# 推荐银行述职报告写作模板(推荐)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-01-21

*推荐银行述职报告写作模板(推荐)一事实也正是如此，虽然在银行我只是一名普通的员工，每天的工作也不是很多，可是我的工资还是不错的，我也为当年一直努力不停的学习感到欣慰。终于捧着一个铁饭碗了，一定要好好的珍惜。转眼间从进入\_\_银行那时算起已经满...*

**推荐银行述职报告写作模板(推荐)一**

事实也正是如此，虽然在银行我只是一名普通的员工，每天的工作也不是很多，可是我的工资还是不错的，我也为当年一直努力不停的学习感到欣慰。终于捧着一个铁饭碗了，一定要好好的珍惜。

转眼间从进入\_\_银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于\_\_银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名\_\_银行员工，亲身感受了\_\_银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们\_\_银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20\_\_年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至\_\_地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

我较好地完成了本岗位的工作任务要求。\_\_地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批\_\_银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现\_\_银行利益的化。\_\_地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求;积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在\_\_地分行与\_\_地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要;在由\_\_地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“\_\_银行优势产品与营销”培训班上，我对于\_\_银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“\_\_银行资产的看门人”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的\_\_银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在以后的工作中，我会一直的努力下去的，为人民服务，也为了我自己的前途，还为我的家人，我有十足的理由要我继续努力的工作学习下去，责无旁贷。在银行的工作是平凡的，我要平凡的工作中创作不平凡的人生。在以后的工作中，我相信我能够做的更好，我相信自己的能力，只要我和同事的关系处理好，我很快就有自己的用武之地了。

**推荐银行述职报告写作模板(推荐)二**

尊敬的领导：

您好!

时间飞逝，转眼间我们就迎来了20\_\_年。回顾去年的工作，一年的时间，在行领导以及党支部的带领下，积极服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在各方面都有了一定的提高。现将本年度的工作述职如下：

一、加强学习，努力提高政治与业务素养

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学习理论知识，用先进的理论武装自已的头脑。领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行“的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为客服提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

一年前的我对自己或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，通过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

二、当好助手，尽职尽责的做好本职工作

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们积极地开展工作，取得了一定的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，现在上市工作也在积极的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

三、从严律己，积极发挥党员在群众中的表率作用

作为一名共产党员，我深知自己的言行举止，不仅关乎我自己、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够;二是在处理一些事情时有时考虑得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自已的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，一定积极的总结自己的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自已的一份贡献。

**推荐银行述职报告写作模板(推荐)三**

20\_年度工作总结

随着气温的几度下降，日子又一次进入了12月，望着满天飞舞的雪花，我才意识到20\_年即将过去了。这一年是收获的一年，也是创新的一年，这一年随着我行业务的进一步发展，我行跨出了转型发展的重要一步——跨区域经营。20\_年，我行确定了在朔州设立分行的目标，并于20年月取得了相关单位的经营许可。20\_年3月朔州分行大楼正式开始装修，并于5月底基本完成，我作为电子银行部的一名员工，怀着对大同商行的深厚感情，以及为大同商行在朔州开拓一片天地的豪情壮志，主动报名来到了朔州分行工作，一转眼半年过去了，下面就把我这半年来的思想和工作情况作一个总结汇报：

一、在新工作岗位上个人的思想情况

来到朔州分行后，我以十二分的热情投入到工作当中，建行初期，各种事情较多，不管大事小情只要是我看到的或是听到的，我都要主动去做好，需要与同事配合的，我都尽力配合，需要自己完成的，我都是尽职尽责。分行领导根据我以往的工作专长和个人能力，安排我主管分行电子银行部工作，看到分行领导对自己的信任，想到自己由一名普通的员工变成一名管理者，我的心情既激动又紧张，静下心来仔细想想，在工作上，与我以前所作的工作差别不大，我对自己还是信心十足的，相信自己肯定能完成领导的交办的所有事情，但想到自己以前是做具体工作的，没

有任何管理经验，现在行领导让自己全面负责分行电子银行部的工作，心里又有些发虚，害怕自己不能把整个部门的工作做好，辜负了领导对自己的信任，但转念又一想，经验是积累的，没有人生下来就什么都会，心中的热情又一次高涨起来，自己暗暗下定决心，一定要紧密的团结在裴行长周围，一切以裴行长马首是瞻，在裴行长的带领和指引下，发挥自己的特长和专长，把分行的科技工作做好。

二、 年度工作完成情况

1、 分行中心机房建设及管理

朔州分行作为我行第一个跨区域经营行，各项基础设施建设是必不可少的，而中心机房的建设更是重中之重，分行电子银行部设立以后，立即投入到了中心机房的建设和调试工作中，分别对机房内的各种设备进行了测试和试运行，在最短的时间内保证了机房的正常的运行，为分行的员工培训和试营业做出了一定的贡献。目前分行中心机房已正式设入使用，我部也制定了相应的机房管理和出入制度，进一步保证了中心机房的安全运行。

2、 分行网络的建设

机房建设完成后，部门的主要工作就是分行内、外网络的建设，经过与相关运营商的协商，线路租用事项很确定下来，ip地址的规划和分配也在短时间内完成，经过与总行科技部门的配合，于7月底分行内网、外网全部连通。

