

# 2023年民非年检业务活动情况 工作报告书 (通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 民非年检业务活动情况 工作报告书篇一

线长的特点用16个字概括就是：职位不高，决策不少，“麻雀”最小，责任不小。明确自己的地位、使命和责任，确保班组这一个企业“细胞”的健康，有了健康的“细胞”，企业才会充满活力。

企业要发展，班组是基础；班组要发展，线长是关键！

作为一线的管理者应认真的做好计划，并且要详细周密才成。作为线长应做到与时俱进，对生产流程进行再造。流程再造分为四个方面：清除，简化，整合，自动化。

在生产管理中，线长知识水平的高低关键体现在如何协调各岗位之间、工序之间的关系，为了保证班组高效、稳定的进行，作为一名线长必须严格执行各种规章制度。

作为一名线长，每天都会遇到大量需要决断的事情，而这些问题往往都是瞬间发生的，需要在很短的时间内做出应有的回答，有时完全就凭借我平时的经验积累，直觉和个人的风格。组员在请求问题时，线长的反问不仅能充分调动下级的积极性，同时也把握了下级的脉搏。

作为一名线长，用好班组成员组织好生产的一个关键环节，

在用人的过程中应本着以下原则：量才使用，扬长避短。古人云：“峰谷并存”意在说明，山峰越高，峡谷也就越深。表达的就是优点突出，缺点也突出。作为管理者应把员工安排到最合适的岗位上，把员工的长处用到极致。

担任线长不仅仅是为了追求：每个月多拿几百元的岗位津贴，分房时多几平方米的这些最基本的生理上的需求和安全上的需求，而是要有较强的自我价值体现和尊重的需求。随着时代的发展，要提升自己角色的认识能力，还需要进行管理方法，领导水平方面的培训，并不断的进行知识更新，这样才能更好的管理班组，为企业带来更多利润！

2012/7/14某某某

## 民非年检业务活动情况 工作报告书篇二

两个月的实习眼前就要结束了。在实习中，我的收获很多，学习了不少东西，锻炼了自身的能力，提高了自身的各方面的修养。

我实习的学校是英德市第一中学，发展前途很好的一所学校。在这样的环境里，我看到了一种千载难逢的好机会，就是说，在这样的学校里实习，实在是好不容易的。在实习过程中，我珍惜这个机会，利用所有可用的条件，进行教学，做实习，提高了物理授课能力。

下面，我对两个月的实习工作作以下总结：

### 一、思想观点方面：

作为一个团员，作为一个教师，要珍惜这样来之不易的好机会。我在学校学习了物理授课方面的不少知识，但实践很少，这次的实习是实践物理教学方面所学的知识的重要环节。

首先，在培训期间，我严格要求自己，努力钻研，提高了语言水平和教育教学理论，提高了综合语言运用能力。

听到两个月的实习的消息，我心里很高兴，我认为这样的实习，我实在很需要，可以说是及时雨。实习过程中，我们可以验证自己所学的知识，又可以深入实践，提高物理教学能力。在这里，我可以找到良好的实习环境。

来到实习地后，学校让我担任三个班的物理课。这个对我来说很重要，而且是我盼望的机会。之前，我担心学校能否给我上课的机会，机会来了。我要珍惜，后面的事情就靠我的努力了。

## 二、实习态度方面：

我进入教学实习后，更端正自己的实习态度，抓紧机会，认真开始了上课。树立机会观念，激发自身的努力和热心，全心全意投入到工作中，学习学校的规章制度，自觉遵守校规校纪，接近配合学校的安排部署，胜利完成了实习任务。

实习期间，不怕苦，不怕累，乐意接受学校和指导教师交待的任务，并认真完成了。配合指导教师的工作，谦虚学习指导教师和其他教师，认真参与教学教育研讨活动，提高了自身的教育教学观念和理论知识，为未来的工作打好了基础。

