

最新大班幼儿户外舞龙游戏活动方案设计 幼儿大班户外游戏活动方案(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行青年员工年度总结篇一

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上：

- 1、加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。
- 2、加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。
- 3、认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收

回。

4、严格执行大额贷款管理制度。

5、严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

6、全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年xx月xx日印发了《xx省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办

审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

1、提高抵押和抵押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、抵押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

2、加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

1、思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；

4、风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

银行青年员工年度总结篇二

制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

二、强化团队意识，树立集体观念

虽然很多客户不是很配合，虽然有巨大的数字需要我们去想办法去完成，但是当团队的每一个人都参与进来，都为了的目标在拼尽全力的时候，那种不抛弃不放弃的精神让我很感动，也正是因为这样的精神存在，才让我们坚持到了最后，实现了完美的收官。

三、努力提升业务水平，提高客户服务质量

一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，作为公司业务的学者，我应该花更多的时间去学习产品知识，业务技能，并不能因为接触时间短，就降低要求，必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建，为进一步提高服务质量，争创服务品牌，提升顾客满意度做好一切努力。

四、加大营销力度，做好贷款工作

一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。

二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。

银行青年员工年度总结篇三

本次金融工作会议的核心主要集中在两个方面：金融支持实体经济以及防范金融风险。

坚持把防范化解风险作为金融工作生命线，加强金融监管和调控能力建设。加强和改进金融监管，切实防范系统性金融风险。

具体来看，银行业要建立全面审慎的风险监管体系。证券业要完善市场制度，强化行为监管，保护投资者合法权益。保险业要加强偿付能力监管，完善分类监管制度。

值得注意的之前传闻颇多的金融国资委并未在此次金融工作会议上提及。对于系统性金融风险的防范，此次会议也是分银行、证券、保险三个不同层面分别布置的。

中国超过100万亿元的金融资产中，国家占有的资产较少，大部分为存款人、基金持有人的资产。中国社科院金融研究所副所长并不支持成立金融国资委。理由有三：宏观上导致金融行业的进一步垄断；微观上容易把企业管死；此外也不利于金融企业国际化。

中央财经大学银行业研究中心主任郭xx也认为，当前状况下，成立金融国资委需要慎重。汇金公司成立后要进一步推进该公司在改进国有银行公司治理中的作用。

当前最大的系统性风险还是地方政府债务的风险。房地产说到底，其实在很大程度上也与地方政府有关。

从此次会议来看，防范化解地方政府性债务风险在议题中占据相当分量。

要综合施策、标本兼治，妥善处理存量债务，规范地方政府

举债融资机制，将地方政府债务收支分类纳入预算管理，构建地方政府债务规模控制和风险预警机制。

实际上，地方政府债务扩张也有一定的迫不得已的因素，即地方政府承担了建设任务，但是融资渠道却并不通畅。市政债经过了前期的研究之后，可能加速推出。市政债的推出一方面能解决政府融资渠道的问题，另一方面也能增强政府透明度。

银行青年员工年度总结篇四

我叫xxx□一年多以来，我从一个在对银行业务险些什么都不懂的练习生到如今对各项业务都能纯熟应对并办事于每一个客户，这此中的结果离不开领导的支持和同事们的资助，在这里朴拙的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的盼望将事变做的更好，我特订定出银行小我私家事变筹划。

我地点的岗亭是……的办事窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的事变中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，……的储备所是最忙的，每天每位同道的业务均匀就要到达近两百笔，欢迎的主顾二百人左右，因此如许的事变环境就迫使我本身不绝的提示本身要在事变中认真认真再认真，严格根据行里的订定的各项规章制度来举行实际操纵。三个月中始终如一的要求本身。

记得刚来时，在业务上还不是特别纯熟，为了尽快认识业务，当我一碰到题目的时间，我会非常客气的向老同道讨教。对待业务技能，我内心有一条给本身规定的要求：三人行必有我师，要费尽心机的把本身不会的学会。以后想在事变中资助其他人，就要使本身的业务素质进步。刚开始的时间，我还由于不敷细致和不敷纯熟犯不对误，固然赔了钱，但是这并不影响我对这份事变的积极性，反而越发推动我积极的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡连合部，有着麇集的生齿。在储备所的四周有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化条理各不雷同，每天都要为种种差别的人办事。我时候提示本身要从细节做起。把行里下发的种种精力与要求落实到实际事变中，渺小化，布衣化，生存化。让客户在这里感觉到暖和的寄义是什么。

