# 如何写银行人员辞职报告简单实用(精)(六篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-02-15

*如何写银行人员辞职报告简单实用(精)一一、负责分管领导办公室、会议室的卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无烟头、无纸屑，办公用品、文件柜内用品摆放整齐。负责办公室植物的日常清理及浇灌，及时更换办公室用品，包括签字笔、铅笔、纸巾...*

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)一**

一、负责分管领导办公室、会议室的卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无烟头、无纸屑，办公用品、文件柜内用品摆放整齐。负责办公室植物的日常清理及浇灌，及时更换办公室用品，包括签字笔、铅笔、纸巾等。离开办公室时及时关闭门窗、空调等电源电器设备。

二、负责分管楼层领导来客茶水工作。

三、负责分管楼层领导办公室文件的整理、传阅工作，不泄密。

四、负责分管楼层会议室及8楼会议每次会前准备工作(桌签、会议所用资料等)

五、文件管理工作：负责内部发文的审稿、校对、印制、装订、分发等;负责收发、传阅、归档文件，并根据领导批示进行催办，及时做到上传下达;对总行文件统一管理。根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。

六、负责我行文件的汇总、编制、整理等。截止20x年12月18日，经领导审核批准，我行已发文共335份。

七、负责对总行qd、内网通知、省联社oa、公文系统等文件进行传达，并按照要求督办报回各部门要求的报表等内容。截止20x年12月18日，我行已收省联社、省联社晋中办事处、银监局等上级部门重要文件共670份。

八、负责做好周报的收集工作。

九、负责办公用品的入库、领用，并做好出入库登记。

十、做好报刊的收发、分送工作。

十一、负责来客及领导食堂就餐的服务工作。

十二、负责分管领导的宿舍卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无水渍、无烟头、无纸屑，及时更换所缺用料用品。定期清洗床上用品、沙发用品、服装等。

十三、负责我行各种会议室的协调管理工作。截止20x年12月18日。我行共召开重要会议58场，大型营销活动28场，组织培训78场，组织大型考试15场，接待上级检查组24次。

十四、负责领导指派的其他任务。

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)二**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落 省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求

真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上

继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)三**

未接触到银行柜员实习时，以为柜员工作只是简单的数钱，盖章，核算而已没想到实际工作中有很多我不懂的地方，也明白了柜员工作面临的挑战，这几天的实习使我收获了许多有益的知识，以下是我的心得体会：

此次实习的目的在于通过在校内的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程。

实习重要的是要理论联系实际，这次实习，更使我深深的认识到了作为一名柜员的主要职责：

1.对外办理存取款、计息业务，包括输入电脑记帐、打印凭证、存折、存单，收付现金等;

2.办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿;

3.办理营业用存单、存折等重要空白凭证和有价单证的领用与保管，登记重要空白凭证和有价单证登记簿;

4.掌管本柜台各种业务用章和个人名章;

5.办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

这学期我们主要学习的业务包括个人储蓄业务，贷款业务，银行卡业务，教育储蓄业务，中间业务，本票，汇票业务， 储蓄业务比较简单，开销户，存取现金，需要清楚各种活期、定期储蓄产品。银行的储蓄业务是银行的基础业务，它主要是针对个人而言。储蓄主要是个人的存款和取款业务。储蓄种类分活期储蓄、定期储蓄两大类。在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折;若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人(学生)户口簿或身份证，到银行以储户本人(学生)的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。教育储蓄提前支取时必须全额支取。

提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税;客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。逾期支取：教育储蓄超过原定存期部分(逾期部分)，按支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

活期储蓄有储蓄存折、一本通续存，定活两便储蓄、通知存款等，定期储蓄有整存整取定期储蓄、零存整取定期储蓄存本取息取息定期储蓄、大额定期储蓄等。定期储蓄存期分三个月、半年、一年、二年、三年、五年六种。

存款业务：储户前来银行输存款业务时，必须向银行祟有效身份证明，并把相应的款项交给柜员，柜员应认真核对客户的身份证件，并将客户提交的钱款过行仔细的清点，然后进行点钞后与客户核对金额、存期后，上机操作，根据电脑所示进行逐项输入，录入完毕再次核对金额和户名，待交易成功后打印存款凭条、存单，在存单上加盖用章，再次核对存单上的各个要素，将客户的身份证明边同存单一并交于客户，并请客户进行核对。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。无论办理那种业务，都要注意以下几点：

