

银行新员工入职总结

篇1：银行新员工入职总结

时间过得很快，从九月份入职到现在转眼已过去两月有余，在这两个月里自己经历了很多也产生了很多新的人生体会。老子曾经说过“知人者智，自知者明”，忙里偷闲，现在就结合自身的缺点来看一看自己这两个月的所得，以自省励己，达到些许的自知。

第一，工作简单却不容易。记得入职培训的时候一位前辈说过，银行的前台工作很简单，一个初中生经过几天的培训也能胜任。当我真正参加工作后，初一看工作确实简单，只有几个交易码，再就是点钞出账入账，技术含量很低。可真正把这项工作做好，做到又快又准却是不容易的。每天的工作量大又繁琐，我们不得不始终保持注意力集中，又要保持心里的平静不能被窗外喧闹的环境影响。这对每一个人都是一项考验，在这里我向每一位银行的员工致敬，佩服他们每一个人在面对纷扰环境时的从容与平静。

第二，学会控制自己的情绪。我的个人性格比较直爽，不会说一些套话虚话，经常就是自己想到什么说什么，有时候自己宁可不说话也不愿意说一些无用的话。以前也不善于控制自己的情绪，碰到自己认为不合理的事情，总爱插几句话，总之是心直口快。有时候这是优点，但也并不总是。以后自己应该变得更灵活的处理生活和工作中遇到的问题。

第三，着眼于解决问题的方法，而不是纠结于解决问题时将遇到的困难。以前总听别人说“方法总比困难多”，觉得这句话不痛不痒，等于废话，属于站着说话不腰疼。可自己真正经历过后才能体会

到当中的感慨。工作与生活是不同的，工作注重的是我们处理事情的结果，这个结果只有两个——成功或失败，我们要成为一个优秀的职场人，我们只能去追求成功，因为当我们在解释失败的理由时，无论这个理由多么正当听的人总感觉这是你失败的借口。

第四，真正树立起工作的责任感。刚来于洪支行时，单行长就跟我们强调了每个人的社会责任和家庭责任，来到景星以后，王主任又跟我深入谈了工作责任。“责任”是真正的好说不好做的事。

现在觉得自己还是真的无法把所有的精力投入到工作中，无法做到全心全意和聚精会神，这些东西都不是说说就能做到的。希望再通过自己的继续努力，继续工作能够树立起自己的责任感。

第五，庆幸、感动和愧疚。当自己刚来于洪的时候心里真的一点底气都没有，一个人第一次参加工作，来到一个完全陌生的环境中，工作不熟悉一点都不懂，人也完全不认识，并且同事的年龄都比我大很多，心里充满了很多担心。可工作两天以后心里就释怀了，真的很温暖，大家都很有耐心，真的是工作生活双重照顾。有机会真想为大家做点什么，这可能就是一个集体的文化成果。

对以后工作的希望和打算。

第一，希望自己等更多的接触到客户，最好是各个层次都能接触到，这样就能很好的锻炼自己的沟通技巧，也能增强沟通信心。

第二，希望能接触到银行里不同的岗位，从事的工种越多越好，这样对银行工作就有一个更宏观的了解，同时也能为客户提供更全面的服务，让客户对我更信赖。

第三，希望行里对我们进行更多的培训，比如各种业务介绍，总之是我们不知道的而对我们很重要的。

篇2：银行新员工入职总结

时光的不可逆转公正而残酷，来到xx开发区建行已经半年了，职场和人生的半年时光寥寥可数，多年后回顾应该是又一个值得铭记的里程碑。这半年里我经历了省行中小企业部、信贷审批部和丰乐路支行的实习锻炼，除了从学生到职场人的心境转变外，最大收获是开始培养自己对不同环境的快速适应能力和与形形色色社会人士打交道融洽相处的社交能力，也在此真诚感谢入行后每一位关心爱护指点我成长的同事。

年末的半年都是最忙碌的冲刺季节，但冲刺之余亦要把握好合规风控的大前提，所以我本月工作思路是“小心操作，努力营销，争取吸存”，营销业绩为xx万保险x，在xx花园理财先锋小组中协助营销xx元，并超额完成了网点个人年度营销任务——全量资金x万保险x万（完成率为150%和370%），业务量在行长批评后有所突破，当日最快为交易x笔票数x张，可以说本月依旧不断进步，表现处于中上水平。

