

# 最新小班下学期社会领域计划 下学期幼儿园小班美术教学计划(精选5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行综合治理报告 农商银行强化案防工作总结篇一

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织

的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

又到一年年终述职的时候了□xxxx年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，

为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

XXXX年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。来xx这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学贷款业务、pos机业务和汽车

分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

20\*\*年是我工作的第二个年头，回想起来，在工作中有苦也有甜。我在农行支行从事柜员，也许有人会说，普通的柜员没什么出路，但是在柜台上同样也可以干出一番不同滋味的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的第一个起点。作为一名农行员工，我深切可以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，真诚待人，以自己热情的工作态度赢得顾客信任。

是的，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，用点点滴滴的热情服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，我为自己的岗位而感到自豪。为此，我严格要求自己做到：一要掌握过硬的业务本领、时刻不放松；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；四是认真的认识自我，“胜不骄、败不馁”的性格。

至参加工作以来，我立足于本职岗位，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。

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。

完美源于认真。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、准、高效率，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时服务。

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，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农行正是在这青春的交替中，一步一步地向前发展。在它清晰的年轮上，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，一份激情。因为我知道作为一名有志向的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的积极性，优越感，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值观。

自xx年10月份到xx年10月份我一直在xxxxx从事着一份平凡的工作柜员，在这里无论是工作中还是生活中都让我学到了很多很多的东西，让我受益匪浅。比如如何与客户更亲近的去交流，更为深入的去了解客户的需求。如何利用好柜台服务，因为它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。xx年11月份我被调到了一个新的大家庭里面xxxxx。相对于整天忙碌的xxxx来说，xxx就清闲多了，可这反而有点不太适应了，不过到了xxxx我有了更大的责任与挑战。转授权主管，我很感谢各位领导给我这次锻炼自己的机会，也感谢各位同事对我的支持与信任，尽管新网点相对清闲，但我依然要从思想上认清自己，自己要学的东西还很多很多，我一定会保持原来有的工作激情，把最好的一面展现出来，弘扬农行的良好形象。我会在以后的学习过程中不断地加强相关法规制度的学习以及业务知识学习，充实自己、完善自己。使自己的业务水平有进一步的提高。其次，就是要做到优质文明服务，提高窗口的服务质量，因为“微笑服务”是我们与客户拉近关系的法宝，只有把“微笑服务”做到尽善尽美，真真切切地“用心服务”，才让客户产生宾至如归的感觉，才会在无形中提高客户的满意度和忠诚度。

总之，一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也存在着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足，以饱满的精神状态迎接新的挑战。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习。因为“业精于勤而荒于嬉”，实践才是不断取得进步的基础，我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，

提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一位客户，办好每一笔业务，争取更好的工作成绩！

## 银行综合治理报告 农商银行强化案防工作总结篇二

### 一、“三农”机构设置及业务基本情况

天山农商银行涉及农业贷款的支行共9个，涵盖了乌鲁木齐市除乌鲁木齐县以外的各行政区域，主要以农户联保、小额信用贷款、抵押贷款、合作社担保及授信等为贷款形式，支持地方传统及特色种植、养殖业等农业生产活动，尤其近几年扶持的雪菊、枸杞、反季节大棚蔬菜等特色种植，鹌鹑、稻田蟹、珍珠鸡、雪兔等特色养殖业，取得了很高的经济附加值，为农户增收、地区发展起到了催化剂的作用。为体现天山农商银行立足本地经济，明确市场定位，服务“三农”和中小微企业的宗旨，积极发挥地方经济发展的金融“主力军”作用，设立了针对农牧区服务的专业机构—三农信贷部，主要承接原乌市联社和米东区联社的涉农业务。

截止20\_\_\_\_年末，全行发放涉农贷款355,198.43万元，农林牧渔业148,037.54万元，农户贷款132001.61万元，农村企业及各类组织贷款194,831.49万元，城市企业及各类组织涉农贷款28,365.33万元。

### 二、“三农”业务开展情况

与农户面对面交谈了解农业产品的实际需求及问题等。二是对天山农商银行各类涉农贷款的制度及相关的业务流程进行全面的了解和掌握，利用自治区联社农贷部涉农贷款培训学习的机会，对我行尚未开办过的信贷业务与其他地州的同行进行沟通交流，学习他们在支农方面好的做法和经验。通过网络媒体了解全国各商业银行、农商银行、信用社在涉农业务上的亮点和具体措施。及时掌握国家及各地农业产品的相

