

2023年小班音乐饼干歌反思 小班音乐教案 (模板10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇一

面试礼仪行为包括考生的行为举止和仪态：

1. 行为举止

(2) 问好：考生抬头挺胸稳稳地站在考官面前，手自然的垂放在裤线两侧，避免给考官一种怯生生、拘谨、不自然的感觉，眼神坚定地、简洁地与各位考官大声问好。稳妥起见，一般说“各位考官好，我是1号考生”，然后以鞠躬、点头或是微笑的方式表达对考官的尊重。

(3) 入座：得到考官的许可后方可入座。入座时动作要干练利落，面带微笑，给人大方得体的感觉。入座之后，要“站有站相，坐有坐相”，端正坐姿，把握好身体与桌边的距离、眼睛与桌面的尺寸以及手臂的放置比例。坐在椅子上要挺胸抬头，表情自然，两肩打开，双手平稳的放在考桌上，两脚平落地面。

(4) 开始答题：在答题的过程中，考生需要注意的是，自己和对手面对的是一样的题目，因此无论碰到简单的还是难的题目，考生要做到镇定、从容面对。答题中绝对不要有玩手、

抖腿、抿嘴、吐舌头、眨眼睛、推眼镜等小动作。细微之处考察人，所以考生要注意在考试过程中的每一个细节。答题时语速不要过快，掌握好节奏，不急不慌，依照自己列的提纲边说边想，娓娓道来。语气语调要有高低起伏、抑扬顿挫。考生备考中可以采取演讲的方式锻炼自己的言语表达，增强自己参加面试的自信心。同时大部分考生在表达的时候语气词过多，如：啊，呢，哪，喔，啦。平时，在练习的时候，考生可以给自己录音，反复拿来听，看看自己存在哪些语气词，多加练习，逐渐改掉这些毛病。

(5) 离场：在考生回答完毕的时候，要保持进场时的自信和坚定，向考官真诚地道谢退场，在礼仪上做到“有始有终”。

2. 仪态：包括面部表情和目光。

(1) 表情：在考场上，考生的面部表情应目光坚定，表情自然。答题时要做到表情自然，切忌僵硬死板、面无表情。笑是面部表情的一种，它是考生在面试考场除口头表达外的另一种语言。考生从进入面试考场那一刻起，要懂得适时微笑。

(2) 目光交流：考生与考官之间的目光交流不仅是向考官传递考生真诚、自信的信息，同时也是考生坚定信念、答题流畅的保证，考生从进场开始到退场为止，至少要保证60%—70%以上的时间与考官进行目光交流。

当然，在答题过程中，有些考生惧怕考官的眼神，这个时候我们可以选择不直接看考官的眼睛，而是注视考官的眉毛、鼻尖、额头等面部三角区部位，同时也可以和多多给予自己眼神鼓励的考官进行交流，即便是心里紧张，我们也要尽力克服，不要过于依赖桌面上的答题本或草稿纸，让自己做到心态平稳，眼神坚定，自如的应对面试现场。

面试礼仪是农信社考试中考核的一个测评要素，因此考生一定要积极准备，用恰当的举止礼仪来展现自己良好的素质，

有助于获得考官的认可。

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇二

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一

方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测

报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇三

根据学校的要求，本人在20xx年7月7号开始为期半个月的时间在浙江嘉善农村合作银行车站路分行进行了暑期专业实习。农村合作银行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并一定程度上掌握了银行信贷业务的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力也得到了一定地锻炼和提高。这次专业实习一方面在实际工作中检验自己所学的知识，也明白了理论与实践相结合的重要性。现将本次实习进行了全面概括，并汇总了我在专业实习期间的心得与体会。

浙江嘉善农村合作银行是在原嘉善县农村信用合作联社基础上，经清产核资、增资扩股等改革程序，由辖内自然人、企业法人和其它经济组织入股组成的股份合作制社区性地方金融机构，于20xx年4月核准开业，下辖14家支行和1家营业部、15家分理处，在岗员工432人，曾先后多次被授予“全省农村

