

2023年学校财务工作述职报告(实用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇一

一、活动主题：

促进交流，提升内涵；增强意识，树立形象。

二、活动时间：

xx年11月1日晚上6:30

三、活动地点：

11#楼302教室

四、活动对象：

建环08级各班团支书；09级所有上过当课的同学；10级班长、团支书、生活委员。

五、主持人：

宣传委员牛元磊

六、活动形式：

会议讨论，自由发言。

七、活动内容：

1. 主持人介绍本专业学生党支部的人员组成，介绍本次活动的形式和所要讨论的话题。
2. 大家自由讨论。
3. 讨论结束后大家自由发言，谈谈自己比较关心的话题以及对此话题的个人看法。
4. 组织委员作简短的总结，并要求大家结合自己实际情况写一份思想汇报于下周三交到南苑1#111宿舍。

八、活动总结：

为了促进本专业各党员及入党积极分子间的交流和理论学习，增强大家“争先创优”的意识，充分发挥党员的模范带头作用，本专业党支部在周一召开本学期第一次组织生活会。现将有关活动收获和存在的问题做如下总结。

（一）、前期准备：

为了使活动顺利的进行，我们在此之前把相关的工作人员分为：话题搜集组，参加人员确定组，活动现场拍照组，活动结束后宣传组等四大组别，并每组由专人负责。

（二）、活动收获部分：

1. 参加人员符合预期的目标，没有不到、迟到、请假等不良现象。
2. 活动主题讨论超出我们的预期，先后有15为同学结合自己的实际情况选择有针对性的话题进行发言。
3. 纠正了部分同学诸如：中国已达到中等发达国家等原则性

的错误，使部分同学的党性观念和组织意识有所提高和增加。

4. 有些同学在此过程中表现较好，不时的记录大家讨论的结果，引导大家养成开会带笔记本做记录的好习惯。

5. 增强了大家思想汇报原创性的意识，上交一部分相对优秀的思想汇报文章。

（三）、整个活动存在的问题和有待提高部分

1. 时间安排不是太合理，正式党员请的较少。

2. 会议时间太长，部分同学出现烦躁和听觉疲劳等情绪。

3. 拍照同学的技术不是很专业，拍的照片较模糊。

4. 活动后期的宣传没有及时跟进，整体工作效率相对较低。

5. 由于讨论时间较长，活动结束有点草率和突然。

1. 乡镇开展组织生活会总结

2. 团支部组织生活会总结

3. 专题组织生活会总结

4. 组织生活会自我总结

5. 党支部组织生活会主持词

6. 党组织生活总结

7. 专题组织生活总结

8. 党组织生活会会议纪要

9. 党员组织生活会议记录

10. 专题组织生活总结报告

银行人力资源部工作总结及工作计划篇二

为深入贯彻“外防输入、内防反弹”总策略，落实“四早”要求，扎实做好常态化疫情防控，按照河津市人行的要求，河津农发行于3月17日组织全体人员到指定地点进行核酸检测工作。在检测过程中，全体人员全程佩戴口罩、排队保持1米距离，做好了个人防护，并听从现场工作人员的指示顺利完成了核酸检测工作。经过检测，全体人员均为阴性。

为防止病毒入侵，支行还加强办公楼消杀管控，严格管理办公区域，安排人员每隔2小时对办公室门把手等公共区域和关键部位进行无死角消毒；全行员工错峰就餐，并放置一次性纸巾、免洗洗手液，最大限度减少接触；从严检测外来人员体温、健康码、行程码，逐人做好登记；在办公楼醒目位置张贴宣传海报，在微信群转发市政权威信息和个人防护注意事项，帮助提升员工自我保护意识和自我保护能力。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇三

现代商业银行，尤其是大型商业银行，组织架构庞大而复杂，类型也有多种。从企业法人角度划分，商业银行的组织架构可划分为统一法人制组织架构和多法人制组织架构；从内部管理模式划分，商业银行的组织架构可划分为以区域管理为主的总分行型组织架构，以业务线管理为主的事业部制组织架构和矩阵型组织架构；从管理会计角度划分，可将银行机构分为成本中心和利润中心两大类。下面由考试网小编为大家提供了银行从业知识点：商业银行组织架构。

