# 最新银行员工的工作计划(大全10篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-22

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。银行员工...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**银行员工的工作计划篇一**

今年以来，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础工作来抓。始终坚持“防范胜于治理”的法则。一是加强常规安全教育。主要是对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例和上级行下发的各种文件、通报、通知，认真组织员工学习并进行案例剖析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施。加强对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作程序以及发生紧急情况的应急处置措施、分工、动作要领，各种自卫武器、报警、监控装置、消防器材的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力;二是开展专题教育。我行与公安部门建立了工作联系会制度，请公安部门人员讲解、分析案例，并配合公安部门开展了“安全教育宣传月”活动，做到了警钟长鸣，强化了员工的安全意识。只有把全行员工安全防范意识调动起来，夯实人防基础，制度、安防设施才能发挥最大的效用;三是加强防突事件的演练，提高应变能力。今年来，我行根据市行的要求。各网点多次组织了防抢、防盗、防火、防易燃物品、防群体的事件等突发事件的演练，提高了对突发事件的防范技能。

**银行员工的工作计划篇二**

由于我还是一名银行的新晋柜员，我在实习结束之后才被安排到这来的，对银行的一切业务都还不是十分的`熟悉，只能说是略懂一二，特别我现在所在的还是村镇银行，首先跟我实习的工作不相符，第二银行的类型不同，为了自己能更快的融入团队、适应工作、更好的服务于客户，我制定了以下工作计划：

身为柜员不仅服务意识要强，工作效率高，最为重要的是要有非常熟悉的业务知识为前提，所以我要抓住重点，优先把银行的业务都熟悉一遍，达到烂熟于心的状态就可以了，我必须要利用一切休闲的时间，把银行的业务给全部熟悉一遍，我可以选择自主看案例学习，也可以去网上找这方面的经验之谈，学习自己不足之处，不过我认为最好的办法就是请教同事。

什么是柜员，就是直接于客户接触的窗口部门，我才刚来银行上任，就给了我这一个重要是的工作岗位，经过这一周的工作往发现，来办理业务的客户一般都是附近的村子里的，很少有办理银行推荐的业务，不是来取钱的就是来存钱的。因为这里的老人还是很多的，来取养老金的、田亩津贴的、国家扶贫资金的占绝大多数。他们大多数都是说当地的方言的，很多我都听不懂，为此我把学当地的方言也列入了工作计划当中，一定要做到请教了家在当地的一个前辈，虽然说现在的我不能用方言跟他们顺利的交流，其实也用不着，他能听懂我说的，我能听懂他们说的就行了，起码要有这样的效果，这样才有便于我的工作开展，给顾客提供更好的服务。

我在工作中经常会遇到一些情况，老人有耳背现象的，有时候把麦靠近嘴巴边上他们都不一定能听清楚，对待他们一定要有耐心，我将在今后的工作中以最好的心态，服务于每一个客户，那我就要做到尽量用浅显易懂的话来跟他们进行沟通，金融方面的术语尽量少用或者是用自己的话解释出来，面对客户的提问，都要有耐心的回答。

我既然为自己制定了以上的计划，我就要把每一点都做到，并且看情况而定做出相应的整改，我才刚入村镇银行不久，还有太多的未知等着我去摸索了，太多的困难等着我去克服了，太多的专业知识需要我去学习了，我不能只局限于这个工作计划，我需要尽快的完成以上对自己的要求，我才能尽快的进步，成为一个在村镇银行有巨大价值的员工。

**银行员工的工作计划篇三**

为了做好x月份的银行工作自然要提前制定计划并将其贯彻下去，无论是银行领导的指示还是工作中的各项挑战都要认真对待，毕竟作为银行职员的自己在综合素质方面还欠缺许多自然要加强对工作技巧的学习，然而由于近期在工作中的表现较为平庸的缘故着实令我感到很不满意，因此我制定了x月份的银行工作计划并打算通过工作中的努力提升自身能力。

加强业务办理的效率是我在银行工作中需要做到的，虽然以往能够通过自身的努力较好地办理银行的各项业务，但若是仅仅满足于此的话则很难让自己在工作岗位上拥有晋升的空间，无论是职场的竞争还是领导在工作中的要求都意味着自己需要不断拼搏，在欠缺资历的同时唯有加强对银行业务知识的学习提升自身的底蕴，既要能够从业务信息中提炼出关键的信息并形成属于自身的话术，又要能够在办理业务的时候通过简单的讲述给客户解答疑虑，虽然银行工作中并没有强制要求这点却也要保持积极进取的心态才行。