合作金融十强县联社”、“全省农村合作金融优胜单位”、“省级文明单位”、“省级卫生先进单位”、“市级文明单位”、“县级文明行业”等荣誉称号。

浙江嘉善农村合作银行全辖员工秉承“内强素质，外树形象”的理念，以支持“三农”和地方经济发展为己任，不断地创造性地寻找属于自己的“蓝海”。多年来，紧紧围绕“以市场为导向、以客户为中心”的经营理，大力推进“兴农贷款”工程和中小企业贷款工程，眼睛向“下”，坚持做“小”，强化内部管理，改进服务手段，创新支农产品，使各项业务蓬勃发展，取得了良好的经济效益和社会效益。截至20xx年末，各项存款余额8456亿元，各项贷款余额5798亿元，存贷款规模均居全县金融系统首位。

1、通过在银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门学科课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并掌握银行信贷业务的实务工作。

3、通过在银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，使自己对所学的知识有一些感性的认识，为更好的走入社会打下坚定地基础。

（一）、实习内容简述

之间的业务服务流程，从而深刻体会到实际工作中的业务与理论知识的相互联系。实习期间跟随客户经理外出实地考察客户信贷资格，进行信贷相关活动的调查与走访。另外，我还到银行营业厅，跟随银行大堂经理进行与客户直接的交流学习。对银行柜面知识也有了相应了解。

（二）实习主要过程

我这个暑假在浙江嘉善农村合作银行的专业实习，按照实习过程的时间顺序，可以分为三大板块，对此我将在下文详细叙述。

1、 信贷相关知识学习

由于对银行信贷部门的生疏，我的专业指导老师，马师傅专门给我安排了一间独立的办公室，让我在实习的前几天就在办公室里学习关于银行信贷知识的纯理论。师傅给我打印了信贷的最新会计科目、最近嘉善县相关信贷文件，给了我

《浙江省农村合作金融机构从业人员试题库》、《客户经理等级评级内容》、以及《信贷员手册》。吩咐我每天都要做笔记。不懂的知识、名词随时可以去他办公室讨教。我按照师傅的要求，坚持独立、认真学习了信贷的理论知识，学到了很多学校里根本没有听说过的一些银行专用名词。对银行信贷业务有了一定的了解。在办公室整理文件的时候，查看了各种不同种类的信贷合同以及信贷流程中必须填写的各种资料。在师傅的指导下，我也是这填写了一些信贷合同。这些都为我后期实习过程中，真正学习实务操作奠定了基础。

2、 信贷流程学习及操作

企业的欠款，造成银行贷款资金为违规运用，给银行带来更大的风险。最后，要根据财务报表的数据测算企业的资金缺口，先算出营运资金周转次数，而后再算出营运资金量。算出的营运资金量就是企业实际存在的资金缺口，若营运资金量大于或等于企业申请的贷款金额，则属于正常范围内的贷款申请，银行可考虑予以受理，若营运资金量小于企业申请的贷款金额，则属于超额申请，银行应调查企业多余资金的实际用处。

