

2023年娇艳的花课后反思 小学美术教学 反思(优秀7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行财务部门工作汇报篇一

镇海区邮政储蓄银行工会第一次会员大会今天在这里隆重召开了，这是我区邮政银行职工政治生活中的一件大事。在此，我谨代表镇海区总工会向大会的召开致以热烈的祝贺！对重视、支持邮政银行工会工作的各级领导表示衷心的感谢！

近年来，中国邮政储蓄银行镇海区支行作为我区金融业的新军，为支持镇海经济建设、支持社会主义新农村建设充分发挥积极的作用。支行广大职工紧紧围绕我区经济社会建设中心工作，以高度的主人翁责任感和强烈的进取精神，积极投身地方经济建设，立足本职，学赶先进，争创一流，充分发挥了广大职工在经济建设中的主力军作用。特别是支行成立后的四年多来，你们通过不断丰富金融产品，不断拓展业务市场，不断优化服务渠道，不断加强风险控制，积极为地方实体经济建设提供融资服务，彻底改变了以往邮政储蓄在老百姓心目中“抽水机”的不佳印象，成为有力支持镇海地方经济建设的“送水车”，服务三农和小微企业的“及时雨”。同时，你们坚持以改革促发展、以转型促发展的信念不动摇，与银行组建之初相比，员工的思想观念、风险意识、经营规模、管理水平，综合实力，员工素质以及精神面貌等都发生了较大变化。这些变化表明，你们这家银行已经逐步成长起来了，你们这支队伍也已经逐渐成熟起来了。对此，我们感到由衷的高兴，并向你们表示崇高的敬意！

作为地方工会组织，我们衷心希望新成立的中国邮政储蓄银行宁波镇海区支行工会，能充分发挥工会组织的桥梁和纽带作用，充分发挥工会组织的维稳职能，推动和谐企业构建。希望你们进一步创新工作理念，完善劳动关系机制制度，积极开展各种形式的劳动竞赛活动，坚持依法维护和以情沟通的统一，要注重整合资源，营造一种“职工关心企业、企业关爱职工”的新型和谐劳动关系，使工会干部成为企业发展的推动者、企业文化的建设者和劳资矛盾的协调者。同时，我希望行工会要认真履行维护职工合法权益的“天职”，要健全和完善工会维权机制、职代会制度、厂务公开制度、困难职工帮扶机制，实实在在帮助职工办实事、办好事、解难事。行工会干部也要进一步加强自身学习，熟悉工会业务，不断提高法律素养和政策水平。牢固树立群众观念和服务意识，发扬奉献精神，倾听职工群众的呼声，反映职工群众的意愿，带着深厚的感情和满腔的热情，诚心诚意地为职工群众服务，切实帮助他们解决生产生活中的实际困难和问题，当好困难职工的第一知情人、第一报告人、第一帮助人，努力成为职工群众信得过、离不开的贴心人，推动行工会工作的开展。

各位职工要切实增强主人翁意识，发扬识大体、顾大局的光荣传统，立足本职岗位，艰苦创业，维护团结，为推动邮政储蓄银行事业科学发展、和谐发展、跨越式发展贡献聪明才智，争做推动科学发展、促进社会和谐的行动楷模。要努力学习，不断提高自己的思想道德素质和科学文化素质，争做适应时代发展需要的知识型、技术型、创新型人才。

我们坚信，新当选的行工会领导班子，一定能够发挥党和政府联系职工群众的桥梁纽带作用，团结和带领全行职工，同心同德，同舟共济，将工会工作开展好，将各项职责履行好，为进一步推动我区金融创新和实体经济发展，促进镇海“现代化港口强区”建设作出新的贡献。

最后，预祝镇海区邮政储蓄银行工会第一次会员代表大会圆

满成功，祝大家身体健康、工作顺利，万事如意，谢谢！

银行财务部门工作汇报篇二

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为对客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，

做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业終了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，思想汇报专题以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八

号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

银行财务部门工作汇报篇三

在这半年的时间里，我的绝大部分时间倾注在综合柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要最核心的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对储蓄业务的理论知识到现在已经能够独立完成操作，我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无较大差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习宁夏银行对公复杂业务知识，现在对批量发放工资，对公开销户，对公账户维护等业务有了很好的掌握。从工作的第一天起，我就严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会

坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

牢牢把握“用心服务，成就客户，为光华支行加油”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为宁夏银行光华支行发展贡献自己的一份力量，并从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“真诚结伴”的真正内涵以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把“三看三笑”的服务规范贯穿到日常的工作中去，不断规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉；我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。在工作之余，也与个别客户成为了朋友。

