

大班防震演练活动总结 小学防地震演练 活动总结(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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

农商银行工作总结篇一

20xx年在县委、县政府的正确领导下，在银监等监管部门的监管指导下。村镇银行坚守村镇银行定位，坚持“服务三农、惠民共赢”的办行宗旨，立足农村，着眼长远，精心谋划，锐意创新，完善内部管理，积极拓展各项业务。至十二月三十一日，我行总资产达万元，比年初增加万元，增幅%，资本充足率%；各项存款余额万元，较年初增加万元，增幅%；各项贷款余额万元，比年初增加万元，增幅为%；年度综合收息率%，本年计提各类呆帐准备万元后，实现利润万元。拨备覆盖率%，资本收益率%，存贷比%。其中个人贷款余额万元，农业小企业贷款万元。不良贷款万元，不良率%。实现了我行20xx年工作的跨越式发展[]20xx年获得县委、县政府表彰的xx年度荣誉。

科学发展的新路。结合县和我行的实际情况，通过年初的精心安排部署，重点抓好以下措施的贯彻落实：

1、坚守村镇银行市场定位，坚持服务“三农”、服务社区、服务小微企业，坚持“小额、分散”的信贷原则拓展业务。

2、推进客户经理专业化建设，充分借鉴银行客户经理专业化经验与成果，在全行积极推进客户经理专业化建设，不断增

强服务“三农”的水平，提升银行核心竞争力。

3、开展综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行员工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行所有资源撬动负债业务发展。

4、在风险可控、成本可控的前提下，积极向村镇延伸服务点。今年已在镇新开立一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不断完善服务功能，提高服务质量，把村镇银行真正办成为县域“三农”经济服务、基层老百姓服务的银行。

重点，加大涉农信贷投放力度，确保“三农”信贷投向政策不偏离。

6、以支持小微企业和劳动密集型企业发展为抓手，为增加居民收入、促进就业提供良好的金融服务。

为把客户经理团队打造成为一支服务“三农”的高素质队伍，不断提升“三农”专业化、特色化金融服务水平，提高风险防控能力。20xx年以来，我行积极实施业务、人才、机构专业化要求，坚持把区域优势产业、目标客户群体、本行市场定位、未来发展规划作为客户经理专业化分组基本依据。坚持“有所为有所不为”的行业选择、市场细分原则，按客户资源、行业熟悉程度优先的专业化客户经理组组建原则，采用“一组一业，做精做透”深耕“三农”业务，全行经过全面布局与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

贷款余额万元，其中小微企业贷款户，共计万元；发放小额农户贷款户，共计万元；发放专业农户贷款户，共计万元；发放农户经营性贷款户，共计万元；发放农户汽车按揭贷款户，共计万元；发放农户住房按揭贷款户，共计万元；发放农户其他贷款户，共计万元。利率市场化定价为客户与银行深入合作搭建了一个良性的互动平台，由银行单方面想方设法“稳存”变为企业主动千方百计“留存”。银行内部营销观念

转变，坚持走利率市场化发展道路，客户寻求与银行合作意识加强。

强与县农委、农业局、水务局等部门联系，深入农户和田间地头，调查涉农贷款数量、用途。其中，我行投放信贷资金万元支持购买水泵、新打、改造机井，改善农田水利设施，提高灌溉能力，向改善农村人畜饮水条件方面投放贷款万元，向河堤防洪工程投放万元，支持“万村千乡”市场建设投放万元；今年支持新打机井眼、维修加固水库座、修整河道水渠公里、铺设灌溉水管公里、储备调运化肥吨、农膜吨、农药吨、籽种公斤，支持粮食、油菜籽、蓖麻等农产品收购贷款万元。为提高支农效率，坚持“农事特办”的原则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行风险经理，缩短信贷审批流程，开辟信贷绿色通道，同时实施利率优惠政策。在担保方式上面，推广与我行合作的农村金融合作代理组织人员保证担保、多户联保、担保机构保证担保等组合担保方式，方便了小额农户、专业农户贷款。