所里常常会有外地来的务工职员或门生来管理小我私家汇款，有的人连所必要的凭条都不会填写，在银行事变筹划就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦办事每一个客户。服膺在心，每次我都市十会过细的为他们讲授填写的要领，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每管理完汇款业务的时间，他们都市不绝的我表现谢谢。大概有人会问。小我私家汇款在储备所只是一项代收业务。并不能增长所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我以为，用心来为宽大主顾办事，才是最好的办事。当我听到外边主顾对我说：你的活儿干的真快……谁人小妹儿态度真不错……就是好……如许的话的时间。我内心就万分的高兴，那并不但是对我的表扬，更是对我事变的承认，更是对我事变的鼓励。

新的一年我为本身订定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实本身，以饱满的精力状态来欢迎新时期的挑衅。来岁会有更多的机遇和竞争在等着我，我内心在静静的为本身鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，眼光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于以后的生长。我也会向其他同道学习，取长补短，相互交换好的工和履历，共同进步。征取更好的事变结果。

银行青年员工年度总结篇五

一、我行不断倡导的“首问义务制”、“满时点效劳”、“站立效劳”、“三声效劳”咱们将持续履行，并做

到每一个员工本领心看待每一个主顾，让客户称心。

二、跟着金融业之间的合作加重，客户对于银行的效劳请求愈来愈高，不仅仅正在临柜效劳中更表现正在我行的效劳种类上，除持续做好专用奇迹费、税款、财务性免费、交通罚没款**bsp**航空代办署理等代办署理结算外，更要做好来岁守旧的高速公路联网免费营业、凋谢式基金收买营业、证券营业等多种效劳种类，进步我行的合作才能。

三、自动增强与团体营业的联络，到场团体营业、熟习团体营业以更好为客户效劳。固然曾经上了综合营业零碎，但由于林林总总的缘由尚未能做到真实的综合，是我停业部任务的一个完善。

四、以银行动讲堂，来岁咱们将举行的银行结算方法讲座，添加人们的金融常识，让客户多理解银行，切近银行从而融进到我行营业中。

五、持续做好德律风银行、自助银行以及网上银行的义务，并向优良客户推行运用网上银行营业。

一、催促科技部分对于我停业部的电脑接口尽快改换，而后严厉依照综合营业零碎的请求履行事权分别，一岗一卡，一人一卡，加强轨制履行的刚性，进步束缚力。

二、进一步强化紧张关键以及紧张岗亭的内控外防，侧重增强帐户办理(确保我行开户单元的品质)以及上门效劳。

三、进一步增强管帐出纳轨制，严厉管帐出纳轨制的履行与反省，标准管帐印章以及空缺紧张凭据的运用以及保存。

四、重点奉行领取暗码器的出卖义务，包管银企结算资金的平安，进一步进步我行防备外来结算危害的手腕。

五、标准营业操纵流程，强化总管帐一样平常反省轨制和时发明隐患，增加过失根绝结算变乱。

六、实在实行对于分理处的营业指点与反省。

七、做好管帐核算品质的活期查核任务。

一、把好进人用人关。银行业听着很美，实在充溢合作微风险，以是到我停业部需求有必定的心思本质以及文明涵养。正在用人上以员工的才能且要能发扬员工潜能来断定合适的岗亭，从而进步员工的主动性。

二、增强营业培训，这也是来岁最紧急的，现已经将培训方案上报人事部分，预备对于出纳轨制、领取结算方法、综合营业零碎管帐轨制、新管帐科目等根底常识和各类新兴营业停止培训。

三、正在职员告急的状况下仍要增强岗亭练兵，除参与来岁的技能交锋更加了进步员工的营业程度。

四、勤做员工的思惟任务，关怀鼓舞员工，强化员工的心思本质。

五、有方案、有目标地停止岗亭轮换，培育每个员工从繁多的操纵向混淆多能变化。

银行青年员工年度总结篇六

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、方法及柜面业务

核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理,包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点,要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作,并落实专人负责,发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况,定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实,杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、连续执行柜员绩效考核机制,经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了肯定的积极作用□20xx年我们将更好地利用这一个考核机制,让更多的柜员参加到这个考核中来,以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外,我们将连续执行对临柜人员的经济处罚手段,以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生,努力减少差错。

3、有罚有奖,按照全行临柜人员的差错考核情况,对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励,以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、制定出培训计划,在20xx年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算方法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识,帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系,在业务培训上做好互通有

无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本晋级、

测实验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

我叫xxx□一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出银行个人工作计划。

我所在的岗位是。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。众所周知，。的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，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。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，在银行工作计划就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。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，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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，相互交流好的工作经验，

共同进步。征取更好的工作成绩。