

# 2023年科学活动种子发芽教学反思(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行廉洁工作报告篇一

时间过得很快，转眼间20xx年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”。

通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。

通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。

现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。

首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自

查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是20xx年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己的工作潜能。

## 银行廉洁工作报告篇二

为贯彻落实《xx省农村信用社20xx年信贷管理工作意见》精神，实现信贷管理与操作流程的再造，提高信贷资产质量精细化管理水平，xx农村商业银行按照省联社及xx市办的总体部署，本着“夯实基础、稳步推进、务求实效、确保质量”的宗旨，认真开展信贷业务前中后台分离工作，取得了良好成效。

我行把前中后台分离纳入年度阶段性重点工作扎实推进，成立由董事长同志任组长，行长同志、分管信贷的副行长同志为副组长，信贷管理部总经理同志及其他相关人员为成员的工作领导小组，并在信贷管理部设立办公室，全面负责此项工作的组织、协调、督导和推动。我行还专门召开行长办公会议，传达了《xx省农村信用社20xx年信贷管理工作意见》精神，对信贷业务前中后台分离工作进行了动员和部署，要求全辖信贷从业人员必须增强创新意识和风险意识，充分认识开展此次工作的重要意义，明确工作重点，确保工作取得实

效。

我行采取统一组织实施、统一培训考试、统一操作规程、统一人员配置的“五统一”方式，引导各支行（部）做到“五结合”，即：将此项工作与信贷业务创新相结合、与进一步完善防范操作风险的长效机制相结合、与提高信贷从业人员专业素质相结合、与提高内部精细化管理程度相结合、与加强信贷合规文化建设相结合，做到了前中后台分离与业务发展两不误，为实现安全效益的经营目标打下了良好基础。

为保证前中后台分离的平稳运行，我行按照《xx省农村信用社信贷业务前中后台管理操作规程》要求，综合考虑业务量及人力资源等因素，在培训和考试筛选的基础上，专门召开行长办公会议，将政治素质高、业务能力强和计算机操作熟练的员工充实到总行及各支行（部）信贷业务前中后台管理的各个岗位，达到了优化配置人力资源的预期目的。其中：前中后台各岗位均设专职，无兼职现象。目前，除个别人员业务尚未移交完毕外，前中后台各岗位人员已基本到位，但4月30日前可全部到位。

（一）前台业务部门岗位设置及人员配置情况。总行设立客户营销中心，共配置13人，由同志任该中心总经理。各支行（部）均按省联社规定的标准，对前台业务岗位进行了人员配置。

（二）中台管理部门岗位设置及人员配置情况。总行设立授信审查审批中心，由同志任主任。该中心设立审查岗，共配置4人。各支行（部）均按省联社规定，对授信审查审批岗位进行了人员配置。

（三）后台管理部门岗位设置及人员配置情况。总行设立信贷作业监督中心，由同志任主任。该中心设立核保核押岗、作业监督岗和放款核准岗，共配置4人。各支行（部）均按省联社规定，对核保核押、作业监督和放款核准岗位进行了人

员配置。

4月8日，我行举办了“信贷业务前中后台管理培训班”，对全辖各支行（部）行长（经理）、副行长（副经理、信贷负责人）、坐班主任（会计主管）、全体信贷员及中层干部第二梯队入围人员进行了系统培训，培训面100%。培训结束时对参培人员进行了闭卷考试，成绩通报全辖。此次培训，达到了准备工作充分、授课方法创新、学习氛围良好、学员受益匪浅的培训目的。

按照《xx省农村信用社信贷业务前中后台管理操作规程》要求，我行结合全辖信贷工作实际，制定了《xx农村商业银行信贷业务前中后台管理操作规程》，该规程不仅涵盖了总行客户营销中心、授信审查审批中心、作业监督中心的岗位职责，还涵盖了各支行（部）所有信贷岗位的岗位职责及各类信贷业务的操作流程，为信贷业务前中后台分离提供了强有力的制度保障。