1. 要会识别票据和现钞的真伪;

2. 要有一定的会计学基础，知道账务处理流程;

3. 要熟记交易代码，知道什么业务使用什么交易;

4. 最重要的是你要知道各种结算业务的处理过程中需要注意的问题，比如大额支取现金、办理开户手续、可疑支付、储蓄管理条例等等。最后就是积累结算经验。

柜员工作有一定的危险性，即使在实习中也不也能马虎大意，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;且不可马虎大意。

完美源于认真。为了做好柜面实习工作，为以后工作打下良好的基础，我在实习期间刻苦训练。因为，没有做不好的业务，只有不认真的态度。在柜员实习中，我积极刻苦钻研业务，理论结合实践，熟练掌握各项技能。我从点滴小事做起，在模拟办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效。

实习虽然告一段落了，但我要学的东西还很多，怎么样高效率的完成工作，怎么样提升自己的业务水平。在日常学习中，我要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。我会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，密切关注和了解银行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 。

这次实习使我受益颇丰，他让我意识到，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。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)四**

尊敬的银行领导：

我很抱歉在这个时候向银行提出了辞职。

作为一名在银行工作了三年多的员工，我对银行有着一种格外亲切的感觉。每一个人在他年轻的时候，都有很多第一次，我当然也不例外。我的第一份工作是在银行，我最青春的三年也是在银行度过的。在这里，我学会了很多东西，能够跟同事们在一起工作，我觉得很开心，这里的每一位都是我的大哥大姐，我的叔叔阿姨，是他们教给了我在学校里面学不到的知识，如何为人、如何处事、如何工作……

来到银行也有接近\_\_年的时间了，在这段时间里，银行的领导对我十分照顾，同事们对我也十分友好，对我无论在工作上还是生活上都提供了很大的帮助。虽然工作有时会累一点，但是那微不足道付出跟我在这里得到的相比，如同滴水之于汪，洋。

在银行里，领导们也对我十分的关心，从刚进入银行开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是银行里年龄最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

此致

敬礼!

辞职人：

尊敬的领导：

您好!

通过银行柜员工作的完成让我比以往进步了许多，虽然我本人喜欢银行职员的工作却在日常生活中得不到家人的支持，可即便如此我也克服了许多困难并为了业绩的提升做了许多努力，只不过随着时间的发展也让我引起了许多对当前工作的反思，因此我也打算辞去银行柜员的职务并希望能得到领导的认同。

其实在银行工作的这些年早已让我适应了当前的职场环境，无论是对业务知识的学习还是和客户的交流都能够锻炼自己的工作能力，而我也很感激银行领导的栽培并用心做好柜员的各项工作，每当有客户在柜台进行咨询或者办理业务的时候我都会耐心为他们解答，毕竟能够通过自身的良好服务维护银行的形象也是令人感到高兴的事情，liu\_\_ue86。com但是我也希望能够通过银行工作中的努力创造更多的效益，所以我从未在银行工作中有所松懈并积极学习各类业务知识，除此之外还经常锻炼自己的沟通能力以便于更好地为银行客户进行服务。

与工作成就不同的是我在这方面始终得不到家人的理解，主要是工作地点距离家中太远导致每年能够回去看望的时间太短，再加上他们也希望我能够将更多的精力放在家中事务之中，事实上若是因此便放弃来之不易的工作未免显得有些太可惜了，毕竟以往我在银行柜员工作中付出过不少努力自然不能够使其变得毫无意义，只不过来自家中的压力导致我在平时的柜员工作中也会受到些许影响，尤其是内心的焦虑导致我在办理业务的时候无法做到全神贯注。

为了不因为自身的疏忽给银行造成困扰从而让我决定辞去柜员的职务，毕竟在状态不稳定的情况下也无法保证自己是否能够做好柜员工作，因为恍惚的精神状态导致柜员工作没能做好则会让我感到很愧疚，所以我根据辞职流程做好了手中积累的工作并寻找了交接的人手，事实上若是领导有着更好的人选自然是再方便不过的事情，若是因为自己的离职给银行的人事安排造成困扰的话也是令人感到愧疚的事情，所以我会尽量做好工作交接的事情以免让领导因此感到困扰。

此次辞职完全是由于家人的不支持自然难以继续在银行工作下去，可即便如此我也不会忘记在担任银行柜员岗位的这段日子，毕竟无论是工作能力的进步还是业绩的获得都是令人感到欣慰的，所以希望领导能够理解自己辞去银行柜员职务的原因。

此致

敬礼!