1、 租赁房屋收款单据、采购单据、销售单据以及纳税单据等

齐全。

2、店后仓库里库存充足，店里生意可以看到也挺好，每日收入可观。

3、以往贷款次数较多，信誉良好。

4、店内产品丰富，该店服务多元化，在县内业绩较好，有固定客户群，口碑较好。

5、店主其他固定资产：一辆本田商务车、店面若干。

6、未在淘宝网等地注册网店，无网上不良信誉明细。

综上所述，初步认定该客户信用状况良好，具备偿债还贷能力，原则上可以在审核之后予以放款。

上述这些都是从企业中直接获取的信息，作为一名合格的银行客户经理，我们还应从其他渠道了解企业的真实情况，比如了解企业老板的人品等，这在交谈中是不能完全获知的。

贷前调查在银行受理贷款业务过程中最为关键的一步，故银行客户经理人员均对其看得十分重要，之后的贷款审查及审批，客户经理应积极配合审批人员，并提供审批人员所需的一切材料，坚决避免为了做成该笔贷款业务而配合企业进行作假行为。一旦等授信业务获得审批之后，我们客户经理便可以准备资料发放贷款。贷款一经发出，不要以为就大功告成，我们还得定时跟踪贷款的去向，以及企业今后的经营状况，若见企业收到贷款后经营不佳，我们应该要求企业提供更多的担保条件，加强风险管理，必要时可提前收回贷款，以免造成坏账。现实中，贷前经营状况良好，贷后经营急剧变坏最后导致无法偿还贷款本息的企业并不罕见，故做好贷后管理工作也是十分重要的。

3、 大堂经理工作见习

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带因此首先就得学习柜面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。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

始于足下，实习中学到的知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势如此严峻下，作为一个快要踏入社会的大三学生，专业实习拉近了我与专业实务操作的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

实习文员的个人工作报告集锦五篇

三人行，必有我师。在忙碌中文员实习工作也要接近尾声了，此时我们可以好好做一个总结，通过实习报告可以复盘我们工作中的得与失，才能从中获得成长。什么样的文员实习报告是高质量的呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“实习文员的个人工作报告”，大家不妨来参考。希望您能喜欢！

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇四

城西支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加2145万元；各项贷款余额11344万元，较年初增加2527万元，存贷比例53%；不良贷款余额1.6万元，较年初下降0.9万元；办理银行承兑汇票金额8849万元；办理贴现金额5507万元；利息收入584万元，半年实现利润377万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

(1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中

严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6) 积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文

明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点。

今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇五

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而归，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇六

20xx年是中国共产党建党90周年。我支行围绕中心工作，服务县域经济、社会发展大局，以建设和谐央行为重点，大力开展和谐平安单位建设，着力抓好全行内部安全防范，建立和完善各项综治责任制，着力抓好综治、法制宣传教育，提高员工遵纪守法、积极参与综治工作的自觉性，建立并落实金融稳定预警、应急处置、矛盾纠纷排查调处机制，全面提升治安防控水平，创造和谐平安的内部环境，全力维护社会稳定。半年来，我支行社会治安综合治理工作根据省综治委《关于维护社会稳定，推进和谐平安建设的若干意见》和人民银行综治工作要点及时制定印发了《人行县支行20xx年社会治安综合治理工作要点》，对支行的综治工作进行了认真研究和部署。一是召开了支行社会治安综合治理领导小组会议，传达贯彻全国、全省、市县政法（综治）工作会议精神，分析研究本单位的综治工作形势和情况；二是适时成立了人民银行县支行金融稳定工作组和金融稳定分析小组；三是制订了《人民银行县支行和谐平安单位三年创建规划》，进一步明确和完善建设和谐平安支行的长效机制；五是进一步建立和完善了综治工作规章制度。修订完善了《人行县社会治安综合治理目标管理考评办法》和《人行县支行社会治安综合治理目标管理奖惩办法》，实行综合治理工作季度考评和