## 三、教学实习方面：

学校给我安排三个班的物理课，是高一37、38、39班，每周上4节课，这个学期已开始就开始上课了。接受任务后，我立刻动身，认真准备，全面地开展了课堂教学。

上课前，做好了各项准备工作：听课、写教案、备课、授课、总结、批改作业方面都下力气，有效地进行了教学。上课前，听指导老师的课，学习授课特点和教学方法，学习组织课堂

和课堂用语，具备了教学前的准备工作。学习后，我心里一下子觉得很踏实，感觉到了这堂能上。

写教学计划时，认真学习教材和教材分析材料，体会课本的教学目标、教学重点、难点等重要环节。认真分课时，保证的教学的正常运行。

写教案时，全面研讨教材和学生情况，具体指定教学环节和步骤，结合课改要求，结和学校的实际情况，结合学生的实际情况写好了教案。写完后，通过了指导教师的批阅。

上课时，面对眼前的学生，我心里想，我是老师，肩负了神圣使命，我的一切行为为了孩子，影响孩子，我要认真，要千万认真。树立这种信念，完成课堂教学的所有环节，努力完成了教学任务。我发现了，我的学生喜欢我，在他们的话语和对我的行礼中，我看到了一种尊重感。在他们那里，我感觉到了一种成就感，我可以断定，我的实习有很大收获。当然，这种收获和成就感，与我的行为和态度有密切的联系。你对他们怎么样，他们就对你怎么样。

上课时，对不同的学生进行不同的教学。用层次教学方法，面对每个学生，把不同的学生得到了不同的进步。尖子生得到了更大的进步，后进生的进步也快，后进生也得到了一定的进步。

下课后，我又反省自己，回顾课堂教学，找出存在的问题和优点。下节课，发挥了优点，补充了不足点，提高了教学质量。时时刻刻负责自己的学生。认真学习指导教师和其他教师的教学实践，并应用自己的教学上，提高了教学能力。

为了不断自身的物理授课能力，提高授课技能，学习其他老师的教学经验，也听了其他老师的课，提高了教学能力。

四、班级管理方面：

我是高一38班的班主任，也是该班的物理老师。作为一个班主任，对管理班级的责任重大，对班里活动要全面负责。认真参加每周一的班会课和周五的总结会，学习管理班级的方法和技巧，掌握了一套管理班级的技巧，为以后的工作扎了很大基础。

早读和下午的自习时间，经常和学生在一起，关心学生，学习学生，解决学生的问题，为班级的管理付出了一份力量。针对班里发生的事情，进行及时检查和处理，提高了学生的凝聚力，提高了学生的团结意识，和学生进行个别交谈，理解学生的心理，帮助他们解决问题。

为了宣传班级，为了提高学生的综合能力，为了给学生提供自我表现的平台，我组织学生制作班级的班报，拟定具体计划，组织学生投稿，组织学生设计板块，提高了班级的自我宣传意识。

担任班主任工作后，参加了每次的班会，次数为5次。

## 五、科研方面：

对一名教师来说，科研活动是很重要，我们的提高和科研活动有直接的关系。我上课的同时，还注重科研活动，努力学习教育方面的法律法规，新制定的教师道德标准，物理课程标准，课程改革纲要。

科研方面，帮助指导老师的课程设计，制作了导入新课的影片，提供了需要的素材，讨论教学设计，并及时纠正，吸取指导教师的突出点，提高了设计教学能力。

学习网上的物理教学设计方面的各种方法，阅读多本物理教材，经常沟通指导老师，进行探讨，接受指导教师意见和建议，提高了教学研究和教学组织能力。

## 六、遵守纪律方面：

到实习学校后，首先理解学校的各项规章制度，并认真学习，加强自身的纪律意识，自觉遵守学校的校规校纪，按时到校，按时上课，及时完成各项工作任务，确保了教学的正常运行。有事和指导教师联系，准假后走，没有无故落课。准时参会，准时参加学校的各种活动，并积极发挥，取得了好的心理驱动力和留下了良好的影响。

## 七、生活方面：

我住在学生宿舍楼，条件比较特殊，有宿舍管理规定，有规定的开门和关门时间，我在实习中，接近配合宿舍管理工作，按时归宿，没有晚归，没有给学校带来任何困难。实习中，虽然附近没有我能吃的饭，有的也没什么好吃的，但是我认为条件是这样，不能再好了，应该克服困难。所以我在生活中，每给学校提出任何要求，因为学校也出了很大的努力，为我们安排了学校里的条件。与室友保持友好关系，团结合作，保持良好的关系。

## 八、不足之处：

我相信，在教育行业里，我是一个优秀的教师，我是认真，我是负责人，我是积极，活跃，主动，开朗的教师，我对学生，对本本职工作有责任心，我有信心，我会跟上社会，发挥能力，展现出自己的力量，在这两个月的实习实践表明，我完全可以适应物理授课要求。但是，就像月亮十五明，十五暗一样，虽然我取得了良好的成绩，基本上掌握了物理授课能力，我还存在了不少问题。

