

2023年初中班级管理工 作案例 初中班级 管理工 作计划(汇总5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行工 作总结标题金句篇一

xxxx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□xx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。

xx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，努力为客户提供最优质服务，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！

银行工作总结标题金句篇二

20xx年度，**营业所在支行党委的关心和支持下，克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以提高服务质量和水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，全所员工上下一条心，尽心尽责，工作上取得了可喜的成绩。现就将xx年度的工作做一个简要回顾：

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达 万，净增 万，完成全年计划任务的 %，提前300天完成全年任务，同比多增 万元，其中储蓄存款完成全年计划的 ，净增 万，新增储蓄账户 户，发卡近 张，完成全年计划任务的 %，收息完成 ，不良贷款下降完成 ，中间业务完成任务的 ，各项任务都比去年同期有较大的提高。

1. 狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2. 牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

3、强化信贷管理，大力盘活资金。

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达10xxxx□正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款 万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款 万元，收回利息 xxxxx元。

4. 抓党风廉政建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人

生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过8xxxx的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部

管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

银行工作总结标题金句篇三

xxxx年，我行在上级行和县委县政府的正确领导下，在社会各届的大力支持下，在县纠正行业不正之风办公室的监督和指导下，以完善金融服务为载体，深入扎实推进精神文明、物质文明、政治文明建设，牢固树立“人人是窗口，个个是形象”的服务理念，扎扎实实开展行风建设活动，采取多项有效措施，重点解决服务和行风建设中存在的问题，整体服务水平和企业文化建设得到全面提升。现将xxxx年的我行的行风建设工作情况汇报如下。

年初以来，我行党委班子将巩固扩大工作成果、深入推进行风建设和文明服务管理，作为全行的头等大事列入重要议事日程，坚持将抓行风建设、抓文明服务与抓业务经营、抓日常管理紧密结合，统筹安排，健全机制，狠抓落实。将强化全行的行风建设和文明建设，纳入一把手工程。以服务农安经济、服务农安人民作为全面检验我行各项工作质量、工作水平的重要标准，增强全员抓好服务的使命感和责任感，全面落实主要领导亲自抓、分管领导具体抓、部门分工协作、广大员工积极参与，一级抓一级，层层抓落实的行风建设工作格局。进一步完善了服务管理工作架构，明确统一归口管理部门，健全各项管理制度，加强服务工作的系统化和规范化管理，建立一整套科学的工作规则和标准化的操作流程。认真组织参评民主评议工作，确保公平、公正，严肃对待民主评议工作。建立服务形势专题分析会制度，我行又召开了服务工作推进会，查找服务中存在的突出问题，分析当前服务工作面临的形势，以解决排长队问题为重点，安排部署当前和今后一段时期服务管理工作措施。会议简要总结了近年来服务工作取得的成效，指出，当前服务工作与社会要求还

存在很大差距，特别是作为直接面向社会、面向群众、体现银行品牌价值的窗口服务，在态度、排队和规范三个方面问题特别突出。要求全行充分认识做好服务工作对工商银行打造“最盈利、最优秀、最受尊敬的银行”发展愿景的重要性，深入理解“服务是核心竞争力，服务代表形象，服务创造效益”的重要意义，下大力狠抓服务工作。

以全县加快推进基础设施建设和城镇面貌为契机，积极开展金融产品和信贷模式创新。依托吉林农信的品牌优势，通过丰富全面的产品服务体系、强大先进的结算服务系统、覆盖全县的营业服务机构，有力支持了全市经济发展，较好地满足了广大客户的各项金融服务需求。

目前我行已经与多家企事业单位和近百万个人客户建立良好的业务关系。今年我行一是加大服务管理力度。修订完善服务工作考核办法，将行风建设评议结果纳入服务考核，强化服务管理，定期开展服务检查，全辖服务质量得到改善和提升。二是改善客户服务环境。三是提高业务办理效率。从业务培训入手，加快提升员工队伍整体素质。