3、 分行通信网络系统建设

分行大楼装修完成后，由我部门牵头，与联通公司合作，为分行建设了通信网络系统，到目前为止，共安装固定电话16部，个人手机业务办理30多笔，租用2m业务网专线一条，10m互联网专线一条。按照我行为异地分支机构，长途电话较多的特点，经我部门与联通公司谈判，我行固定电话全部为90元包月套餐，及大的结省了通讯费用，并增加了大同市商业银行朔州分行的彩铃，提高了我行的社会形象。

4、 申报材料的提交

我部配合客户经理部，风险管理部等相关部门，共同制定了朔州分行的相关体系申报材料，为加入人民银行各类报送系统和金融城域专网作出了一定的贡献。

5、 分行营业部各类设备的调试、安装

建行初期，我部在人员少，任务的急的情况下，为分行营业部安装终端设备10余台，各类打印机16台，业务用电脑7台，这些设备全部进行了检测和调试，保证设备全部运行正常，并为这些设备进行了ip地址分配和网络连接，目前这些设备已全部连入我行业务专网，且都运行正常。

6、 人员培训

7月中旬，在分行的组织下，我部对营业部所有业务人员进行了电脑知识，以及业务办理过程中，用机操作注意事项的培训，极大的丰富了业务人员的电脑知识水平和上机操作实战能力。

7、 机关部室电子设备安装、网络调试

为分行机关各部室安装了若干台电脑及打印设备，并为包括营业部在内的各部室调试联通了各种人民银行、银监局的报送系统。

8、 制度建设

我部门建立后，根据总行下发的组织架构及岗位设立情况，编写了部门职责，各岗位职责等;制定了互联网使用注意事项、中心机房管理制度，机房出入制度和机房运行日志。配合分行制度建设，做到了制度上墙。

9、 系统保护定级工作的完善

我部门配合公安机关，做好信息系统安全保护定级工作，下发各类定级保护文件，按照公安机关的检查要求，制定了相应的制度和发文成立了领导小组。并由我部牵头，组织分行相关人员参加了公安机关举办的信息系统安全员培训。

10、 病毒系统安全建设

我部为分行所有电脑安装了360杀毒软件和360安全卫士软件，建立了病毒监测机制和定期更新病毒库、定期杀毒制度，为分行电脑安全运行起到了保驾护航的作用。

时间如流水，不知不觉中，旧的一年就要过去了，新的一年已朝着的我们快步走来了。朔州分行这艘大船承载着一代商行人的希望与梦想，正在新一年的朝阳中缓缓的起航，虽然我们还会有颠簸还会有坎坷，但我相信，只要我们全体同仁紧密团结在裴行长周围，心往一处想，劲往一处使，那么在裴行长的带领下，

朔州分行一定会走出一条伟大的开拓之路，走出一个光辉灿烂的美好明天。

总结写到最后写成了抒情，不过都是有感而发，言归正传，回顾20\_的工作，虽然做了很多，也写了很多，但还是不能把工作中的点点滴滴都囊括，虽然做出了一点小小的成绩，但距离领导的要求和自己心中的目标还相差很远，在新的一年中，我一定要努力提升自己的思想、业务、管理水平，向有经验、做的好的同事学习，带领分行电子银行部，在裴行长的领导和指引下，做出更大的成绩，把部门的工作职能发挥的更好。

默认推荐相关文章：

电子银行工作总结

**推荐银行述职报告写作模板(推荐)四**

转眼间我到\_\_银行工作已经\_年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20\_\_年\_月我从\_\_分理处调至\_\_支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况述职如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从\_\_分理处调到\_\_支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。

我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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。

在新的一年，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，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**推荐银行述职报告写作模板(推荐)五**

我于今年调到支行担任行长近一年来的时间里，分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。本人人努力进取积极创新不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效现对一年来的工作如下:

一、坚定政治立场，强化学习提高素质。

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示，在政治上高度一致。紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为已任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

三、做到了强化宣讲提升x行形象，强化服务提升品位。

整齐的着装优雅的环境靓丽的身姿规范的举止温馨的感受动人的微笑满意的服务，这点点滴滴都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时虽然筋疲力尽但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情一种全身心的投入。用心学习每一个动作每一句文明用语从着装、仪容仪表、物品摆放晨会的每一项内容服务的每一个环节晚上的自评，等等都能认真对待x行的网点文明标准，服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏。通过导入，x行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

四、坚持民主集中制，不断改进工作作风

本人能以x行的利益为重，按x行的规矩办事，求同存异、合心合力。

一是坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照x行章程办事，做到一切重大问题集体研究，选贤任能，慎重决策。

二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥员工的创造性和积极性。员工间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。

三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、典型引路等方式，做好思想教育工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

五、坚持清正廉明，发挥表率作用

切实履行一岗双职，认真抓好行风廉政建设责任制的落实。将行风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。

我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

六、强化综合营销突出优势业务发展。

作为分管支行的行长今年支行个人贷款增长万元完成计划的全市排名第名。个人存款增长万元完成四季度计划的贷款增长完成计划的，中间业务收入完成计划的。拔备前利润完成计划的。班子成员获得了万元的综合绩效奖励。

七、强化创新提高效果。我时刻在谋划工作方法努力做到工作科学化高效化精细化。

一是创新时间，安排每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。

二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。

三是创新营销方法。每天走访10个客户建立营销目录维护现有客户营销新客户挖掘客户新的金融需求。

八、强化协作营造奉献氛围。我与全行员工齐心协力同甘共苦加班加点把“白加黑”“五加二”的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上还要营销客户等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队才有x行辉煌的业绩。今年上半年x行在市分行综合绩效考核中荣获第名在省分行对县域支行考评中获第四名并列入了全省的县域重点支行。

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！