一是课堂教学的投入力度不完全，虽然基本上面对了大部分学生，但是有些学生还需要个别指导，这个我没能做到。

二是科研效果和内容不多，只限于一般的理论知识，没有学

习更系统化的教育教学理论，再说，学习的理论和经验没有用上课堂教学中。

三是自身的提高不好，虽然有了一些变化和进步，这还不够。我还要继续努力充电。

四是跟学生的沟通不全面，作为一个班主任和授课教师，应该全方位的和学生沟通，但是由于时间原因，我没有合他们全面的沟通，只限于学习方面的沟通了。

九、努力方向：

实习时间终于结束了，我知道，这是我一生中最重要的而且最有效果的一次实习活动，也学习了不少东西，树立更正确的教育观念，更好地转变了教育观念，为了以后的教育、教学工作了，更好地具备了条件，我相信，物理授课任务，我可以担任。

回去后，更严格要求自己，谦虚学习，不停地学习，努力钻研，更提高自己，更发挥自己，更展现自己，坚持一切为了孩子的的基本目的，关心学生，教好学生，为了民族教育的发展做出一份力量。

## **民非年检业务活动情况 工作报告书篇三**

我校位于玉泉办事处西水屯村，济渎路北。现有10个教学班，在校生384人，专任教师23人，其中本、专科学历15人，市级学科带头人1人、骨干教师6人。附近陆家岭、亚桥、北水屯、堰头四个村的学生均在我校就读。学校教风正，学风浓，是育人的理想乐园。

园美土沃勤耕耘，花香硕果满庭芳。学校始终把提高学生的全面素质放在首位，坚持以培养创新精神和实践能力为重点，以“培养创新人才、创建艺术特色”为总体目标。在全体师

生的共同努力下，先后被授予“济源市一级学校”、“全国尝试教育先进单位”等荣誉称号，被确定为市级教育科研基地。

本年度学校经费全部由财政拨款，也各执行上级收支两条线财务制度，按年初预算进行开支，无违规违纪现象。重大开支由学校班子研究决定，千元以上开支由两个人经手、签字方能入账。学校成立由廉政监督小组，每月对学校账目进行审核，并进行校务、财务公开。做到公开、透明，让每个教师心中有数。

一年来，我校严格执行上级有关规定。没有乱收费现象，随着学校经费由财政拨款以来，学校未向学生收取一分钱费用。法人代表证由专人管理，没有出租、出借的现象。一年来，学校没有重大责任事故、安全事故发生。各项教育教学工作得以正常开展。

（一）事业单位法人条件是否继续具备（是）；实际使用的名称与核准登记的名称是否一致（是），有无擅自增加名称的行为（无）；实际的住所与核准登记的住所是否一致（是）；是否按照核准登记的宗旨和业务范围开展业务活动（是），有无超出业务范围开展业务活动的行为（无）。

（二）是否遵守国家法律、法规和有关政策规定（是）。

（三）有关资质认可或执业许可是否继续有效；有无抽逃、转移开办资金的行为（无）；开办资金有无大幅变化（无），是否继续具备承担与宗旨和业务范围相适应的民事责任能力（是）。

（四）接受捐赠、资助及使用情况是否符合《条例》和其他有关规定（是）。

（五）自核准登记后是否超过一年未开展业务活动或者自行



停止业务活动一年以上（无）。

（六）有无涂改、出租、出借《事业单位法人证书》或者出租、出借印章的行为（无）。

（七）依法纳税情况。（重点是本项，公司是否要补税，如果有的话，注明为何需补税，要补多少等原因，）

（八）违约和社会投诉情况以及涉及诉讼情况（无）。

（九）事业单位法定代表人参加培训情况（何时参加培训，没有的话，就写无）。

（十）其他需要报告和审查的事项（无）。

## 民非年检业务活动情况 工作报告书篇四

20xx-20xx学年度我校在各级政府及教育主管部门的关爱下，全面贯彻党的教育方针，坚持正确的办学方向。坚持人人发展、发展人人的教育理念，以全面推进素质教育为导向，以全面提高教学质量为中心，严格规范学校管理，确保学校朝着健康有序的轨迹前行。现将本年度学校各项工作情况向年检组领导作简要汇报。

