# 银行下半年述职报告简短

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-02-10

*银行下半年述职报告简短一您好！感谢这一个月来您对我的关怀，然而今天我却不得不向您恭敬的呈递上我的辞职信。之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：第一，社会之所以产生分工，是由于每个人的能力不同，而个人能力的差异势必会从客观上要求人人考量自身...*

**银行下半年述职报告简短一**

您好！

感谢这一个月来您对我的关怀，然而今天我却不得不向您恭敬的呈递上我的辞职信。

之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

第一，社会之所以产生分工，是由于每个人的能力不同，而个人能力的差异势必会从客观上要求人人考量自身实际，选择能闪避其短而发挥其长的工种。本人入职以来虽然兢兢业业的\'工作，却仍然与公司所要求的月最低任务量目标有一段距离，而再结合每日诸如交通费、饮料费的开销，让自己感觉到了入不敷出、捉襟见肘的考验。因而，从民生的角度而言，离开某某银行信用卡中心确实是经济无奈所致、能力所不胜任这份工作所为。

第二，坦诚说来，之所以选择某某银行信用卡中心这份

工作，我的初衷更多的是倾向于让这份工作来重新塑造自己的性格，而从目前的效果来看，是完全达到了。这一个月过去，我改掉了腼腆和不敢在陌生人面前谈吐的缺陷，培养成为现在勇于在众人面前展示自我的个性，以及与陌生人有强烈攀谈欲望的性情。这短短一个月端正了我二十几年来性格上的不足，锤炼出了全新的自我，这对我今后不论是在职场上亦或是在人生大道上，永远都是有百利而无一害的。

第三，去年毕业后我参加考研，天意弄人的是我仅以一分之差未能如愿，这不得不说是一次人生的转变，姑且不论这次转折是利还是弊，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，而这需要有一份朝九晚五、有规律作息的工种，因而离开招行也是出于自身职业规划的考虑。

以上就是我离开现任工作的三个理由，希望能得到龙主任的谅解。

xxx

20xx年x月x日

**银行下半年述职报告简短二**

20xx年是中国共产党成立91周年，也是创先争优活动蓬勃开展，浦发银行党建工作迈向新高度的一年。在我行党委和团市委的坚强领导和充分关心下，浦发银行团委深入贯彻全行党建工作会议精神，坚持“党建引领、围绕中心、服务青年”工作宗旨，抓住契机，实现了团组织垂直管理，并在全行范围召开了团代会，完成了换届工作，团结、引领广大青年员工积极投身我行新五年发展战略规划的实践，认真履行自身职责，较好地完成了各项工作任务。

一、党建带团建，实现团组织垂直管理

我行团委认真贯彻全行党建工作会议精神，紧紧抓住全行党组织垂直管理的契机，实现了团组织的垂直管理，有效加强了我行共青团的自身建设。

一是根据“党团对口”原则，除香港分行外，全行35家分行均建立了团委，并全部纳入总行团委垂直管理。

二是在总行党委的关心和推动下，明确规定新任分行团委书记不超过30周岁，纳入分行中层干部管理，优化了团干部选配标准，加强了共青团的工作力量。

三是在垂直管理工作中有效梳理了各项制度办法，优化了各项工作流程，加强了团务工作的有效性和规范性。四是成立了总行直属团委，加强了总行本部的共青团工作。

二、顺应新战略，完成总行团委换届选举

20xx年是我行新五年发展战略规划启动之年。为在我行新五年发展战略规划实践中更好地发挥青年群体的价值和作用，总行团委按照团章要求，召开了共青团上海浦东发展银行第五次代表大会。来自全行的近百名团代会代表，民主选举产生了第六届总行团委。本次团代会是我行第一次全行性的团代会，也是贯彻“七一”讲话精神，落实党建带团建要求，全面加强新形势下我行青年工作的重要会议。

总行党委书记吉晓辉同志在会上作了重要讲话，总行党委委员和党建督察员出席大会开幕式，各分行党委班子成员通过视频方式参会，充分显示了总分行党委抓好青年工作的决心和对我行青年的殷切期望。大会就进一步加强我行新形势下青年工作开展了广泛的讨论，对后续开展好我行共青团工作形成了一批建设性的建议。

三、以创先争优，巩固发扬世博工作成果

20xx年，总行团委以创先争优活动为抓手，发掘和塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型，以基层“优秀团组织”、“青年文明号”、“青年岗位能手”创建为抓手，始终坚持“活动过程出效果，活动结束留成果”要求，努力巩固和发扬世博金融服务工作成果。

总行团委承办了上海银行业经营网点互访交流活动，依托上海分行团委积极推进上海银行业青年“送金融知识进园区、进社区、进郊区”活动，五四期间，对我行10家先进青年集体和30名优秀青年个人进行表彰，对获得全国青年文明号和市级以上荣誉的8家青年集体和3名个人进行通报表扬。通过积极营造创先争优活动氛围，鼓励青年员工在业务一线实现岗位建功。