广大农户的充分信任，服务质量和效率受到当地政府和农户的一致好评。

3、支持个体工商户工业品下乡、农产品进城流动资金贷款万元。支持村镇居民、专业农户发展生产贷款万元。

1、村镇银行点少，社会公信力还在积累中，存款业务的发展十分艰辛。

2、目前，我行所处的农村地区有效金融需求仍然较大，但今年受合意贷款额度管理，难以满足当地农村经济发展的需要。

1、新增存款元，余额达到元；

2、新增贷款元，余额达到元；

- 3、综合收息率达到以上；
- 5、实现利润万元；
- 6、上缴当地税金万元；
- 7、加强点建设，明年起新设支行。
- 8、加强客户经理专业化建设，在专业化深化上再下功夫。
- 9、业务上与紧密合作。
- 10、进一步健全内控管理制度，完善人事和薪酬管理制度。
- 11、坚持客户经理制，进一步推进客户经理专业化建设。
- 12、坚持“三农”专业化方向和社区金融服务，并把涉农金融服务作为我行业务的核心内容。
- 13、积极开展产品创新和品牌建设，促进业务转型。

20xx年的工作任务十分繁重，也面临多方面挑战。我们将以求真务实，扎实苦干的精神，努力改善经营、加强管理、提足拨备、增加利润、做实资产，为努力打造精品“村镇银行”而奋斗。

农商银行工作总结篇二

为筑牢防范养老诈骗安全屏障，保护老年人财产安全，进一步提升老年群体法律意识，烟台银行城南支行党支部多渠道、多方位、多角度组织防范养老诈骗宣讲活动，用心守护老年人的“钱袋子”。

发挥网点优势，在厅堂各区域均摆放防范诈骗的宣传手册；

大堂经理结合厅堂小讲堂，主动向厅堂等候客户发放折页，结合通俗易懂的诈骗案例向老年客户宣讲防诈知识，解答老年人各类疑问，提高老年人对养老骗局的警惕性；同时现场指导老年客户下载“全民反诈”app，手把手教会如何使用app验证对方身份信息等功能，为老年人财产安全增添一份保障。

组织开展线上宣传，定期举办线上老年人防骗微沙龙，通过对“养老银行”骗局、保健品骗局、冒充公检法诈骗等案例的剖析，帮助老年人及时知晓新型诈骗套路，提高防骗意识，避免财产损失。除了微沙龙活动，还通过制作多期养老反诈小视频，向社会公众宣传老年人常见诈骗套路，倡议老年客户安装“全民反诈”app，进一步扩大受众群体，确保宣传成效。

成立以党员为主要成员的“养老反诈宣传小分队”，走进老年人常聚集的小区公园、市场等区域开展重点宣传。通过面对面宣讲，引导群众掌握养老诈骗的特征，叮嘱老年市民保护好个人金融账户安全，做到不出租不出借银行卡、不向陌生人转账、不相信高利诱惑，有任何问题和疑问都要及时和家人沟通或者到银行等正规渠道咨询，提高防范意识、防范能力。

农商银行工作总结篇三

我对自己这一年的经历进行一下总结：

在对公条线方面，除了日常常规业务的及时处理外，我及时关注重点企业客户的资金动态，出现特殊情况及时与客户经理与领导进行沟通；其次，积极联系渠道，开立新增账户，挖掘有潜力客户，重点关注新开企业客户的信息，了解行业类型，根据我行现有产品进行有针对性的营销，成功通过现有企业账户，挖掘新开户，成功将一般无效结算账户转为基本有效账户两个，从业务开展中收获了更多的公司业务知识和处理经验；主动学习新版回单箱操作，从而可以从回单箱为客户补制回单，缓解有关岗位压力，妥善解决客户因回单

箱的问题对业务开展造成的影响；在个金条线方面，积极主动拉拢身边资源，为网点贡献一份力量，开立白金信用卡vip金卡等十余张，通过本岗位，对本网店的重点个金客户做到，“相见相识”并为其提供快速有效的服务，但这些都还是有一定的差距，我需要向营销能力更强的员工和客户经理吸取更多的营销知识和经验以及对各项业务的熟悉程度。

然而在过去的一年中也有过不少的小插曲，比如客户款项未及时汇出，在为客户解决一些问题时，阐述理解的不够深透，语言解释上不够明朗，以及在个人生活作风上虽然与上年比较以提高。

很多，但有时还是“犯毛病”。

在明年我将从以下几点完善自己：

4、继续加强自身的业务技能训练，在现有基础上，提升自身排斥外界干扰和稳定心态的能力，夯实自身的技能基础，吸取优秀技能选手的经验，通过更刻苦的练习，使自己达到即使在复杂的环境下也依然能正常发挥自己的技能水平能力。

