

# 最新银行业党建工作总结(优秀5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行业党建工作总结篇一

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，我透过自我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。

## 银行业党建工作总结篇二

20\_\_年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\*\*\*\*\*”,以服务工作为中心,结合分理处的工作实际,充分发挥分理处的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

### 一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处,是一个大型综合网点,既是对外服务窗口,又是全行的业务处理中心,我们认为最重要的就是做好日常的业务处理,对外做好服务工作,对内做好结算工作。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合,对收回的现金及时清点入库,并及时开出行政事业收费发票交回学校,将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作,考虑到分理处人员比以往减少,在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量,以加快回笼资金的入库,减少库存。

4、参加\*\*\*大型演唱会的门票出售收款工作,并按排好相关的各项工作,保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作,并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训,努力减少睡眠户的产生。至下半年,为更好地开展电子银行业务,在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作,除了安装与业务知识宣传外,我们更做好对电子银行业务的落地处理工作,一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

7、配合\*\*支行做好对\*\*公司售房款的接款及清点工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由\*\*\*对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代为发放工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程[nova1.3]1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔

细应付，从而以高业务水平更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因\*\*所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

### 三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有xxxx参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全

部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\*\*\*、\*\*、\*\*\*三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\*\*\*参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

#### 四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额\_\_\_\_元。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

#### 五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

## 银行业党建工作总结篇三

(一)树立科学发展观，绘出我局党建工作新蓝图。

为使我局党建工作能有条不紊地稳步实施、科学发展，我以马克思主义中国化最新成果为指导，结合本市体育工作实际，于年初带头拟定了《\*\*市体育局20xx-20xx年党建工作规划》。

《规划》突出党要管党、从严治党方针，坚持以改革创新精神着眼于加强党的先进性建设，努力形成领导有力、责任明确、运转有序、保障到位的工作机制，促进我局党建工作科学化、制度化、规范化，不断增强党组织的凝聚力、创造力和战斗力，为我市体育事业又好又快发展提供坚强的思想和组织保证。从抓党的思想理论建设、队伍建设、工作机制建

设和精神文明建设入手，经4年努力，努力实现组织坚强有力、党员作用突出、工作得到促进、人民群众满意，为建设法治型、服务型、责任型、效能型和创新型机关做出努力。

(二)以“党的基层组织建设年”活动为重点，大力增强党组织凝聚力与战斗力。

为抓好此项工作，我多次召集党组成员召开会议研究讨论。于4月15日制定了《中共\*\*市体育局支部“党的基层组织建设年”活动工作方案》，按照市委统一要求，将“党的基层组织建设年”分为“动员部署”、“调查研究”、“深入实施”、“总结验收”四个阶段来完成，并突出“强化基础”、“提高素质”、“健全机制”、“示范带头”、“党内关怀”五个重点。

在动员部署阶段，我通过采用“集中学习和自学相结合，以自学为主”方法，多次组织多形式学习，努力增强全体党员对开展“党的基层组织建设年”活动的认同感和参与热情。为使全体党员理解此项活动，调动他们积极性，让全体党员认真领会党的xx大、省第十次党代会和市第三次党代会关于党建工作的新论述、新部署和新要求，尤其要求全体党员认真学习中央4个长效机制文件和省委“1+9”文件。通过组织学习，检查在贯彻以上文件精神的过程中存在的问题和不足，明确下一阶段工作方向。

在深入实施阶段，我以整改调查研究阶段发现的问题为出发点，进一步抓好中央4个长效机制文件、省委“1+9”文件和市委六个配套文件精神贯彻落实，着力解决我局党建工作中存在的困难和问题，把调查研究阶段的成果转化为深入实施阶段的实际行为，落实到科学发展、促进社会和谐、实现我市体育事业历史性跨越的各项工作上，使支部党员队伍建设水平有了新提高，支部活力有了新的增强，党内基层民主建设有了新的进步。



(三)认真组织，着力构建学习型、创新型支部，切实发挥党员先锋模范作用。

一是制定计划，明确重点，以“三会一课”为突破口，稳步实施。为使组织工作成功开展，我将学习贯彻党的xx大精神，坚持不懈地抓好党的思想建设定为今年党建工作重点，这与市委“党的基层组织建设年”活动不谋而合。在抓好党的思想建设上，将“探索党员教育形式，健全学习制度”、“拓展思想政治建设的平台和载体，坚持和落实党员领导干部带头上党课和作形势报告制度”作为重要工作途径来落实。为认真实施党建工作，我充分利用“三会一课”，通过4次支委会、4次党员大会就各项工作进行了安排部署，做到了上传下达，切实增强了支部凝聚力和战斗力，为支部各项工作的开展打下了坚实的基础。

同时，按照市直工委要求，开展了“读警示案例，思廉洁从政”活动。一是邀请党组成员肖宜河同志作《大力加强反腐倡廉建设》党课教育；二是组织全体党员学习《典型安全警示教育读本》中的《祸生于欲得，福生于自禁——汇川体育中心工程建设窝案剖析》，深入开展批评与自我批评，警示每位党员时刻保持廉洁性。

作为党建工作第一责任人，我不可否认在党建工作中有一些不足。一是大局意识有待增强；二是组织工作与职能工作仍未有效结合，党员先锋模范作用发挥不好；三是党建工作深化不够，主动性、创造性开展工作不多；四是党员教育力度不大，学习内容单一；五是对支部工作指导不够。等等。