我校是一所六年制的民办小学校，现有6个教学班，在校学生286人，教职工35人，其中董事会4人，会长1人，成员3人，校长1人，教师19人，生活教师4人，后勤主任1人，炊事员3人，保安2人。校舍总建筑面积达3405平方米，生均达到12平方米的标准，学校有宿舍20间，住宿学生160名，食堂面积237平米，现有就餐位260个，就餐学生260名。学校基本具备了多媒体电教室、实验室、图书室、阅览室、舞蹈室、少先队部、体育器材室等7个功能室和近180米环形跑道和60米直道的体育运动场地以及羽毛球场、篮球场等运动场所及足量的羽毛球、排球，有乒乓球台7个，基本能满足学校现代教学

的需求。一至六年级均安装了多媒体教学平台8台套，学生电脑15台，从而为教与学搭建了良好的发展空间。

一年来在改善办学条件的基础上，聘请设计师，设计了学校的规划图，目前正与xxx交大xxx教育集团协商，按两套方案进行硬件建设。方案一，在原教学楼前投资500万，盖一栋三层多功能教室，在原宿舍的位置上，重建一栋2层，32间的宿舍楼，同时对学校的操场进行标准化改造。方案二，学校大门朝南开，在现有宿舍的位置上，重建一栋三层u行的教育、办公、功能室为一体的综合楼，使教学、生活、运动三区相互分离。盖一栋2层、32间的宿舍楼，预计投资900万元以上。

一所学校的生存与发展，管理是关键，只有规范管理、精细管理，学校才能赢得发展机遇，才能有效提升社会影响和竞争力。一方面：我们利用管理杠杆加强队伍建设，以人为本，聚心、聚智、聚力，完善管理文本、落实管理责任、增强服务意识、提高管理水平、创新工作思路、追求工作绩效，构建学习型、创新型管理平台。

另一方面：利用群体组织、网络资源，丰富教职工文化生活，积极发挥学校网络在日常管理、教育教学、家校联系和扩大社会影响的作用。

### 1、教学管理注重绩效：

教学工作是学校的中心工作，质量乃立校之本。一是学校按要求开齐开足课程外，教导处以常规教学为抓手，在加强教学常规管理的同时，指导学科教研组积极开展示范课、优质课、实验课、指导课的研究活动，不断优化以教为主导、学为主体，以课堂的高效促进教学高质。教研组创新管理，规范活动，每一次教研活动必须做到目标明确、形式多样、人人参与、讲求实效。以构建学生喜欢的课堂，建设学生喜欢的学科为抓手，优化课堂教学提高课堂效率的应对措施，规避教师教学的偏差行为。

二是积极开展校本教研，坚持教学研究、“以人为本、亲近教师、关注学生、走进课堂、成长师生”的原则，把解决教学中的实际问题作为研究重点，把促进教师专业成长作为归宿。其一突出教师基本功训练，组织教师教材解读、练习设计、学生教育、课堂管理等方面的培训评比活动，切实提升教师业务素质。其二发挥骨干教师的引领作用，开展教师结对子活动，在教学设计与教学研究、示范指导、提高研究成效。

## 2、德育教育立足实效：

万千物类人为上，数年教化德为先。学校始终坚持德育为首的办学思想，首先加强德育工作的组织领导，充分发挥各级组织的骨干作用，建立健全德育工作管理制度和考评细则，明确德育工作重点。一是坚持日常行为规范教育常态化，本着以日常行为规范抓起，从养成教育抓起，同时要求各班认真组织学生学习《中小学生守则》、《中小学生日常行为规范》、《班级量化评比细则》，确保学生言行举止规范，仪容仪表规范，课内课外和两操升旗规范。二是德育活动多样化，我校在德育工作中，充分利用班会、队会、国旗下讲话、校内外活动等途径对学生进行德育教育。

(1)有计划有针对性的对学生进行爱国主义、集体主义、法制、环保、安全、心理健康、孝心敬老。感恩教育和文明礼仪养成教育，做到重点清、要求高、措施实、效果好。

(2)建立学校、家庭、社会三结合的教育体系，加大社会参与学校德育的力度，逐步形成教育模块，从而为未成年人思想道德建设组织一个更完善的教育网络，切实加强心理健康教育，培养学生面对挫折的顽强毅力和吃苦耐劳的精神，从而培养学生适应社会生活的能力。