5、在生活作风上，一定要加强时间观念，虽已经上班四五年，但在新同事面前不能摆老架子，应当比新同事做的更好，来的更早，干的更快。

以上即是我对自己在20xx年工作中不足之处的总结以及自己针对这些情况，在新的一年里制定的改正完善计划，我在努力的“找方法”让自己用最短的时间成熟，更高效的投入到日常的工作中去，以更稳定的心态服务于每一位客户，新的一年，请赋予我更多的挑战，请领导和同事给予我更多的帮助。

农商银行工作总结篇四

今年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，

切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将今年工作情况具体总结如下：

今年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

今年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，

积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

农商银行工作总结篇五

xx年我行紧紧围绕省分行收付清算条线xx年工作提出的“首先是做好新线系统下业务管理和合规内控工作；二是重视流程再造，研究制定新线业务操作流程和岗位设置方案，确保上线后各项业务的安全、高效运行”的内控工作思路及工作目标、任务和要求，进一步深化内控基础建设，认真完成省分行收付清算条线工作任务，各项业务稳步、健康发展。现将xx年工作总结如下：

根据我行年初制定的《xx年收付账务条线工作计划》及《支行收付账务条线应急预案及实施细则》中的要求，我部加强了对辖属网点的日常业务监督、培训学习、业务检查、应急预案等方面的管理。每日，我部安排专人通过报表对同城票据交换、大小额等系统等进行非现场检查；每季度，我部均按照计划中的要求，对全辖收付清算条线业务操作与合规内控管理方面进行现场与非现场检查。

xx年初，我行即根据全辖实际情况制定收付清算条线工作计划，内容包括业务培训、检查、考核等事项。在全年，我行均按照计划认真开展相关制度的培训、业务检查、考核等工作，通过培训，提高了规章制度的上传下达；通过检查，提高了员工合规操作意识和制度的执行力；通过考核，促进了各项业务的健康发展。

1、现场与非现场检查方面□xx年，我部门加大了对基层网点的非现场检查和考核力度，对网点出现的业务风险点以“督

办卡”、“查询”的形式下发督办，督促网点业务经理落实可能发生风险的原因，采取有效措施，积极整改，使操作风险可控、可防。按照省分行跨行查询查复等有关要求□xx年我部共下发大小额系统、查询查复系统查询书共计46笔，督促行办及时进行处理对有问题的来账报文，及时联系客户或者查询、退报、划转。我部坚持每季度进行一次现场检查，并对各行办存在的问题进行通报，限期整改并跟踪落实整改情况。在撰写季度通报时，将现场检查和日常非现场检查结合起来，全面反映行办的业务风险控制能力和规章制度的执行力。

2、系统内资金清算系统、人行大、小额系统方面。根据省分行收付清算部下发的文件中的要求，我立即按省分行的要求实施此项工作，超权限的大额汇款通过相对应的个金、公司、国结部门进行审核、签字后，由我部修改权限，并进行登记，严格管理防范风险，使基层网点业务操作的合规性进一步提高。

3、同城票据清算方面。作为业务管理部门□xx年我部按照省分行要求，我部对辖属12个网点同城票据交换业务操作进行了检查，检查覆盖率达到100%，对同城票据交换业务操作进行了进一步的规范，重在对新线制度的执行及执行过程的管理，努力把规章制度细化为操作规范，细化为过程管理，细化为岗位管理，落实到每个环节，落实到每个岗位，落实到每名员工，增强制度执行的可操作性。

1、业务经理是银行内控风险管理的一道重要防线，在一定程度上有效控制了操作风险、内控风险，对加强基层经营性分支机构的内控管理发挥了重要作用。为了提高业务经理的综合素质，我行除坚持每月至少召开一次业务经理例会，将本月条线管理的重要文件、规章制度等组织业务经理进行学习外，同时要求业务经理将文件精神加以提炼后，组织本网点员工认真细致地学习，不得照本宣科，从而提高业务经理自身学习能力，同时要求业务经理在规章制度的落实上加大监督、检查力度和整改力度，进一步强化内部管理，采取有效

措施降低业务差错的发生，确保相关规章制度落实到位。

2、根据省分行“内控和案防制度执行年”活动各阶段的工作安排，我部门利用部门晨训时间，将省分行收付清算条线新的制度、规章等文件精神，及时传达到部门每一位成员，加强日常业务的监督管理。

