

电力公司总结报告(优质6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

电力公司总结报告篇一

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作,以前对资产业务接触比较少,并且各项业务变化比较多,这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识,在我到岗理清思路后,我自觉加强各种金融产品的理论知识学习,提高自己对我行金融产品的理解,并在较短时间内熟悉信贷业务,在领导和师傅们的帮助下,很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理,我深刻体会和感触到该岗位的职责,客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片,是客户与我行联系的枢纽,怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方,一方面要熟悉自己行里的业务产品,明白自己能够给客户带来什么,另一方面,要明白客户需求什么,尤其是后一方面,明白了客户的需求,才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时,我还积极认真学习政治理论,提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员,我时时刻刻严格要求自己,作为参政党成员,我积极拥护党的领导,并积极参与建言献策,努力学习党的先进性文件,认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

电力公司总结报告篇二

迎来_喜悦之时，回首__年工总行制定的“__服务价值年”和“创建客户最满意银行”工作中，本着紧紧围绕这个主题思想去做好自己本分事情。工作重点目标是本着网点中间业务收入和经营目标为__年工作风向标，做好银行与客户之间桥梁作用。不断学习充实自己的工作能力，用专业知识赢得客户遵从，用细致周到服务留住客户，为网点整体业绩提升多尽一份力量。

__年学习业务知识方面取得的成绩：在拥有保险、基金从业资格证书、总行信贷a类资格证书、总行个人客户经理资格证书、以及afp资格证书，目前还执着与理财师考试中。本人继续努力学习不断丰富自己的专业知识，锻炼写理财专业文章。

今年工行站原创舞台有我关于理财、保险、基金、案例等十多篇专业文章，在九月现代商业银行杂志中以工总行理财支持团队身份发表保险专业文章。在金融理财师持证人期刊中也发表十余篇理财文章。每周二或四晚上利用qq群做好工总行理财团队基金宣传学习活动，通过与各家基金公司学习机会，懂得了很多理财知识，对做好基金营销起到促进作用，有几只重点基金营销在分行排名前三名，有的基金超额完成400%。为本网点和支行做出理财师应有的贡献。

__年工作中营销理念的改变：日常工作中不是坐等领导下达命令而是主动积极配合网点领导做好各项营销工作，及时把握好上级领导下达的工作营销方向和任务指标。利用下班晚上和公休时间，勤于学习与工作有关的业务知识，运用到实际工作中，给网点领导提供好的参谋建议，与网点领导配合默契，按照上级风向标做好本网点营销理财工作。

个人在营销中的理念：我不是推销卖给客户银行产品直销人员；而是我帮助客户买好银行理财产品做好后续跟踪服务的银行理财师。简单说：我不是卖产品，而是帮助客户买产品。只是这一买一卖一字之差意思就截然不同，工作心态的不同；工作效果必然不同。由被动变为主动，主动寻找目标客户之后帮助客户找到适合的理财产品，我的理财工作即为桥梁，让银行与客户双方皆大欢喜的工作。

__年做好本网点优质客户数量的提升：在管理网点300名客户中有理财金卡客户数量并不多，就把这项工作改变，做为上任理财经理首要解决问题。工作中通过耐心解答宣传引导我行星级客户标准，对开欲办理理财金卡客户，的确起到很好的吸引力作用。经过辛勤努力__年网点开立理财金卡总数量410张，自己营销的业绩占70%以上。个人业绩从接手时，全行网点排名由194名提升到60名以内。三季度评为先进网点受到嘉奖。

__年工作业绩汇报如下：一年中常规理财产品营销金额1.1亿

多元、灵通快线8500多万，工银货币基金1600多万元。今年分行指定重点营销基金任务指标全年完成股票型基金700多万元。__年一月至十一月为网点赢得重点营销积分4163。06份取得分行排名56名支行排名第一。今年支行组织阳光保险公司营销训练营活动中取得排名第一成绩。