一，半年工作总结

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、黄金、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中是否有他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

半年我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，年末各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为明年一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

二、半年工作外思考

1，新人谈话有感

本月有幸与支行的杜行和符总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯进行规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

2，理财先锋小组初战有感

本月有幸加入支行个金部和综管部组建的新人理财先锋小组，也开始参与1月份的黄金沙龙系列活动，骏景花园作为黄金沙龙第一站，和我们丰乐支行有着同样的对私优势，见识到xx保险xx之后再参与xx沙龙，有着不一样的感受。这类沙龙活动都是网点为促进指标完成而与第三方公司合作的客户集中营销，前期对于意向大客户的邀约是沙龙活动的重中之重。在骏景沙龙中，最大单就是一位xx大客户的x万黄金首饰套装，依靠散户几千几千的购买量很难达到场均50-100万的预期指标，对此我有两个提议：

(1) 线上：可否在省行官网和手机银行客户端推出黄金优惠月活动增加线上销售量，同时与各大知名网络商城合作打造建行金官方旗舰店？

个人感觉可能由于行业特性体制限制或线下营销传统，国内银行业普遍对网络销售不敏感，或者说反应迟滞，没有给予线上渠道足够的重视和创新，因为经验原因我也没有

比较详细完整的方案，只是初步提议：省分行是否可以与第三方黄金公司合作，在官网和建行手机银行都推出“黄金优惠月”的黄金在线销售与更多优惠的活动，同时与淘宝天猫或京东等知名网络商城合作打造建行金官方旗舰店，配合全xx的网点同时开展线下营销，集体造势？

(2) 线下：可否针对本支行意向购金大客户集中举办一场高层次黄金沙龙活动？

因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙？这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻炼的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来越长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢汇瑞的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了汇瑞这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而已，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在汇瑞，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新b2b网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时

具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

篇3：银行新员工入职总结

道别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力开展脚步，与银行间越来越剧烈的竞争。各家银行都在不断地推出自己的新产品，开掘新的销售渠道。因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋剧烈的环境下，在做好效劳的同时做好营销工作呢？那就是踊跃营销。但如何才能做到胜利的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

一、扎实的产品学问。首先，我们须要对所发行的产品要有一个全方面的相识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何运用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有必须的了解，销售任何一款产品除了要驾驭产品本身之外，我们还须要将其精确定位，找准其市场开展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就始终大力传播的赣通龙卡IC信用卡，我们在营销客户之前须要对这张卡有着充分的了解。比方这张卡的功能=IC卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费运用之外，还可以在高速马路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此这对于营销经常须要行驶于高速公路的客户来说肯定是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的OBU仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

二、树立营销意识和协作精神。作为一名平凡柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务开展对象。首先要树立良好的营销效劳意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能开展得更好。清晰了这一点，我们就要珍惜时机，抓住每一位客户，把最细致周到的效劳、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信任我们的产品并且承受我们的产品。例如最根本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅让客户省了时间，省了金钱，多了便利，多了实惠，还有对我们的满足。营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，或许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放弃，刚好的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，刚好的化解客户心中的疑虑，从而刚好地促使营销活动的顺当完成。除此之外，网点良好的营销气氛是营销胜利的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合引荐，最终让客户认可效劳，认可产品。让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、踊跃的工作心态。一个人的心态在很大程度上确定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细微环节上的东西，会影响到我们与客户的沟通，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用踊跃的心态去对待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的缘由加以分析，找出客户拒绝的真正缘由，进展谨慎的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的状况就会有更好的销售方法。所以，我们必须带着踊跃的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经验，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他引荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费……”。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，好像跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放弃。靠着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热忱，拉近双方心理的距离，专心赢得理解，把握时机，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼闲聊，踊跃帮助他办理业务，渐渐缓解他的急躁心情。在他完成业务之后再次向他细致说明单位结算卡的优势之处以及我引荐的各种缘由，最终，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在劳碌了一天之后，仍旧怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。我有着一一种“欢乐营销，营销欢乐”的新体验，新收获。

