的共同努力下。教师教育学院信息调研部一定会快速成长，发挥出他的作用，为教师教育学院的学生们更好地服务。

上个月，我们部门的工作已经开展，还召开了两次会议。第一次会议是为新干事介绍部门的一些情况和主要的工作。让干事们相互认识。随后，部门还进行了一次聚餐。上一任部长也来了。这次聚餐，不仅加深了我们彼此之间的认识，更让我们领略了信调部部长的风采。从她们风趣幽默的言辞中，我们学到了很多。第二次会议是对九月份这段时间以来部门工作一些问题的反思与总结。如礼貌问题，值班问题等等。在部长的讲解下，我们干事个个进行了自我反思，部长还根据她自己的工作经验，告诉我们遇到某些问题时该如何应对。这让我们受益匪浅。在这次会议上，部长还布置了下一个月的作品内容，让我们提早做好准备，保证下个月工作的顺利开展。

对上个月的工作进行总结和反思后，我们将以满腔的热情投入到十月份的工作中去。弥补部门工作的不足，发挥部门工

作的优势。在以后的工作中，我们也会不断地对自己部门的工作进行反思与总结。我想在我们大家的共同努力下，信调部会成为真正为教师教育学院学生干实事的部门。

xx年市政府办综合调研信息工作总结及xx年工作思路

（一）综合工作

全年累计完成各类文材料××篇，约万。

1、市领导讲话完成情况。先后完成xx年市委全会总结讲话、市政府工作报告、市政府工作会议讲话、市政府全体会议讲话有、各类专业会议讲话××篇，约万。其中，9月份以来，起草的市领导讲话有：全市改善经济发展环境攻坚战大会讲话、庆祝教师节大会讲话、市推进奶牛产业化发展动员大会讲话、深化农村信用社改革动员大会讲话、市政府第四次全体会议讲话、社保试点动员大会讲话、全市税改试点电视电话会议上的发言、全市农村工作会议典型发言等××篇，约×万。受到市长口头表扬的有：市委全委会总结讲话、信用社改革动员大会讲话。

2、以市政府名义出现的各类材料完成情况。共计××篇，约万。9月份以来的主要材料有：市领导在金豆丰收节新闻发布会上的讲话、致辞、祝酒辞及主持人用语，社保试点会议赵市长讲话及主持人用语、税改推进会议市领导汇报材料、检查改善投资环境市领导汇报材料、整顿建材市场动员会议市领导讲话、县域经济工作总结、整规工作总结，修订税改工作方案、制定整规工作方案、制定乡镇机构改革验收方案、制定市域经济发展决定补充方案、把关全市征兵会议讲话、编纂市政府志、城市大典等各类约稿、整理领导录音讲话等共××篇，约×万。基本做到领导满意，没有反复。

（二）调研工作

年初调研室计划领导署名文章和调研报告共计×篇。目前已完成××篇，领导署名文章有×篇：×市长署名文章《提高农民、减少农民、富裕农民》在《中国县域经济年鉴》上发表；×市长文章《运用科学发展观经营城市》在市级杂志《活力》上发表；××市长文章《提高县级政府行政能力》在市级报刊《黑龙江经济报》上发表；××市长文章《推进奶牛产业化发展》在《政报》上发表；副市长文章《提高政府行政能力》在《××日报》理论版上发表。调研报告完成×篇，主要有《关于市地税局为地方经济建设服务的调查》、《建设寄宿制学校是提高农村义务教育质量的有效途径》、《行政审批制度改革调研》、《推行农业标准化是农业发展新阶段的战略选择》、《对我市畜牧业发展现状的调查与思考》。

（三）政务信息工作

我办共上报信息×条，市中××条，中××条。评为标兵单位，向市推荐标兵单位。

（四）《政府工作简报》编发工作

全年编发简报××期，超额完成年初计划。市领导批示×期。

（一）强化核心意识，围绕重点抓落实。年初，我们确定调研室的核心工作是为市政府主要领导搞好文服务，让领导满意。围绕这一核心，把调研室工作重点放在文综合工作上，围绕文综合工作抓落实。重点抓市政府大型会议。市政府领导讲话起草、各专业会议市领导讲话起草或把关，以及市政府领导汇报材料、发言材料、经验材料等。不论其他工作多忙，都不放松综合工作，主要以综合工作衡量每名秘书工作水平。在人员力量调配上，调研室主任和一名专职综合秘书抓综合，信息秘书和调研秘书协助抓综合，只要有综合任务全员齐上阵，或某名同志主笔，或大家分工分块起草，最后由主管综合副主任统一把关。在调研室全体同志共同努力下，

综合工作基本做到了不误事、市领导满意。

（二）强化超前意识，抢前抓早做准备。在工作中，调研室全体同志充分认识到，搞文综合需要大量素材积累、知识积累以及思想提高。为此，我们根据以往工作经验，在工作中打提前量，超前谋划，超前准备。起草每次材料之前，只要时间允许，我们都提前学习相关知识，收集写作素材。比如，我们提前两个月就开始谋划xx年政府工作报告，提前一个月拟出草稿，这样做，对于提高材料质量起到了至关重要的作用。今年在起草全市信用社改革动员大会领导讲话时，由于其专业性较强，我们就超前学习相关政策文件，力争多掌握其专业知识及写作术语，由于我们工作做的超前，给市领导起草的讲话受到各界一致好评，市领导也比较满意。