通过一年努力结果，由拥有几十户理财金客户，现在网点拥有理财金客户数量达到410多户，截止年底客户星级达到七星贡献有7户，六星71户，明年工作中争取发展100到150位六星级以上客户群，为网点综合客户素质提高勤奋工作。

电力公司总结报告篇三

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业

务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、以人为本提高自己的全面素质。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

电力公司总结报告篇四

一年来，我在支行领导的指导和同志们的帮助下，能够以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

一、在学习和思想上，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，努力提高理论水平和思想素质。

党组织考验我，帮助教育我，并送我参加了党校的培训班学习，另外我还在业余时间里学习毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”的思想，对党有了较系统全面的认识。对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参加分行和本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场报告和音像辅导材料，尽量争取多听，多看，在听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实，自己的灵魂也用到了归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己。使自己做一名真正合格的共产党员。

二、在工作中，尽心尽责做好本职工作，勤奋务实，为中行事业发展尽职尽责。

在担任新华分理处主任这一段时间以来，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为中行事业的发展鞠躬尽瘁。作为一名分理处的主任，一名入党积极份子，我始终以身作则，以党员的标准严格要求自己；以高度的自觉性，正确的认识自己；严于剖析自己；坚定信心，执着追求，使自己成为员工们的模范。克服了新华分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，今年上半年，在分理处成立短短一年的时间里，取得了人民币存款净增近800万元，完成全年任务的105 %；外币存款净增9万美元，完成全年任务的900 %；公司存款净增 280万元，完成全年任务的 93.33 %，各项余额达20xx余万元的好成绩。全面

完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

另外，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。苦练行业技能基本功，并取得较好的成绩。曾在1999年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后多次获得“中文文章录入一级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“计算器三级能手”等称号。以“立足本职、扎实工作”为理念，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为中行今后的发展继续贡献力量。

三、在生活上，保持积极向上的生活作风。自觉做到政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致：去年4月，美间谍飞机侵我领空，撞毁我机时，声讨美国的霸道时能保持克制，以大局为重；在与“”邪教组织的斗争中，能始终坚持鲜明的政治立场，坚决支持党中央依法取缔邪教“”的决定。平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了：1、生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；2、非分之想不可有。社会主义的分配原则是按劳分配，拿了应得的报酬，晚上睡觉也安稳。3、艰苦奋斗的作风不可丢。提倡艰苦朴素，勤俭节约；反对大手大脚，暴殄天物，杜绝现象的滋生蔓延。4、遵纪守法，接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。只有增强法制观念，完善监督机制，才能从组织上腐化堕落的通道。树立了正确的世界观、人生观、价值观。

四、我的社会关系丈夫在*工作，共青团员。女儿年纪尚小，

刚满周岁。父亲也是中行的老员工，中共党员。母亲以前在中行做代办员，现在家照顾家庭。哥哥在*，共青团员。在我的大家庭中，爷爷是老干部现已退休在家、叔叔在工作、舅舅在*工作，都是中共党员，政治清白。我是在党的教育下成长起来的。

我渴望成为一名光荣的中国共产党党员，入党有助于我们树立远大的人生理想。我觉得，每个人都应该有一种生活的信仰，在面对各种错综复杂的问题时，才不会迷失方向迷失自我。共产党以实现共产主义为最高理想，它高瞻远瞩地本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃为我们描绘一幅宏伟的蓝图。在这种理想的指引下，我才能以一种更深刻的目光去看待身边的人和事，我的人生理想也更加远大，从而得到充分的发展。我愿意用我十分的努力来表达我对于亲爱的中国共产党的无限忠诚。在一步步向共产党员靠近的同时，我也感到了一份责任和压力，我深知一名合格共产党员的权利、责任和义务，也深知我与一名合格共产党员之间的差距。我必须以更加积极地态度迎接党组织的考验，争取早日加入中国共产党组织。

以上是我这一年以来在思想、工作、学习方面的总结汇报，在以后的日子里，我还要总结工作和生活中的经验和教训，认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们的监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格的共产党员。