关政策等，为各级领导的决策提供依据。三是根据各支行的业务发展情况及所处地理环境、结合地区经济发展，与当地村委会及我行驻各区金融办的工作人员交流，结合业务开展情况，积极与村委会及当地政府联系，多次去实地调研，共同研究解决当地农牧业发展的瓶颈。

区域的涉农贷款都有所增长，但各区由于生产经营不同也呈现出了各自的特点。米东区支行主要是合作社的自身需求和合作社担保的入股社员养殖需求增大而呈现户数和余额的增加。新市区支行主要是根据乌市总体的“南控北扩”的城市规划，土地征迁巨大的利益促进了辖区居民的建设资金需求增加。开发区支行余额虽有增长，但总户数较上年有所下降，一方面是由于市场的需求增加，农户养殖的规模及成本成倍增加，导致贷款需求加大；另一方面是其好中选优，淘汰了一些信用相对较差的农户，使农户数有所下降。芦草沟支行的农贷是由于土地征收后，农户转行经营运输的需求增多，达坂城区支行除了农户的日常增长外，发放给涉农企业吐鲁番丰源农业公司2,800万元贷款资金，使地区的户均贷款达到5.5万元。

### 三、“三农”业务开展工作中存在的不足及采取的措施

贷后管理主要侧重于欠息农户，支行分管领导按月询问欠息农户家庭情况，督促客户经理上门做贷款检查，规避潜在风险，与各村领导均保持良好的关系，对发生风险的农户均能第一时间掌握情况尽快处理。从各支行的贷后管理情况来看，农户贷款虽然个别存在重放轻管理的现象，但大多涉农贷款支行贷后管理相对而言做的较好，主要是领导比较重视，采取的措施得当，能第一时间掌握农户贷款的风险隐患，将其化解在萌芽状态，有效地防范了农户贷款风险。农户贷款由于金额小，户数多，在贷款管理方面存在一定的困难，但同时也为提高地区经济发展，增加农牧户收入，做出了较大的贡献，为此，我行在今后的农户贷款管理中，既要在贷款发放过程中加强管理，同时也要高度重视农户贷款的贷后管理

工作，结合本行的客户经理资源，统筹安排，严格执行贷后管理制度，做好涉农贷款的贷后管理工作，使天山农商银行的涉农贷款管理再上新的台阶。

#### 四、20\_\_年“三农”工作开展计划

户经理去实地调研辖区内农家乐经营情况，与农家乐所在地村委会领导积极沟通交流，与当地村政府负责景区开发的相关部门领导共同协商，向部门提出了拟开办“农家乐”贷款的申请。二是天山农商银行的涉农贷款大多以乌鲁木齐地区为主，在周边兵团地区没有全面推开，而兵团拥有大量的土地资源，随着国家支农政策的倾斜，兵团涉农业务有着广阔的前景，根据这一情况，三农信贷部与零售银行部刘成总经理同惠泽农业发展公司总经理陈克平一起对兵团的金融服务现状进行了实地调研，与当地农团场的领导进行了沟通，了解当地的生产经营状况及涉农企业的发展情况，同时对我行与团场业务合作的可能性进行了充分的交流，经向主管领导及部门领导汇报，向总行零售银行部提出开展兵团农工贷款的申请，以上两项上报的申请正在按程序审批中。

20\_\_年天山农商银行将秉持支农之传统，履行好支农的社会责任，结合各涉农区域的特点，积极有序的开展涉农贷款的发放工作，为支持地区经济发展、农牧民增收做出新的贡献。

### **银行综合治理报告 农商银行强化案防工作总结篇三**

xxxx年一季度□xx行xx分行按照上级行部署及年度绩效考评工作要求，认真履行大行责任，持续加大对当地重点企业、重大项目和中小微企业的融资支持力度，取得了较为明显的成效。