针对信贷业务前中后台分离因岗位调整、人员变动而涉及到的业务交接时间紧、业务量大的实际情况，我成立由信贷管理部总经理同志牵头的监交小组，分赴各支行（部）具体协调、督导移交、接交工作。为确保业务交接质量，我行提出以下四点要求：一是移交人必须整理好应该移交的各项信贷档案资料，对未了事项写出书面说明；二是移交人除移交好信贷档案资料外，还必须向接交人介绍管户企业、包片村（组）及重点客户的基本情况和财务、非财务、担保等情况，帮助接交人处理好业务上的疑难问题；三是移交人员必须限期对未了事项处理完毕，并对移交的所有资料的合法性、真实性承担责任；四是为保证移交前后的业务衔接，4月30日前的岗位业务由移交前的人员负责，5月1日后的岗位业务由接交人员负责。目前，业务移交工作正在有条不紊的进行，4月30日前可结束。

综上所述，我行信贷业务前中后台分离工作已按省联社的要

求，在规定时限内基本完成了机构设置、人员配置、专业培训及业务交接等相关工作，并拟在“五·一”假日期间进行模拟操作，能够确保于5月4日开始正式运行。

## 银行廉洁工作报告篇三

时间过得很快，转眼间20xx年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的十八大精神，自身的思想素质、业务潜力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作状况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们务必坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作潜力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习。透过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够持续清醒头脑，立场坚定，处处以群众利益为重，先群众、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，用心向周围领导和同事们学习，使自己的交际潜力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我用心主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以

此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。透过平时的积累，我在调离原先的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户带给优质、高效、快捷服务的本领。此刻以后的工作中，我必须要继续持续用心的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，用心支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；用心参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理推荐，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作用心性，建立“分工明确、权责一致”的岗位职责制和工作质量考核制。建立良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设就应被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并用心配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是用心营销的一个表现。提高了服务质量，能够为客户带给比其它银行更加优

质和更具特色的服务，由此我们就能够持续良好的客户资源。

总之，以上就是20xx年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了必须的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有必须的距离。在以后的工作中，我会进一步改善和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作用心性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

## 银行廉洁工作报告篇四

20xx年xx月，我来到了xx银行xx支行，并在领导和同事们的帮助下顺利的加入到了xx支行这个大家庭。如今，伴随着新年的到来□20xx年也即将走向尽头。

回顾在这里的将近一年的时间里，我作为一名普通的柜员，在工作中充分的学习和努力的提升了自己，服务了客户。并且从领导的指点中，认识了许多与银行工作有关的知识 and 经验。这让作为一名新人的我有了很大的成长。

总结这一年，在工作方面，我经历了很多也学习了很多，现对我这一年来的情况做如下总结：

### 一、积极学习加强锻炼

作为xx支行的一名新人柜员，我在工作方面其实有很多不足的方面。如在服务上还不够周到，面对工作的耐心也不是特别足。尽管在工作方面我一直努力保持着严格认真的态度去处理自己的每一次任务。但随着时间过去，与其他前辈相比，我还是欠缺了许多。

后来，在工作方面我开始主动的去学习和提升自己。礼仪方面，我通过向前辈的学习和请教，在工作上有了很多的改善。这点一方面，我一开始只是模仿着前辈的工作，但很快，我也努力的吸收了这些经验，并慢慢修正为适合自己工作的做

法。

如今，在礼仪上我已经能良好的达到标准，并能让客户感到满意和好评。让自己成长了不少。

此外，在于服务方面。起初我在工作中只知道给客户按照基本流程进行工作，不仅对不太了解业务流程的客户不太周到，也无意间丢失了很多的机会。后来，随着领导培养的深入，我也深刻的感受到自己责任的重要。不仅开始在工作中确认客户的情况，及时的给予帮助，还认真的学习了银行的业务。这不仅仅是为了提高我的业务能力，更是为了让我能在工作中给客户做好业务推荐，为银行的理财产品带来更多的新客户。

## 二、思想的提升

一年来，我成长的不仅仅是工作的能力和技巧，在思想和态度上也有了不小的提升!根据工作的情况，我认真的学习了企业文化，提升了自己作为一名银行柜员的责任心。同时我还锻炼了自身的管理能力和对心态的调整。

心态和自我管理的提升都让我更好的适应了柜员工作的枯燥，在工作中也能以更好的状态去服务客户。

在这20xx即将到来的时刻，回顾这将近一年的工作，我有成长也有不足。但这些来自过去这一年的经验，都会为我在20xx年的工作提供更多的动力!

