

银行理财经理内控合规心得体会(优质9篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行理财经理内控合规心得体会篇一

经理工作的完成往往需要具备长远的目光，毕竟除了完成自身的工作以外还要考虑到负责部门的发展，所以我在往年的工作中能够重视对部门的管理，无论是工作经验的积累还是管理水平的提升都是我尽职尽责的表现，我也很重视领导的指示并以此作为自己工作的准则。

思想上迫切成为优秀的管理人员并重视工作的完成，我明白想要让底下的员工认可自己在工作中的努力，那么便需要自己足够优秀才能够在工作中有所作为，因此在我担任这个职务以来便追求思想上的进步，在我看来只有具备崇高的理念才会热衷于为集体事业而奋斗，因此我很重视对理论知识的学习并以此来指导自己的工作，而且我也关心企业的发展并对部门工作进行部署，希望通过自身管理水平的提升来促进企业的发展。

工作中则注重个人能力与管理水平的提升，一方面我在成为经理以后依旧在工作中严格要求自己，我明白自身工作能力不够优秀的话则很容易面临被淘汰的危机，而且至于对自身职责有更多了解才能够更好地对部门工作进行安排，毕竟我也是从基层员工努力做到现在的岗位，因此我能够理解基层员工工作的不易并重视这方面的管理。另一方面则能够意识到自身缺乏管理经验的问题从而积极向其他经理请教，了解

其他部门的管理模式并从中认识到自身的不足，而且通过简单的借鉴也能够对目前的自己产生积极作用，所以我对部门架构进行了重组并完善了管理制度。

尽管目前的我在工作中的表现还稍显稚嫩，但由于能够积极主动地完成领导安排的任务从而取得了不少进展，对我来说这种工作中的积极性是职场发展中不可缺少的，而我也能够时刻调整好自身的状态从而投入到部门建设之中，无论是为了自身的发展还是管理好所在的部门都需要认真做好工作，而我也严谨地做好本职工作并改善了自身存在的不足，我也将继续秉承这种工作态度从而投入到部门建设之中。

肩负着部门管理的职责让我很重视自身工作的完成，总之我会努力成为优秀的企业经理从而在能力方面得到领导认可，我也会通过工作中的表现证明自己不会辜负领导的信任，希望在今后的工作中能够为企业发展带来更多贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行理财经理内控合规心得体会篇二

20xx年已经过去了，我在支行领导的关切下，在同事们的帮

助中，通过自己的努力工作，取得了肯定的工作业绩，银行业务学问也有了较大的进步，个人营销实力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，胜利主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx胜利申报为总行级重点客户，并且正帮助支行领导主动营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也胜利营销了一家xx企业，利用交叉营销，年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成果排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的驾驭了我行信贷业务学问。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本驾驭了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户沟通，依据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和详细业务产品。此外，在熟识业务产品的同时，我主动学习光大银行信贷风险限制措施，作为一名客户经理参与分行举办的第一次信贷审批人考试，顺当通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深化人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最终，在业务营销过程中，仔细学习、点滴积累，努力提高个人营销实力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟识自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创建条件满意。个人营销实力的提升很大程度在于了解客户、满意客户。因此，在与客户沟通的过程中，我不断发掘客户的爱好，爱好，特长，力争讲客户感爱好的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充溢的一年，是进步的一年，同时，这些个人成果的取得与支行领导的关切、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来须要努力的。

20xx年在工作上的安排，首先是在目前信贷惊慌的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成果。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行理财经理内控合规心得体会篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

告别x我们迎来新的开端。现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止x月x日，营销pos机x台，办理三方存管x户，上交信用卡x张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接

近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的'效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧!在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理!同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年x月通过了银行业从业资格考试□20xx经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自x月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款x多万□x月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增x多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获!

作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持!

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼!