3、根据省分行收付清算部工作安排，我行于11月10日晚在职工培训中心举办了收付清算条线业务培训，参加此次培训的人员为各行对公业务人员，包括经办人员、事中人员及业务经理，共计63人。培训主要讲解了国内收付、国际收付、资金电讯业务及其他优秀支行经验介绍中的有益方法，培训中指出了各网点前期操作中普遍存在的一些问题，同时强调了一些注意事项，进一步规范了收付清算条线方面的操作，达到防范风险的目的。

4、年终决算日，同城票据交换业务的操作将由平时的“普通模式”变更为“特殊模式”，操作发生了较大变化。为保证年终决算的顺利进行，我部特组织各行业务经理、会计人员于xx年12月28日在培训中心举办了同城业务年终决算培训，对操作要点、注意事项进行了强调。

5、为了进一步提高全辖会计人员规章制度掌握及操作的熟练程度，全面提升制度执行力，我部门在xx年11月21日晚，组织全辖业务经理、会计人员在支行进行了it蓝图规章制度考试，内容涉及光票托收和旅行支票业务、国际汇出汇款业务、国际汇款查询查复业务、国际汇入汇款业务、国内收付业务、资金结算业务等业务的重点操作环节、基本业务流程、风险控制要点等，提高了业务经理和基层网点操作人员的业务素质，为各项业务的健康开展奠定了坚实的基础。

1、加大业务检查力度，提高网点合规操作意识

我部在xx年的现场检查中，将重点对各行制度建设和执行情

况，国内收付清算业务、同城票据交换业务和国际收付清算业务进行检查。对于在每次检查中个别行办暴露出的问题，我部将在每季度进行整理、归集，并进行全辖范围内的通报，录入问题库。要求各行办在规定的时间内进行整改，并回复整改结果，我部对整改结果进行实时监控并现场审核，确保整改彻底、到位，从而规范业务操作，防范风险。

2. 加强对基层营业网点柜员的培训

由于我行新老柜员交替较频繁，我行将积极开展学习、培训等工作，同时要求各行办采取自学、集中辅导及研讨等多种形式相结合的方式，使基层网点新柜员能够尽快掌握核心系统业务流程及风险控制要点。在具体操作业务时，严格依照流程办理业务，规范业务操作，并遵守相关风险控制环节的提示要求，切实控制业务操作风险。

3. 加大非现场和现场考核力度，督促各网点合规操作

xx年初我行将根据实际情况制定xx年《财务运营板块考核目标》，内容包括国内收付清算、国际收付清算、资金清算等，涵盖了所有收付清算条线业务。在xx年，我行将在原有的基础上加大考核力度，将出现的差错、质询与网点绩效排名、业务经理绩效、柜员绩效挂钩，对出现的重大差错与个人合规档案挂钩，从而促进收付清算业务稳健、健康发展。

农商银行工作总结篇六

本人自xx年二月到公司监控中心工作以来，在公司经营部经理、副经理的正确领导下，在监控班长的耐心指导下，虚心学习，认真工作，自觉完成各项工作任务，为从一个收费员成长为一名合格的监控员不懈地努力着。主要表现有如下几点：

能够意识到监控工作是一种荣耀更是一种责任，所以在工作

中认真遵守岗位纪律，严格执行上级制定的各项规章制度，忠于职守，以严谨的工作态度和饱满的精神状态来完成日常工作任务和领导交办的任务。

1、基本上能领会领导意图，能把领导的指示快速准确地传达到各收费站或其他部门，同时也能及时地把当班中发生的一些异常情况或自己不能解决的问题汇报给领导。

2、上班时专心注视着监控屏幕，发现收费员有不规范行为时及时提醒纠正；在汛期时有意识地去密切观察过往的船只。发现收费站广场或桥梁航道镜头中出现异常情况时，及时推拉镜头跟踪观察，并判断是否该向领导报告。

3、积极学习、了解监控设备和监控系统的各项功能，熟悉掌握操作方式方法。在上级领导来检查时能独立进行全面操作演示；协助相关部门如公安局查询图像，回放、下载、复制视频资料；给技术员提供正确的故障情况□ip地址；按班长要求编制本室监控员排班表；查询收费数据报规划部等。