## 银行廉洁工作报告篇五

今年以来，我部在市行党委的正确领导下，按照市行今年工作会议确定的“认真贯彻总分行工作会议精神，以科学发展观为指导，以价值创造为主线，突出发展、管理两大主题，抓住转型、合规、执行三个关键，进一步统一思想、优化结

构、真抓实干、争先创优，全面打造中心城市行竞争优势，努力实现做强做大的目标“的指导思想，以向零售网点转型为奋斗目标，解放思想，求真务实，深化股份制改造和实施双贯标工程，加快结构调整步伐，紧紧以经济增加值为核心，抓班子带队伍，克服困难，奋力拼搏，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服 务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出必须的发展势头。现将今年主要工作开展情景汇报如下：

截止到十二月三十一日，我部全口径存款x万元，比去年同期增加x万元，其中：企业存款余额x万元，比去年同期减少x万元，个人存款余额x万元，比去年同期增加x万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为x万元（不含票据中心及保全部的数据），五级分类口径不良率为x%[]截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达x万元，五级分类口径不良率为x%[]累计发放公司类人民币贷款x万元，回收公司类人民币贷款x万元，发放美元贷款x万，回收公司类外汇贷款x万美元，发放信用证x万美元，签发银行承兑汇票x万元，回收x万元。实现收费类收入x万元。实现报表利润x万元，实现税后净利润x万元。

#### （一）顺利经过总行零售网点转型验收。

我部作为全国的五个第一批试点转型行，自x月x日实施转型工作以来，经过六个月的试运行，在x月x日总行零售网点转型项目组验收中，获得一致好评，顺利经过总行零售网点转型验收。网点转型后成效显著，在装修一新的营业大厅，客户不仅仅能够一站式办理传统的“存取款”业务，并且还能够购买基金、保险及办理银证转帐业务。突出表现为：

3. 员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，进取向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，

对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一向到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，进取推荐适合的产品及服务。

## （二）大力开展旺季营销活动。

1. 强化组织领导，成立营销活动领导小组；

2. 精心制订营销方案并按旬调度营销进展情景。活动期间，共下发通报x□个人存款日均新增x万元，完成旺季营销计划的x%□营销乐当家理财卡白金卡x张，完成旺季营销计划的x%□个人消费贷款余额新增x万元，完成旺季营销计划的x%□个人网上银行x个，电话银行x个，完成电子银行业务交易量x笔，交易额为x万元。

## （三）细分市场，强化市场营销。

市行明确指出：要坚持以客户为中心，进一步巩固政府类、绩优类客户，进取拓展机构及基金类客户，稳妥发展中小客户，大力发展个人类客户。根据这一市场定位，我部进一步细分了客户，一户一策，细化营销方案。

3. 大力发展个人银行业务。坚持大个银的工作思路，人人都当个银客户经理。坚持上下联动，公私联动。大力培育高中端个人客户群体，进取做好代发工资、贷记卡□pos商户□vip客户、本外币理财产品的营销等工作，大力发展个人银行业务。力争使个银业务做成今年我部赢利的重要增长点。如我部组织的到市教委及在大厅内组织的精确集中营销收到了明显的效果，现场推介的电子银行产品受到客户的一致好评。

## （四）中间业务取得突破性进展。

我们高度重视收费类业务的发展，以代理发行基金、扩大客户群体和资产负债业务为依托，及早动手，强化创新，在竞争策略和产品上实现了新突破。全年共实现中间业务收入x万元，完成全年计划的x%□完成去年全年计划的120%。

全年单位电子银行客户签约户，发行信用卡x张，信用卡消费额x万元，电子银行渠道占比x%□新增电子银行客户x户，其中：个人网上银行客户数新增x户，个人电话银行客户数新增x户，个人手机信息客户数新增x户，手机银行客户数新增x户。实现电子银行中间业务收入x万元，电子银行交易额实现x万元。

#### （五）大力加强合规文化建设。

为在全部营造良好的合规氛围，进一步提高全员合规风险管理本事，推动合规文化的构建，我部进取实施合规文化教育活动。

2. 与省行开展的“星级网点”创立活动相结合。创立星级网点不仅仅是统一网点建设、规范服务标准，更重要的是对“以客户为中心”理念更深层次的诠释和实践，其稳步推进更要以合规工作为先导。