通过以上一系列措施，较好地落实了县行风办的有关要求，较好地完成了服务工作任务，整体服务质量和水平得到明显改善和提高，在我县新闻单位未出现有效服务投诉。在实践中，我们也深刻认识到，行风建设是一项常抓常新的工作，必须常抓不懈、不断创新和完善，特别是在服务方法、服务质量的改善上，仍要进一步动真格、下苦功夫。我们将认真总结经验，在县行风办、文明委的关心和指导下，进一步提升服务的整体水平和工作效率，做客户身边的银行、可依赖的银行。

银行工作总结标题金句篇四

浙江禾城农村合作银行余新支行团支部20xx年度工作总结
20xx年我们在行长的领导和各部门的帮助配合下，全体团员认

真学习、贯彻和落实各项规章制度。以服务工作为中心，结合我行的工作实际，充分发挥服务窗口形象，为我行的全年工作做一份努力。

每一个支行营业部，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好节假日期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每个月的行务会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、atm机的钱箱由各网点自行安装，为单位节约半个劳动力，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将

代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

一年来，我们的工作也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高新职工的工作水平。

银行工作总结标题金句篇五

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的`20__年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

本人于20__年xx月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入xx银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只

有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

回顾20__年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分

发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

银行工作总结标题金句篇六

秋风吹熟了地里的稻穗，吹走又一个年头，流光似水，而青春就像一场永恒绚烂的电影，总是在演绎关于梦想的故事。什么是梦，我想它就是我们对美好事物、美好生活、美好未来的一种渴望和向往。现实是梦的土壤，脱离现实的梦，终是无源之水，无根之木，是“镜中花、水中月”。我们选择了农商行，选择了农村网点。于是，这片厚重、质朴的土地又孕育出了我们新的梦想——农商梦，在这里，我们以实际行动奏响人生价值的主旋律，为构建竞争力强、效益优、信誉好、效率高的农商行奉献我们的青春才智。

在担任二棚甸子支行窗口柜员期间我感触颇多，柜员工作繁琐复杂细小，但凡有一点做不到我都会影响我们农商行的形象。盛夏的一天中午，送走了大厅里最后一位顾客我松了口气。那天是赶集的日子，办业务的人特别多，从早上8点营业到中午12点，我连口水都顾不上喝，这时候肚子也在“咕咕”抗议着，提醒我已经到吃午饭的时间了，我端起饭盒刚吃一口，就见营业室走进一位头发有点花白的老太太，手上提着一个沉甸甸的塑料袋，看见我在吃午饭，不好意思的说：“姑娘，我这些零钱攒了好久，麻烦你给我换换，行不？”我看着老太太期待的眼神及疲惫的模样不忍拒绝，放下碗筷为她办理。

太每每来办业务都到我的窗口，还把她做生意亲戚也介绍到我这里存钱。

“我们是五月的花海，用青春拥抱未来。”从成为农商行员工的那一天起，我就把青春的梦想结结实实地拴在这痴爱的岗位上。踏踏实实工作，默默无闻奉献，我要在这平凡的岗位上，把最灿烂的青春、最真挚的情感奉献给我钟爱的农商

行事业，用我的青春梦铸就农商梦。

银行工作总结标题金句篇七

我行技术保障工作在继续保持营业部领先优势的同时，加强管理，力求创新发展，充分认识技术保障工作在全行业务发展、经营管理中的地位和作用，始终把为领导决策服务，为全行经营管理服务，为全行业务发展服务定位为工作的着眼点和立足点，踏踏实实做好服务，管好设备，为全行业务发展提供有力支持。

1、学习贯彻上级精神，踏踏实实做好科技工作。今年以来，从总行、省行到营业部，相继出台了计算机管理的各项制度、检查提纲细目、操作规程和网络管理的相关要求等，我们及时组织全体科技人员认真学习，统一思想，掌握相应的要领要素，根据我行的实际情况在日常工作中逐一落实。并按营业部技保处的要求，编写了终端ups操作规程；网点故障处理流程，得到了上级的肯定。