4、认真执行交接班制度和当班记录制度，能如实详细记录当班中发生的事情的时间、地点、过程和处理结果。

团结协作方面

和所有同事关系融洽，能互相帮助互相学习，不搬弄是非，不挑拨离间。

自觉维护监控室内的卫生，上零时班时主动搞清洁卫生，保持良好的工作秩序和工作环境。以上是本人上半年工作中表现好的方面，但同时本人也发现自己工作中还存在着一些问题和不足，主要有下面几点：

一、语言表达能力差。因为本人的母语是壮语，而粤语和普通话水平略低，所以在给领导汇报工作时会出现语言不够流

利顺畅、不够简单明了的情况。

二、惧怕流言蜚语。本人在开始时比较认真严格地纠正一些收费员的不规范行为，后来听到一些议论后就开始犹豫和担心，不敢更大胆地展开工作。

三、自信心不足。在上级领导面前过于紧张，不能更好地展现自己的工作能力。

针对以上情况，本人今后在工作中会更努力加强业务素质和文化知识的学习，从而提高自己的语言表达能力；坚持原则，不怕任何外界压力，认真履行自己的职责；增强自信心，学习别人的经验，做到从容、自如回答领导的提问。争取做一个合格的、优秀的监控员，让领导放心，让监控对象满意！

同时在此建议领导在条件允许的情况下，能给我们监控员进行一些系统的培训、学习的机会，让我们共同努力把我们的监控中心打造成设备一流、技术一流、人员一流的先进集体，更好地为公司服务，为我市的交通运输发展做出更大的贡献！！

篇二：银行保安人员年终工作总结2 年终工作总结

20xx年对我来说是具有重大意义和影响的一年，因为在年初我幸运而自豪地成为扬保公司雄壮保安队伍中的一员。经过公司的严格培训，顺利而光荣的成为一名保安员，从此踏上人生新的起点和旅程。在领导的关爱下，年初我被安排在恒丰银行从事监控岗位的工作。时光荏苒，转眼年终将至，静心回顾这年的工作：一年来，在领导的关怀和同事们的帮助下，我逐渐抛弃了那些不切实际的想法，以饱满的热情和精神风貌投身到工作中，取得了一定成绩和进步，同时我也认识到自己还存在很多不足，还有待进一步努力和提高。现总结如下：

首先在思想上树立主人翁意识，在工作中逐渐将“银行是我家”的理念扎根在心中。在实践中深切领会到“服务银行、守卫我家”的任何其重大。我所在的恒丰银行对保安人员

的管理是人性化的，要求也是合情合理的，使我感受到家的温暖，我常想：作为一名家庭成员，行里的事就是我的事，我要恪尽职守，精心守护我的家，让它在安全的环境里茁壮成长，以不辜负银行和公司的期望。

在工作作风方面，坚持求真务实，严谨细致的工作作风。工作中秉承严肃认真的态度，将看似平淡的工作想周全，做周到。公司夏季组织开展的“自查自纠”活动就像甘霖滋润了我这棵新苗的成长，此次活动有力的宣传弘扬了爱岗敬业精神，进一步提升了我的思想道德素质和责任感。通过活动，我的内心受到极大的触动和鼓舞，工作干劲和热情有了较大提升。从此摒弃了“工作就是混”的错误思想和投机取巧的消极行为。在工作中兢兢业业，力求做好每件事。平常注意遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不脱岗。着装符合规范，注意言行举止和文明用语，自觉维护公司形象。

在业务素质方面，坚持自加压力，通过勤学苦练，强化自身素质。俗话说：打铁还得自身硬。我在平时工作中注意学习保安业务知识和规章制度，通过“多看，多听，多想，多问”，努力提升自己的综合素质和服务水平。另外，我还在空闲时间琢磨监控和消防知识，以确保有备无患。夏季开展的“自查自纠”活动更进一步促进了“比，学，赶，帮，超”良好氛围的形成。在这种积极向上的氛围的感召下，我倍受鼓舞，受益匪浅。在组织纪律性和团队精神方面，有较强集体观念和荣誉感，积极参加组织活动。开会不缺席，安静听讲，不玩手机。战友间互相学习，互相帮助，团结合作。抛弃我行我素的个人主义作风，维护班组整体形象。

在具体工作实务中，能发挥一定的主观能动性，力求按工作规程办事。做好日常执勤记录，做好交接班工作。当班卫生工作不含糊，夜间清场检查不懈怠。养成良好的工作习惯，注意检查维护使用好监控设备，发现问题及时汇报。