

2023年感染科护士的述职报告(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行统计工作总结共篇一

20xx年银行的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，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，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习

新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们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京的务工人员来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时真写。当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，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是

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。

银行统计工作总结共篇二

伴随着20xx年尾声的'悄悄临近，我走上业务部经理岗位半年多了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在公司领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

面对业务部经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的居间借款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于我来说，有很大难度。通过和领导沟通及自己思考总结。让我对放款业务工作有了新的认识，也增加了自己的信心。同时，我深深感觉到只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。不断充实自己。通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，

服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动。慢慢接触居间借款工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的客户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好客户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予借款支持。对于以恐吓手段申请借款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了借款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请借款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

3、坚持借款原则，做好借款调查。我深知：信贷资产的质量事关我公司经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔借款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、借款风险度的测定，直至提出放与不放的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在放款前调查时，我做到了“三个必须”，即借款条件必须符合政策、借款证件必须是合法原件、借款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了借款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收。做好前期催收到期借款，及时协助回收部工作，确保我公司到期借款的及时收回。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好

参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

银行统计工作总结共篇三

银行营业部个人工作总结回顾这半年来的'工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关□atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。...

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析

能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

银行统计工作总结共篇四

我刚从银行出来。开始工作也因为等待什么，只知道总统去干。开始觉得很新鲜后来发现不是正常人做的事情。尤其是大客户，是自己当人看。甚至连跑腿水平下，在这里你必须处理她，让她等待你骂，你以为你是谁！人可以不处理！她从不鸟！也不会让你每次点她的钱，必须首先对她投入。，从不与证书做生意，因为上次看到证书骂死我，还说，她是一个大客户，想做，银行家们都怕她。你认为你知道总统！

非常私人的bh[]花费了一万年的手偷偷拿出一块，少死了支持说，终于看到班长没认出。

虽然我只做了半年，但一些矛盾和客户，中信银行工作心得即使也有大客户，想要从我这里插队，任何没有。别把自己太当回事。我发现真正有钱的人很有礼貌，而不张扬，认为他有一双的钱最傲慢的人。

其实是相互的，没有人会无缘无故骂人中信银行工作心得。我来到银行当老师告诉我，不要向客户做鬼脸，是在柜台之间的距离你和差距。你将面临顾客快乐吗？不与人争论，说两个词当没听见你。我想要长，因为我也不打算这么做就敢给大客户的脸。有时我也会给很多人住宿，如没有护照什么的，或别人没有携带一个电话来帮助家庭。也没有得到领导说少了。规则是死的，有些客户来还真不容易。

我数以百计的主人每月薪水，因为需要缴纳三金中信银行工作心得。但通常的治疗效果很好。但也总是扣钱，我们的银行是早上8点到8点，如果在没有一天吃。老师出去吃饭不到10分钟的州长，扣除200元，规定是200元。平时在wc如果没有锁盒扣500元，或退出系统领导是看监控。因为扣他们的钱。钱是领导人。和应对风险很大，我没有我的同事有50000多人，不惊不业务，但是很忙，总是整天与数字。虽然我们是临时工没有他们的高工资，但任务奖金，年底公司的亲戚的钱都转过来，奖金会很多！

银行工作总结共篇五

我在__银行已经工作差不多五个月了，虽然说我的在大学期间所学的专业并不是财会类型，但在银行工作这么久，我对一些业务也算是能做到得心应手了，甚至我在上个月还参与了带一批新员工，下面我觉得我可以聊一聊这段时间工作的心得体会。

以前我是有一种错误的观念的，那就是将卖保险和银行员工联系起来，实际上银行之中也会有着一些保险业务，但这并不是最主要的，不过是其中的一部分而已。我觉得目前这份工作最有用的地方就是能够在不断的工作中逐渐掌握一种销售的技巧，也可以说是营a销的理念吧，毕竟现在不管是什么职业，首先得要能说会道，也就是说必须要有着良好的语言表达能力，要让来银行办理业务的人员明白我想要表达的理念，做好最优质的服务，这也是服务业的一种，工作的越久

便越觉得能够学到更多的东西。至少这段时间，我的口才得到了一个很好的锻炼，尤其是我们是一个团队，有着非常好的团队精神。

在银行办理业务，必须要掌握一定的手续处理知识，而且要对金融方面有着非常深刻的理解，有时我不仅仅是办理储蓄业务，因为如果只做这方面的工作的话，还不如多置办几台自动取款机呢。有的时候学校和一些私企单位会为学生或者新员工统一办理银行卡，这个时候我会兼任业务员的工作，带他们去进行借记卡和储蓄卡的办理与激活，并且会推销银行自主研发的app，其中也有着我们自己的理财产品，因为现在很多人对金钱方面的观念是比较淡薄，只会取款、存款、转款和贷款，其他的应用则接触的比较少，这个时候就需要我去说服他们，让他们有一个大致的了解。

其实我还是比较羡慕那些在外面奔波的银行业务员们，虽然说这样会比较累，但是机遇也会比较多，不过虽然能够接受信用卡业务的人比较多，但是那都是老客户了，新客户对于信用卡业务则是表现出一种不信任的态度，因此也会给人造成一种业务员就是卖保险的错觉。虽然这五个月并没有那么的平静，甚至可以说我是一路跌跌撞撞走过来的，不过也多亏了经理和同事之间的相互扶持，我才能走得这么远。

我觉得我目前所欠缺的，就是一种主观性，有些业务是需要我主动出击的，不能永远等待客户上门，然后对方问一句自己答一句，这样是没有什么上升空间的，因此我应该多学一些这方面的知识，做一名优秀的银行员工。

银行统计工作总结共篇六

20xx年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是20xx年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。一年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐，围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行

动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。

全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%；日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。