2、完成各项科技任务，积极推进信息网络建设。一是完成了计算机资源管理系统[rmis]的投产工作；从设备台帐数据的采集、录入到条形码的打印、粘贴，跑遍了所有网点和部室，并进行了二次核对；二是完成了5个人邮箱的本地化工作；三是完成了办公室电子公文系统的投产工作并作了相应的备份；四是继续推进支行二期网络改造工作，在营业部范围内第一家完成了所有网点的2兆数字光纤投产，极大的改善和提高了前台业务处理的速度；五是及时搭建测试环境，完成了新业务的测试和投产工作。

1、注重计算机安全管理，消除各种不安全隐患。首先依据省行、营业部计算机安全检查提纲，坚持每月对部、室、网点设备的网络安全、电源安全、计算机防病毒情况、非法外联情况、设备保养情况进行检查，发现问题立即纠正，及时消除各种安全隐患，保证了计算机设备的安全；其次及时完成

趋势防病毒管理系统升级工作，并顺利连通北方中心tmcm服务器；第三是五个网点ups进行了更换，解决了设备容量不足问题。同时解决了4个网点蓄电池故障，排除了电源隐患。

2、加强检查和维护力度，保证业务的正常开展。一是科技人员加班加点，根据西关分理处的实际情况，制定有关方案，做了大量前期准备工作，顺利完成了网点搬迁、整合工作。二是及时补充安装局域网系统，保证了我行损失类、可疑类dai款卖方尽职调查工作及房屋清产工作的顺利进行。三是给所有网点开通了notes网络，四个网点安装了理财中心系统及理财邮箱。支持了网点理财业务的开展，提高了网点办公自动化水平。四是制定了《终端操作规程》、《ups操作规程》、《网点故障处理流程》并被上级采用转发。五是完成了网点交换机的安装和网络改造工作，并给所有网络设备制作、粘贴了中文标识，便于网点人员协助排除各类故障。六是完成了市级财政国库集中支付系统安装、新版本测试环境的搭建、测试和投产工作和“灾备”演练。七是共处理打印机故障380余次，终端故障90余次，补登机故障20余次，pc机故障100余台次，升级各类应用系统500余台次。

为了配合不断推新的业务需求，对网络的发展和科技的服务提出了更高的要求，因此，我们今年以来除积极参加省行、营业部举办的培训班外，根据支行实际需求，组织notes网络基本操作和计算机规章制度及计算机安全防范培训班两期，网上银行培训8期次。

1、notes网络延伸至各网点，及时培训，保障安全。根据业务需求，我们将全行21各网点和8个理财中心已全部开通notes网络，为了保证网络安全和规范使用，根据网点上班的情况，我们科技人员分工备课，充分利用我行电教室资源，及时举办了两期培训班，参训人员各网点的负责人50人，学习了计算机基础知识、word字处理软件应用基础、excel电子表格软件应用基础、notes网基本操作、网点配电箱和ups操作、计算机

管理制度、计算机安全管理常识等，通过测试，平均成绩为98以上，所有参训人员基本掌握了培训内容，保障了计算机及网络系统安全管理和正确使用。

2、根据中间业务和网上银行业务发展的需要，熟练操作网上银行的各种业务、普及宣传网上银行的各种功能，已是每位员工必须掌握的基本技能，为此，我们利用班后时间，以投影方式，用我们内网现场演示，会同电子银行中心人员到各网点举办了8期培训，收到了较好的效果。

我们现有科技人员均为共产党员，按照营业部和支行党委的统一安排，我们参加了从7月10日起展开的保持共产党员先进性教育活动。在开展先进性教育活动中，我们把能否真正解决基层反映强烈的突出问题，作为衡量先进性教育活动成效的一个重要标准。大家普遍认识到，服务就是解决问题，特别是竞争日趋激烈的金融业，更注重人的需求。对服务的要求特别高，要以真诚换真心，要将服务细化、延伸化。在检查中肩负使命，在工作中倾注感情。要有效率意识、效益意识、时间意识和成本意识。坚持有什么问题就解决什么问题，什么问题突出就着重解决什么问题。如计算机管理方面，科技人员在我行的占比不足，要保证计算机及附属设备的正常运行，工作量的确很大，加上我行设备更新周期长，许多设备陈旧，配置低，有的甚至老化，无形中增大了工作量，而现在的计算机管理实行逐级考核，一切服从服务于生产经营，确实压力很大。在经理的带领下，科技人员不怕苦，不畏难，在做好日常维修维护工作的同时，硬件人员从备机和备件入手，未雨绸缪，以网点现用的机型为基础，积极准备多种应急措施，增强服务意识，提高快速反应能力；加强专业知识学习，充分利用班后时间，系统学习计算机和网络专业知识，处理和解决行内各种计算机故障。经过艰苦的、卓有成效的工作，使我行计算机设备完好率始终保持在99%以上，设备故障修复率达100%，网点和办公计算机及附属设备故障都能得以及时排除或更换，有力地保证了我们的生产经营。