四、注意营销技巧。我们面对的是广阔客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么?怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的收益等，留意营销的技巧，把适宜的产品引荐给适宜的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们应当察言观色、投其所好，营造一种轻松舒心的气氛，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多宠爱网上购物和分期付款;对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以踊跃营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大;对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作非常便利而且享受手续费等实惠。

五、做好营销效劳。在销售产品的时候，我们应当对客户提示其所将要购置的产品进展完整系统的说明，并提醒风险等，以提高客户对我行产品的运用度和信任度，为今后给客户引荐其他相关产品打下一个良好的根底，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我坚信营销并不是一门很高深的学问，我们只要专心去做，努力去做，谨慎去做，我坚信我们必须能够做到更好，我们的业务开展才会更快，我们职业生涯才会更好的美妙。

篇4：银行新员工入职总结

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作--农业银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业

。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农工人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

篇5：银行新员工入职总结

五一过后，我怀着激动地心情来到市分行入职报到，然而时光荏苒，至此已有近六个月的时间了。从最初的实习到现在正式定岗，经历多多，体会也颇多。期间我从一名学

生转变成在职人员，从依赖父母的孩子转变成自食其力的工作者。角色的转变让我懂得要更加坚强，做事要更加稳重。

期初，我来到综合业务部实习。我的职责主要是每天早上采集数据做报表，给行领导发送报表。现在看来感觉是一件非常简单的事情，可是这也经历了起初学习，慢慢进步，最后熟悉的过程，通过这项工作我也领悟到做事情不能急于求成，在保证正确率的基础上做出效率。

六月份正式毕业后，我来到xxx支行进行实习工作，这一阶段的实习是我感受最深，收获最多的一个时期。开始我做一些卫生工作，跟随大堂经理学习客户识别、客户引导以及相关服务礼仪。这些工作不是业务学习的重点，但是作为一个新人我始终严格要求自己，摆正态度，一丝不苟，用心去做，也因此得到了支行长的表扬。经过一段时间的初步学习，对个人储蓄业务有了一定程度了解，进而能上台做业务。刚上柜台，心里非常紧张，一方面因为业务不熟悉会影响给客户办业务的效率，另一方面担心业务出错而导致实有现金与账目不符。不过有老师的指导加之自身努力逐渐克服了紧张的心理，办业务更加从容，不仅提高了效率而且大大减少了错误，更是做到了每天账实相符。一个月的柜台实习之后，通过反复积累后总结出，办理储蓄业务一定要仔细、对经手的现金要反复点验，对客户做到耐心解释，笑脸服务。这样既能赢得顾客的好评还能提高工作质量。

九月份有幸参加了省行组织的信贷业务培训，培训期间我认真上课，仔细听讲，积极参与，课后做好复习回顾，充分利用晚上的时间备战信贷考试，最终取得了不错的成绩。通过此次培训我对信贷业务有了更深刻的理解，对信贷员的工作有了基本的把握，同时也深刻理解到信贷的风险性和小额信贷在我行业务中的重要性。

九月中旬以后，我来到综合业务部帮忙，近半个月的工作使我更能深刻理解学会独立工作的重要性，李主任不在，而业务一刻也不能停，我只能想方设法解决问题，通过电话

联系主任，研究以前报表填制方法，寻求办公室成员的帮助，在报表填制，处理文件，组织培训等方面取得了长足进步，而这段时间的锻炼也使我更加有信心迎接以后工作的挑战。

在今年的十月份，很荣幸成为我行公司业务部的一员，我也迎来了一个新的契机。公司业务部是一个充满活力、充满挑战性的部门，尤其是将来会开办票据业务和公司信贷业务，业务开办会大大提高我行的收益，与此同时伴随而来的是高风险，这就要求我们不断钻研新业务，学习新知识，学会运用科学的技术方法控制风险，降低风险，才能做到损失最小化，利润最大化。

最后，作为我个人，我会不断学习，积极钻研业务知识，学会科学的工作方法，做好本职工作。其次做好办公室内部成员之间的信息交流，加强团结，组成团队，在王总的带领下把公司业务做大做强。

