

简单小数的加减法教学反思总结 小数加减法教学反思(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

金融业工作总结篇一

按照《关于报送xx年巩固工作总结的通知》要求，现将我局开展巩固工作情况总结如下。

一是提高认识。我局高度重视巩固工作，在市每次巩固会议召开后，我局都能立即组织学习会议精神，充分认识巩固卫生城市创建成果对我市城市建设的重要意义，以巩固卫生城市创建成果为契机，提升城市品位和市民文明素质。二是落实责任。为了确保巩固工作取得实效，成立了市金融局巩固工作领导小组，制定了《市金融工作局xx年巩固工作方案》，明确了工作任务，并将工作任务逐项进行分解，确保创文工作落实到科室，落实到个人。

为了“巩固”工作的顺利开展，我局制定了卫生小组责任分工，由办公室、银行保险科和资本市场科等科室负责人为小组组长，各科室员工为组员，明确了各相关科室和责任人的职责和任务，形成了“分工明确、责任到人、相互协作”的“巩固”工作机制。做好“周五”公共卫生活动日的分工，各科室卫生小组每周五进行轮值清理路面垃圾及卫生死角，清理乱拉乱挂乱贴乱涂等小广告，确保我局的环卫保洁督导路段路面不见果皮、烟头、纸屑、塑料袋、砖头、石块等垃圾杂物，同时指导帮助市民（业主）清理住宅（商铺）门前飘棚、屋檐等空中垃圾，清理沟渠、清除“四害”孳生地，

做好“巩卫”宣传教育工作，引导市民纠正不良卫生陋习。

为了提高干部职工对“巩卫”工作的认识，我局开展了形式多样的宣传活动。我们及时召开全局干部职工的“巩卫”动员大会，及时转发市创文办通知，及时传阅市创文文件，同时，我们利用横幅、宣传栏等载体，开展各种宣传活动，通过加强宣传，广大干部职工提高了对“巩卫”工作的认识，明确了自己在“巩卫”工作中的责任。

进一步完善监督检查机制，加强巡查的力度，有效实施日常保洁、硬件设施维护、垃圾处理等方面情况的检查督促。我局与xx市卫生消毒杀虫队签订合同承包协议，落实除“四害”（灭蚊、灭蝇、灭鼠、灭蟑螂）工作，确保办公环境全天候保洁，巩固和提高了我市卫生城市的成果。

在办公区域，我局做到了墙壁干净，窗明几净，窗台无积尘，无乱贴乱挂现象；地面打扫、拖洗干净，无烟头，纸屑，痰迹等废弃物；墙壁、天花板及墙拐死角无尘无蛛网；办公桌、椅及办公用柜、电器等干净无尘灰；门楼及楼梯通道无废弃物，扫帚、拖把、垃圾桶等卫生器具摆放整齐，确保办公场所里里外外干净整洁舒适，为广大干部职工和办事群众营造了较为舒适整洁的办公环境。

金融业工作总结篇二

局机关坚持把巩固创卫成果摆在党组工作的议事日程上，成立了爱卫工作领导小组，局一把手亲自抓、分管领导具体抓、配备有与工作相适应的专职工作人员、落实专项工作经费。定期召开领导小组会，分析形势、查找不足、制定方案、解决问题，做到了爱卫工作与中心工作同安排、同布置、同检查、同考核、同评比，确保了爱卫工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了爱卫工作顺利开展。

局机关采取灵活多样、喜闻乐见的形式，大力宣传健康教育

和爱国卫生知识，在局机关设置爱卫宣传栏、设立了无烟会议室和办公室，在醒目处张贴有文明宣传用语和标志，有效地培养了广大干部职工的文明卫生习惯。组织局年轻干部参加了“五个一”创文入户宣传活动，深入市民家庭，发放调查问卷和征求意见表，主动向市民宣传我市爱卫基本常识、惠民政策等。还通过开展“六讲”（讲科学、讲清洁、讲健康、讲秩序、讲整洁、讲文明）卫生活动，提高了局机关干部自我保健意识和能力，增强了文明公德意识，培养了文明市民素质。

