

# 最新四年级英语教研计划第一学期(优秀5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 银行工作总结汇报发言稿 银行工作总结篇一

20xx年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的'第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大

胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## 银行工作总结汇报发言稿 银行工作总结篇二

二、积极拓展并督促联社下达的电子银行业务计划任务

7、自助设备交易量

三、创新服务方式，全力推进电子化服务进程

一是三农特色服务终端运行显成效

二是网银业务快速发展

三是在建安安装atm机1台

四是pos收单及特惠商户业务发展快速

五是按期超额完成惠农便民金融服务终端的布放计划

六是按期完成背包银行的布放计划

七是配合联社基建办做好机房改造及科技信息工作

四、端正工作态度，保质保量地完成各项工作任务

（一）认真做好文件的上传下达

（二）搞好20xx年电子银行业务营销竞赛活动

9、计划电子银行替代率45%，实际48%，占计划任务的107%

（四）各项月报、季报、年报的统计上报

（五）按时完成联社下达的存贷款计划任务

（六）协助领导做好包社工作，发挥部门职能作用

（七）做好榆林子镇下沟村两户贫困户的帮扶工作

（八）配合联社纪委积极履行职责

（九）根据联社安排，积极做好全县农村信用社内部控制检查督查工作

五、存在问题

一是工作积极性没有很好发挥出来，对工作关注和热心程度不够

六、下年工作打算

（一）端正经营理念，确立营销思想

（二）加大对各社业务培训力度，全面提高业务操作和新业

务的适应能力

（四）进一步做好设备和网络的维护和保养任务，为业务发展保驾护航

## 银行工作总结汇报发言稿 银行工作总结篇三

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务“10+3”产业集群建设工作，为促进建设幸福xx[]实现跨越发展起到了较好的推动作用。

积极参加市政府组织的第二届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到24.99亿元，居全省第6位，其中小企业贷款余额3.88亿元，计划完成率居全省第1位。

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至20xx万元。

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、“致员工家属一封信”活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安全生产目标。

# 银行工作总结汇报发言稿 银行工作总结篇四

## 一、抓存款开辟资金来源

我行把存款作为首要任务来抓。一是抓储蓄承包，二是加速电子化步伐，三是巩固和发展集体零整存款，四是抓优质服务。年末余额增加xx亿元。在企业存款方面，首先是成立专门机构分工负责，其次是整顿多头开户结算，三是增加存款品种，四是加强银企之间联系，召开座谈会、联谊会，从而扭转了存款下降的局面，余额增加x亿元。

## 二、调整信贷结构，搞活资金

按照总行“一控制、二调整、三搞活”的原则，努力把资金向“三个转移”发展。一是确保重点，对支农工业和能源、交通运输、原材料工业优先保证，对人民生活必需品重点扶植，对购梢生产建设短线物资企业计 klj 供应，对进出口贫易择优支持。供梢企业贷款x亿元，购煤46万吨，钢材2万吨，水泥3万吨，石油6万吨。商业贷款xx亿元，购进粮食 20万吨，生猪10万头，冻肉1万吨，食糖25万吨，平抑了物价。二是坚持“区别对待，择优扶植”原则，向经济效益好的企业转移，一类企业保证供应，二类企业合理支持，三四类企业管严管紧，重点催收旧货。向经济效益好的地区转移，对资金沉淀大的行处，除个别好的支持外，重点抓收货。向外向型企业转移，对进出口创汇企业优先保证。三是清仓挖潜搞活存量，对花欠严重，成品积压过多的企业，抓紧清理，推稍和处理存货。同时要求企业补充自有资金，全年搞活物资资金x亿元，补充自有资金xx万元。

## 三、实行资产负债管理，加强内部调控

一是执行“统一计划，分级经营，以存定货，规模控制，双轨价格，适时调节”的信贷资金管理体制。二是在灵活调度

上下功夫，解决好“统筹安排，瞻前顾后，留有余地，灵活调度”。三是确定固定资产贷款总额不超过贷款总额的20%—25%，年末累放xx亿元，累收xx亿元。

#### 四、大力发展外汇业务

一是全面整顿劳动纪律，建立良好工作秩序。二是开展职业道德教育，学习《职工工作守则》和《廉洁奉公守则》。三是抓制度的落实，开展制度大坚持。四是按德才兼备原则配备基层行、处、所主任，并设立党团支部或小组，发挥党团模范作用。今年各处、所错乱现象明显减少，业务有一定提高。

#### 六、两个文明建设一齐抓

一是健全思想政治工作机构，由副行长为首，党、政、工、团负责同志参加，成立政治工作领导小组，各部门齐抓共管，开展“四有”教育和“四爱”教育。二是开展纠正行业不正之风教育，提倡勤俭朴素、艰苦奋斗的良好作风，表彰廉洁奉公的好人好事。三是采取多渠道、多形式的业务培训。今年我行经济案件明显下降，有30%的支部被评为先进支部，评出先进党员92名。

## 银行工作总结汇报发言稿 银行工作总结篇五

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。