工行已于10月28日正式挂牌。我们科技工作要努力做好三个服务，即通过内部网络，为领导决策服务，为全行经营管理服务，为全行业务发展服务，在当前股份制改革形势下，全行经营管理的机制和体制都将发生重大转变，科技工作要适应形势变化实现三个服务宗旨，未来应如何发展，值得我们去认真思考。

近几年，我行科技工作作为服务、管理、经营工作的重要组成部分，面对扁平化改革过程中相继撤并管理的新形势，克服了机构撤并、人员分流、科技人员占比不足、设备更新周期长（许多设备陈旧，配置低，有的甚至老化）、计算机管理逐级考核、24小时监控等种种压力，进一步解放思想，拓展管理思路，统一管理制度、操作规程，营造管好、用好设备的良好氛围、凝聚士气、激发积极性，通过强化领导、落实责任、健全管理制度、加强培训等一系列措施，变劣势为优势，在省行营业部范围内，集各家所长，谋一流佳绩。连续数年科技工作名列前茅。但是，面对新形势下的新要求，我们的工作还存在着许多薄弱环节，诸如设备正处于故障高发期，科技力量不足；支行的设备更新缓慢，影响业务开展；忙于日常维修维护管理，难以进行自身提高和对员工系统培训等。

为此，我们制定了xx年度的工作设想，一是根据我行信息系统运行管理制度，更新支行的计算机管理制度和奖惩办法，与此同时，进一步加强内部管理，完善规章制度建设，并以此为基础，倡导新的服务理念，在现有的条件下，为生产经营提供最好、最快的服务。二是积极努力，争取尽快进行设备更新，摆脱支行计算机资源落后的局面；三是建立并完善备件和软件及数据备份制度，及时响应各种故障请求；四是配合营造大个金格局，对客户经理进行系统培训，提高计算机知识水平；五是建立完善良好有序的服务、维修维护机制，分期分批对现有设备进行维修维护，充分发挥其应用效能。

银行工作总结标题金句篇八

根据总行制定的《大堂经理工作手册》的有关内容，结合自己不到半年的大堂工作，在这年中之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在20xx年上半年的工作情况，汇报如下：

今年我在广发黄石支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、综合柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们黄石支行地处居民生活社区，也是有名的商业中心，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中中高端客户居多，进出量都比较大，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了方案，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“**客户请到*号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。为了预防设备机器突发故障，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，自觉维护国家、广发行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。前不久，我行在消防做了一系列的演练，让我们大厅工作人员明白了对突发状况应该如何应急处理。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高服务水平和业务水平，我在今年参加了分行组织的多次服务规范学习和演练。在今后的的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

在过去的半年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在下半年中，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

银行工作总结标题金句篇九

会议全面分析形势后，针对全行经营环境较差、历史包袱沉重这一实际指出：一要积极创新观念。市分行党委认为，观念指导思路，思路决定出路，只有树立创新意识，经营上有新思路，工作上有新措施，全行的业务经营才能得到稳步发展。二要抢抓机遇。首先，要抢抓国家宏观政策调控机遇，在农业产业化上挖潜力，求突破。其次，要抢抓国家西部大开发机遇，在争夺财政性拨付资金以及优势项目上占市场、抢先机。同时，要抢抓当地国有企业改制等机遇，在不良贷款清收上出实招、见实效。三要统一认识，振奋精神。会议要求全行进一步坚定拓市场、抓经营、求生存、谋发展的信心和决心，真正把加快全行的科学有效发展落实到行动中，体现在业务经营上。