坚持用制度管理人、用制度约束人的原则，严格落实责任承包制。我制定了《今年爱卫工作方案》等。工作中通过定岗、定人、定区域，认真落实公共卫生“周五活动日”制度，扎实开展保洁路段卫生保洁工作，强化日常保洁。开展综合整治，清理办公区、居住小区、责任路段的卫生死角，狠抓除“四害”工作，预防传染病发生，消除“四害”孳生地，做到单位不漏室，居民不漏户。局领导亲自带领全局干部参与“清洁家园，美丽韶关”二次大型清理保洁任务，确保了各项制度落到实处，各项责任落在人头。

一年来，局机关始终把“改善办公环境、提高办公效率、塑好单位形象”摆在重要位置，在单位经费十分紧缺的情况下，局党组积极出主意、想办法，挤出足够的经费，购置有扫帚、拖把、毛巾、垃圾桶和消除“四害”孳生地的服务品等改善工作环境；保持了局机关干净卫生舒适的工作环境。

一年来，局机关爱卫工作虽然取得了明显成绩，干部职工文明卫生习惯得到明显改变，局办公环境得到明显改善，但仍存在一些不足和薄弱环节。一是业务经费欠缺，基础设施还有待于进一步地改善；二是干部职工的创卫意识还有待于进一步提高。今后我们将始终不渝地按照市委、市政府的统一部署和爱卫办的统一安排，进一步搞好文明卫生工作，为创建文明卫生城市和巩固“创优”成果做出新贡献。

金融业工作总结篇三

商业银行综合柜员业务课程改革是一项全新的工作，没有现成的模式可以照搬，只有在实践中边摸索、边总结，边前进。为使商业银行综合柜员业务课改改革工作规范有序地进行，我们成立了由张晓华为组长的课改领导小组，使课改工作有了组织保证。课改组经过深入调研，研究制定了课改计划，向老师宣传课程改革，统一课程改革指导思想，商业银行综合柜员业务课改工作得到专业老师支持。

深入研讨和积极指导是搞好课程改革的关键环节，新的理念、新的教学思路、教学方法要通过深入研讨和积极指导来让教师接受、领悟，从而变成自觉的行动。为了课改达到效果的最优化，我们认真组织，精心设计研讨方案，突出互动与交流。根据商业银行综合柜员业务课改实际，有多形式地组织分析研讨，固化扩大课程改革的效果。在课程改革过程中，我们组织教师深入课堂、走入教师和学生中去，与教师进行交流研讨。在课改刚启动阶段，没有现成模式，我们教师组织起来开展研讨，进行观摩、座谈、交流。召开座谈会，进行现场指导。积极推广好的做法和经验。

商业银行综合柜员业务课改是金融保险专业一场关于教育观念、教学方法与教学内容的深刻革命，对广大教师来说，是一次全新的洗礼。经过反复指导、深入实践，课改的主要精神、教育理念和正在被专业教师所接受，专业教师能够自觉地用新理念、新思路和新方法进行教育教学，初步改善了以往的传统观念和传统方法。受惠于商业银行综合柜员业务课改的广大学生，改变了对学校的看法、对教师的看法、对书本的看法、对学习的态度。这是金融保险课改课程实施以来所取得的令人欣慰的成效。

学生的自主发展得到实现。由于课程改革重视学生的自我学习和主动发展，使学生的学习积极性和实践、创新能力有了一定程度的提高。一是学生对学习的兴趣浓了，学生厌学情

绪明显减少。二是学生学习自主性增强了，很多学生勤于思考、乐于探究，课堂发言积极。三是动手能力明显提高，课程注重培养学生动脑动手能力，学生课堂气氛活跃，积极参与师生互动，一改过去只是死读书、读死书的被动局面。

教师的专业成长迈开了步伐。课改课程的实施，在很大程度上激发了广大教师的积极性和创造性。通过商业银行综合柜员业务课改课程的实施，教师丰富了理论知识，对现代教育理念也有了一定的研究和理解。教育观念发生了较大转变。老师已不再把知识传授作为教学的唯一目的，而是用新的课程观、新的教学观、新的学生观、新的发展观来看待学生。三是教师不同程度实现了角色的转换，改变了传统的陈旧的教学方法。由较单一的知识传授开始转为引导学生主动地进行合作学习、探究性学习。课堂教学开始注重学生的自主合作和探究的学习方式的培养。

