# 关于银行党支部书记述职报告如何写(7篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-02-10

*关于银行党支部书记述职报告如何写一我怀着复杂的心情写这封辞职信。因为银行对我能力的信任，我才得以加入银行，在此期间我获得了很多机遇和挑战。在银行工作的日子里，我学到了很多知识，积累了一些经验。对此我深表感谢！总结一下这几天的工作经验，看似丰...*

**关于银行党支部书记述职报告如何写一**

我怀着复杂的心情写这封辞职信。因为银行对我能力的信任，我才得以加入银行，在此期间我获得了很多机遇和挑战。在银行工作的日子里，我学到了很多知识，积累了一些经验。对此我深表感谢！

总结一下这几天的工作经验，看似丰富，其实没有太大的提升空间。我不是很有前瞻性。我只想保持能力和位置同步。当时我开始觉得很难给自己一个正确的判断。

银行项目层出不穷，但我发现自己的视野和专业能力增长的很少，可能是太急功近利了，总觉得自己能力发挥不出来，有些东西一直把握不住。

经过慎重考虑，请批准你的辞职信申请。

为此，祝你也用你的智慧带领银行走向更高更新的未来。

申请人：xx

20xx年10月13日

**关于银行党支部书记述职报告如何写二**

尊敬的领导：

您好！

我很遗憾自己在这个时候向银行正式提出辞职。

我自20xx年7月23日进入xx股份有限银行，20xx年8月24日调入到筹备组，到现在已经有半年了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。

银行的过去半年里，利用银行给予良好学习和锻炼时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于银行半年多的照顾表示真心的感谢！今天我选择离开并不是我对现在的工作畏惧，承受能力不行。经过这阵的思考，我觉得离我所追求的目标越来越远。人如果没有追求，他的生活很乏味，相信银行领导会给予谅解。

我也很清楚这时候向银行辞职于银行于自己都是一个考验，银行正值用人之际，银行项目的开展，所有的前续工作在银行上下极力重视下一步步推进。也正是考虑到银行今后推进的合理性，本着对银行负责的态度，为了不让银行因我而造成的决策失误，我郑重向银行提出辞职，望银行给予批准。

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**关于银行党支部书记述职报告如何写三**

20xx年9月7日至9日，我和同事们一起接受了为期三天的有关商业银行各方面业务的全面培训，包括：商业银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手，我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的学习机会。因此，在这三天时间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会总结如下：

一、全面的学习了商业银行的各种业务

1、信贷管理

众所周知，信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是商业银行的一项重要的管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品[本文转载自、信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2、票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了第一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3、零售业务

零售业务是指商业银行通过各种服务渠道直接向居民个人销售金融商品或服务的业务，其客户具有分散化、需求差异化且不断变化、交易频繁的特点。培训老师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4、国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这堂课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

二、通过对比学习较为深刻的体会到了本次培训的意义

以商业银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的商业银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内商业银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国商业银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国商业银行尤其是国有商业银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国商业银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门（信贷部）、信贷管理部门（风控部）和信贷审批部门（审批部），并承担各自不同的职责，似乎可以做到审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理；并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。特别是，信贷业务部门、信贷控制部门和信贷操作营运部门都有详细的有关部门职能、岗位职责和汇报关系的规定，具体、细致、具有可操作性又保证了权力的制衡。具体到每一笔贷款，首先由信贷员开发并完成信贷调查；其次由信贷分析人员负责检查评级、编写信贷业务分析报告供审批人员参考；再次按权限不同分级进行审批；最后对于经审批通过的授信项目，由负责放款职能的人员在放款时检查和控制所有的贷款文件、相关法律合同、条款的核实、以及贷款是否超越权限、提款时贷款客户是否满足贷款的先决条件、是否超过贷款额度等，并在放款后负责与信贷相关的操作性和行政性监控。相比之下，我国商业银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国商业银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国商业银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

三、更为深刻的理解了数据仓库和挖掘技术在银行中的应用

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。诚然，商业银行已经从以产品为中心的时代发展到了

以客户为中心的时代。商业银行越来越多的决策都需要依据客户的信息来进行。容纳庞大繁杂的客户信息资料，有序的排列和归置，并满足各种统计的需求进行决策支持，这显然是数据仓库技术可以发挥的作用。