市分行党委结合自身实际，在多次讨论研究的基础上，确定今年及今后一个时期全行工作的总体要求是：认真贯彻落实省分行xx年工作会议精神，以加快科学有效发展为主线，以内部机制改革创新为动力，以实施全面风险管理和加强队伍建设为保障，以最大获取经济增加值为目的，坚定不移地实施赶超战略，努力提升我行综合竞争能力和高效快速发展能力。基本工作思路是：上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理。同时，市分行党委还按照总体要求和基本工作思路，提出了三年奋斗目标和当年奋斗目标：三年奋斗目标是：三年内，力争各项存款每年增加6亿元以上，余额达到35亿元以上，人均达到600万元以上；有效贷款营销每年增加2亿元，贷款余额达到18亿元以上，人均达到270万元；全行不良贷款必须控制在20%左右；经营利润达到xx万元以上，人均盈利3万元以上。当年奋斗目标是□xx年全行各项存款确保净增4亿元，力争5亿元；有效贷款增加2.5亿元；不良贷款余额下降4000万元，占比力争下降8个百分点；清收不良贷款本息5000万元；“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元；实现中间业务收入660

万元；经营利润达到1000万元；力争不发生各类案件及责任性事故。围绕上述工作思路和奋斗目标，全行要突出抓好“五项重点工作”。一是各项存款要上新台阶。全行要紧密围绕创建“百佳网点”和实施营业网点“上台阶工程”等活动，全面推行网点等级、柜员星级管理，狠抓规范化服务和全员营销责任制的落实，进一步扩大市场份额，大幅度提高全行的点均、人均存款占比。二是清收管理要有新突破。

坚持以实施全面风险管理、完善分账经营机制、推进市场化清收和完善激励机制为重点，积极推广试行不良贷款清收万元工资含量办法，争取在清收管理改制企业不良贷款、“散小差”贷款整村退出和抵债资产处置上有新的突破，确保全行不良贷款清收管理计划大幅度超额完成。三是经营效益要有大提升。要在积极稳妥地营销有效贷款、努力提高资金营用效益的基础上，着力加大表外收息力度，做到收息欠缺表外补，千方百计挖掘增收潜力。大力发展中间业务，全面拓宽增收渠道；强化财务费用管理，严格控制成本支出，确保当年经营利润全面超额完成。四是机制改革要有新内容。首先，进一步完善“扁平化”改革，建立健全全行上下责任分明、利益清晰、经营管理互动和全方位、多层次、一体化经营管理的新机制。其次，制定全行各机构、各部门、各岗位的责任制和业绩考评办法，逐步建立经营资源向高效区域流动和“增资靠效益、收入凭贡献”的激励机制，全面激发经营活力，确保全行各项工作任务全面超额完成。五是内部管理要规范。认真完善各项制度，建立靠制度管人、按制度办事和依法合规经营的工作运行体系。

一是按照省分行新的考核要求，结合陇南农行实际，制订了《中国农业银行陇南分行xx年度综合绩效考核办法》，在核定各行xx年度基数效益工资的基础上，在全区范围内统筹基数效益工资、进步效益工资的15%，用于年度及旺季阶段性考核。对年末综合得分排名前三位，且三项核心指标全面完成的县支行，对领导班子成员和员工分别给予一次性奖励。同时，“办法”还设置了利润、资金组织、清收管理、中间业

务等四大类9个专项奖，充分体现了有效激励的政策。二是结合我行实际制订了《中国农业银行陇南分行xx年季度绩效考核办法》，着重以资金组织、资产质量、盈利水平三大核心指标为主要内容，设置季度考核目标，与进步效益工资挂钩，实行按月监测、按季考核兑现。三是按照上级行要求，制订了《陇南分行不良资产分账经营实施办法》，重新界定了内部划转条件，规定将武都区支行账面不良贷款及其它经营行500万元以上的法人客户不良贷款划转给市分行资产风险经营部经营管理。