综合治理目标管理年度考评，进一步加大考评、表彰和奖惩工作力度。

一年来，我们认真贯彻落实中办发[20xx]25号文件和中共省委十一届十次会议及省委、省政府办公厅关于进一步推进建设和谐平安的意见精神，充分发挥人民银行在改革创新，维护金融稳定中的主力军作用，自觉把和谐平安建设纳入全行工作的大局中去思考、研究和部署，在维护区域金融稳定、提高金融服务水平和改善金融生态环境中找准位置、体现价值、发挥作用。坚持“谁主管、谁负责”的原则，把“保一方平安”作为检验支行干部职工执政能力的重要目标，不断完善综治维稳工作考核体系，实行责任查究制度，促使干部职工履行“保金融一方平安”的政治责任。一季度，及时向各股（室）下达了《20xx年度社会治安综合治理目标管理责任书》，明确了综治要与各级领导及责任人的晋职晋级、奖惩和经济利益挂钩。健全了综治（维稳）信息员、护行队、义务消防队、矛盾纠纷排查调处小组等群防群治队伍。根据工作绩效考核要求，结合本单位、本部门工作实际，均制订了绩效考核和工作量化标准，完善综治各项责任制，做到“一级抓一级，一级管一级，层层承包，层层落实”，将综治目标管理责任分解到部门，量化到岗位；同时，创新综治考评、奖惩机制，实行目标管理季度考评，并注重把平时检查督促与季度、年终考评结合起来，将综治目标管理责任分解到日常工作中，做到风险同担、奖惩兑现，充分调动了大家的积极性，形成了综合治理人人参与、真抓实干、齐抓共管的良好局面。

1、引导金融机构贷款合理增长。按照总体稳健、调节有度、结构优化的要求，积极引导辖内金融机构根据宏观形势变化和自身业务发展实际，把好信贷投放的力度和节奏。

2、加强窗口指导，调整信贷投向。制定《县金融机构窗口指导意见》，明确了信贷调控总量，按照总体稳健、调节有度、结构优化的要求。一是认真组织开展“三农”发展金融支服

务年活动，上报三个创新产品，提升农村金融服务水平。二是加强信贷政策与产业政策的协调配合，在保持信贷总量适度增长的前提下，引导金融机构把信贷支持重点放在保民生、保重点、保新兴产业上。三是积极引导金融机构对中小企业的金融服务，改善融资方式。拓宽中小企业流动资金融资渠道。

机制，引导其严格执行制定《贷款利率浮动管理办法》，对定价能力弱的个别信用社进行重点辅导，切实提高其利率定价水平。

（四）确保金融稳定。一是完善了金融机构风险突发事件应急处置预案，督促金融机构提高应对和处置突发事件的能力，在继续抓好了金融稳定重大事项报告制度贯彻落实的基础上，对辖内所有金融机构可能发生的挤兑事件、重大刑事案件、重大自然灾害等突发事件都相应建立完善了应急处置预案。二是好辖内金融风险监测和评估工作，借助南昌中支推广的《省金融稳定性监测操作系统》，继续做好辖内金融风险监测和评估工作，收集并建立起了完善的辖内金融稳定数据库和金融风险监测指标体系。

认真贯彻“预防为主”的方针，根据人总行关于强化内部管理的工作要求和分行关于加强安全保卫工作规范化管理的实施意见，结合支行安全保卫、综合治理的特点和实际情况，进一步加强规范了内部治安防范工作。一是加强规范了重点、要害部位特别是金库守护、运钞押运的安全防范工作；二是加强规范了对枪弹、重要凭证、印鉴、现金、文件及贵重物品等的安全监管工作；三是加强规范了计算机安全管理工作，有效地预防了金融计算机犯罪案件和泄密、失密案件的发生；四是加强规范了防盗、防抢、防治安灾害事故工作；五是加强规范了调解、治保等组织建设；六是加强规范了值班守护、巡视等内部安全保卫制度；七是加强规范了技术防范工作；八是加强规范了暂住人口及计划生育的管理工作；九是加强规范了内部治安问题和安全隐患的排查、整改工作；十是加

强规范了安全防范检查工作。通过强化内部治安防范工作，维护了支行良好的机关办公秩序和职工生活秩序。

我支行综合治理的一个重要特色是注重抓好法制和综合治理的宣传教育普及工作，与人民银行的业务特点相结合。纪检监察、安全保卫部门经常利用典型案例进行警示教育，增强全体员工的法纪、政纪观念和安全防范意识。行领导对综合治理、安全防范工作逢会必讲，并亲自讲课。为提高干部职工的综治意识，增强全行干部职工参与社会治安综合治理工作积极性。