一是商业银行综合柜员业务课改课程实施效果离目标还有差距。表现一是工作只停留在表面上，仍然存在穿新鞋走老路问题，难以改变多年形成的教学模式和教学方法。二教育资源的严重不足，限制了师生的发展空间，教师的眼界不够开阔，实施课改的手段比较单一，思路有些狭窄。三是经费困难。商业银行综合柜员业务课改课程培训、教研工作、添置必要的教学等都受到一定程度的影响。这些问题的存在，需要我们在今后的工作中努力加以解决。

金融业工作总结篇四

(一) 初期工作(工作调研阶段)

在进入公司初期，我认真了解公司的规章制度和企业文化，熟悉公司的工作流程及日常管理。之后，在公司领导的支持下，用两周的时间对部分公司所服务的项目进行现场考察调研。以开展项目增值服务为导向，对考察项目的整体环境、业务组成、人员结构、项目特点等做细致调查，通过与各个

考察项目的负责人及员工进行深入探讨确定增值服务的内容，最终形成方案并作为以后工作开展的依据。

(二) 房屋租赁工作(工作介入阶段)

房屋租赁工作是今年3月底开始交与我负责的，对我来说，这是一份初次接触的工作。由于缺乏管理经验，在此项工作开展初期走了不少弯路，造成该项工作进展缓慢。通过与领导及同事的沟通，不断完善工作方法，在房屋信息发布、客户收集、客户沟通技巧等方面进行调整与改进；截止到今天，出租房屋1间，正在洽谈中的房屋2间。

(三) 企业合作洽谈(工作介入阶段)

1. 洽谈内容：产品推广销售工作。

进展情况：考察调研工作已基本完成，目前已达成初步合作意向，合作方案正在制作中。

2. 洽谈内容：

进展情况：目前还未正式开展，合作内容在初步探索阶段，有望纳入我公司项目信息化管理体系中。

3. 洽谈内容：

进展情况：已制定合作方案，合作细则等待领导审批。

(一) 树立服务意识，注重细节，以契约精神为原则，以饱满的工作热情面对每项工作。

(二) 不断学习，完善理论基础尤其是物业相关法规，适应新的工作岗位。

(三) 主动热情的融入团队，开展各项紧密合作，加强工作联

系与沟通。

(四) 主动积极参与公司活动，合理优化现有资源。

(一) 对物业管理专业知识不够完善，特别是在地区文件及法规上存在盲区。

(二) 对工作缺乏系统化管理。作为一名公司管理人员，必须明确自身工作思路，树立良好工作形象。

(三) 缺少有效沟通，对各项工作进展情况要及时汇报，有疑问和困难时要积极寻求帮助。

(一) 紧密围绕公司经营理念，推动公司制度建设与品牌建设。

(二) 严格遵守公司各项规章制度，充分发挥企业管理人员的标杆效应。

(三) 开展项目信息化管理：

目前我国物业管理发展迅速，行业竞争激烈。加强企业管理水平不断挑战与创新是企业发展壮大有效途径。因为行业的特殊性，许多管理软件无法推广和普及。今后，我将把这项作为重点工作建设开展，为企业发展做出贡献。同时，我也注重锻炼自己的组织能力和创造能力，不断在工作中完善自己，优秀完成领导交办工作。

以上是我近两个月来工作的总结，敬请公司领导审核指导为荷。

金融业工作总结篇五

xx年度的文明优质服务竞赛活动已经结束，对xx年的窗口服务工作，总、省行也已制定了新的标准，提出了新的要求。

为切实贯彻上级行的服务工作要求，使我行的服务水平再上一个新的台阶，真正做到以优质的服务促进业务的持续发展，现将我行xx年度服务工作的整体情况总结如下，同时，结合总省行对服务工作的新要求，对xx年度的服务工作做一总体安排。

xx年4月，按照新一届分行党委的工作要求，分行重新修订了《xx分行文明优质服务工作管理办法》，《办法》进一步细化了对窗口服务的检查标准，加大了对服务违规人员的惩罚力度。之后，分行工会服务督导组及外聘的专业服务检查机构，以此为依据，通过明查暗访的方式，量化检查结果，在辖内各营业机构间开展了文明优质服务竞赛活动。应该说，经过9个月的严格监督、检查和考核，全行窗口服务的总体质量和水平，均较上年有了明显的改善和提升，具体表现在以下几个方面。