#### 一、加大实体经济支持力度

x月末，全行各项贷款余额x亿元，较年初增长x亿元，其中法

人实体贷款增长x亿元，个人贷款增长x亿元，贴现贷款增长x亿元。全行贷款增量份额在xx工、中、建、交行同业占比达x%□同业增量排名第二。

一季度，我行围绕着xx市“六大千亿元”产业主导企业及其上下游客户，不断扩大业务合作内涵，竭力满足企业结算、理财、融资等多种金融需求，助力实体经济发展。一是重点支持能源企业建设。主动对接中电投、中煤能源、徐矿集团新建项目融资需求，运作了xx项目□xx项目□xx项目，累计为x个电力项目申报授信x亿元，到一季度末实施贷款x亿元，并加大与银团各方协调，争取贷款投放尽快落地；跟进xx新建项目前期运作情况，适时介入。截止到x月末，我行电力行业贷款总量x亿元，比年初增长x亿元。二是深化本地两家大型国企合作□xx□xx分别是装备制造、能源行业的龙头企业。为提升合作层次，我行将两家客户列为总行、省行核心客户，在信贷规模、授信额度和运作效率上给予倾斜，除了贷款支持外，积极对接企业在资金结算、直接融资、理财顾问、并购重组、国际业务等方面的需求，为徐工、徐矿开通了现金管理系统，帮助分销债券，并为企业海内并购重组提供咨询等多种服务。

## 二、重点企业贷款投放

## 三、中小企业贷款投放

## 四、“xx”贷款投放情况

一季度，认真贯彻落实省、市分行年度工作会议精神，瞄准x户贷款和xx工程两项核心工作，强化客户营销和业务管理，业务推进稳中有进，为全年目标完成奠定较好基础。一是xx户贷款业务推进稳中见好□xx户贷款余额跨入亿元关口。截至xxxx年x月末，全行xx户贷款余额x万元，较年初增x万元，完成省行春天行动下达计划x%□□x户贷款投放势头良好。一

季度累计投放x户贷款x万元，是去年同期的x倍，其中抵质押类x户贷款x户x万元，分别占比x%和x%。x户贷款客户结构、担保结构得到显著优化。二是xx工程提档升级工作稳步推进。开展涉xx代理项目调研，按照项目名称、业务流程、区域分布情况、资金来源、支出、额度和频率以及资金沉淀情况等维度建立项目信息档案。开展服务点增扩和升级摸底工作，对空白村镇进行补设，对金融xxx易量、人流量较大的服务点制订升级计划。开展惠xx通电子机具代收移动话费缴费和代收电费测试。截至x月末，全市x个行政村共设立xx服务点x个，布放电子机具x台，电子机具行政村覆盖率达到x%。其中有效机具x台，有效率x%。比年初提升x%；开通助xx取款功能的机具x台，助xx取款开通率x%。比年初提升x%。极大地方便了x户使用。

## 银行综合治理报告 农商银行强化案防工作总结篇四

### 一、勤奋努力，爱岗敬业。

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近\_\_笔，日均业务量近\_\_笔。这促使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

### 二、团队协作，共同进步。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以

不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保留地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了\_\_。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守\_\_银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系\_\_能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20\_\_年的工作中再接再厉，与\_\_银行共同成长，谢谢！

## 银行综合治理报告 农商银行强化案防工作总结篇五

今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支行鼓足干劲，力争上游，不断克服发展中的困难，取得了一定的成绩。

截止11月底我支行各项业务情况：

3、新增网银225户，完成114.29%；新增手机银行279户，完成103.33%□pos清算金额972.7万元，完成31.38%□pos商户4

户，完成100%。

一年来，我们主要做了如下工作：

最后是严格考核，提高组织资金工作能动性。要彻底打破“吃大锅饭”和“干好干坏一个样”的分配格局，在公平、公正的基础上按照已经制定的考核办法，严格考核，充分体现“以业绩论英雄”的考核激励机制，以此充分调动起全员工作的积极性和能动性。

一是始终坚持正确的市场定位，加大信贷结构调整力度，加大对“三农”和小微企业的信贷投入；二是大力推广“卡贷宝”业务；三是加大力度化解资产风险；四是做好贷后管理工作。

三、积极拓展外汇业务。充分利用推出外汇业务这一历史契机，扩大我农商行的影响力，我支行将重点向小微企业推广我支行的外汇业务，争取其外汇结汇在我支行发生。我支行要求全体职工在立足本地市场外，加强与区域外的客户沟通，适时向客户介绍外汇业务，扩大影响力度，增加中间业务收入。

二是以“严查严防”为抓手，提升稽核能力。要重点加强对重点业务、重点岗位、重点人员和关键环节进行“地毯式”排查。切实抓好资金清算（头寸）账户对账、挂账业务处理等资金清算业务，资金运营业务的内控制度建设，规制执行力，岗位约束、制衡，计算机系统控制和风险指标控制等方面的风险排查；抓好以岗位轮换为重点的“四项制度”落实；抓好银行卡业务管理、自助设备业务管理、pos业务管理、电子银行业务管理、新业务开展、清算差错处理等方面业务风险排查，消除风险隐患。

五、强化案件防控，建立长效机制。