## 二、主要经验

一是牢固树立科学发展观，统筹党建工作与职能工作，正确处理好两者关系，用党建带职能，使职能促党建。科学发展观的根本方法是统筹兼顾。这就要求我们树立国内国际大局意识，统筹党建与职能工作，正确理解党建与职能工作的辩

证关系，打准党建与职能工作的结合点和切入点，避免就党建抓党建的形式主义，把党建工作成果转化到推动我市体育事业发展的工作上。

二是作好党建规划，突出党建主题，创新工作载体。发展是第一要务。要推动党建工作科学发展，必须有的放矢、作好规划。在分步实施的过程中加强理论指导，按照中央、省委和市委要求，每年突出一个党建主题，不断创新党建工作载体，引导党建工作正规化、科学化发展。

三是坚持以人为本，善于发现和排除党员干部工作和生活困难，构建机关和谐氛围，增强组织凝聚力、号召力与战斗力。只有切实解决好党员干部工作中、生活中的困难和问题才可以凸显党支部的关怀与温暖，才可能增强党支部的凝聚力与战斗力，只有在保证党员干部个人价值得到实现的基础上才能更好地发挥他们的社会价值、为组织和社会做出更多更大的贡献。

四是重视思想建设，开展多形式活动，不断提高党员思想素质，保持党的先进性。思想建设是党建工作的核心。抓好党组织的思想建设不仅有利于巩固党的执政地位，也有利创造性地开展工作。这就要求，必须组织多形式活动，使党员干部不断接受教育，具备以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新的时代精神，不断提高党员的思想素质，保持党的先进性，使党员干部在工作中真正做到权为民所用、情为民所系、利为民所谋。

五是树典型，抓比学，发挥党组织战斗堡垒作用，提高机关工作效率。就是要在组织内外、党员身边查找和树立模范典型，奖勤罚懒，开展向模范典型比学活动，以此增强党员党性和先进性，实现从树立模范党员到创建先进党支部的提升。发挥好党组织的战斗堡垒作用，转变机关工作作风，提高工作效率。

六是做好党建自查，及时发现整改党建工作问题和不足。通过开展座谈会、发放调查问卷、民主评议等方式，主动接触了解党内外群众对党建工作意见和建议，及时研究解决，优化党建工作，促进党组织由管理型向服务型转变。

### 三、下步工作思路和工作措施

一是以开展第二批深入学习实践科学发展观活动为契机，牢固树立科学发展观，用科学发展观武装头脑，指导党建工作。在学习实践活动中，着力转变影响和制约党建工作科学发展观的思想，着力排除阻碍党建科学发展的困难和问题，使党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠。

二是按照省委、市委要求，突出党建工作主题，开展主题党建工作。通过开展“三会一课”等多形式活动，巩固党的先进性建设和“党的基层组织建设年”活动成果，扩大党执政为民优势。

三是加强党内监督，抓好党风廉政建设。完善党员尤其是党员领导干部述职述廉工作制度，加强与各党员领导干部的心理沟通，掌握他们心理走向，以汇川体育中心工程建设窝案为鉴，及时引导，以此增强党员廉洁性。

四是按照《党建工作规划》要求，抓好年度党建工作。抓好党组织领导班子建设，发挥党组织职能作用。加强党员队伍建设，强化对党员的教育、管理、监督和服务，引导党员自觉履行义务，保障党员充分行使权利，努力建设高素质的机关党员队伍。围绕体育工作，开展各种党建活动。

## 银行业党建工作总结篇四

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我，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。

# 银行业党建工作总结篇五

## 一、加强技能学习，提高个人素质

首先，加强业务理论的学习，积极参加行里组织的各类培训班，学习先进的银行理念；积极参加各类系统的测试，学习需求手册和使用说明，加深对银行业务的认识；加强对银行制度，业务流程的自学，提高自身的理论水平；并且在工作过程中的不断学习和总结，提高了自己实践操作能力。

其次，加强基础技能的学习，现金出纳工作是银行的基础工作，只有具备了一定的技能才可以做好现金出纳工作。我能够虚心向领导和同事请教，多看多想多做多练，通过不断的学习和实践，考到了人民币反假资格证，掌握了一定的外币防伪知识，并且能够熟练的完成自助设备的清机等一系列金库后台集中业务。

## 二、脚踏实地、认真勤奋的工作

在这一年的工作中，尽管遇到了不少困难和挫折，但我始终都能做到勤勤恳恳，任劳任怨，始终能够保证高度的工作责任心。在金库启用后，由于人手紧、工作多、任务紧，在将近x年的时间里，没有享受过一天休息，金库运转正常后，也仍然经常加班，没有一丝的马虎和放松，曾在夜里，连续x次到金库，处理监控误报警。

对待新入行的员工，也能在工作中对他们高标准、严要求。一方面将自己学到的理论和技能细心教授给他们，让他们尽快的从事起银行工作，一方面不断的提醒和纠正他们的工作方式，提高工作的责任心，规范工作流程，一方面关心他们，帮助他们尽快的融入集体。

## 三、存在的不足

- 1、加强金融理论和基础技能的学习，提高工作能力。不断开拓思路，学习先进的银行理念，逐步提高自身的素质，满足未来工作的需要。
- 2、加强合规意识，不断提高工作责任心。金库业务是高操作风险的工作，只有规定动作，没有自选动作，只有严格按制度和流程操作，才能控制风险。
- 3、提高工作的主动性和创造性，不是去被动的应付问题，而是要主动的发现问题，解决问题，同时不怕多做事，不怕做小事，不断在实践中完善自己。