网点服务的硬件环境，既是服务工作的基础，也是银行外在形象和实力的具体呈现。分行新的《服务工作管理办法》出台后，分行工会首先组织全辖所有营业机构，按照总行制定的《服务规范》要求，对所属各网点的服务硬件设施的配备情况，进行了全面的梳理和检查。对于各行上报的自查结果，分行也进行了认真的汇总和分类，并积极与有关业务条线的管理部门沟通，对照总省行的服务标准，去除了一些自行添加有悖总行标准的服务设施，同时，针对多数网点残障通道、外币兑换网点标识以及网点窗口分布指南缺失的状况，分行负责统一订制，并分发至各相关网点，使我行营业机构必备的服务设施，得到了及时补充，全行的服务硬件环境，也得到了优化和完善，基本符合总行的服务要求。

在各级行领导日常的有效督促和分行明查暗访监督检查的强化下，经过9个月的严格考核，总行制定的各项服务礼仪，由窗口员工的被动执行，已经逐步变成了绝大多数员工的自觉行动。尤其需要说明的是，举手招迎礼仪，是总省行对临柜

员工提出的一个新的服务要求。该项礼仪标准的执行情况，也一直是省、市行xx年服务检查工作中的一个重点。为此，分行针对这项新标准的执行，几次下发指导性文件，同时，为各机构员工配发总行录制的服务礼仪示范专题片，供全体员工学习和参考。通过近一年的考核和监督，该项礼仪已经由员工的机械模仿，变成了一种自然而然的行动。

首问负责制，是省行党委在xx年重点推出的一项新的服务工作制度，也是省行党委对全体员工提出的一项新的服务要求。为在辖内有效贯彻落实该项制度，分行在年初就及时聘请省行工会专业人员来行，对我行200余名员工骨干进行了专门的系统培训，之后，将培训情况制作成录像光碟，发送全行，供全体员工学习并执行。对于员工的执行情况，分行还聘请专业服务暗访机构进行按月跟踪，对违规员工，进行通报批评和处罚。截至目前，该项制度在我行基本得到了有效落实，能够“即办”的业务咨询，都能给客户一个较为满意的答复。通过对这一制度的贯彻和推行，我行员工的接听电话礼仪和业务知识水平，也得到了强化和提升。

xx年，我行共受理省行95566客服中心转来的协查邮件96件，表扬信件10件，业务建议3件，投诉26件，总计135件。在26件投诉信件中，有24件为客户责任，只有2件为有效投诉。这项指标与xx年相比，可谓大幅减少，不成比例。需要说明的是，在国庆长假it蓝图项目投产客户投诉多发期间，经过全员上下的齐心努力，我行还取得了有效客户投诉为零的可喜成绩。

经过近一年的服务竞赛，各单位的服务质量和水平，均有了明显进步和改善。分行营业部等5家机构，作为省银行业协会组织的全省服务竞赛的参赛单位，都获得了服务金牌单位或优胜单位的荣誉称号。分行营业部员工陈xx还被省银行业协会评为当年全省的文明优质服务标兵。各行xx年4月至12月的服务量化考核表汇总显示，海城支行、道西支行和对炉支行

三个单位的竞赛成绩优异，位列汇总表前三名。按照重新修订的《xx分行文明优质服务工作管理办法》的有关规定，分行将对上述单位的服务优秀员工和主要管理人员给予表彰，具体表彰办法另行通知。

纵观我行xx年全年的服务工作情况，尽管与往年相比，服务管理工作有了一些收效，取得了一些成绩，但是，距离上级行的服务要求，我行在各个服务环节上，均还存在一定的差距。具体反映在以下几个方面。

首先，在硬件服务设施配置方面，总行服务规范要求的一米线或一米线标识，在我行几乎所有网点都还没有配备和落实。

其次，窗口员工基础服务礼仪的执行还需进一步强化。特别是举手招迎礼仪，一些员工还显生硬，带有明显的被动执行和敷衍的痕迹。

第三，首问负责制“即办”“转办”和“承诺办”三个环节的执行情况参差不齐，对于涉及“转办”和“承诺办”两个环节的客户咨询，一些员工还不能完全按照制度流程操作，也不能使咨询客户满意。