这半年虽然主要从事银行综合储蓄柜台的业务，但还是深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如我们7号柜就代理售电业务，有时客户会因为排错号而情绪不好，这时大堂经理就会安抚客户到其他柜台办理，避免客户等待时间过长。再比如，在日常的工作中，我们五个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来宁夏银行光华支行的我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了

我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处，一是对贷记卡业务的不熟悉，导致有时对客户提出的疑问没有捉到很好的解释工作，但我一定会在工作之余勤奋学习，掌握这些业务知识。二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

一是思考好自己未来的岗位方向，入行近半年，对银行的各个岗位也有了一定的认识，，因此要结合自己的性格和知识结构等思考好未来的定岗的岗位方向，这样在日常工作之余就可以多学习相关岗位的知识，以便以后定岗后能在自己的岗位上尽快上手。

二是继续提高风险意识，银行本质上是一个经营风险的特殊机构，同时面临着市场风险、利率风险、操作风险和声誉风险等风险，因此在实际的工作中一定要继续提高风险意识，加强对风险的把控能力，在具体操作中，应按照相关操作守则规范操作，多检查多核对，确保操作规范正确。

三是不断加强自己的学习能力，银行业处在金融业的核心地位，而金融业的知识更新换代的速度是非常迅速的，期货期权以及其他金融衍生品的流行使得金融业丰富多彩的同时，也提出了对从业人员更高的要求，因此我们只有不断的学习和创新，才能跟得上时代脚步，做一个合格的银行从业人员。

总之，在这半年的工作中，我学到了很多知识，工作能力有所提高，具备了一定的独立操作业务的能力，但业务知识还不够全面扎实，在今后的工作当中，我会努力克服缺点，发

挥自身的优势，为取得更好的工作成绩而努力。

银行财务部门工作汇报篇四

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

虽然在*度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习*话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来*话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲*话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中*话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

银行财务部门工作汇报篇五

这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案例的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

银行财务部门工作汇报篇六

一、提高认识，认真开展银行保卫转岗人员培训工作

我行认真学习上级部门有关银行安全的文件与指示精神，充分认识到“安全”是银行永恒的主题，抓安全是银行工作的头等大事，切实提高安全防范意识，认真开展银行保卫转岗人员培训工作。在实际培训中，我行精心组织，周密安排，有条不紊地开展培训工作，使得培训工作顺利圆满完成，取得了培训的良好成效。

二、加强培训，提高银行保卫转岗人员的业务素质

为提高银行保卫转岗人员的业务素质，达到培训的目的与要求，我行着重抓好三项工作：一是提高银行保卫转岗人员的思想认识，使他们充分认识培训的重要性，以积极的姿态、认真的态度投入到培训中，切实提高自己的业务素质，为做好银行保卫工作提供素质保障。二是精选课程，做到学以致用，着重提高培训人员的业务素质，适应新时期银行开展保卫工作的需要。三是方式多样，做到集中学习培训与个人自学相结合，在集中授课的基础上，加强保卫各项技能的培训，开展讨论式教学，注重案例分析，使培训、授课学习做到有的放矢，增强了培训的实效。通过培训，我行有效提高了保卫转岗人员的安全防范能力，熟悉安全设备、安全设施的操作与运用，提高了突发事件的应急能力、安全指挥组织能力和安全救生能力，能够做到临场不乱，报警不慌，有条不紊地做好安全保卫工作。

三、严格培训纪律，确保培训成效

我行在对银行保卫转岗人员培训中，加强管理，严格培训纪律，用纪律要求约束、用绩效考核规范，确保培训成效。一是实行培训签到制，每次授课培训，对参加人员实行清点签到，无特殊原因未按规定参加者给予通报批评。二是实行培

训抽查制，对培训情况进行抽查，发现的问题及时纠正，不合格的要整改。三是实行培训考核制，对参加人员的培训情况与培训效果实行考核，考核成绩计入个人年底绩效考核成绩。通过严格培训纪律，提高了全体参加人员的学习积极性，积极努力参加培训，达到了培训的目的与要求。

我行认真努力对银行保卫转岗人员实行培训，完成了培训任务，取得了较好成绩。但是，我行清醒地认识到，要真正提高银行保卫转岗人员的业务素质，做好新形势下的银行保卫工作，是一项长期的艰巨任务。今后，我行要进一步加大培训力度，切实培训好银行保卫转岗人员，为确保银行的安全做出应有的努力与贡献。