四、加强针对性，积极服务青年发展需要

为切实履行服务青年的职责，总行团委通过细分青年需求，有针对性地搭建特色平台，服务青年发展需要。

一是总行团委于年内牵头组织了3次问卷调研，分别对我行青年工作生活现状、来沪金融青年生存状况、特殊岗位员工工作压力进行了调研分析。

二是组织了“关注青年，助力发展”座谈会，从青年工作十个不同方面，邀请领导与青年展开热烈而深入的交流，发挥了团的桥梁纽带作用。

三是组织年度团训班，就公文写作、领导力培养进行专题培训，向团干部推广对新员工开展“浦发事业启航工作坊”的工作模式，并通过情景演示进行了基层团工作的交流。四是联合工会发起健身卡团购活动，为我行员工提供大幅优惠的健身服务。

五、展青年风采，策划组织各类特色活动

20xx年，总行团委认真选题，积极策划，不断创新，配合各项重要任务的完成和广大青年的需要，组织开展了一系列特色活动，充分展现了我行青年的风采。

一是在全行文艺汇演和“七一”表彰活动中，组织了一支浦发“小白菜”志愿者队伍，出色完成了引领任务，得到了多方好评。

二是组织总行本部和多家分行青年共同排演了“我们共同走过”大型诗朗诵，参加了全行文艺汇演。

三是协助直属党委策划组织了“服务战略、服务大局、服务基层”三服务演讲会，选拔培训了13名青年同志代表各党支部进行了汇报演讲，发动多家团支部，组织青年排练了节目参演。

四是与办公室共同组织了全行志愿者日活动。

五是组织了上海地区“浦发青年三人制篮球联赛”，进行了近70场比赛，并组建了浦发篮球宝贝队伍。

六是积极参加上海市团干部运动会、金融系统篮球赛等系统内比赛活动，广泛组织参加与其它团组织的共建，增进青年交流。

**银行下半年述职报告简短三**

尊敬的领导：

您好!很遗憾在这个时候因为个人原因向银行正式提出辞职。

到银行是我大学毕业后的第一份工作，在这里我正式踏入社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。一个好的开始至关重要，而我很庆幸选择了银行作为自己踏入社会的第一个工作单位。在银行工作的四年多时间里，我得到了许多，成长了不少：感谢银行领导对我的关心和培养，给予了我足够的信任和一个能充分发挥自身能力的平台;感谢各位同事对我的帮助和指导，帮我从一个懵懵懂懂的大学毕业生走到今天。在银行的四年多时间里，平等融洽的人际关系让我常常有家的感觉，也由于这份不舍，让我这份辞职报告迟迟无法落笔。但我深知天下无不散之筵席，经过慎重考虑，我还是不得不因为个人原因向您提出辞职。

工作四年多，我历经了国际结算员、产品经理直至xx主管等数个岗位，每一项工作我都尽力地去做到最好，也得到了各位领导和同事的认可，而自己更是从中学到了很多东西。每次完成一项工作能帮到同事的时候我就会特别有成就感，但这种成就感随着银行文化的改变逐渐地在消逝，而自己也陷入了迷茫之中。在经过慎重考虑之后，我决定正式向银行提出辞职。辞职后也许会休息一段时间，好好思考自己的未来该如何走：是继续从事银行工作还是到企业就职。

本着对银行、对自己负责的态度，我在此正式向您提出辞职，请您批准。我承诺在接下来的工作交接中，我一定会站好最后一班岗，保证工作的顺利过渡。离开银行，离开曾经一起同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得同事之间的那份真诚和友善，也为不能再聆听各位领导的谆谆教诲感到遗憾。

最后，衷心祝愿银行业务蒸蒸日上!祝愿各位领导与同事：健康快乐，平安幸福!

此致

敬礼!

申请人：

日期：

**银行下半年述职报告简短四**

一、业务拓展及营销工作。

在过去的一年里,围绕\_年信贷管理工作的基本思路，以规范管理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

(一)巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务。

1、以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元集团)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着宏元集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在\_沈阳行系统内试探性地创立了出账平台管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二)强化管理，降低风险，取得综合效益最大化。

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《\_银行\_年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，仅此一户减少我部存款28，000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员隔离，由出帐平台的人员专门办理出账手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

(三)营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，树立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来，奖励办法等发生了很大的变化，这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训，就是要树立爱岗敬业的精神，树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常

**银行下半年述职报告简短五**

下半年，……分行继续认真贯彻落实总行年度工作精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升内部管理水平，努力提高市场份额，确保完成总行下达的各项业务发展目标。

（一）多渠道、多手段吸收存款

1、深入开展“增户增存”劳动竞赛活动。通过开展劳动竞赛，在全行营造比学赶超、积极向上的营销氛围，实现“广开户、开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

