# 如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-01-02

*如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)一一、正视问题，构建金融合规管理体系。邮政储蓄业务自恢复开办已经二十二年，逐步形成了自己的管理模式和特点，但距离现代商业银行的要求还有不小的差距：1、风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金...*

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)一**

一、正视问题，构建金融合规管理体系。

邮政储蓄业务自恢复开办已经二十二年，逐步形成了自己的管理模式和特点，但距离现代商业银行的要求还有不小的差距：

1、风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金融业务都有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

2、是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

3、一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生;业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法;二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系;第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善。

4、加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。

5、银企密切配合，按照国家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁 ：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订;对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在 83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核;支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度、atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁” 等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”( 涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷款收受回扣的人员、热衷高消费的人员)进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)二**

实习时间:20xx年7月20日——20xx年8月20日

实习单位：中国邮政储蓄银行郧西城南支行

实习单位简介：中国邮政储蓄银行成立于20xx年，全行资产近4万亿，规模仅次于国内五大行(工、农、中、建、交)和国家开发银行，是国内第七大银行，存款金额约为2.8万亿。截止20xx年底已建成覆盖全国城乡网点面最广、交易额最多、网点数量最多、客户数量最多的个人金融服务网络，拥有储蓄营业网点

3.9万个。邮政储蓄银行已在全国31个省(市、自治区)全部设立了省级分行，并且在大连、宁波、厦门、深圳、青岛设有5个计划单列市分行。中国邮政储蓄银行依托邮政网络优势，按照公司治理架构和商业银行管理要求，不断丰富业务品种，不断拓宽营销渠道，不断完善服务功能，为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务，成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。

实习岗位：大堂经理及业务引导员

(1)通过在邮储银行郧西城南支行的实习，熟悉邮储银行基本业务操作流程以及银行工作人员的工作制度等;

(2)丰富课余生活，将理论与实践相结合，感受真实的工作环境，为将来的工作生活做好准备;

(3)增强对社会的全面认识，丰富社会经验，提高综合素质。 实习过程：

1.培训阶段。根据市行的安排，我们在7月16日统一在邮储银行十堰分行营业部进行基础岗前培训。培训过程主要是了解实习岗位大堂经理及业务引导员工作职能要求、所需要的基本技能等。

(1)大堂经理职责：引导分流客户，维护营业秩序。了解客户业务需求，引导客户到相应的业务区办理业务。做好客户分流工作，主动引导客户使用自助设备，并可根据客户需要进行演示操作。检查营业环境、自助设备和服务设施，保证网点良好的服务环境和营业秩序。做好业务咨询，提供优质服务。根据客户需求，做好业务咨询与解释工作。对本网点的服务状况进行管理和督导，及时纠正柜员违反规范的行为，督导并指导营业大厅内保安、保洁、保险销售等人员的服务行为，为客户提供优质服务。处理客户意见，维系客户关系。及时处理网点内的客户投诉。及时了解客户对产品的需求信息，结合现状提出意见或建议。向客户宣传推荐金融产品、挖掘潜在客户。

(2)大堂经理所需基本素质和要求：职业修养良好，爱岗敬业，责任心强，能站在客户角度换位思考，主动服务。接受过基本业务、服务礼仪、投诉处理等培训，熟悉柜面业务的基本制度和规定，了解各项业务知识。人际沟通能力强，语言表达能力强。善于协调和处理客户意见，维护客户关系，具备处理突发事件和现场控制的能力。

实习从7月20 日开始，第一次进入这种正规事业单位实习，心中不知道是什么感觉，激动、兴奋、紧张、害怕，各种感觉都有。

感觉自己什么都不太懂，就先跟随大堂经理慢慢学习。首先学习使用银行内各种自助设备，atm机、排队叫号机、存折补登机的基本操作，学习电子银行手机银行的激活，并学习熟练使用电子银行与手机银行，为客户解决电子银行使用中遇到的基本问题。掌握了这些基本技能，接下来就要学习业务引导了，首先要了解银行基本业务职能，为客户提供详细准确的信息。首先要学习基本业务，如个人开户、挂失、电子银行手机银行开通、存取款等基本业务办理程序，引导客户先填写单据，指导客户填写相关信息，做好业务办理前的准备工作，指导客户到相应窗口办理相关业务，以提高营业效率。