（三）强化精品意识，精益求精保质量。为不断提高政府材料质量，我们从提高自身写作水平入手，强化了各种训练。一是动员调研室全体同志撰写调研文章、理论文章、编发简报，在一点一滴中学习写作知识，提高驾驭文本本领。二是增加阅读量。鼓励大家读书看报，发现好的文章及时进行传阅，特别对前几年政府材料中的精品文章，让大家反复研读，让大家开阔视野，开阔思维，找出差距。三是围绕市政府主要领导讲话进行学习。通过整理录音讲话、参加会议等形式，掌握市领导工作思路，不断强化以文辅政的针对性。

（四）强化敬业意识，加班加点埋头干。发扬政府办老同志能吃苦耐劳的光荣传统，自我加压，超负荷工作。在上半年调研室×个人、下半年新同志较多的情况下，较好地完成各项工作任务。我们强化了八小时之外加班意识，新调入办公室的同志到岗后，调研室没有休过一个完整的星期天，每天下午下班自觉做到晚离岗×-×小时。从加班时间看，调研室加班时间超过整个政府大楼任何一个单位。同志们不叫苦、没怨言、不讲条件，给市领导和其他同志留下良好印象。

（五）强化效率意识，雷厉风行抢进度。调研室工作始终以

快、精、准为目标，保持快节奏运转。只要领导交办的工作，不论份内份外，马上就办；只要接到新的任务，不论手头工作有多忙，马上进入角色，分轻重缓急抓紧落实。一年来，调研室工作效率一直较高，平均每天起草一个材料（综合×篇、简报××篇、信息多篇），没有误过一件事。

（六）强化团队意识，互相配合打硬仗。工作中，从分管领导到秘书，以及秘书之间工作配合意识较强。综合材料任务重，大家就齐上阵，共同加班加点；调研工作短腿，大家就分头落实调研任务，共同赶进度；简报装订分发任务量大，大家就一起动手，一起分发。总之，一年来，调研室全体同志心往一处想，拧成一股绳，为提高办公室综合工作质量尽了自己应尽的责任，做出了应有的贡献。

（七）强化创新意识，开动脑筋想办法。我们边工作边思考，如何才能提高办公室工作水平，高标准达到“四满意、四服务”标准。在工作中，我们针对遇到的问题想了一些办法。如：起草领导署名文章，领导通过后，怎么才能发表，这是一个难题。我们坚持“不花钱，多办事”的原则，通过感情沟通、互相支持等手段，争取到市政府领导署名文章在市级杂志《活力》发表、市级报刊《市经济日报》发表，以及《××日报》发表，市领导对此都比较满意。

一是综合工作整体水平不高。需进一步加强学习、刻苦钻研，提高文综合能力。

二是工作作风不够深入。主要是深入基层时间少，实际情况掌握的不够多；缺少对事物感性认识，眼界不宽，思路不活。

三是创新能力不强。没有超常规举措，习惯按传统方式抓工作，只有干劲，没有闯劲。

xx年调研室工作总的指导思想是：以“四服务、四满意”为宗旨，认真贯彻落实市政府重要会议和市政府办工作会议精

神，坚持“务实创新，积极主动，提高效率，保证质量”的工作原则，以提质创优为目标，以文综合工作为核心，改进服务方式，提高服务质量，努力推动综合、调研、信息工作高质量开展，为保障市政府工作正常运转做出积极贡献。

第一，以综合工作重点，不断提高以文辅政质量。以“快、精、准”为工作标准，确保高质量完成领导交办的各类文综合材料。要在掌握上情上下功夫。认真学习、领会国家、市、重要会议精神，了解和研究我市主要领导的思路和打法，并准确地融入到文综合工作中。要在争取主动上下功夫。超前谋划，统筹安排，把问题想到前头，把工作做到前头，提高为领导服务的前瞻性。要在提高效能上下功夫。对各类综合材料做到精雕细刻，反复推敲。内容要做到生动鲜活，观点正确，条理清晰，确保综合工作高质量，无差错、无纰漏、无延误。

第二，以调查研究为手段，切实强化领导参谋助手作用。改进调研方法，调整调研角度，紧跟市委、市政府的重大决策、干部群众普遍关心的热点、难点问题。合理安排时间，经常深入基层，深入实际，选准调研课题，周密开展调研，力戒浅尝辄止、蜻蜓点水，为领导决策提供真实、可靠的依据。切实发挥简报作用，上质量，抓亮点，扩大政府简报影响力。

第三，以信息工作为基础，进一步提高信息工作质量。要明确专人抓信息，加强信息网络建设。加强对上沟通、交流，及时了解把握信息报送的重点，提高信息中稿率。

第四，以学习为保证，努力提高人员素质。坚持把学习贯穿到各项工作之中，加强上级政策、方针、路线的学习，保持思想的先进性。加强新观点、新理念和经济理论、动态的学习，激活思想的创造性。加强业务技能的学习，提高驾驭文的综合能力。加强向实践学习，增强感性认识，提高分析问题和解决问题的能力。

银行调研工作报告 调研工作总结篇二

1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机，为迅速扩展在批发市场的收付易业务，浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。20xx年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，更多多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度！

2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收！通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取！个人零售pos这个今年7月银联才批准可以进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市

场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机：银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

3、实习要求

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内容；同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自己与老员工讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，知道了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

二、实习内容

1、推广零售pos机——“收付易”

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，内容的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送礼物。

2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获!无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机!通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业

银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是更多。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路！

银行调研工作报告 调研工作总结篇三

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大，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。

银行调研工作报告 调研工作总结篇四

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，职责相比较重大。

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我也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，而要坚持清醒的头脑，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。

银行调研工作报告 调研工作总结篇五

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3) 工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代的发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。