就目前而言，商业银行采用数据仓库技术建设管理信息系统，我认为主要有以下几方面：

1、经营绩效评估系统。

经营绩效管理包含投入产出管理、政绩管理、资产负债管理等方面，它从控制成本、增加效益目标出发，在资金成本、网络重组、集约化管理、绩效挂钩、工作流程、客户服务、中间业务等方面进行诊断分析，来调整各个业务部门的结构布置，减缩中间管理环节，优化存贷结构，并且开展全面的成本监控体系。它能使管理人员的决策更科学合理，避免因市场调查不够而做出错误的投入。

2、营运分析管理系统。

营运分析管理系统将银行面对市场的系统营运信息进行汇总和分析处理，为管理者提供整个企业对外部市场营运状况的分析结果，有存取款的结构分析、利率对存取款结构的影响、贷款营运量结构分析和趋向分析、产品投入产出分析、风险分析等，这些分析结果对银行提高市场竞争力、增加市场服务手段是必不可少的。也便于企业管理者对产品结构提出调整。

3、客户关系管理系统。

客户关系管理包括客户分类、业务量分析、客户贡献度分析、客户风险评估、客户关系优化管理。它的基础是对客户的分类评价。这种管理常见于各个行业，而不是银行业所独有的。

4、信贷业务管理系统。

信贷业务管理系统包括如下几个方面：授信征信管理、担保管理、信贷风险管理。

特别值得注意的是，9采用数据仓库技术建设管理信息系统时，银行各个业务部门的管理者和开发者都应该明确信息系统的主题需求。并且，这些需求不能局限于满足当前的传统管理，也不能受现存的信息范围所限制，应该结合业务发展的规划，提出前瞻性的需求，因此业务部门参与管理信息系统建设至关重要。

四、为我加入国际结算项目储备了必需的基础知识

经过我在公司两个月以来的切身体会和这次为期三天的全面业务培训，我切实的感受到熟悉银行业务对一个软件开发人员的重要性。不懂得银行业务，不了解银行业务的流程，就很难开发出合适的银行软件，更别说未来会成为此领域的专家了。

当然，我非常清楚，短短三天的集中培训，并不能使我真正全面、透彻、系统的理解和掌握整个银行业务，只是帮助我建立起了银行业务的整体框架，增强了我对银行业务一定程度上的理解，还远远达不到对相关知识充分理解和掌握的程度。对我而言，培训只是我学习过程的开始。我会在以后的工作实践中不断加深对所学内容的理解，尽快熟悉和掌握银行业务，并将其和自己的技术专长结合起来，更快更好的完成项目要求。

**关于银行党支部书记述职报告如何写四**

光阴似箭，岁月如梭，六个月的试用期即将结束!从去年x月xx号工作至今，每一天都过得很充实，我从刚进来的陌生到此刻的熟悉，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提高。

对于一个金融专业毕业的求职者来说，进入xx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，认识那里的同事，以及熟悉那里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时光里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了那里的一切， 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此刻的淡定与熟练，虽有自我的努力，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，经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，必须得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止礼貌，切实做到“对外客户第一，对内员工第一”。

在同事们需要的情景下，我也会尽自我所能去给大家供给便利，每一天我都准时上下班，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，可是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能够把工作做得最好。

由于受到行领导的重视和信任，我此刻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构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，为客户供给更高层次的、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。可是作为客户经理的我是否具有较强的业务本事和服务意识， 还需要一段时光来学习和锻炼。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。要有高度的职责感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的职责心和事业心，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，经过在职岗位培训、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。有必须的营销技能与分析、筹划本事。热情、开朗，有较强的攻关和协调本事。善于表达自我的观点和看法，与银行管理层和业务层坚持良好的工作关系，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，经过网络、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景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、需求等情景，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

最终，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”，应进取主动并经常地与客户坚持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户供给“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之坚持经常的联系，而对潜在的客户，则要进取地去开发。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，经过对市场的深入研究，提出自我的营销方向、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最大化。

对于我这样一个从大学走出来时光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，在这段时光中，我已经在这些方面有了长足的提高，并且自我的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自我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那里取得提高和提高呢?

总结这五个多月来的日子，我认为自我取得了很大提高，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感激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!