回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人20xx年的工作情况汇报如下：

雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至20xx年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，（其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元）。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

本人自20xx年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最

快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

面对着业务增长和市场环境不好的双重压力，我有时会觉得盲目和无所适从。面对一笔业务，在积极跟进并完成流程后，最终由于政策的原因而无法放款，对我的积极性都造成较大打击。一开始的我确实难以适应，影响到了自己的工作、生活、甚至健康。后来，在家人、同事及领导的开解及帮助下，我渐渐认识到了营销不是一蹴而就，也不是急功近利的工作，需要多方面的积累和尝试，更需要对领导的指示和要求有更加认真的理解。这样才逐渐地进入工作角色，重拾信心带领部门员工开展业务。所以来年我希望自己能在对待工作压力上有更好的进步。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏??这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，

也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。

20xx年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的报道，政府将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类（不含经营性）贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公；人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。

银行统计工作总结共篇七

09年是××支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初上级行所确定的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务.在

经营环境异常艰苦的条件下，通过全行员工的共同努力，克服了种种困难，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

1、负债业务方面，扎实做好“开门红”的各项工作，全力以赴拓展存款业务。一是完善激励机制，强化工作责任。强化责任意识，调动了广大员工的积极性和潜力。二是抓好重点客户营销。对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，支行全体人员牺牲个人休息时间，利用各种渠道、多种方式，调动一切有利社会关系，加强对优质客户群体的客户关系维护和深度营销。

2、中间业务方面，通过资产业务、负债业务和中间业务交叉销售、相互带动，促进中间业务收入快速增长，提高客户贡献率。行卡业务方面，按照市分行超常规、跨越式发展的战略部署，锁定目标，主要围绕三个客户群体做工作，（1）企业客户群体。加强对小企业代发工资的营销力度，做好代发工资的营销工作，增加发卡量。（2）外出务工人员的发卡工作。抓住春节外出人员回家的时机，做好发卡工作。（3）特殊族群。把营销特殊群体作为工作重点来抓，全面推广绿卡各类卡种全方位立体营销，抢占银行卡市场份额。

3、截止10月底，全行存款××万元，较年初新增××万元，同比增加××万元，完成年计划的××%。贷款业务运行平稳，零售贷款持续增长。10月末，人民币贷款余额××万元，比年初增加××万元，贷款余额市场占比××%，贷款新增占比××%。双降工作有新进展，资产质量持续改善，不良贷款余额××万元，比年初下降××万元，不良率××%。中间业务增长较快，个别指标滞后。绿卡新增发卡××张，完成计划的××%；绿卡通卡新增发卡××张，完成年计划的××%；新增个人中高端客户数××户，完成年计划的××%；基金代销××万元，完成年计划的××%，实现基金代销收入××万元，完成年计划的××%；新增淘宝卡××户，占年计划的××%；保险兼业代理业务收入××万元，完成计划的××%；代发薪新增××户，完成年计划的××%。

支付结算开户工作取得一定进展。新开结算帐户××户，其中10万元以上个人帐户××个，完成年计划的××%。中间业务收入××万元，同比增加××%，完成年计划的××%，效益水平同比有所××，元月至10月实现帐面利润××万元，同比上升××%。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐营业网点。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年，支行继续坚持“以人为本”的经营理念，提出“以人为本、构建和谐环境，促进银行可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高网点战斗力和凝聚力，将员工打造成为对银行对社会有用的人作为自己的使命。

2、发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。定期组织学习《金融时报》、《四川通信报》等行业优秀报刊，为员工之间搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过定期例会学习上级行下发文件及时传达上级行政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对网点经营管理提出意见，参与网点的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用。

3、加强队伍建设，提升网点竞争力。

队伍建设是银行经营管理的重中之重，××支行自成立至今，已经培养出一批志同道合、爱岗敬业、任劳任怨、积极向上的队伍，正是在这些员工的努力拼搏下，支行得到了健康快速的发展。今年，继续加强队伍建设，努力提高员工的思想水平和综合素质，提升的竞争力。加强员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、

价值观和世界观。尤其是提高新进人员的业务操作能力和团队意识。积极鼓励员工参加中国银行业资格证考试。为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

4、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是网点健康发展的保证，结合工作实际和市场形势展开了一系列的措施，确保了网点的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在资产质量方面。认真贯彻上级行的规章制度。执行力度明显加强，保证了银行的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公上级布置的各项任务，从而提高我行在市场上的整体竞争力。

1、储蓄存款仍是我行短腿，虽然我行今年储蓄存款新增××万元，取得近年少有的好成绩，但与其他银行新增储蓄存款比较，我行市场份额和新增占比分别为××%和××%，市场份额和新增占比不高。

2、渠道建设进展缓慢，网点硬件设施落后，位置偏僻，营业面积小，设施陈旧，转型慢，员工综合销售能力差，综合竞争力弱。

3、业务结构失衡，中间业务属起步阶段，收入占比太小，贡献率不高，仅为××%。特别是借记卡发卡量少，代发薪客户质差量小，储蓄业务发展的平台没建好，严重阻碍了我行储蓄增长发力。

认清新形势，把加快发展作为整体工作的主旋律。转变经营思想、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下年我行将以效益为导向，着力改善全行客户结构、盈利结构和资产负债结构，在发展中解决问题，在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升全行的经营能力。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合上级行在20年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加上级行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习惯。

总之□20xx年全行员工认清形势，转变观念，自觉将思想认识统一到省市分行的发展战略上来，将工作行动统一到省市分行的工作部署上来，围绕市分行“××”的经营目标，埋头苦干，扎实工作，实现了人民币存款、贷款、中间业务等主要业务的持续、稳定、健康发展，各项改革、管理工作稳步推进，确保了业务运行安全无事故，实现了未来战略目标的良好开局。