安全创建活动是促进社会治安综合治理措施具体落实的一次重要工作。我支行“银馨苑”住宅小区有住户29户，自去年搬迁入住以来，致力于精神文明建设，并取得了良好成效。俗话说：“没有规矩，不成方圆”，为做好“创安”建设，支行制定了《银馨苑安全小区住户公约》、《银馨苑门卫安全管理制度》、《银馨苑文明家庭、五好家庭评选办法》等，由于制度完善，管理严格，院内遵纪守法、提倡文明、崇倡文明的风气蔚然成风，给小区居民营造了一个健康、文明、温馨的大家园。

自觉服从“属地管理”原则，积极参与、支持、配合当地综治机构开展的各项综治工作，并认真接受当地综治机构的检查和指导。一是结合金融工作特点，充分发挥央行在综治工作中的职能作用，积极主动配合政法机关开展各项打击、整治活动，认真履行了央行职责，加强了行业管理；二是抓好创“五好家庭”、“文明家庭”这一综合治理细胞工程，进一步推进了我支行的精神文明建设。

综合治理工作是一项系统工程，人民银行作为中央银行，维护金融秩序的稳定是我们的职责，我们将加强单位内部安全管理，防范和化解辖内的金融风险，以维护稳定大局出发，积极进取，不断创新，为保一方金融平安而不懈努力。

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇七

20xx年5月13日，地震后的第二天，也是我来到建设银行xx支行的第一天——怀着“劫后余生”的感慨，更怀着面对新工作的忐忑。至今为止，在锦官新城度过的200多个日子里，有出错时的手忙脚乱、有同事调职时的依依不舍、有第一次拿到绩效时按耐不住的激动……在这个多事之年的年末，我开始认识到自己已经融入了这个新团体，适应了这个新环境，对未来也有了些许的展望。

因为自己的大学所学与银行专业相去甚远，对相关的知识也所知甚少，所以个人业务知识和技能的熟练掌握成为我从事储蓄工作的关键环节。尽管之前有经过将近一个月的培训，在实际工作中的诸多问题确实让我焦头烂额了一番，所幸的是前辈们对我的照顾和帮忙让我能“平安”渡过这些难关，顺利地熟悉了基本的业务流程，现在能为客户提供规范优质的服务，也达到了一名柜台人员的合格标准。在今年十月的时候，我通过了柜员三级考试和保险代理人资格考试也是自己业务水平和专业技能进步、工作能力和综合素质提高的一个证明。

在未来的一年中，希望自己的专业知识能更进一步，掌握更多的专业技能，顺利通过柜员二级考试和星级测试。

储蓄工作面对的对象就是社会大众，有目不识丁的老人、也有海归华侨、有一个月取几百块工资的工人、也有存取上百万的生意人……形形色色的客户所带来的问题也是“花样百出”的，作为一名合格的银行工作人员，除了要贯彻“客户第一”的服务理念，还要有防范经济风险的自觉。在不违反规章制度的情况下，尽可能的帮助客户解决问题，是需要娴熟的专业知识和丰富的工作经验的——这方面，前辈的指导成为了我最快的学习途经。我认为，大家毫不吝啬地互相帮助就是我们这个团队为客户提供最优质服务，使客户满意度最大化最坚实的保证。

在逐渐熟悉基本业务之后，我开始接触了更多的产品业务：从客户经理和个人业务顾问那儿了解到新的业务知识，到第一单银保产品的销售成功、第一次和pb合作成功营销基金产品……我也更加全面地正视了柜台人员在银行个人业务工作所扮演的角色。

作为支行的重要网点□xx分理处一直以来都被行领导寄予厚望，而这份厚望是对我们每一个人的期望，也是我们每一个人肩上的担子。虽然我在这方面还稍有欠缺，但好在周围的同伴都有着自己擅长的销售方法，一点一点地学习、一次又一次地尝试，如今也能逐渐掌握到个中技巧。学习产品的知识、掌握销售的技巧、提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，将作为自己职业生涯的第一步规划。

