

2023年寒假学生社会实践活动评语(精选9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇一

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常

常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟

练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展, 新区支行的业务量不断增大, 业务笔数节节攀升, 储蓄窗口的业务量急剧上升, 为了工作加班加点我积极的参与, 每当节日大家和亲人团聚的时候, 这时的我还忙碌地工作着, 总觉得愧对远方的父母, 难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候, 心里又会觉得安慰; 自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了, 效率就必须提高, 这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真, 谨慎谨慎再谨慎, 严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初, 主任室根据支行市场为导向, 以服务为手段, 以客户为中心的精神, 结合营业部具体情况, 确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标, 不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐, 定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务, 对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务, 向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前, 已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性, 当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时, 马上多打听并与刘正光等人取得联系, 向他们介绍我行的服务和结算优势, 用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户, 并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

2.2018银行转正工作总结

6.银行年底工作总结,银行年终工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇二

20xx年1月18日晚上，广西桂林漓江农村合作银行20xx年度工作总结大会胜利召开。总行领导班子成员出席会议，全行全体干部职工(包括大堂经理、大堂保安、社区客户经理)参加了会议。

会议由总行尹红军行长主持, 阳东升董事长做了《强化管理 完善内控 创新发展 全力促使漓江农村合作银行各项工作再上新台阶》的总结报告, 对20xx年度漓江农村合作银行各项工作进行了总结与回顾, 并提出了20xx年度的工作目标和工作思路, 对20xx年度的各项工作进行了全面部署。

随后, 优秀支行行长、优秀内勤副行长、“十佳客户经理”、“十佳柜员”、优秀大堂经理、优秀保安和优秀社区客户经理代表作了典型发言。

最后, 举行了隆重的表彰颁奖仪式, 总行副行长李宁珠同志宣读了表彰决定, 总行领导班子为获奖单位集体以及个人进行了颁奖。

本次大会既是一次回顾过去、表彰先进的总结大会, 又是一次展望未来、再创辉煌的动员大会。同时此次大会的成功召开, 激励着全行员工以更加饱满的热情, 更加良好的精神风貌投入到工作中, 积极进取、奋勇争先、推动20xx年各项业务再上一个新台阶, 书写漓江农村合作银行发展新篇章!

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇三

经过xx年的`岗位调整, 我本人被聘任为“xx级执行会计师”, 在新的岗位面前, 我一再告诫自己尽快找准位置、进入角色, 因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子, 我把精力集中到抓前台业务和产品营销上, 尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销, 更是紧抓不敢松懈。

“求生存”压力变成了动力

进入xx年, 通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神, 新

一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力，在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后xxxx上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规

学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2. 以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3. 努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不

好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4. 做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近xxxx万元，代理记帐式和电子国债xxxx万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

5. 身先士卒，起到党员的带头作用

xx年是建设银行重大改革的一年，在xx年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

xx年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

xx年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇四

在xx支行工作的了一年了，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx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，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信任。

是的，在农行员工中，只有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行人的真诚，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。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。

我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，淡泊名利，勇于奉献！

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇五

一. 全行计算机设备维护及维修工作稳步向前

由于我行计算机设备比较陈旧，加之上级部门配发更新设备相对迟缓，所以我行计算机设备的维护及维修工作相对频繁。每月均有5到10次计算机的维修工作，全年累计尽80余次的维修工作量，其中不乏有零部件的更换，鉴于支行经费紧张的实际情况，对于可以从旧设备上拆下来替代使用的，我尽量替代；对于实在没有或因型号原因无法替代的设备，我才建议支行购买。这样一来，全年可为支行节省一大笔费用。

二. 自助设备全年运行正常，开机率稳步前行

随着总行“大个金”业务的继续深入，自助设备的正常运行率在支行一级的考核力度中进一步加大。为贯彻总省行有关自助设备的相关精神，同时减轻前台业务的办理压力及增加由自助设备所带来的中间业务收入，在自助设备故障的处理过程中，力争做到“三个一”，那就是：第一时间发现问题，第一时间反映问题，第一时间解决问题。

三. 防病毒工作成绩卓然防病毒工作一直以来就作为上级行考核的一个重点，支行主管科技的领导也相当重视。在支行各方面的积极配合下，此项工作取得了令人满意的结果。全年无重大病毒事故发生，未受到上级行的通报批评，对于防病毒在全行考核中未扣一分，得到上级部门的认可。在接下来的—年中，我将继续保持上—年在这方面的好的做法，力

争保持防病毒工作的良好发展态势。

四. 信息系统的升级工作稳步进行

据统计，全年共对我行的信息系统进行了30余次升级工作。

五. ups及网络方面

鉴于我行的实际情况，我对ups实行一个月放电一到两次的制度，确保在市电断电的情况下ups能够提供尽量多的电力支持，实现了上级行关于“电停·柜面业务不能停”的指导思想。

做为支行的科技人员，除了保障本行计算机及相关设备的安全稳定运行，我同时负责全行代理业务系统及企业网上银行的上门安装·调试·培训等工作。全年累计共上门服务40余次，为我行代理业务及网上银行的顺利推广和应用提供了强有力的技术支持。