仅仅学习这些是远远不够的，每天都会遇到新的问题，常常会被问的不知所措。慢慢的又开始接触其他业务，如转账(行内跨行大额小额)、汇款(本地外地)、银行卡激活、改密等。经过将近一个多周的学习，才慢慢熟悉了这里的基本业务规定，慢慢的才可以独立为客户提供相应的业务咨询引导。每次为客户提供完服务，看到别人脸的露出的满意的笑容总是能让人感觉到一种莫名的成就感。 实习心得：

一个月的实习，转眼间就要结束了，回首这一个月的生活，用丰富多彩已经没法去形容。告别以前睡觉睡到自然醒的日子，穿的整齐的工作服，过着规律的生活，每天准时上下班，体验着不一样的工作生活。第一次在这种单位参加正规实习培训，收获很多很多，多到我都不知道该从何说起了。

真正进入到银行中工作学习，才可以真正了解银行工作的酸甜苦辣，以前我对银行工作的认识被彻底打破。曾经我认为，银行工作人员永远都是那么轻松，每天坐在电脑边，敲敲键盘，数数钞票就行了，每天手里过着数不完的钞票，那种感觉不知道该有多好。来到这儿我才发现，自己错的太离谱了，现实并不是我幻想中的那样。现实是，他们每天坐在这里，不能有片刻的懈怠，接待着不同的客户，为他们提供各种类型的金融服务。早上8点开始，到下午将近6点，有时晚上还得要去学习培训，没有节假日，没有周末。偶尔还会遭到一些客户的非难指责，有对业务规定不满意的，有觉得柜台人员办理业务速度太慢的，每天他们都要承受着多方压力，做着始终如一的工作，一切并不像我想的那么简单轻松。而我们的大堂工作也并不轻松，每天大部分时间都要站着接待来来往往的客户，顶着各种压力，每天面对着不同的客户，各种各样的问题，为他们提供各种咨询服务。银行作为服务行业的一种，员工服务态度至关重要，这就需要我们有着良好的耐心，培养良好的职业习惯，努力去适应自己的工作需求。

以前的我总是觉得自己还小，未来还很遥远，工作还是很久很久以后的事儿。恍然发现，我的大学已经过了一半了，两年后的我就要真正踏入社会，为自己的未来去打拼了。这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。进入社会后一切都都将会改变，没人再会因为你开始个新来的而原谅你的疏忽，现实中的社会就是一个优胜劣汰的平台。所以在现在，从此刻开始，我们就要转变自己的认识，提高对自己的要求，培养良好的职业操守，为自己的未来做好充足的准备。在工作中要端正自己的态度，不懂就要问，不断学习不断提高。在这次实习中，我深刻体会到，我们在工作经验，社会历练，人际交往中都还很稚嫩，而且我们缺乏的还不仅如此，所以在以后的生活中，我要不断地丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，是自己能够迅速成长，迅速的适应社会。

一个月的实习一晃而过，一个月的实习生活能给我受益匪浅，银行实习拉近了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的间隔，开拓了视野，增长了才干。在

大学生就业压力这么大的今天，我们更应当注重理论与实践的结合，增强自身综合能力。在此我要特别感谢邮储银行郧西城南支行给我的这次实习机会，感谢城南支行所有的工作人员给与我的帮助!!!