电力公司总结报告篇五

一、积极主动加强政治学习

一是利用业余时间认真学习党史和党章，认真了解我们党的光辉奋斗史，努力学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论、“三个代表”的重要思想及科学发展观，学习党的第xx届五中全会精神，通过学习，我认识到，我们党一直把全心全意为人民服务作为党的宗旨，把实现和维护最广大人民群众的根本

本利益作为一切工作和方针政策的根本出发点，党的一切工作或全部任务，就是团结和带领人民群众为实现这些利益而奋斗。二是加强对省委书记汪洋同志的讲话精神及学习，通过学习，使我更加了解了我省的省情及自己肩上的责任，我要深刻领会讲话核心与实质，时刻坚持准确的理想和信念，以“拓荒牛”精神激励自己、要求自己，树立良好的信心和勇气，结合行里正在开展的“争先创优”活动，在自己的本职工作岗位上，踏实工作、不怕享乐、迎难而上，充分发挥党员的先进性，实现自己的人生价值。

二、内化思想，积极投入工作实践

在加强学习理论知识的同时，把这种思想和自己的工作有效的结合起来，调整自己的工作方法并提高自己的工作效率。新时期的银行工作对银行工作人员的素质提出了更高的要求。半年来，我自觉强化与时俱进的意识，不断汲取知识养分，接受新观点、新思想、新理论，同时深入社会、深入群众，对如何做好本职工作，做了积极思考和探索。

三、深挖思想源，认识自己不足，改正缺点

在这半年里，我在组织的关怀与培养下，认真学习、努力工作，政治思想觉悟都有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着许多缺点和不足。在完成日常工作后用于学习和思考的时间还很不够，有时对于新事物、新情况的反应还不是很灵敏，没有把本行业务做深做细，在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向先进的党员同志学习，深挖思想源，努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面取得进步。

以上是我这半年来的基本情况，如有不妥之处，恳请组织批评指正。我将虚心接受党组织对我的审查和考验！

电力公司总结报告篇六

一、一年来工作的回顾和体会

一年来认真贯彻执行党的路线、方针、政策，确保办公室工作和支行工作与总行党委保持高度一致，在工作中狠抓支行的财务管理、薪酬管理、oa系统管理、人事管理、各类印章管理、办公用品管理以及各种创建等相关工作，起到各部室的枢纽作用，回顾过去一年，我深深地知道，办公室是为全行服务的综合部门，发挥着承上启下、协调关系的作用，在这样一个锻炼人的岗位上我加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，加强自身爱岗敬业意识培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”。

全身心地投入工作，用细心、周到的服务，用敢为人先的创新激情，用务实高效的实干作风，用严谨精细的工作精神将敬业两个字铭刻在我心中，我深深地知道在在办公室主任这样锻炼人的岗位上，只有不断地加强和学习新的业务知识，做好本职工作，提高工作效率，才能发挥办公室的桥梁作用，协调作用，管理作用。为此一年来我认真学习相关理论知识，利用业余时间熟悉新的业务技能，提高管理能力，这赢得了分行领导和同志们的广泛好评。

在即将过去的一年里，在分行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，推动了办公室工作的有序开展。

酬核算、发放工作，支行经费管理，支行公章的保管、登记、管理工作、对外联络和接待工作，文明创建资料的收集、台账的整理和归档，做出了卓有成效的工作。有人说“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”我坚定的从小处做起，对自己严格要求，在每一项

具体工作中都注意严格要求自己，积极努力，锐意进取。从领导的指示出发，踏踏实实做好工作。

二、工作中存在的不足和明年工作的思路和打算：

二、勤奋工作，默默甘当“螺丝钉”。紧紧围绕发展大局，时刻牢记使命，勤勤恳恳、无怨无悔干好本职工作，在领导的关心与支持下，和同事们一起积极工作，为公司默默贡献。

总之，回顾x年，“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与办公室全体人员一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身素质和各种工作技能，积极发挥办公室承上启下的作用。