完成银行工作的同时应该注重客户的需求并改善自身的不足，由于有时客户也会根据银行职员的服务态度以及办理速度提出相应的要求，所以我应当注重这方面的反馈并用以分析自身在工作中存在的不足，即便只有部分建议比较合理也能够通过不断的纠正提升自身能力，面对银行工作中的难题也要懂得主动迎接并将其彻底解决，若是只满足于完成基本工作而不去加强学习的话无疑是成就极其有限的，所以我应当在x月份加强对银行工作技巧的学习与运用从而达到领导的要求。

若是x月份银行领导开展培训的话应该要积极参与其中，不可否认的是我在银行工作中的`积累还是比较浅薄的，再加上培训的机会十分难得自然要参与其中并加强自身的综合素质，即便是业务办理的工作技巧也要熟记于心并将其运用到银行工作中去，再加上今年的绩效考核可能比较严格得要完成更多的工作任务，面对挑战唯有自身拥有更多底蕴才不会在激烈的职场竞争中被淘汰，我得明白这类道理并在x月份加强对银行工作技巧的运用才行。

正因为目前的自己在银行工作中的表现比较平庸才要加强学习，虽然以往的工作中的确存在着些许弊病却完全可以通过x月份的努力进行弥补，我会妥善利用这段时间在工作中的努力从而获得银行领导的认可，而且我会将这份计划执行下去从而在银行工作中获得更多的机遇。

**银行员工的工作计划篇四**

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上：

1、加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。

2、加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。

3、认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。

4、严格执行大额贷款管理制度。

5、严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

6、全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年xx月xx日印发了《xx省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

1、提高抵押和抵押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、抵押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

2、加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：

1、思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足;

3、风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范;

4、风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的`强化管理措施等。

**银行员工的工作计划篇五**

在金融行业深耕越久，越能感受到金融创新飞速发展，特别是混业经营后，想要在金融业发展，必须走在时代的前沿，掌握最新的专业知识，甚至是各行业的知识，成为跨界的综合性人才，保持学习的姿态和前进的步伐，才不会被时代所抛弃。

因此，在我职业的十年规划中，放在首位的便是学习，离开大学八年之后，我决心再次迈入高校的大门。我计划用2-3年时间攻读mba学位，在这段时间内，也是我厚积薄发、默默积累能量的时期。

在这段时期内，我会立足现有岗位，利用空闲时间学习更多更广博的金融知识，进一步明确职业目标。积累与客户相处的沟通技能与技巧，积累金融市场相关专业知识。努力适应银行混业经营的方向，通过银行现有资源进行内部岗位调换，从事更多金融创新相关的工作，比如大数据分析方向的职位。

并且在求学期间，我会充分利用学校的教育资源，实现自我价值的成长，目前我已获得afp等证书，我计划在mba毕业的同时，也能收获cpa、cfa等证书，为我的未来职业生涯创造更多的可能性。与老师和同学保持良好的关系，相互交流，学习彼此身上的优点，为彼此的事业添砖加瓦，携手共同前进。

在完成学业后的2-3年内，是我充分利用所学到的知识和技能，积累工作经验与专业技能水平的时期。借助银行平台，积累自己的客户资源和人脉资源，积极接触各行各业的精英人士，充分了解各行业的现状，利用所学知识进行行业分析，为职业的转型做好准备。

随着我国加入世贸组织，外资进入中国，以及中国企业走出国门，咨询业的需求在迅速增长，咨询业成为发展前景看好的产业。中国的咨询业目前来说尚在萌芽阶段，还不够成熟，但是发展迅速。之后的3-5年，我将寻找机会加入知名的咨询公司，依靠在银行积累的人脉资源和专业的分析能力，成为一名优秀的咨询业分析师，并且成立自己的咨询团队进行展业。

最后，在积累了足够多的行业经验和资源的基础上，我将进行创业，自己开设一家咨询公司，整合各行各业的`资源，并且希望能够成为行业的标杆，打造一个经济共同体，对中国的经济建设有所贡献。

**银行员工的工作计划篇六**

想要教导他们转变这些新的工作理念，必须要让他们明白如今的稽核是把早问题变成提早了预防问题。找出问题并不是我们稽查人员的本事，而是产品中本身就存在问题，我们只是发现问题。而提前预防问题则是身为稽核人员在未来工作中的一种基本技能，我们需要提前的把一些风险进行防范，确保我们在今后的产品生产中不会出现类似的问题，提高我们的生产质量。