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)三**

为进一步加强合规文化建设，促进各项工作又好又快发展，用心建立“一流支行”，成都农商银行双流支行于3月23日召开了“合规管理年”活动动员大会，正式启动了为期一年的“合规管理年”活动。支行领导班子、全体执行层人员、主办客户经理、主办会计、各营业机构网点负责人、押运队队长及有关部门、远程监控室工作人员参加了此次会议，四川银监局现场检查七处二科文飞科长、四川银监局双流办事处杜章金主任、成都农商银行合规管理部周祥总经理和李成军副总经理到会指导。

会议传达了成都农商银行20\_年案件防控暨安全保卫工作会精神，对“合规管理年”活动的各项工作进行了部署。

双流支行此次“合规管理年”活动主要从十个方面进行推动：

抓自查自纠到位。对照合规管理工作要求，组织各分支机构再一次分业务条线开展案件风险自查自纠。主动及时自查自纠的，可视其情节减轻或免予处罚;本系统及监管部门组织检查发现问题的，从重追究职责。

抓思想剖析到位。全体员工从风险意识、职责意识、事业心、敬业精神、团队协作意识、金钱观等方面，深入剖析存在的问题和不足。支行及各分支机构分层召开剖析会，并由参会人员对每位干部职工剖析是否深刻进行评价，做到人人过关。

抓业务学习到位。以齐鲁银行、江西鄱阳信用社案件为重点，开展案例学习讨论和尽职教育，并适时开展一次以合规管理和操作为主题的演讲比赛。

以本行业务制度和《中小金融机构案件风险》为主要资料，对分支机构柜面人员和客户经理开展业务知识测试，低于规定分数线且补考不达标的，将下岗学习。指派业务潜力强、工作经验丰富的老员工对新进行员工进行业务帮扶，根据帮扶对象合规操作状况对导师进行奖励或处罚。四是抓工作监督到位。健全员工相互监督机制，强化全员监督格局。梳理业务操作流程，做到每项涉及资金、财产的业务都有复核或审批人。业务各环节后手要对前手切实履行监督职责，后手发现前手业务操作存在错漏等违规问题，务必在专项登记簿上登记，作为单位考核员工合规工作的主要依据，并与收入挂钩。监督过程中发现重大违规状况的以及前手对指出问题整改不及时、不到位的可向管分处负责人以及支行业务管理部门、稽核部门、支行领导直接报告。后手发现前手业务操作存在问题不登记、不报告的，按违规操作处罚。五是抓健全制度到位。依据总行及本支行制度，针对柜面人员和客户经理两大类岗位，梳理制定一线岗位人员工作操作指南。进一步明确各分支机构负责人对各自管辖范围重要工作的日常监督检查资料和频度，检查工作状况纳入对分支机构负责人的考核。用心开展“我为合规管理献计献策”活动，发挥全员智慧，提出合规工作改善措施和推荐。

抓量化考核到位。对执行层人员的考核单设“合规管理”类考核指标。建立执行层人员考核末位调整(淘汰)制度。考核排行靠后的，进行诫勉谈话。排行最后的1名正职(含主持工作副职)执行层人员、排行最后的2名副职执行层人员，调整工作岗位;所管辖范围和业务条线发生案件、重大事故、严重违规事件的，严重影响支行在总行年度考核排行的，予以降职或免职。以分理处为单位开展“合规操作评比活动”，定期公布结果，排行靠前的给予奖励，排行靠后的给予处罚。七是抓职责追究到位。认真贯彻落实对于违反“五十个严禁”等严重违规行为“零容忍”以及对同质同类违规“一次处罚，二次下岗或降档，三次走人”的要求，对检查监督发现问题严格追究有关人员职责。

抓业务辅导到位。稽核审计部将日常检查发现问题及时向各业务部门通报，各业务部门定期收集梳理调查检查以及员工反映的工作问题，分析原因，提出措施，构成报告，印发各分支机构学习。九是抓人员排查到位。扎实开展“九种人”排查工作。一经发现员工有“九种人”情形的，立刻采取更换岗位、调离原单位、停职学习等措施。