的方面的同时，努力向兄弟行学习，借鉴一些好的经验和办法，使我行在科技这一方面有一个长足的发展，为我行业务的全面发展提供越来越好的技术支持和保障。

写年终总结的时候到了，希望这篇工作总结对大家有用，在此向所有工作在金融战线上的科技工作者致以节日的问候。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇六

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。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇七

xxxx年8月，我有幸成为了中国xx-xx银行这个温暖大家庭中的一员。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一段时间，我却受益非浅，学习到了很多东西。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没

有切身体会。来到了我行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

顾这些日子，我经手的现金无数。除偶尔“不小心”让小数字的帐务不符以外，我处处小心谨慎，并无大的差错；爱我岗位，开心工作，本人生性-爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为我行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑潮的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

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。理论基储专业知识、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、价值观改造不好的表现。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。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇八

一年来，我认真摆正工作和学习的关系，做到学习、工作两不误。同时严守学校学习纪律，按时收听收看远程教育所有课程，并认真记好学习笔记，从没有出现迟到、早退现象。一年来先后撰写学习笔记近3万字。在学习中遇到的问题，及时向辅导老师学习、向同学们交流、向单位的同事请教，及时解决学习中的难点。对所学的课程真正做到听得懂、学得会、记得住。

。现在科技发展日新月异，我是一名银行工作人员，也深深地感受到知识对于好工作的重要性。学习的目的是用，在学习新知识的同时，我也不断地把学习到的新技能、新知识，创造性地运用到实际工作中去，不断提高工作效率，及时降低金融风险，为我县的金融业发展做出自己应有的贡献。在××*年发放粮食直补工作中，我就利用自己所学的知识，并借鉴外地的研究成果，利用并网快速核算，及时发放直补资金，仅仅4天时间就将全镇直补资金全部发放完毕，没有出现一起错发、漏发现象，受到了市、县领导的表扬。

。在日常工作和学习中，我能摆正自己的位置，对领导交办的任务，不打折扣，不讲价钱，及时完成，树立榜样；对学校老师布置的学习任务，按时保质保量地完成。一年来，在单位领导和同事们的支持和帮助下，在学校老师和同学们的关心和互助下，使我在一个良好的环境中逐步走向成熟，使

我在业务、思想等方面进入了一个新领域、一个新境界。平时，作为会计，我对自己幽囚严格，自觉做到坚持原则、公道正派、作风端正、拒腐防变，连接从政，努力做到自重、自省、自警、自励，始终做到功名利禄不动心、酒绿灯红不迷眼、不义之财不伸手，永葆人民公仆的本色。

以上是我一年来的工作和学习情况的简要总结，虽说自己尽心尽力履行了职责，学习也取得了一些成绩，但是，自身还存在一些不足。我决心在今后的学习和工作中，倍加努力、再接再厉，以更加高昂的学习和工作热情、更加出色的学习和工作成绩汇报学校老师、汇报组织，不辜负学校老师对我的教育和培养，不辜负领导和同志们对我的关心、支持和帮助，不辜负养我、育我的这一方水土、这一方人民。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇九

今年我在财务部从事出纳工作，重要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开端工作时我简单的以为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和懂得是差错的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技巧问题，需要理论与实践相联接才能掌握。在平时的工作中我能严格遵照财务规章制度，认真遵照执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处置，依据会计供给的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完全及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后清点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处置及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的用。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够胆大等；
- 2、业务素质提升不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部本年度全年的个人工作总结，向全行领导及员工工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改良。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们信任“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积聚，就有明天的光辉。

银行工作总结汇报材料 银行工作总结银行工作总结 篇十

本周工作：

一、围绕农行和邮政两大渠道的开拓和农行银保通的测试以及签署农行银保通协议。为了促进农行的业务发展，制定了农行专项方案，发文至全辖。

二、对12月份做出突出贡献的中支提出表扬，奖励方案一并发文。

三、对、和xx市场部进行业务支援，每天下午都要抽出半天时间到济南市场部参加夕会，了解相关情况，解决相关问题。

这周遇到的问题还是农行渠道问题，农行银保通测试通过后，各机构依然没有实现农行出单。济南市场部面临的问题和各机构类似，就是严重缺乏渠道网点，现有网点产能低，属于保险业务边缘化的网点。争取好一点的网点是当务之急。邮政渠道迟迟未开，也有历史原因，带来的负面影响一直在邮储渠道留有阴影，加上其他一些方面的原因，合作问题比较

困难。

下周工作安排：

一、支援各机构争夺农行渠道网点。全力开拓新网点。关注农行第一单和重点推出农行专项方案，争取农行银保通各机构都有业务产出。

二、全力推动业务。以4个内部企划方案和3个渠道企划方案为抓手，找准激励点，加大业务指导和支援。

三、日报需要进行增加新内容，包括业务点评，每周一要统计上周数据情况，并作kpi指标分析。

四、协助同事做四季度人员考核表。完成总公司和领导交办的日常事务。

五、完成公司领导交办的各类事务。