

七年级英语计划 七年级英语教学计划(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行工作总结汇报发言稿篇一

一、主要工作内容及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。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。一个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。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入农商行，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，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，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，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、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提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20xx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，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

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积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

银行工作总结汇报发言稿篇二

转瞬间，一年又将过去了，在新的一年里快要到来的时候，我把自己在__年的工作做一个总结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

一、业务工作方面：

对新系统的掌握也比较熟悉。在平时的业务技能培训中，始终能保持较高的热情，扎实的掌握了各项基本功，更好的利用到工作中去，更好的为客户服好务。

在优质服务方面：作为前台操作人员，我们是直接面对客户的，我们的形象就代表的农行的形象，只有我们热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益，因此在实际工作中我坚持使用普通话，规范化服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时。准确。快捷的为客户办理各项业务。并且积极参加行里的各项活动，积极学习业务有关的各种知识，比如近段时间基金比较热，前来询问基金的客户较多，我对基金的各方面知识都进行了比较广泛的学习，使得客户也觉得比较满意。不过在将来的工作中，随着银行业务的广泛展开，将会有各种各样更多的业务品种展现在广大客户的面前，我将继续努力学习好各种业务，为更多的客户更好的服务。

二、在安全和风险防范方面：

我们的企业是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道。因而不可避免的存在风险，所以为了保障银行资金的安全运营。我们要树立安全防范意识。这方面我们领导也十分重视，经常组织我们学习安全及风险防范的文件，时时刻刻给我们敲响警钟，提醒我们在给客户最大方便的同时，也一定不要忘了坚持规范操作制度，已防不安全事故的发生。

__年经过大家的共同努力，我们顺利完成了支行下达的各项指标和任务，全年无重大差错事故发生，为20__年的工作画上了一个圆满的句号。

在过去一年的工作中我们取得了成绩，但是还存在很多不是之处。有时工作中还是有些差错发生，服务质量，业务技能还有待加强，提高。我打算在新的一年里更加积极努力学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到新年的新目标做出更多的贡献。

银行工作总结汇报发言稿篇三

一、工作情景

1、加强政治学习，注重提升个人修养。

本人积极参加政治理论学习。经过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好会计工作打下了坚实基础。

2、加强业务学习，提高工作本事。

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知会计是一项专业性相当强的工作，在这么重要的岗位

担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补己之短。同时，为了能熟练应用会计电算化，利用业余时间自学了《财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自我的业务水平，丰富了自我的营销理论知识，为更好地做好会计工作打下了坚实的基础。

3、勤奋敬业，热情服务。

在会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。应对工作量大、结算复杂的情景，严格按照财务管理办法的规定，从收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。及时准确地录入数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情景。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。进取协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作关系。工作上随叫随到，坚持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质礼貌的服务赢得了客户的信任和赞扬。

4、工作敢于创新，提高工作效率。

本人进取探索会计的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，并且不易查找，本人和同事进取探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然

后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率并且方便了查找。经过工作创新最大限度的给用户供给方便，提高了工作效率。

银行工作总结汇报发言稿篇四

兴联合村镇银行部门设置及职责方案) 三、内控机制建设及风险管理情况

开业以来，我行在抓好业务发展的同时，围绕各业务板块，认真做好建章立制工作，努力完善内控机制建设。

在会计结算方面，建立了有关业务运营的基本制度。具体制定了《浙江长兴联合村镇银行基本会计制度》、《关于明确当前若干会计结算业务流程的通知》、《浙江长兴联合村镇银行存款证明业务管理暂行办法》、《浙江长兴联合村镇银行验资资金证明业务管理暂行办法》、《浙江长兴联合村镇银行有价单证及重要空白凭证管理办法》、《浙江长兴联合村镇银行大额现金支付审批管理办法》、《浙江长兴联合村镇银行会计专用印章管理办法》、《浙江长兴联合村镇银行代签银行汇票管理办法》等一系列的制度办法，有力的保障了业务的正常有序运行。

银行工作总结汇报发言稿篇五

1 号。

二、银行业务快速发展□xxx市分行积极完善网络服务功能，优化产品结构，初步形成了基础金融业务、个人结算业务、理财业务、对公业务、小额贷款业务、外汇业务、协议存款业务等七大业务体系，成为全市金融业的一支重要力量。2010年，我行新成立公司业务部，依托完善的对公结算管理体系，集公司存款、公司结算、公司理财、集团客户现

金管理为一体，全力满足xxx市政务类、企业类等公司客户的现代化金融需求。零售资产业务方面，2011年小企业贷款上线是我行信贷业务一大亮点。小企业贷款主要是针对有限公司、股份公司、个人独资企业、中外合资企业等，可满足货物采购、工程垫资等流动资产和厂房构建、设备购置等固定资产需求，以房产、土地抵押，利率优、还款方式活，最高可贷500万元。我行通过短信平台、电视飞播、老客户口碑介绍、工商局推荐等已形成良好的宣传态势，实地调查有限责任公司34户，一个月内成功放款800余万，为支持xxx市地方经济发展提供了强有力的金融支撑。

3 “金融知识下乡”服务站。

一是积极推进产品创新，加大服务支持力度。一方面继续推广邮储金融服务，拓展小额贷款发展领域，在城市，继续加强业务宣传营销，不断提升行业开发水平，持续加大对中小企业的金融支持。在县城和农村地区，继续深化落实农村信贷营业机构下沉工作，让信贷员真正做到走千村进万店，继续拓展服务县域地区农、商户力度，让客户感受到邮储贷款阳光透明的品牌特色。另一方面继续推广绿卡通、商易通、企业网银、信用卡、电话银行□pos收单等我行新式金融服务产品，为客户提供更为全面、便捷的金融服务。

二是着力打造一流网点。根据业务发展需要，以网点转型和网点服务规范为抓手，有计划地对营业网点进行改造建设，在城市繁华区建成一批全功能银行旗舰店。其中，2011 4 年计划投资300万元，用于xxx路支行□xxx镇镇支行的网点搬迁改造，全力打造xxx市支行的新形象。

三是继续加大风险防控。建立健全覆盖邮政金融业务全过程、全方位的风险防控体系，完善各项风险防控规章制度，确保资金安全、经营安全。加强安全保卫工作，严格落实各项安全规章制度，确保安全生产无事故。

四是切实加强队伍建设。继续抓好业务技能、服务技能等知识培训，着力培养一支素质高、业务精、适应银行发展需要的职业团队。

XXXXXXXXXXXXX银行XXX市支行

二〇一一年一月十五日