**关于银行党支部书记述职报告如何写五**

尊敬的行长：

首先，感谢领导及同事在这将近一年时间里对我的培养与帮助。在农业银行工作，是我告别学校和社会接触的第一站，我懂得了很多以前不曾明白的道理，也了解了很多以前不曾想过的事情，学到了很多，得到了很多。同时也发现了自己很多不足之处，很多地方需要改进。

现由于个人原因，不得不提出辞职，由此给银行造成不便，深感歉意。银行里的每个同事都给我过关怀和热情的帮助，让我能迅速融入社会，所有的这一切除了一声感谢，我也不知道该怎样表达。

最后，我真心希望贵银行能在今后的发展建设旅途中蒸蒸日上。

恳请领导予以批准我的辞职请求。

最后，恳请领导批准我辞职为谢!

此致

敬礼

申请人：xxx

xx年xx月xx日

**关于银行党支部书记述职报告如何写六**

时光飞逝，一转眼我已经进入中国银行的队伍实习有9个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和工作流程，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的农信员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

一.爱岗敬业，刻苦学习

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：“现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。”其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作－－无数次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心中不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名农信的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。虽然我们是以毕业大学生的名义招录而来，可我们不应该以这为荣耀。很多人其实所学的专业和金融业都没联系，但大学的学习使我们综合知识面更广，更加具有责任心，也具有较强的自学能力。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。如果只因为名衔而沾沾自喜，那必将遭到淘汰。在工作中要把工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。记得刚来时候主任让我们新来的每月写两篇文章，我觉得这样很好，即能锻炼自己的写作水平，又能提升自己对于工作的感悟。但主任走后我们就很少写了，这就是自我缺乏自控能力的体现。这一点我是需要提高的，在以后的工作中要把学习作为一种主观意识上的行为，而不是客观规定的牺牲品。进入农信的队伍，让我们忘记我们是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的“学业”。

二 细致工作，微笑服务

柜员窗口有一定的危险性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，因为验钞机有时会因为钱币的新旧程度而出现卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，

可这成为大意的代价。特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。这也是对自己负责。

我们是农信队伍中最基层的岗位，可这一个小小的窗口，却是我们农信与客户间最直接的纽带，我们的言谈举止都代表这农信队伍的形象。相对与市里的网点来说，乡镇的网点对柜员更具有挑战性，因为我们面对的基本都是农民阶级，他们文化不高，对于简单的业务流程，在他们看来都是那么的繁琐，我们需要更耐心细致的为他们讲解。也遇到过不讲理的，醉酒后语无伦次的，可我们是服务行业，一切都要以客户至上为原则，把不必要争吵用我们的真诚，妙语去化解掉。有的客户对我们的服务称赞，其实这是对我们最好的褒奖，胜过一切，我们也要更加谦虚谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为农信最好的名片。

三．以案例为鉴 懂得珍惜

前几天在单位看了一本名为“警世钟”的内部书籍。里面记录了吉林农信队伍里面一些典型的犯罪案例。一些员工因为人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无尽头的，人要有颗知足的心。当同学，朋友得知我进入的农信

上班，他们都投来羡慕的目光，相比而言我算是幸运的。记得在长春培训时候老师告诉我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比喻是一种警示，一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员工一样。也许我们并不富有，但想想与很多人相比我们是幸运的。一时的财富换来的终究是一生的悔恨，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了农信的未来去奋斗，在工作中体现你的价值。农信的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

四建立企业文化 发扬农信品牌

一个企业的健康可持续发展，不单只是围绕着经济利益的提升，注重价值观，而更要重视文化价值观．特色的企业文化是企业发展必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起这积极的作用．

在我工作这段时间，不能说我没感觉出信用社所特有的文化内涵，可我觉得还是有许多地方是值得改进提升的．作为企业的员工，一味的工作而缺少文化活动，这样不利与工作的积极性，适当的文化活动可以促进职工间交流，激发工作的热情．每年定期的组织一些信用社之间的业余比赛，比方篮球，台球，歌曲，写作等等，培养一些有意的兴趣爱好，而不是忙完工作回家无所事事．但企业文化绝对不是些活动所能概括的，它是一种能根深蒂固植入员工内心的责任．