此致

敬礼！

述职人□xxx

x年x月x日

银行理财经理内控合规心得体会篇四

通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这x个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽最大的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话□pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端

机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对xx集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20xx年底，在大家的共同努力下，完成了1500多户的金卡治理，成功营销理财产品1750万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这x个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面。要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能详细的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。

二、营销方面。要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面。大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这x个多月中对我工作的支持与帮助，以及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全

面的大堂经理！

银行理财经理内控合规心得体会篇五

2017年是我从事营业经理岗位工作的第个年头，作为主管业务及配合各部门工作，与临柜人员共同处理业务，控制风险的主要责任人之一，一年来，在支行的正确领导下，我按照支行的总体工作部署，本着一名共产党员、一名国家银行工作人员应有的姿态和标准，积极努力地工作，以科学发展观为指导，认真履行内控管理和防案工作职责，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真抓好了支行的内控管理和防案工作，较好地完成了自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得行领导的肯定和客户的满意，为维护国家金融方针政策和规定正确执行，促进支行业务的稳健发展作出了自己的努力和贡献。现将一年来的工作履职情况述职如下，如有不正之处，请评议指证：

一、主要做法

(一)认真履行内控管理和防案工作职责

与协助部门（网点）负责人积极协调沟通，抓好本网点、部门的内控建设、管理和案件防范工作，围绕本网点、部门特点工作目标，切实承担案件防范和内控制职责，加强业务高风险点管理，落实关键岗位，开展操作风险管理、合规管理工作，实施教育培训，努力提高工作效率，调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

(二)认真贯彻落实内控管理和防案工作重点措施

认真贯彻落实总行关于加强营业网点内控管理的若干规定，提高“三会”质量，针对内控中的实际情况认真落实上级行

内控管理、防案工作重要举措和重点工作，严密排查，针对内控中发现的问题，博采意见，抓整改落实情况，将成效落到了实处，实施合规经营、人人有责、风险防范，并致力于人才培养，组织开展了从我做起主题活动和三强化防案主题教育活动，使大家的策划能力和管理能力都有了很大的提高，努力打造一支执行能力强的管理队伍。

(三)加强银行内控队伍建设

协助网点主管抓好人员管理，对员工的行为实行动态管理，努力提高执行力，严格执行奖励处罚制度，对本网点的各类检查和人员从严考核，充分调动员工的工作积极性，最大化地避免了管理上的漏洞，减少了损失。

(四)严格执行自身内控制度

一是以市场为导向，以效益为中心，坚持开拓创新，坚持理性、务实的发展策略，加快网络建设，加大市场拓展力度，深化发展模式转型，提高服务支撑水平，建立健全内控管理体系，实现银行快速有效的发展。二是针对各项业务工作流程中容易出现问题的步骤和环节，分析排查，标识出风险点，建立风险提示，强化管理，制定出完善的操作管理程序，预防违法违规案件和责任事故的发生，强化了风险控制。

二、个人存在不足及下步打算

一年以来，在行的正确领导下，通过全体人员的共同努力，支行的内控和防案工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有

比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

1、搞好内控管理工作，通过这项工作的开展，指导部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

3、加强防案管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

三、支行内控建议

目前我行虽然已经开始重视内控建设，但由于受主、客观因素的影响，内控机制运行中尚存在着一些薄弱环节：一是内控制度的建设与业务发展不相适应，金融新业务、新知识、新技术层出不穷；二是内控制度明显地存在滞后现象；三是内控制度执行与规章要求不相匹配，有些管理人员制度观念淡薄，对执行内控制度的重要性认识不足，造成差错事故时有发生。

为适应改革发展的新形势，银行必须建立高效、系统的`内部控制体系，着重从以下几方面入手：

一是领导带头重视内控建设。坚持以业务为中心，以内控为保证，一手抓业务开拓，一手抓内控监督，逐步建立一套比较完善的内部控制机制，建立第一责任人制度，实行“谁主管，谁负责，一把手总负责”的防范工作要求。

