

最新苏教版用连除解决实际问题教学反思 列方程解决实际问题教学反思(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行个人工作总结报告篇一

农发行宿州市分行积极按照银监分局统一部署要求，全面组织开展“小微企业金融服务宣传月”活动，通过各项有力措施提升金融服务水平。

一、成立领导小组，统一协调组织

市分行对此次活动高度重视，成立了小微企业金融服务宣传月工作领导小组，并设立领导小组办公室，负责宣传月活动的统一协调组织与落地推进工作。

二、周密部署，切实落地

市分行要求各县区支行高度重视、周密部署、认真落实，根据监管部门要求，结合区域发展实际与特点，切实贯彻执行监管部门关于小微企业金融服务宣传月的各项工作部署，积极宣传和推广本行小微企业金融服务成效，树立良好的社会责任形象，营造良好的社会舆论氛围，不断提升我行小微企业金融服务水平。一是要求各支行建立相应工作机制并指定专人作为本次宣传月活动的联系人。二是各支行应做好营业网点led标语、展板制作、视频播放、宣传资料发放等工作。三是要求各行加强信息宣传工作，及时将宣传月

工作进展情况、亮点做法、取得成效等报送当地监管部门和市分行。

三、及时总结，优化服务

市分行要求各支行以此次小微企业金融服务宣传月活动为契机，持续深入推进全市农发行小微企业金融服务工作，认真执行监管要求，不断优化金融服务流程，进一步提高小微企业金融服务的专业化水平。

银行个人工作总结报告篇二

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是x银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。现对今年的工作进行以下总结。

众所周知□x支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到x笔。接待的顾客x人左右，因此这样的工作环境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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己□20xx年我没有发生一次责任事故。

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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是

单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

不论是工作上，还是生活上，同志间都和一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在x做，因为我的脾气非常好，而且随着工作时间的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以严格的标准来要求自己。因此我工作到现在，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。

x有着密集的人口。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

x经常会有外地务工人员来办理个人汇款，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，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我

也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行个人工作总结报告篇三

白驹过隙，两个多月的`试用期即将结束!从6月18号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程□xx信社的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入农信工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可

以把工作做得最好。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成为一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们筠洲信社有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗？总结这两个多月来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

银行个人工作总结报告篇四

1、重视相关金融政策及规章制度的学习，将学习用于实践。作为一名风险条线的银行员工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为业务条线的同事提供完善快捷的服务；无法在日常工作中发现潜在的风险隐患。为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，在日常的工作中我自觉系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、制度有一个较为全面的认识，对于业务部门同事提出的业务咨询也能给予及时、准确的反馈和答复。

在学习政策制度的同时，我结合分行的操作实际，主笔撰写了《渤海银行成都分行关于中国人民银行信用信息基础数据库使用的暂行管理规定》，为管理工作有章可循，规范上路创造了条件；并牵头推动《规定》在各部门、各条线的贯彻、实施。同时收集实际执行中的反馈意见，以调整工作重点、强化管理要求。真正做到了将学习内容用于实践，将知识更好的服务于分行的工作。

都是徒劳，只有积极的面对所有的困难才能保证行里的工作正常的进行。

在这一困难时期里，在领导的关心和各部门同事的协助下。我部顺利的接受了总行对批发授信业务全流程检查以及人民银行成都分行征信工作现场检查。同时还认真履行自己的岗位职责；踏实完成监控部日常工作。

3、精诚团结、注重培养自己的团队协作意识，不断提升自身价值。在分行领导的关心和支持下，从6月份开始，监控部的人员不断的充盈。虽然就目前的工作量来说，部里的人员配备还是十分的紧张。但是我们每一个人都深深地知道一个人的力量是有限的，促进我部的业务发展，需要的是全体同事的共同努力。在提高自身素质的同时，我注重自己团队协作意识的培养，与同事们一起以负责任的工作态度，共谋发展的扎实作风，形成了互助互谅、团结友爱的工作氛围。

我在完成自身工作的同时，还将自己的工作经验及方法毫无保留的传授给新进行的同事，做到互帮互助，一起努力使监控部在一种紧张而愉快的气氛种完成每天繁重的工作。

学习的连续性还不够，虽然在日常工作中能够积极主动的学习相关政策制度，但由于自身身体、工作开展等客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，对已学的旧有知识回顾不够的问题。

新年新气象□20xx年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，认真踏实的履行岗位职责。首先加强与领导、同事之间的交流沟通，继续增强自己的团队协作意识；其次转变思想观念；及时了解信贷风险监控工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习风险管理相关知识，提高风险分析与监控的能力；认真学习相关政策及规章制度，力求上进，为更好的完成20xx年各项工作任务，为信贷监控部的发展，做出自己应有的奉献。

总之在20xx年一年当中，在领导和同事的关心帮助下，我各方面都有了很大的进步，业务素质也得到了较程度的提高，虽然在很多方面还存在一定的不足，但我相信，在自己的不懈努力下，在部门的关心帮助下，我必定会把工作做得更好，我为分行和部门的发展出一份力！