按照实际的工作，我们会确定各成员小组的分工，并收集被稽查单位的有关资料，包括金融法规以及相关的制度。只有当我们了解了稽查单位的整体情况，才能更好的从中发现问题寻找问题。从以往的稽核经验来看，我们如果是盲目的\'进行稽核，完全不能够发现问题的所在，最后只能等产品问题暴露之后才能发现。所以今后我们需要规范整个流程，确保首先去哪里做，去哪里稽查了解客户的目标，这样才能够得心应手。

由于现在整个社会的风气，导致很多稽核人员的思想出现了变化，尤其是对于审查一些重要的资料。由于现在各种各样的诱惑，导致很多稽核人员在审查的过程中，从中受贿以及收取所谓的好处费，从来进行放水。这些都是我们必须要严正对待的问题，所以我们会派两名稽核人员进行现场互相监督。并且追究落实稽核的责任制度，产品出现问题，我们可以追溯到检察人员的头像，这样才能最大限度的确保稽核的真实性。

**银行员工的工作计划篇七**

制定了详细的学习计划，坚持每周学习的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

二、强化团队意识，树立集体观念

虽然很多客户不是很配合，虽然有巨大的数字需要我们想办法去完成，但是当团队的每一个人都参与进来，都为了的目标在拼尽全力的时候，那种不抛弃不放弃的精神让我很感动，也正是因为这样的精神存在，才让我们坚持到了最后，实现了完美的收官。

三、努力提升业务水平，提高客户服务质量

一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，作为公司业务的学者，我应该花更多的时间去学习产品知识，业务技能，并不能因为接触时间短，就降低要求，必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建，为进一步提高服务质量，争创服务品牌，提升顾客满意度做好一切努力。

四、加大营销力度，做好贷款工作

一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。

二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行以客户为中心的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

二、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。提高服务水平，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

三、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。20xx年是xx银行改革成功发展重要的一年，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。

文档为doc格式

**银行员工的工作计划篇八**

一、我行不断倡导的“首问义务制”、“满时点效劳”、“站立效劳”、“三声效劳”咱们将持续履行，并做到每一个员工本领心看待每一个主顾，让客户称心。

二、跟着金融业之间的合作加重，客户对于银行的效劳请求愈来愈高，不仅仅正在临柜效劳中更表现正在我行的效劳种类上，除持续做好专用奇迹费、税款、财务性免费、交通罚没款、bsp航空代办署理等代办署理结算外，更要做好来岁守旧的高速公路联网免费营业、凋谢式基金收买营业、证券营业等多种效劳种类，进步我行的合作才能。

三、自动增强与团体营业的联络，到场团体营业、熟习团体营业以更好为客户效劳。固然曾经上了综合营业零碎，但由于林林总总的缘由尚未能做到真实的综合，是我停业部任务的一个完善。

四、以银行动讲堂，来岁咱们将举行的银行结算方法讲座，添加人们的金融常识，让客户多理解银行，切近银行从而融进到我行营业中。

五、持续做好德律风银行、自助银行以及网上银行的任务，并向优良客户推行运用网上银行营业。

一、催促科技部分对于我停业部的电脑接口尽快改换，而后严厉依照综合营业零碎的请求履行事权分别，一岗一卡，一人一卡，加强轨制履行的钢性，进步束缚力。

二、进一步强化紧张关键以及紧张岗亭的内控外防，侧重增强帐户办理(确保我行开户单元的品质)以及上门效劳。

三、进一步增强管帐出纳轨制，严厉管帐出纳轨制的履行与反省，标准管帐印章以及空缺紧张凭据的运用以及保存。

四、重点奉行领取暗码器的出卖任务，包管银企结算资金的平安，进一步进步我行防备外来结算危害的手腕。

五、标准营业操纵流程，强化总管帐一样平常反省轨制和时发明隐患，增加过失根绝结算变乱。

六、实在实行对于分理处的营业指点与反省。

七、做好管帐核算品质的活期查核任务。

一、把好进人用人关。银行业听着很美，实在充溢合作微风险，以是到我停业部需求有必定的心思本质以及文明涵养。正在用人上以员工的才能且要能发扬员工潜能来断定合适的岗亭，从而进步员工的主动性。

二、增强营业培训，这也是来岁最紧急的，现已经将培训方案上报人事部分，预备对于出纳轨制、领取结算方法、综合营业零碎管帐轨制、新管帐科目等根底常识和各类新兴营业停止培训。