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)五**

根据xx学校毕业实习的基本要求，本人于20xx年4月26日到6月26日在中国工商银行石家庄支行营业室进行了为期6周的毕业实习工作。在实习这一段期间，在银行负责指导的老师的帮忙下，我慢慢熟悉了金融机构的主要经济业务相关活动，比较系统地学习并较好的掌握了银行大堂经理这一岗位的工作，专业理论水平和实际工作的潜力都得到了必须的锻炼和提高。现将毕业实习的具体状况及体会作一个比较系统的总结。

一、实习单位简介：

中国工商银行(简称“工商银行”)最早成立于1984年的1月1日。作为中国现有资产规模最大的一家商业银行，经过这么年的不断改革不断发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20\_\_年末资产总额52，791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。截至20xx年末，工商银行总资产134，586.22亿元左右，当前总市值14，344.70左右，居全球上市银行之首。

二、实习资料:

(一)学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的第一周，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要十分用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员个性是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

(二)学习大堂营销技巧及解答客户咨询

大堂经理燕姐告诉我，在大堂工作要个性注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中构成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理的工作就务必做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都就应对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;当客户不满时，我们及时安抚。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大资料：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的潜力，以及善于营销的口才。

三、实习收获与体会

(一)尽快实现主角的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是务必从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上理解并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不必须要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，主角转变也就不再是问题。

(二)作为一名大堂经理，不但要熟悉业务知识、金融产品，，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，，因此她的一言一行会第一时间受到客户的关注，，就要求她务必要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三)作为一名大堂经理，务必具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时带给帮忙。顾客就是上帝，我们务必为每一个客户带给及时、全面、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都带给千篇一律的服务，首先得迅速决定顾客的需求，然后带给差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的一样，都是寻求利润最大化，堂经理又是客户与银行的纽带，所以要个性能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理务必及时发现顾客的问题，积累并分析，向银行提出具有建设性的推荐，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户带给一个舒服的环境。

四、推荐实习的价值

(一)未来需求很大

随着银行服务范围的扩张，对私业务成为中资银行的关键发展方向(国外的各大银行早以有了几十年的经验，所占银行的业务收入比重很大)。由于服务网点数量的迅速增加，因此各大银行对个人业务服务岗位的各类需求随之上升。然而，能够从事这类岗位的现成人才十分紧缺，各类银行间只能透过相互挖人才能暂时填补空缺。就拿工商银行来讲，全市几百个网点，现有的大堂经理远远未达这个数，如果加上其他商业银行的上千个服务网点，整个银行系统对大堂经理的人才需求量就应是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，如果你想进入金融业，能够先行进入银行的大堂经理助理岗位见习，透过6个月的见习期，开始自己新的职业生涯。

(二)是成为金融英才的台阶

另外透过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮忙的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的龙头老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，透过一次良好的见习机会，带给自己一次快速成长的机会。

(三)必要的准备

但是，跟其他任何工作一样，成功的实习需要实习生有足够正确的态度。在实习过程中当然不可避免会遇到各种各样的困难，关键在于大家能否坚定目标，坚持实习。就拿我来说，一开始最大的障碍就是对业务的不熟悉，应对客户提出的问题我都不明白，一问三不知，很是迷茫。而一开始应对客户的时候也很紧张，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，有时空的时候，会觉得很无聊，忙的时候，又会感觉累得不得了，个性是最开始几天，脚疼地不得了，全身的肌肉都很酸痛。但是，带教老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，带教老师不可能一向陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放下的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石。

**如何写银行人员辞职报告简单实用(精)六**

尊敬的领导：

您好!

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

在\_\_\_\_支行，我从事着一份最平凡的工作——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。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是\_\_\_\_年。作为一名\_\_\_\_行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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。

是的，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示\_\_\_\_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\_\_\_\_行人的真诚，感受到在\_\_\_\_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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，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。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找