抓领导带头到位。支行领导及全体执行层人员向广大员工承诺，以身作则，带头严格执行各项合规工作要求，个性是在涉及信贷、大额资金支取等重大业务审批中不逆程序操作。

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行 市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不

苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。 （二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。 篇2：邮储银行员工个人工作总结

邮储银行员工个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得

到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。 篇3：邮储银行20\_年工作总结及20\_年工作计划思路 邮储银行20\_年工作总结及20\_年工作计划思路

20\_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，

邮储银行工作会议精神，

以及xx，紧紧围绕加快转型、加速发展、，认真贯彻落实全市安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。 ----主要发展指标完成情况

截至20\_年10，我行当年累计实现业务收入987万

，预计全年收入1200万元。

信贷业务收入实现逐年翻番，10 月底，当年累计结余536笔、金额1940万元。

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20\_年10 家金融机构中我行占比14%。

20\_年10月我行个人存款余额77535.88万元，

其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负 566.67 912.47万元。

----主要工作开展情况

，，积极营销各项业

快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市常具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证，重点客户坚持每月

，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，

项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了 坚实的基矗 。

今年我行抓住推行 vip 以争取有价值的私人客户为

是推出了vipvipvip

客户会知名度。 （三）

管理水平。 ，

二

----20\_年工作思路 一、

其中储蓄业务收入 350信贷业务收入 700 2、业务发展目标公司业务日均余额突破2亿元，信贷业务净增202\_万，储蓄余额净增3000万。

1

、继续加快信贷业务发展步伐，

动员、行为规范、经济奖赏、物质激励等措施尽快消除信贷村市场挺进步伐，

是以示范行建设为契机，持续规范信贷基础管理、档案管理、

2

、加大公司业务整体化配置资源，以项目营销为抓手，有点，在目前的“财政”项目定位基础 三是加强业务培训和，

据等新业务的开办和前期宣传工作。

步健康发展。一是制定储蓄专项业务营销方案，逐一落实继

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)五**

我支行根据省市分行“优质服务年”活动的要求，为推动创建活动的全面深入开展，促进我行文明优质服务水平的不断提高，201x年，我们以改善金融服务为切入点，在所辖三个网点集中开展了“优质服务年”活动。下面将活动的开展情况总结如下：

为加强对“金融优质服务年”活动的领导，市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组，成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成，并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际，认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。

为了深入扎实地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

我行组织广大员工认真学习了人行开展创建活动的有关精神和要求，要求全辖三个网点把文明优质服务工作当成“一把手”工程、“生命”工程来抓，充分认识到做好文明优质服务工作的长期性、重要性，切实增强主动性和紧迫感，以赶超同业一流为目标，把不断提高我行行业信誉和服务水平作为一个长期性的任务常抓不懈，切实做到服务工作和业务工作一起布置、一起检查、一样要求、一样考核，认真抓好落实。领导干部以身作则，带头查服务，找问题，究原因，定措施，促整改，以自己良好的作风和优秀的品质影响带动员工，使员工增强自觉服务意识和紧迫感，真正起到了以服务树形象、以服务创效益、以服务促发展的目的。