三、正在职员告急的状况下仍要增强岗亭练兵，除参与来岁的技能交锋更加了进步员工的营业程度。

四、勤做员工的思惟任务，关怀鼓舞员工，强化员工的心思本质。

五、有方案、有目标地停止岗亭轮换，培育每个员工从繁多的操纵向混淆多能变化。

**银行员工的工作计划篇九**

我叫xxx，一年多以来，我从一个在对银行业务险些什么都不懂的练习生到如今对各项业务都能纯熟应对并办事于每一个客户，这此中的结果离不开领导的支持和同事们的资助，在这里朴拙的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的盼望将事变做的更好，我特订定出银行小我私家事变筹划。

我地点的岗亭是……的办事窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的事变中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，……的储备所是最忙的，每天每位同道的业务均匀就要到达近两百笔，欢迎的主顾二百人左右，因此如许的事变环境就迫使我本身不绝的提示本身要在事变中认真认真再认真，严格根据行里的订定的各项规章制度来举行实际操纵。三个月中始终如一的要求本身。

记得刚来时，在业务上还不是特别纯熟，为了尽快认识业务，当我一碰到题目的时间，我会非常客气的向老同道讨教。对待业务技能，我内心有一条给本身规定的要求：三人行必有我师，要费尽心机的把本身不会的学会。以后想在事变中资助其他人，就要使本身的业务素质进步。刚开始的时间，我还由于不敷细致和不敷纯熟犯不对误，固然赔了钱，但是这并不影响我对这份事变的积极性，反而越发推动我积极的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡连合部，有着麋集的生齿。在储备所的四周有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化条理各不雷同，每天都要为种种差别的人办事。我时候提示本身要从细节做起。把行里下发的种种精力与要求落实到实际事变中，渺小化，布衣化，生存化。让客户在这里感觉到暖和的寄义是什么。

所里常常会有外地来的务工职员或门生来管理小我私家汇款，有的人连所必要的凭条都不会填写，在银行事变筹划就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦办事每一个客户。服膺在心，每次我都市十会过细的为他们讲授填写的要领，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每管理完汇款业务的时间，他们都市不绝的我表现谢谢。大概有人会问。小我私家汇款在储备所只是一项代收业务。并不能增长所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我以为，用心来为宽大主顾办事，才是最好的办事。当我听到外边主顾对我说：你的活儿干的真快……谁人小妹儿态度真不错……就是好……如许的话的时间。我内心就万分的高兴，那并不但是对我的表扬，更是对我事变的承认，更是对我事变的鼓励。

新的一年里我为本身订定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实本身，以饱满的精力状态来欢迎新时期的挑衅。来岁会有更多的机遇和竞争在等着我，我内心在静静的为本身鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，眼光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于以后的生长。我也会向其他同道学习，取长补短，相互交换好的工和履历，共同进步。征取更好的事变结果。

**银行员工的工作计划篇十**

回顾xx年，我在xx分社工作天，在营业部工作天，这xx天中，从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的\'法眼；接触形形式式的客户，超个的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美，这一年我遇到附加价值的客户有个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡军，另外一位则像端庄版的xx；本人生爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘香反光；本着好记不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以最好的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为信社尽点棉力的细胞。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的，从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

当我知道我可以，这样没有障碍写作的时候，我不知道该怎么去记述我的生活。现在。我正在在一家小银行。做柜员。我自知感觉到了人性反转的一面，可能中国人对朋友亲人都有友善，对外面则很冷淡对跟自己利益相关的人，提不起一点商量的心态的。也可能是现在大多数被社会底层的生活所累的结果。甚至在银行柜员面前肆无忌惮的显摆。我承认银行有这样那样的限制与规则的不和常理，但是对于一个柜员而言，你的呼声越大，你的境地越显得尴尬。

我曾经，不止一次的赞美过飘落的秋色中的枯黄的叶子，我认为那是，生的另一种形式，我也曾经，己所不欲勿施于人的，为他人设计过自己的言行，可是，现实却很累，也终于理解了羌笛何须怨杨柳春风不度玉门关的诗句。

可是生活还在继续，昨天天气很好，在路上走着的时候买了一本《读者》杂志，好久没有去看这些东西，原因是这些高雅的话题与文字，属于一个仰望者的灵魂，而对我，来说低头沉默与妥协才好的生存方式。有些人说可以辞职有人说选择不同的道路去看不同的风景一种意义上是对人生的有一次妥协与逃避。一个心灵正在伟大的人会选择激流勇退，而我们的生活从未经历过这种境界。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn