

2023年幼儿园教案反思条 幼儿园大班美术教案黄瓜和西瓜及教学反思(汇总8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行反洗钱工作总结报告篇一

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行借款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元借款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产借款，有效调整了我行的借款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目借款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业借款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的

中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。为了调动客户经理的积极

性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险 今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。 今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不分子的侵害。从早接款晚送款，到出

入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把家园文化深入推广，团队凝聚力越来越强。今年工会注意家园文化建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。
- 6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

银行反洗钱工作总结报告篇二

（一）狠抓队伍稳定，维护发展大局。

在鄂东大桥通车的非常时期，队伍的稳定这方面，我们予以高度重视，将人心稳定作为我们全年的重要工作之首，是压倒一切的头等大事。我们通过五个方面来稳定人员的思想波动问题，一是通过交谈了解人心，二是通过学习稳定人心，三是通过活动凝聚人心，四是通过教育获得人心，五是通过党建打动人心。通过这些方面的努力，有效避免了员工某种错误观念的蔓延，确保了部门工作的正常进行。

（二）按照支部规范化建设的要求，积极开展党建工作。

- 1、组织职工学习党的十七届五中全会决定，要求全体党员深刻领会十七届五中全会决定精神，在大桥二次创业过程中真正起到旗帜作用。
- 2、及时组织传达市委书记王建鸣在我局调研会上的讲话精神和局党委书记袁联应同志七一党课讲话精神，并将这些精神贯彻落实到实际工作中，认真执行“五制”，积极开展五项活动，不断提升窗口形象。
- 3、加强领导班子建设。支部书记作用突出，实行“一岗双

责”做到两手抓，营造一个班子健全、团结协调、堡垒形成、作用发挥，争创“五好”的格局。坚持民主集中制原则，坚持重大问题集体讨论决定，积极抓好班子的凝聚力和向心力，树立班子的良好形象。

做到有计划、有组织、有内容、有时间、有落实，同时对重大决策及时传达学习，党员撰写一年来共计30余篇，观看电教片2次。五是积极开展“争创学习型党组织、争当学习型党员”活动。通过学习黄桥发[20xx]29号文件《黄石大桥局创建学习型党支部的实施意见》的通知，开展“争创学习型党组织、争当学习型党员”活动，部门还签订了20xx年度基层党组织公开承诺书及党员公开承诺书。进一步强化广大党员干部树立团队学习、终身学习、创新学习的理念，不断增强党员干部的学习力、创新力，积极营造乐学、勤学、善学、比学、用学的良好氛围，努力造就一支政治素质高、业务能力强、工作作风实、工作业绩优的党员干部队伍，为促进我部门xx年度争创学习型党支部工作奠定坚实的思想理论基础。

5、《廉政准则》的宣传贯彻。按公司的要求，我们根据安排，多次组织员工对《廉政准则》定期学习，做好笔记和记录，结合实际，制订了信息监控中心《廉政准则》六禁十不准，支部和每名党员签订了廉政准则承诺书，并开展科学发展观学习。组织党员、员工学习科学发展观有关理论文章，通过对十七届五中全会精神的认识和理解，深刻领会加强和改进新形势下党的建设的重大意义。

育、形势教育），在做好职工的思想政治教育的同时，我中心支部即时组织全体职工收看了金正昆教授演讲的《职业道德》和《心态调整》等教育片，并展开讨论，分析当前形势的利与弊，为继续打造窗口建设，调整了心态，坚定信念、树立了信心。

7、通过实施“三比一推进”“争先创优”“提高组织满意度”“讲党性、重品行、做表率”等活动，提高了党员群众

的凝聚力和向心力。

8、加强党的制度建设。一是坚持目标管理，制定年度党建工作目标，与局党委签订党建工作责任书，支部对党员实行目标管理，做到半年有自评年度有考评。二是坚持“三会一课”制度，党内生活制度化、规范化。坚持月汇报制度，坚持记录本和党费收缴制度。

9、按照支部规范化建设要求，对照规范化建设标准，参加局党委组织的支部会议，并就中心全年的党建工作做了详细的汇报，对存在的不足也做了分析。会后及时召开支部会议，传达会议精神，并对下半年工作的开展进行了部署和安排。

（三）文明创建及学习型组织建设取得新突破。

责任书，让个个肩上有担子，人人心中有目标。

2、加强学习锻炼，制订学习计划，每周安排集中学习一至两次。还要求员工利用工作之余看书看报，做好学习笔记。在学习过程中，积极响应“书香大桥”活动要求，努力将我中心打造成“书香部门”，大家经常到局阅览室借阅图书，把好的学习体会、感想写下来，积极向黄石大桥投稿，与大家交流。在部门中营造出多读书、勤学习、爱学习的良好氛围。

3、在公司举行的第六届职工运动会和第二届职工艺术节上，中心全体员工克服人员少、工作班次紧等困难，充分发扬团队协作精神，通过大家齐心协力、团结一致共同努力，取得了运动会团体总分第二名和艺术节总分第三名的优异成绩。

（四）窗口建设工作

积极响应号召，不断加强窗口建设，按照“优质、快捷、安全、价廉”的总体要求，结合各自工作实际，及时调整完善

窗口建设实施方案，实现服务优质化、执法人性化、环境优美化，全面提升黄石大桥的窗口形象。在鄂东桥通车后，中心联合广告公司设计《黄石大桥服务手册》，刊发后反映效果良好。

银行反洗钱工作总结报告篇三

时间总是过得很快，新的一年即将开始。在过去的'一年中我作为客服部的一名实习员工，在各位老员工的教导和帮助下，学会了很多业务的经办手续和事物的处理方式。这些都是我们在没有走出校门前所学习不到的技能，要比点钞，珠算更让人振奋，更让人喜欢。

起初我是在综合岗，当看到分配表的时候，大家都投来羡慕的目光。认为一开始就分到综合岗是说明个人的能力和领导的器重。但我认为，这综合岗也确实是最难做的一个岗位，因为它太轮廓，不具体。对于我这样的实习生来说，无疑是一种挑战和一种磨练。与老员工的交流并不多，因为综合岗很少接触柜台业务，当时我甚至连问什么都不知道从何说起。很轮廓的学习了收卡，销卡等一些业务。

再来就是成品卡保管岗。其实，相对而言，我更喜欢这个岗位，因为它很具体，一目了然，使当时的我很清楚自己应该做什么，怎么做。我和老员工一起讨论联名编号和卡bin的问题。拼命的想记住每一个卡bin来应对老员工的随时提问。到现在我还清楚的记得，帮助老员工拿卡的时候，随时会问我什么卡种？什么卡bin之类的一些现在我们认为简单的不能再简单的问题。

渐渐的由幕后走到台前，由旁观到亲身经历。现在，我所在的岗位一直是柜台岗位的服务窗口。我的一言一行都代表着工行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。一张小小的卡片可能没什么大不了的，但它却能转载上百万元的巨款。虽然卡中心的用户并不像储蓄所那样多，但等长号的时候也

时有发生，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。不能掺得半点个人主观因素在其中。

由于我一开始一直都不是在柜台直接接触用户，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员工请教。对待业务技能，我心里要求自己要把不会的学会。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，被后督查询。但是这并不能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，并且在晚上结业务的时候要细心检查每笔业务。

我们的卡中心位于一个还算繁华的地段。而且又有只办理信用卡业务的特殊性，这也就使得有些用户需要办理业务时，不得不大老远的从北京城的东南西北汇集于此。偶尔也会碰到一些不知道自己应该做什么业务和不知道自己需要什么信用卡的用户，每次我都会十分细致的为他们讲解办理的要求和申请表的填写方法。临走时还要叮嘱他们注意带好资料，注意签收，注意查询。以便下次再办理时没有头绪。当为他们每办理完一笔业务的时候，他们都会向我表示感谢或点头示意。也许有人会问。干吗那么认真，又不会多给你什么。但是我认为，用心来为广大用户服务，才是最好的服务。既然打出了“一切为持卡人”的话，就不应该是一句空话，当我听到用户对我说：小伙子干活就是干净利落。你们那个小姑娘服务态度也特别好，该怎么弄我都知道了……等这样的话的时候。我心里就十分的高兴。因为，那并不光是对我的表扬，也是对我工作的激励，更是对工行的信任。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。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一年的挑战。踏踏实实，勤勤恳恳

的工作，向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

银行反洗钱工作总结报告篇四

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xxxx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学苦练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xxxx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xxxx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

进入xxxx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xxxx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xxxx支行最优秀的员工之一。

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xxxx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xxxx银行的辉煌做出更大的贡献。

银行反洗钱工作总结报告篇五

我自参加银行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过学习，逐渐掌握了银行各种业务操作流程，勇于思考、发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈们请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。领导交给的任务总是放在第一位，如外出发卡，充分动用社会关系，尽自己最大努力为完成行里的指标做出应有的贡献。除此之外，我还积极的参加行内、部门内组织的各种活动、学习与集体项目，争取做到业务素质 and 人际关系的全面提高。

在银行的这9个月里，一直都在支行营业室实习，并且学习了对公和对私的业务，充分的感受到了营业室业务的复杂性和

多元性，而且从中学到了大量的业务操作知识。通过9个月以来的努力，在师傅的带领和同事的帮助下我学会了人民币存取款，开立个人结算账户，挂失止付业务，同城交换，电、信汇，外币汇出汇入，个金业务，信用卡业务和旅支业务知识等等。对业务的接触也让我发现了银行工作的高风险性，和重要性。我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。单据上的每一个元素都对一笔业务起到了至关重要的作用，任何的一次疏忽都有可能为客户带来不可弥补的损失，破坏交行的在客户眼中的形象，也会给自己带来不可估量的后果。另外在办理业务的过程中也发现了自己的不足，业务技能是我一直以来的问题，我也通过自己的操作发现了技能的落后不仅会在一定程度上降低我办理业务的速度，而且还会增加业务的风险。的在营业室的实习为我将来更好的工作打下了坚实的基础。银行属于服务行业，前台的工作使我每天要面对各种的客户，在业务种类较为多样化的营业室更充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，坚持做到亲切地问候每一位客户，客户办好业务离开时我也总不忘对他说“收好您的东西，请您慢走”。在做大堂经理的时候，我对大部分客户进行了观察，发现大部分客户还是很信赖交行的，但是偶尔可能会因为这样那样的问题而心情不好，但这些优秀的客户是支持我们发展的根本，一次的疏忽都有可能让我们永远失去他们，我也在以最大的耐心和热情的帮助为他们排忧解难，做到银行和客户的互相理解，最终让他们满意地离开。尽自己所能以最高的服务质量为每一位客户提供服务是我一直以来的目标。

营销是银行工作很重要的一个环节，在这9个月的学习中，我从一开始的只能跟在客户经理的一边看，逐渐坐到了可以自己独立的进行营销活动。在柜面工作时利用人少的机会抓住每一个有条件的客户进行信用卡、理财卡上进行营销。在外出发卡的过程中，对不同的客户用不同的方法对他们进行营销，偶尔自己去单位办卡时努力取得对方的信任，为了不浪费难得的优质客户和机会，坚持营销到最后嗓子都说不出话才回来。在外发卡同时还学会了注意观察对方的钱包，若

发现客户有交行借记卡我就会主动询问客户是否在交行有储蓄项目，并告诉他理财卡的升级条件和相应的优惠与便捷并推荐他们来营业室办理。虽然为数不多，但也发掘出了少量的理财客户。

面对未来新的一年，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工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。未来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。我也会向各位前辈和其他同志学习，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。

20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。争取做到最好！