第四，一线员工应对客户的临柜经验尚需积累和丰富，抑制客户有效投诉工作还存有较大空间。虽然xx年我行的有效客户投诉数量得到了较好的控制，但，细究全年的客服中心转来的客户反馈意见，在96件协查信件中，其实还隐含着客户投诉的因素和可能，在受理答复环节稍有不慎，一部分客户协查可能就将转为有效的客户投诉。

可以说，上述服务环节还存在不尽如人意之处，落实在服务人员上，就是服务违规员工还大有人在。经统计，全年，我行共查出违规服务员工82人，受到直接经济处罚人员近20人，其中，处罚机构服务工作主管领导9人，处罚多次违规员工10人。对于服务违规人员，分行除给予相应的经济处罚外，还

依据《服务工作管理办法》的有关规定，对相关员工给予了取消星级柜员评定和服务标兵评选资格的处罚。

针对上年度我行服务工作中存在的问题，结合总、省行及分行党委对今年服务工作提出的新要求，现将xx年度分行的服务管理工作安排如下。

一、重新修订《分行服务工作管理办法》，细化监督检查标准，加大违规处罚力度，继续在辖内各营业机构间开展文明优质服务竞赛活动。

目前，总行最新修订的《xx银行网点服务规范》(xx年版)已引发全辖执行。省行和市行党委也对新年度的服务管理工作提出了更高的要求。为巩固我行的服务基础，打造中行的服务品牌，以优质、高效的服务促进分行业务的健康持续发展，近日，分行将对xx年制定的《服务工作管理办法》进行重新修订，并据此继续在辖内开展服务竞赛活动。按照分行党委的要求，新办法将适当调整竞赛项目，进一步细化服务检查标准，加大对违规服务人员的处罚力度，使服务监管规则更加贴近我行的实际。新办法近期将修订完毕，并在3月份的全行服务工作会议上颁布实施。

金融业工作总结篇六

xx年9月我在唐山市商业银行做了为期3周的实习。唐山市商业银行是一家股份有限公司，就是人们通常意义上所说的地方性银行。目前，唐山市商业银行经营的业务品种主要有：人民币业务，吸收公众存款，发放短期，中长期贷款，办理国内结算业务，经中国人民银行批准的其他业务，而地址在建设南路78号，规模还算可以。

唐山市商业银行开办的人民币储蓄业务种类有：活期储蓄、整存整取、零存整取、存本取息定期储蓄，通知存款、定活两便储蓄、教育储蓄。

外币储蓄业务：可存入货币为美元、日元、英镑、港币、欧元。存款账户分为外汇账户和外币现钞账户。

消费贷款业务有：个人住房按揭贷款、商铺按揭贷款、家居装修贷款、汽车消费贷款、教育助学贷款、大额耐用消费品贷款、个人储蓄存单小额贷款等。

银行按业务不同划分业务部、核算部、客户服务部、后勤部等。尽管时间有限，但我会努力掌握一个大体的银行运作框架和了解自己需要熟练的技能。

客户服务部工作，包括发送回单、指导客户填各种单据、主动推销信用卡等金融产品。在我国现有商业银行大同小异的金融产品竞争中，银行制胜的关键在于服务质量。以大堂服务为出发点的一系列客户服务是银行能否把客户从“品牌尝试者”发展为“品牌忠诚者”，进而成为“品牌推广者”的焦点所在。以客户为中心，高质量的客户服务是商业银行营销工作的出发点。

我在体会最深的一点就是银行为实现利润化，在控制风险和成本上做出的不懈努力。个人汽车消费按揭贷款和个人住房按揭贷款是近年来在我国银行业新兴的个人业务产品。虽然此类个人消费贷款在国外一直比较普遍，但由于有较大的风险和成本，国内银行很少涉足。然而面对不断开放的市场和不断扩大的需求，银行竞争的焦点必然就逐渐集中在个人业务这块大“蛋糕”上。