在网上我看过这样一个故事：海尔的一洗衣机分厂，有一个姑娘在19岁的时候走进了海尔集团，并接受了三年海尔文化的洗礼，三年之后得了疾病，被诊断为得了白血病，就在她将要离开人世的时候，她给她的亲人提出了最后一个愿望：我要最后再看一眼我所工作的海尔。当员工都能以单位为家，以单位的利益为重，这样的文化内涵不是一朝一夕就能形成的．但一个成功的企业是绝对缺少不了这种文化底蕴．

一个企业在市场中的竞争力如何，决定着企业的生存状况和持续性。企业竞争力要靠科技力、营销力和形象力三力支撑，而品牌形象力是现代企业竞争的核心部分。作为平等的市场主体，在规范化的同行业竞争中，其兴衰成败在很大程度上就取决于品牌形象的好与坏，谁的品牌形象好，就能吸引更多的消费者，形成稳定的消费者群。因此，提升企业品牌形象是提高企业竞争力的关键。

三月份我开始有了我的客户经理号，在揽储的过程中，我体会到了信用社在与其他银行相比起来有明显的差距。简单的例子，甚至还有很多人没听说过信用社。而就算是存储，很多人还是会把钱存储到像工商、农行、建行等......在提升科技水平，发展新市场模式，提高整体人员的素质这些都是我们内部必须在未来发展中必须解决的问题，而对外我们也要去尽可能的宣传农信的品牌，在电视上，街边的广告牌上我们可以看到很多各个银行的宣传资料，营业网点的装修规模设备的配置都有很大的差距。找出一些突出的事例，多进行新闻报道，加深人们对农信好的印象。昨天看了玉树地震的募捐晚会，

很多企业都慷慨的捐款，善举的同时，我们不难看出这也是品牌推广的一种策略。其实，公益活动能非常有效地提升银行品牌的亲合力、感召力，增强品牌传播的参与性和互动性，使品牌形象有血有肉，栩栩如生。

五加强员工主观学习能力

在信用社年底的收贷结息是旺季，其余都有很多空余时间，业务量也不是很多。在我看来信用社大部分的员工还都是以本职工作为基础，而忽视自我的日常学习．学习不单学的是书面上的知识，更主要是提升个人的内心修养．前几天党办群推荐书籍，让写读后感，我觉得这就是一种很好的做法．日常的学习也应该列入员工考核的项目．在集体中能形成良好的学习氛围．而不是把时间浪费在一些没有意义上的事情中去。

六加强对新员工的实习与培训

5个月的实习，让我们对综合柜员业务系统的业务操作流程都基本上了解了。在我们这帮新入取的大学生在平时讨论中，我们都觉得在实习期里只是掌握了窗口柜员的业务知识，而对于别的方面业务我们基本上都是不了解的。比方说发放贷款，我们只是按合同的信息去机械式的去办理，而合同内容，以及贷款条件，需要注意的细节我们都是简单的了解，不能更好的深层次的去了解。信用社平时一些不属于综合柜员办理的业务我们还是了解的甚少。我们还是更希望多吸取更多的新知识，在更多的业务范畴中都去切身实践，这样才能让

我们更好的去学习，了解信用社的各种业务知识，有助于成为综合人才，更好的为信用社的发展贡献自己的力量。

结语

每一个人走向工作岗位实习是必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解信用社柜员工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

**关于银行党支部书记述职报告如何写七**

尊敬的领导：

您好！

感谢你能在百忙之中垂阅的我的求职信！贵公司（银行）的良好形象和员工素质吸引着我这位即将毕业的学生，我很愿意能为贵公司效一份微薄之力！我是来某学校的某专业应届毕业生。我在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础。以下，我对自己进行一个简单的自我介绍。

我在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础。以下，我对自己进行一个简单的自我介绍。积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处，能说一口流利地英语。

今年年6月1日至8月31日在xx单位实习，实习期为三个月。在工作中积极主动、态度端正、认真学习各项业务知识。如：个人住房商业贷款、个人住房公积金贷款、档案管理、会计、储蓄、银行信用卡等知识。通过学习书面材料和与员工交流，较快的掌握了一些业务知识，还协助完成了一些日常银行业务，这种积极的态度得到了领导和员工的一致好评

我很希望能到你们银行去工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。我相信你们的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。我在此诚恳的请求您能够给我一次机会，让我展示我的能力。

随信附上个人求职简历，期待与您的面谈。最后谢谢您能在百忙之中给予我的关注。

此致

敬礼

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！