二是健全内控机制。建立岗位职责，严格岗位分工，明确各岗位或员工在业务操作中的责权划分以及应承担的责任，使每一项业务环节都纳入控制过程。建立规章制度，坚持实行制度在先、学习紧随其后、业务最后开办的模式，根据“授权有限、相互牵制”的原则，按照全面、具体、精炼、有针对性、便于操作的要求，不断完善制度。

三是强化内控督查。内控检查职能部门应转变监督观念，变被动为主动，强化事前监督，将稽核的关口前移，从查弊到防范的转移，对业务中有苗头性、倾向性的问题及时做出分析、判断，并提出切实可行的整改措施和建议。

以上报告，请领导评议，希望对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将恪尽职守，认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕银行的中心工作，强化内控建设，积极防控金融风险，开拓创新，求真务实，为支行的稳定发展做出更大的贡献。

银行理财经理内控合规心得体会篇六

20xx年我幸运的到了一个新的工作岗位，脱离了原来的会计岗位，成了一名专职的理财经理。更幸运的是，我们行长对个金特别重视，对理财的理解特别有前瞻性，所以理财经理的考核真的是以客户为导向，而不是以产品为导向。所以，在看到好多客户经理说产品任务指标的压力与以客户为中心的冲突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我许多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特殊擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业学问，目前来说，

理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所赐予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来简单，要做好是特别不简单的，要靠长时间的学问积累。在20xx[]尽量做到了变压力为动力，不断思索工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx[]参与了周末版的cfp学习班，倾听到学问渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深化，连续几个月周末的学习，挤掉了许多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最终过了四门，算是个不圆满的结局，当时最看轻的福利反而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我特别反感。看法确定行动，行动确定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了肯定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得特别厚重，为了获得新生，它便飞到高高的'岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要慢慢啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量确定于最短的那块木板的高度，既然不能变更别人，只能变更自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的安排性，执行性，与人沟通的实力上，以及其他等等，还须要在10年接着努力。

银行理财经理内控合规心得体会篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，新的一年就这样不知不觉来了。回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗

位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作汇报。

1、任务指标：

基金：个人任务指标x万，完成x万，完成率241%。

理财产品：个人任务指标x万，完成x万，完成率226%。

理财客户：新增x户，完成111%。

贵金属：任务指标x万，销售x万，完成率115%。

白金卡：任务指标x张，完成x张，完成率130%。

贷记卡：个人任务指标x张，完成x张，完成率206%。

2、学习上：

20xx年x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。做理财经理将近一年了，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单位的电子结算业务。

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。

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！

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日

经理述职报告 | 总经理述职报告

银行理财经理内控合规心得体会篇八

领导和同志们：

大家好！

20xx年我幸运的到了一个新的工作岗位，脱离了原来的会计岗位，成了一名专职的理财经理。更幸运的是，我们行长对个金非常重视，对理财的理解非常有前瞻性，所以理财经理的考核真的是以客户为导向，而不是以产品为导向。所以，在看到好多客户经理说产品任务指标的压力与以客户为中心的冲突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我很多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特别擅长，更是对我造成不小的`压力。另一方面是专业知识，目前来说，理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所给予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来容易，要做好是非常不容易的，要靠长时间的知识积累。在20xx□尽量做到了变压力为动力，不断思考工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx□参加了周末版的cfp学习班，聆听到知识渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深入，连续几个月周末的学习，挤掉了很多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最后过了四门，算是个不圆满的结局，当初最看轻的福利反

而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我非常反感。态度决定行动，行动决定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了一定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得非常厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要渐渐啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量决定于最短的那块木板的高度，既然不能改变别人，只能改变自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的计划性，执行性，与人沟通的能力上，以及其他等等，还需要在10年继续努力。

银行理财经理内控合规心得体会篇九

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

今年上半年我营业部转型以来，我在理财经理的岗位上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况汇报如下：

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜

访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险xx万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日