首先在风险控制方面，核算部严格按照人民银行对该类业务的规定办事，从审核贷款人的申请书到调查贷款的可行性、联系保险公司，再到一步步核实，最后报领导批准发放贷款，都有一套标准的程序。由于按揭贷款属于长期性贷款，银行对违约率的控制是极其严厉的。由于汽车相比楼宇属于动产，汽车消费贷款的风险相比住房贷款就更高一些。因此银行对汽车按揭贷款的控制就更为谨慎。在贷款发放后漫长的管理

阶段，若借款者拖欠贷款达到3期，银行方面就可以提出诉讼或是扣押车辆。

其次在成本控制方面对市场是“抓大放小”，也就是要尽量做批发性业务而不是零售性业务。尤其是在做住房贷款上，批发性的业务大大节约了人力财力，监控也较单个住房贷款容易。这一点我很有体会，在我实习的三天里，就有不少发展商来跟银行谈批发性业务。这种直接的沟通，仅就个别有问题的借款人提出建议，因此省去很多琐碎的环节（尽管还是有許多琐碎的工作要做：）。我从抄录客户资料、装订文件、送请行长审批等等这些“琐碎”做起，亲身感受到每一步“琐碎”的重要，真的是“一步也不能少，一步也不能马虎”。一个小小的失误可能带来的损失不仅仅是一个客户，而是一个潜在的客户群。

业务部是由原来的信贷部转变而来的，主要业务是为企业提供贷款，长期以来就是银行获取利润的关键。传统的信贷部主要为企业提供长期或短期贷款，从中收取贷款利息。贷款数额越大，获利越丰厚，相应风险越大。现代商业银行的信贷部开发出多种为企业服务的产品，像发展中心的业务部除传统的贷款业务、票据业务外，还有保证业务（开立境内保函），保理业务（有追索权的融资保理）和代理业务。

金融业工作总结篇七

8点半开晨会，大约9点十分结束，上午11点20下楼吃午饭，晚上一般8点半离开公司；其余时间一直在看投资报告、市场策略分析、写报告，周六、周日照常。

我的任务是要研究并预测银行理财产品（中国版“影子银行”）对我国流动性、货币政策、信贷调控政策等国家宏观调控政策的影响，并预测其下半年发展前景，以及对资本市场的影响，并相应提出有关债市、利率的投资配置策略。投资报告全文大概2万五千字；最后要做成ppt接受投资经理、基金

经理以及其他研究员答辩。

通过写作、分析、最后的答辩，以及与投资经理、基金经理的沟通，我认为如果你想去基金公司工作，成为一名研究员，将来要做一名基金经理，必须具备以下几点素质：（当然这是我一家之言）

2、做研究工作一定要有自己的观点金融公司实习工作总结金融公司实习工作总结。不能“放电影”，把当前存在的现象、观点罗列杂糅，或者基本与一些观点相重复。做研究员最关键的就是要有自己的见解，自己通过分析数据、经济、政策环境所作出的见解分析。

3、数据相当重要，虽然是我们国家统计局报出的数据。做研究工作，往往是要寻找数据背后的文字，所以数据分析和理解能力非常重要，这就要求有非常深的经济学功底，知道这些数据背后代表的含义，知道这些数据增加减少所代表的意义以及对宏观经济的冲击，更需要知道这些数据变化之间的逻辑、因果以及时序传导关系金融公司实习工作。

4、知识面要相当丰富，才能对宏观经济运行有相当的把握。想要去基金公司工作，就一定要多学，各方面知识都要掌握，并且尤其在经济学、金融学、财务、货币银行、统计分析等领域有所见地。

5、要有决断力，要学习做决断，根据形势快速反应的能力；只有具备了丰富的知识，才能在掌握材料后，做出快速的判断，同时思路要非常清晰，能够敢于与众不同。

6、是要能够独立思考，有客观评价事物的能力

不被当前存在的观点所牵引，要批判的看待一切问题

金融公司实习工作总结社会实践报告

其实，在学习的过程中还有很多感想和体会，但由于时间有限，所以只能先写这些了，大家如果真的有这方面兴趣可以互相交流的。

ps[]华夏基金对实习生的待遇也相当不错，提供与在职员工基本相同的工作条件，而且工作氛围很融洽，也很轻松。实习补贴150元/天，饭补22元/天，如果你是外地学生还提供150元/天的住房补贴。总之，在这样的公司只要有才华就会实现价值。