(3)重视思品课堂的任务落实，全校教师人人都是德育工作者，在教学中有机渗透德育，探索新时期德育教育的新途径，要

求每个教师在课堂渗透德育中创新“五有目标”(即渗透德育有意识、制定计划有安排、教学设计有体现、课堂教学有落实、授课之后有效果)。

(4)举办庆“六一”文艺演唱会活动，给师生提供了展示艺术才华的舞台;举办了小学生拔河比赛，增强学生的集体荣誉感。开展了诵读《弟子规》活动，吸取传统文化之精髓，根据不同年级段每人印发一份诵读资料，同时根据不同年龄段要求低年级学生做到“二能”(能读、能背)高年级同学做到“三能”(能读、能背、能理解)其最终目的通过读记使学生潜移默化，付诸行动。一系列活动使同学们思想得到净化，能力得以提高，素质得以培养。

### 3、安全工作扎实有效:

一是着力加强学校、年级组、班主任、保安室安全管理，互动联防的责任管理体系，落实安全工作层级管理责任制。

二是建立学校安全工作检查制度和预防措施，定期或不定期对校园内的设施、建筑物、食堂卫生、消防、职工宿舍、用电用气等方面进行安全检查，对存在安全隐患及时排除。

三是利用每周安全一课，国旗下的讲话，班会课，安全教育月和每期一次的消防演练，对师生进行交通安全、食品卫生、应对火灾、地震、常见病和流行性病毒传染的预防等安全知识的教育与培训，增强自护自救的安全意识。

### 4、后勤保障讲究成效:

加强学校后勤工作，增强服务意识，树立后勤是保障的理念，确保教育教学的正常运行。一是严格校产登记、保管、使用赔偿制度，使物尽其用。二是严格财务制度，按规定标准收费，定期清帐理财，做到开支合理、账目清楚，充分发挥有限资金在教学中的最大使用效益。三是加强卫生宣传、疾病

的预防，认真组织好年度学生的体检工作，完善管理档案。

通过自查，我们不难发现学校管理建设及运作过程中还存在不足之处：

- 1、学校办学条件有待进一步改善，设施设备有待充实，为教学提供有力的保障。
- 2、师资队伍建设有待进一步加强，教师的福利待遇有待进一步提高，以吸收和留住更多的优秀教师。
- 3、加强校本教研，构建高效课堂，着力解决教学瓶颈问题，不断提高教学质量。

回首往昔，我们一路艰辛勇开拓；放眼今朝，我们与时俱进谱新篇；极目未来，我们志存高远创辉煌。

## 民非年检业务活动情况 工作报告书篇五

在当下这个社会，接触并使用报告的人越来越多，要注意报告在写作时具有一定的格式。在写之前，可以先看看看吧，下面是由小编为大家精心整理的银行结算账户年检工作报告，仅供参考，欢迎大家阅读本文。

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

一年又将要过去了，现在我将这一年来的工作、学习情况汇报一下。

我所在的岗位是我们的服务窗口，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，我们的储蓄所是最忙的，每天每位同事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。

由于我是新来的，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事请教。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。

我们所位于城乡结合部，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，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，才是最好的服务。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……我们就是好……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。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 一、年内工作完成情况

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共14000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。2016年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为\_\_全

面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进 激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《2016年9月至2016年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。2016年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在2016年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业



务的差异化管埋，有效地提高了我行的业务竞争力。2016年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止2016年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训工作。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。二是加强信贷管理，防范信贷风险。2016年3月份，组织有关人员对2016年底前发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行

统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自2016年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据 1笔，查询打印个人征信资料\_\_多笔。2016年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表;联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事 办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动，短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理，提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平，成立了优质文明服务工作领导小组，完善了营业网点服务质量和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班，并开展了不同形式的规范化服务培训，全行的服务水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与工作。一是加大了宣传力度，宣传我国

的基本国情和基本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展技术服务活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，彻底摸清了底细，三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了责任目标书。

## 二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了濮阳市商业银行党风廉政建设责任目标，按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来，严格落实党风廉政建设责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作规程。利用召开经营管理工作例会的时机，对各级经营管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。2016年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

## 三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务

大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

## 一、勤奋努力，爱岗敬业

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近\_\_笔，日均业务量近\_\_笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