银行个人工作总结报告篇五

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要设计期限短、收益高的、

起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

银行个人工作总结报告篇六

xx年，是xx“提高通用效果、加快市场建设、创建xx品牌”的关键性一年。我在总公司的领导下，紧密团结班子成员，带领分公司全体员工，围绕总公司提出的战略目标和各项任务要求，开拓创新，扎实工作。在湖北省内真正营造了一个和谐的“共同事业、共求发展”的业务环境。在大家的共同努力下，我分公司各方面都取得了良好的经营业绩。跨行交易、市场拓展、运行质量及xx发行等主要指标都全面完成了总公司下达的计划。全年实现跨行交易xx万笔、交易金额xx亿元，增幅分别为xx和xx。特约商户和直联pos布放量已达xx户、14200台，新增xx户、xx台；交易成功率同城为xx%、异地为xx%。发行xxxx万张。

今年，我紧紧抓住发行xxx和受理市场建设这两大中心任务，积极争取人民银行的领导，结合九部委联合发文，加强与政府部门的沟通、交流，组织分公司拟定了湖北省xxx产业发展五年规划，由人民银行武汉分行等10家省局联合发文。为我省xxx产业发展提供了有利的政策保障。组织协调在全省范围内开展了以“xxx之春”为主题的系列宣传营销活动，先后举办了“xxx之春联欢晚会”、“普及xxx知识户外宣传”、“xxx联动推广”、“xxx有奖征文”、“手机支付新业务推介会”、“金融系统xxx知识电视大赛”、“银联三周年音乐会”、“刷卡无障碍优秀示范商户街区评选”、“xxx产业发展论坛”、“xxx消费刷卡有奖”等活动。这些活动形式多样，内

容丰富，贯穿全年，月月有新意、季季有高潮，在整个省市范围内产生了强烈而广泛的社会效应。真正搭建了一个金融机构与政府部门、广大商户、持卡人良性互动的交流平台。

推广xxx是xxx的战略核心，也是我们分公司战略转型的头等大事。我多次组织班子成员召开专题会议，研究具体推广策略和方式方法。一是成立了xxx工作推广领导小组，责任到人，绩效挂钩。二是狠抓宣传，普及xxx知识。我们组织了“有奖征文”、“电视大赛”、大型音乐会，以及“9.25”联动宣传等活动，通过新闻媒体，不断灌输自主知识产权理念，唤醒民族品牌意识，争取各方支持。三是推动银行正式发行xxx□我们逐一拜访银行，细化奖励措施，与总公司联动营销，争取银行早日发卡。四是充分发挥银联优势，寻找行业合作伙伴，配合商业银行扩大发卡量。在我们与发卡银行的共同努力下，交行发行了公交联名标准卡，中行发行交管联名标准卡、邮储发行了百货联名卡。目前，我们又在与武汉市商业总会合作，发行银行商联标准卡。全省发卡势头非常好□20xx年共发行标准卡360万张，超额完成年度计划。

受理市场是创建银联品牌的重要基础。今年以来，我坚持巩固直联市场，维护稳定的市场秩序，与商务公司一起推动受理市场大发展。一是提高商户活动率，盘活存量商户，针对高扣率、低交易的餐饮、酒店类商户，采取收银员“积分兑奖”和“刷卡消费刮刮乐”等专项活动。该类商户交易额比去年增长60%以上。二是抓住市场热点，联合各行发展商户。我们遵循“共同市场、共同发展”的原则，带动银行共同发展市场。在今年发展的4000多家商户中，银行推荐占80%以上。三是加强行业合作，带动市场整体发展。今年我们分别与通信、烟草、物流、旅游等行业合作，与连锁经营机构合作，扩大了用卡领域和交易量。四是因地制宜，加快二级地市发展步伐。我们按照“控制成本、讲求效益”的原则，认真做好市场与效益的综合分析，以宜昌、十堰、襄樊和黄石为重点，不断拓展市场，二级城市交易量比去年增长了一倍多，

直联网络已经延伸到全省62个县级市。

系统的稳定过渡是我分公司今年以来的一项大事，总经理室十分重视这项工作。一方面我们积极加强系统自身的运行管理，确保交易成功率的稳中有升。在10月份的质量交易月活动中，同城交易成功率达到98.5%，位居18家分公司第5位；另一方面按照“高度重视，精心准备，分步实施，确保安全”的总体要求，联系辖内联网银行，配合上海信息中心有步骤的完成了网络改造、物理过渡、逻辑过渡等工作，于11月8日顺利实现了系统切换。随后又完成了分公司代收费系统向总公司公用支付平台过渡的工作，完善了系统功能，新增加了代收电费和代收保险费的业务。

我在组织分公司开展保持先进性教育活动的同时，特别注重带动业务的发展，促各项指标创新高。今年我按照总公司的要求，重点抓中层干部及业务骨干的管理素质和管理能力的提升。进一步完善了绩效考核、办公程序，岗位职责等各项内部管理制度，加强了员工思想建设及业务培训，有效提高了全体员工的整体素质，为各项业务的发展提供了强有力的保证。

在过去一年的工作中，我以强烈的事业心和责任感，带领班子成员，不断观察市场的瞬息变化，以积极的心态面对困难，化解矛盾，以至诚的心对待银行、商户和周围的同事。坚持以身作则，廉洁自律，勤奋务实，勇于探索，开拓创新，为银联事业的发展倾注了自己全部的心血和汗水。本人虽然取得了一定的成绩，但离总公司的要求还有差距。如系统性学习不够，理论性研究较欠缺，新业务拓展的市场效果还不够突出。

历史赋予我们新的使命，发展民族xxx品牌进入最关键的时刻。在新的一年里，我将再接再厉，加倍努力，开拓创新，与武汉分公司全体员工一起，全力以赴，以高度的政治责任感，良好的精神状态，扎实的工作作风，为实现xx战略目标而奋斗。

斗。