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇八

您好！

回顾这几年的工作情况，我深深觉得能得到您的赏识进入x银行工作是我莫大的幸运。我一直非常珍惜这份工作。在xx银行工作几年里，我受益良多：无论是从财会专业技能还是人际关系处理上都有了很大的提高。感谢xx银行提供的发展平台和锻炼机会。我很希望自己能够发挥最大的努力，全身心地投入工作，这才是对xx银行对您以及对我自己的负责。但我发现自己对于从事行业工作的激情已经大不如前，按照我目前的状况下已无法完成xx银行的托付，未了不给xx银行造成不必要的损失，所以我决定提出辞职，请您支持。

xx银行目前正处于用人之际的时候，对于我此刻的离职我表示诚挚的歉意，请您谅解我做出的决定。衷心希望还能获得与您共事的机会。我会在递交辞职报告后一到两周内配合xx银行安排的工作交接再离开xx银行，把因为自己离职带来的影响控制在最小范围内。

xx银行成立至今创造了很多优秀的业绩，持续地在发生可喜的变化。不能为xx银行辉煌的明天继续贡献自己的力量，我感到痛心遗憾。真心祝愿xx银行的规模不断地扩大，业绩不断地提升，也祝愿xx银行领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

辞职申请人：

20xx年6月3日

农商银行工作总结ppt 农商银行面试礼仪篇九

委托人：_____

地址：_____

受托银行：_____

地址：_____

委托人_____拟向_____（供货人或出租人）购入（或租赁）_____，同时按照《_____担保业务暂行办法》向_____（受托银行）申请出具不可撤销的保函，为此，委托人、受托银行双方达成本协议。

一、委托人向_____购入（租赁）_____用于_____，期限_____天，贷款（租金）每月（日）按_____‰（%）偿付（交付），由受托银行出具以_____为受益人，担保金额_____元的有（或无）条件不可撤销保函。

二、保函自受益人接受之日起生效，截止日期为_____

年_____月_____日。

四、受托银行出具保函之前，委托人提交由具有企业法人资格的_____ (第三方反担保人)提供的受益人为_____ (受托银行)，担保额度为_____元的反担保函。委托人不能按期支付货款(租金)由受托银行代为支付时，_____ (第三方反担保人)应在规定期限内代委托人偿付受托银行所垫资金。(反担保函应于本协议生效前提供)

受托银行出具保函之前，委托人以可转让的自有资产_____元(其中国库券_____元，金融债券_____元，企业债券_____元)抵押给受托银行，委托人不能按期偿付受托银行垫付的资金时，受托银行有权将抵押财产折价或变卖，并从变卖抵押财产的价款中优先受偿。

五、保函有效期内，受益人凭保函和证明其与委托人债务关系的文件，有权要求受托银行从委托人存款中支付贷款(租金)，受托银行审查无误后通知委托人并从委托人结算保证金存款户划付。保证金存款帐户不足支付的，可从委托人其他帐户支付。

六、受托银行代付货款(租金)后，享有此债务追偿权，委托人予以承认，并承担垫付款项的利息。委托人应在接到受托银行通知的_____日内，归还受托行垫付款项及利息。

七、受托银行代垫款项，按建设银行其它贷款计收利息，超过_____日不还，按逾期贷款加收_____ %利息。

八、委托人与受益人之间有关经济合同事宜如发生变更，委托人应事先通知受托银行，在得到受托银行书面认可后方可变更。

十、本协议一式二份，委托人、受托银行各执一份。协议任

何条款的修改或变更，必须经双方同意。

十一、本协议自_____年_____月_____日起生效，双方义务履行完毕后失效。

十二、本协议未尽事宜依照《中国人民建设银行担保业务暂行办法》办理。