（二）提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

（三）加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性;二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程;优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险;三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度;加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入20\_年度公司业务基础管理工作的考核范围，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核;三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收;组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作;进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

**银行下半年述职报告简短六**

尊敬的行领导：

您好!首先很抱歉向您递交辞职申请，并感谢您在百忙之中阅读我的辞职信。加入xx银行已有一年半时间，感谢行领导和同事的悉心教导和照顾，尤其感谢x行长，给了我很多学习和提高的机会，使我从离开学校第一次踏进社会后，逐渐走向成熟和职业化。对于x行长长期以来的栽培与信任，在此刻，我衷心地表示感谢，也深感抱歉。

xx银行是我职业生涯中十分珍贵且有意义的开端，正是这份工作使我成为一名具备一定实际工作能力和处理日常事务能力的银行从业人员，感谢xx银行为我提供了宝贵的学习和成长舞台。

由于个人方面原因，我感觉目前的工作现状与自己的职业规划有较大出入，我对于自己过去一段时间的工作状态十分失望，感觉有愧于行领导的栽培和期望。为了不因我个人因素影响行里的工作安排和发展，经过认真考虑我选择辞去目前的工作。我知道这会给行里带来一定程度上的不便，为此我深表歉意。

我确信在xx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分，将来无论什么时候，我都会为曾经是xx银行的一员而倍感荣幸。

再次对我的离职给行里带来的不便深表抱歉，同时，我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的辞职申请予以考虑并批准。

最后，祝领导和各位同事身体健康、工作顺利!

此致

敬礼!

申请人：

年 月 日

**银行下半年述职报告简短七**

时间总是在不断飞逝，消耗你的青春，同时给予你记忆与成长。大四毕业生，一个特殊的身份，一个即将步入社会的大孩子，回忆匆匆溜走的6个月的经历，浦发是其中最为闪亮的一笔。在这里，有过辛苦的工作，有过欢乐的记忆，更有欣慰的成长，我感激浦发，感激繁荣路支行带给我的一切。

6个月，在李老师的带领下，各位前辈的帮助下，我主要完成以下几个工作：

一、管理大堂日常事务，服务客户

大堂是一个店面的门脸（银行同样如此），大堂业务也是我们接触的第一课，最基本的一课。每天到达银行后，首先要对大堂有一个全面细致的检查与整理，确保一切正常然后才可以开始银行的正常营业。当客户跨入银行的第一步时，我们要秉承着浦发银行的理念，真诚的与客户沟通，帮助客户办理其所需要的业务。每一张单据的填写，每回答客户的一个问题，每接待一个客户，每一个网上银行的登录都让我记忆犹新。每一天解决客户所遇到的问题，安排好大堂的秩序，顺利保证银行的日常工作，都会让我有新的体会。记得因为单据的填写不够规范，重新填写的繁琐，记得客户对银行业务的咨询，因为掌握的不够准确，而指引到前辈那里的尴尬，而这些都让我们迅速成长。刚实习的状态是身心都很累，有想过要放弃，和蔼的运营前辈豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有心人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。

真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应该是舒适安静的，其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

二、理财经理小助理

这一环节是跟着李老师学习最多，也是成长最大的环节，而我的称号也由实习生转换为助理，也被大家戏称惠经理，这个转变也正是我业务的进步。繁荣路支行是个类似于社区的银行，购买理财的小额客户即债券盈添利计划的客户众多，从之前辅助老师准备合同、输入客户资料、填写合同，指引客户购买。到上前营销客户，介绍产品，进入系统办理理财。做这个工作来看，它除了需要细心、效率之外，还涉及专业知识、学习能力和工作方法。每个产品的年限与预期收益率都不一样，我不仅要掌握产品的分类，还要熟悉每一款产品的内容，根据客户的实际情况向他们介绍，推荐他们所适合的理财产品。我所负责的理财产品的种类有限，有许多理财产品我并不了解，例如黄金买卖、基金保险等，亦或是遇到一些老客户来讲他们自身就会比较了解，客户会问及一些其他行的相关产品和类似产品的差异等等问题，类似于这类较深的问题，我都会礼貌的指引到李老师那里，听经理专业的解说，让我学到了很多其他方面的知识，这也是我自己在实习中比较感兴趣的业务。

记得第一填写理财合同的紧张，记得整理合同的繁琐，记得独立处理900万的理财合同的心情，这一切对于都是全新的记忆。一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。银行的工作是严谨的，需要极强的责任心，任何一点小差错都可能给客户和银行带来一些不必要的麻烦，以前在学校，一直没有认识到认真负责的重要性，进入实习以来，无论是日常银行管理中的小事，还是较为大的活动，都需要我们认认真真的去对待。端正态度，认真负责，是每一个走向工作岗位的人们所用具备的，在实习过程中，我真切的认识到了这一点。

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！