为使创建活动真正转化为每位员工的实际行动，努力为客户提供优质高效的金融服务，一是积极做好舆论宣传工作，在每个网点都悬挂宣传横幅，组织员工上街进行了大规模的宣传，并充分利用宣传栏、黑板报大造声势。二是在督促检查、严格奖惩、狠抓落实上下功夫，做到落实落实再落实，形成行领导亲自抓，职能部门经常抓，基层行、处重点抓，社会人士监督抓的四维体系。三是狠抓了“以人为本”的职业道德教育和遵章守纪依法合规经营等方面的教育，重点抓好对《邮储银行员工行为守则》、《邮储银行柜台服务规范》、《邮储银行柜台文明优质服务奖惩暂行规定》等制度的全面落实。三是从大处着眼，从小处入手，全方位、立体化地进行监督检查。每季度，市分行渠道部的专家组对我行的文明优质服务情况进行了暗访，同时，由市行有关领导带队，组织工会、行长办公室、计划财会、风险、渠道科技等部门共十余人的检查小组，按照各自分管的职责，对全市所有网点文明优质服务的软硬件环境进行了拉网式的大检查，做到了边查边改，立查立纠，并加大考核力度，迅速有效地提升了我行的服务水平。银行服务工作总结各网点针对各自存在的问题进行了认真总结，对照总行《柜台服务规范》逐项逐条对照找差距，按照我行文明优质服务三年规划的目标要求认真抓好文明优质服务硬件建设，加强一线柜台员工的业务技能培训和《柜台服务规范》的知识学习，加强制度建设，严格考核。各单位将文明优质服务与考核挂钩，对这次检查存在的问题责任落实到人，严格兑现奖惩。

公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

(一)大力开展岗位练兵活动。要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

(二)进一步搞好“星级柜员”评定工作。推出“星级柜员”，实现星级服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

(三)进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

(四)继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束时，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

(五)实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造名牌效应。做到“六个一样”，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

(六)正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。要坚持诚信经营，发扬金融“三铁”精神，严格按规定开展代收代付及其它中间业务，严禁期诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)六**

xx年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

(一)、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200x元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.以下、控制库存现金在以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31，77x元，上划资金4，85x元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42x元的保费中有8以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3,65x元，仅比3月20日少了7。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额656x元，完成了全年计划的182.，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出 邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快xx年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这顶工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42x元，超出了原订的30x元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中共有1储蓄单位、6x个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快 按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5多元。 另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.x元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通,发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4x万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片枚，为移动公司制做了枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

(二)、邮政服务水平有了一定的提高 服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[]1号文件下发了《邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6x次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2。 通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

(三)、安全生产工作得到加强 安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器1、110联网报警器、关门提醒器1。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。与此同时，我局根据《邮政局(所)营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查，安全保卫专项检查，进行防抢演练。半年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工作都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

(四)、其他工作开展的比较顺利 1、职工业余文化活动丰富多彩我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

2、各种劳动竞赛开展的有声有色 为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

3、加强了设施建设 为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为1支局安装了大的局名牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。 为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。 虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到78.以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个实质性的改变。

**如何写邮储银行行长述职报告邮储行长述职报告(精)七**

光阴似箭，岁月如梭，六个月的试用期即将结束!从去年8月13号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程，行领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个金融专业毕业的求职者来说，进入邮储银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。在我刚进邮储银行的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切 为了熟悉邮储银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

在上柜台实际操作的这段日子里，由开始时的紧张与生涩到现在的淡定与熟练，虽有自己的努力，更多的是与各位同事的鼓舞与支持离不开的，在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有责骂，更多的是理解与教导，他们用过来人的身份传授给我切身经验，这样的好同事，怎能不让我加倍努力呢?

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及邮储银行定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神， 我深知作为邮储银行员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“对外客户第一，对内员工第一”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如煮开水、开电脑或者是下班前的清洁尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

由于受到行领导的重视和信任，我现在从事的工作是对公业务兼理财业务客户经理。随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍---客户经理队伍。但是作为客户经理的我是否具有较强的业务能力和服务意识， 还需要一段时间来学习和锻炼。我觉得要想真正胜任理财客户经理这个职位，就得做到以下几方面：

首先，客户经理必须具备应有的素质。要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。 热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

其次，客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求。作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重;同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

最后，客户经理应做好客户营销与客户维护工作。客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。 总之，我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立我们邮储银行自已的形象，做出邮储银行自已的品牌，从而最终实现我们的利润化。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们琼中邮政储蓄银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高呢?

总结这五个多月来的日子，我认为自己取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢琼中邮储银行领导的关怀与个别同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉邮储银行这颗茁壮成长的大树!

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！