## 二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保

存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

### 三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试，考取了\_\_。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守\_\_银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系\_\_，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在\_\_的工作中再接再厉，与\_\_银行共同成长，谢谢！

述职人：\_\_

\_\_年x月x日

20\_\_年初岗位调剂现在的我由一个普通员工成为一位主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞成的话也听了很多！而我到觉得没甚么，心里比较平静，心中仿佛也没有甚么可喜悦的！多是由于上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的出发点新的开始银行会计工作总结，确切是个锻炼人的机会！

#### 一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过公道经营，采用的经营策略，充

分斟酌资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银即将成为价值创造力的银行确定为发展的远景。实在质就是要求我们银行能延续保持优良的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到市场往卖得到的价值化。

作为现代贸易银行，必须建立价值化的经营理念，深入熟悉和领会价值化理念的精华，价值化克服和避免了范围化、质量化目标的狭隘；价值化也不同于利润化，它不但反映以即期效益为核心的现实财务状态，也斟酌了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长时间稳定发展的基础上使企业总价值它不但计量了现实经营损失和风险本钱，也综合斟酌了资本收益的要求，是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一。并探讨实现价值化的有效途径，在国际通行的财务指标上到达水平；在市场价值的增长上到达同业水平；建立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相干者提供优厚的价值回报。

## 二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

拓展式练习不同于竞技比赛、军事练习。胡蝶效应的深入教训，引发的反思是我行推行六西格玛管理的必要。它是一种培训，是一种通过每个人的亲身参与、挑战本身的心里障碍从而取得提升的一种体验式培训。它以先行后知而区别与其他培训，精华就在于参与后的交换和领悟。通过拓展练习给我感悟最深的是一个人的气力是有限的，团队的气力是无穷的，1+12！。一个人不可能完善，但团队可以；每一个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路其实不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

## 三、摹拟银行演练

在剧烈的市场竞争环境下，贸易银行经营要成功，必须具有

比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争上风。通过四天的贸易银行经营管理实战演练，使我们近间隔地亲身感受和了解了西方股份制贸易银行的运作模式及先进的经营理念，找到了贸易银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。摹拟银行演练收获颇多，感慨最深的主要有以下三个方面。

## 1、更加深入的理解了银行价值化的经营理念。

摹拟演练的终究结果反映在各家摹拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的摹拟演练中，我们亲身体会了如何在市场竞争环境中往权衡范围扩大、寻求利润、资本对风险资产的束缚和资金活动性的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动进程，理解了要实现价值化目标必须以博弈的方法往寻求价值的平衡点。更加深入的领悟了价值化是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一；价值化不但是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯串于全行经营管理的始终；而以经济资本为核心的风险和效益束缚机制、以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为延续高效的银行。而延续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的风险承受范围内展开业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会常常进行剧烈的变革，而是坚持按部就班，重视长时间治理。



### 3、战略决定方向，细节影响成败的深入教训。

在摹拟演练中，我所在的银行因一次微小的操纵失误，致使了8个亿的搭桥贷款利息损失和下一年度23个亿的交易收进损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的终究实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得略微好一些，而终究的结果两者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛精细化管理的实质所在。

### 四、在思考中领悟了做人做事的真理。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会往做遭到嘉奖的事情。以人为本是做领导的真理。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念、人的情感情绪和人的利益。一个成功或出色的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，构成一个颇具群体意志和协同战役力的工作团队。这样的团队不但具有更强的做事上的执行力，而且具有一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作题目。

### 1、工作上，业务技能不断提升

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示农信系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

## 2、心态上，对工作的认知日渐成熟

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农信形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农信人的真诚，感受到在农信社办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

## 3、工作责任心上，树立了正确的职业道德观

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

## 4、存在的问题及今后努力的方向

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但但办理业务的速度还比较慢；二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不

足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务24\_\_万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

## 一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某

公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近\_\_万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

## 二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，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建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

## 三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，

注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导：

你好！

## 一、加强理论学习，提高自身综合素质

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和治理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的\_\_员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

## 二、恪守规章制度，履行岗位职责

在给银监局报送\_\_工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案治理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马

虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

### 三、团结奋进，共同营造良好的工作环境

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

### 四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，非凡是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

### 五、下步工作计划

20\_\_年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20\_\_年

的各项目标任务，为\_\_的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日