#### （六）强化风险管理，打好清收不良贷款“攻坚战”。

1. 对个贷实施精细化化管理；

3. 对于公司类不良贷款，以鲁抗集团领导班子调整和与xx重组为契机，努力化解风险。利用减免息政策，成功回收可疑类贷款本金万元；损失类贷款本息万元。

#### （七）进一步加强内部管理，提高内部控制水平。

2. 组织人员进取修改场所文件、大力推广体系文件4.0版以及

作好质量与内控体系运行管理系统上线工作。针对人员变动及竞聘上岗优化组合工作情景，及时对场所文件修改、补充、完善，使场所文件切实体现了持续改善的精髓，也提高了员工对场所文件的掌握程度，增强了对双标管理标准和理念的理解，帮忙员工熟练掌握双贯标的基础知识和主要业务流程的风险点，有力的推动了双标管理体系在我部的有效运行。质量与内控体系运行管理系统上线工作更是为各部门使用体系文件打开了方便之门。

（八）对于各项检查发现的问题认真整改，追究相关职责人的职责并录入质量与内控体系运行管理系统，建立了问题库。

针对追踪审计检查中发现问题，我部高度重视，召开专题会议分析存在问题的原因，研究整改措施，并组织全体员工深入学习合规及内控知识，要求从班子成员做起，全体员工都要从观念上充分认识内控对业务发展的重要意义，工作中从每一个操作环节入手，把内部控制贯串于工作的全过程，并以此为戒，举一反三，杜绝类似问题的再度发生；同时，按照权责相一致的原则，对相关职责人分别处以通报批评、罚款及相应积分的处罚。

（九）进一步加强绩效考核工作，强化员工的行为考核。

今年以来，对于绩效考核工作，营业部领导班子结合上级的政策，进行了多次研究，基本思路恰与省行吻合，目前办法初步成形。

（十）深入开展《山东省分行案件防控及整改攻坚战方案》活动。

沟通交流，及时化解改革中出现的矛盾和问题，消除各种不稳定因素。具体措施有：

一是各部门认真组织学习省行“攻坚战”方案，明确攻坚战

的目的意义、目标原则、程序步骤和防控重点，高度重视案件防控和整改工作。结合实际对省行方案进行细化、充实和完善，制定具体的贯彻实施方案。

二是对20xx年以来内外部检查发现的问题严格执行问责制，加大职责追究力度。建立层层抓防控，级级抓落实的工作机制，明确各项工作的负责人，对“攻坚战”方案落实不力，整改不到位，出现屡查屡犯，屡整不改的，按照积分与处罚并行的原则，从严追究负责人和部门负责人的职责。

三是加强员工教育，增强全员合规管理和风险防范意识，让人人都是职责人的理念深入人心。严格落实建x办xx51号文件的员工十三条禁止性规定。

四是变被动为主动，组织一次“双排查”工作。以十三条禁令的资料为重点，在全部开展一次全员行为排查，切实筑牢合规依法经营的防线。

#### （十一）开展标准化服务服务活动

根据xx股份有限公司“01号—10号零售网点转型指引”的通知以及网点转型的相关文件精神，经主任办公会研究决定，我部决定开展标准化服务服务活动。一制订了《关于加强服务管理的指导意见》，详细规定了中国建设银行济宁分行营业部服务标准以及标准化服务督导执行方案。

#### （十二）企业文化建设渐入佳境

2. 在x月x日举办的庆xx表彰大会和文艺演出中，市行营业部支部选送的女声小合唱：《红色娘子军连歌》喜获二等奖。

（二）业务之间发展不平衡；

（三）制约我部发展的个人存款指标完成的`虽好，但波动幅

度过大；

（四）持续发展本事不足，存款受制于几个大户，公司类资产业务的优质客户太少，贴现业务与兄弟行相比有较大差距，国际业务尚未建立稳定的客户群体。

#### 四、明年工作安排与打算

针对以上存在的问题，在明年，我部将在市行党委的领导下，从我部实际出发，进一步深化各项改革，力求工作平稳快速发展。基本工作思路是：

重点做好各项业务指标的发展工作。发挥好营业部大客户较多的优势，以公司业务为突破点，促进存款、中间业务的开展；以大客户贷款业务为龙头，拓展新的形势下的综合理财业务，提升我行竞争力；以vip客户、个人理财业务促进个人存款的增长；以提升、稳定服务水平为手段稳定个人存款。具体措施有：

（二）提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向纵深发展；

（三）继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展；

（四）突出收费类业务优先发展地位，继续促进我部收费类业务快速发展；

（五）加强领导班子建设。