商业银行组织架构的选择，需要综合考虑商业银行的发展战略、经营规模、外部经济政治环境以及相关监管法律等内外

部多重因素。银行要持续经营、稳健发展，就必须根据内外部环境的变化和要求不断优化组织架构。

(1) 统一法人制组织架构。统一法人制组织架构是相对集权的组织形式。总部与分支机构之间是直接的隶属关系，分支机构在法律上不具备独立的法人资格，经营上接受总部的管理和指导。在这种情况下，总部的意志能够得到直接有效的贯彻，但分支机构的经营自主权相对较小。

(2) 多法人制组织架构。多法人制组织架构是相对彻底分权的组织形式。集团总部下设立若干子公司，子公司在法律上是具有法人地位的企业，母公司和子公司之间主要是资本上的联接关系。多法人制组织架构中子公司拥有较大的经营自主权，母公司对子公司不能直接行使行政指挥权，管控力度相对较弱。银行多通过多法人制组织架构来拓展新兴业务领域、发展全球布局。

(1) 以区域管理为主的总分行型组织架构。以区域管理为主的总分行型组织架构其主要特点是：总行、分行、支行设立若干履行指定职责的职能部门，行使相应的经营决策权、业务管理权、资源调度权和绩效考核权；以分行为利润中心，总行向分行下达各项业务指标和利润指标，分行再分解到各辖属支行，并定期进行指标考核。在这种组织架构中，总行、分行、支行等各级机构形成垂直管理体系，同一层级各职能部门之间的职责协调和信息沟通由相应层级的行长负责。

这种组织架构的优点是总行对分行、分行对支行赋予适度的经营管理自主权，既能保证总行的统一指挥，又能调动分行、支行拓展各项业务、实现经营目标的主动性和积极性。

一是各层级职能部门自成体系，横向信息沟通难度较大，工作易重复，效率不高；

二是若总行对分行授权不当，则容易干扰总行的统一指挥；

三是各职能部门受到既定职责的限制，对外部环境变化反应比较迟钝；

四是层层设置职责相同的职能部门，在一定程度上增加了管理费用。

以业务线管理为主的事业部制组织架构其主要特点是：

全行所有业务划分为若干业务线，总行按业务线设立若干事业部，行使本业务线的经营决策权、业务管理权、资源调度权和绩效考核权；每个事业部都是一个利润中心，对本业务线各项业务指标和利润指标的实现负全责。在这种组织架构中，事业部不仅集业务拓展、业务管理、业务处理三大功能于一身，而且可以支配本业务线的所有人力、财力、物力资源，独立性自主性较强。

这种组织架构的优点是事业部的运作始终以实现利润目标为核心，这对整个银行获得稳定、持续的利润来源非常有利。

一是对事业部领导人的综合素质、专业知识、经营能力和管理能力都有很高的要求；

二是各事业部所管辖的机构众多，管理幅度偏大，且管理成本过于集中在总行层面；

四是各事业部之间竞争激烈，如果产生利益冲突，协调比较困难。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇四

一、活动主题：

促进交流，提升内涵；增强意识，树立形象。

二、活动时间：

xx年11月1日晚上6:30

三、活动地点：

11#楼302教室

四、活动对象：

建环08级各班团支书；09级所有上过当课的同学；10级班长、团支书、生活委员。

五、主持人：

宣传委员牛元磊

六、活动形式：

会议讨论，自由发言。

七、活动内容：

- 1、主持人介绍本专业学生党支部的人员组成，介绍本次活动的形式和所要讨论的话题。
- 2、大家自由讨论。
- 3、讨论结束后大家自由发言，谈谈自己比较关心的话题以及对此话题的个人看法。
- 4、组织委员作简短的总结，并要求大家结合自身实际情况写一份思想汇报于下周三交到南苑1#111宿舍。

八、活动总结：

为了促进本专业各党员及入党积极分子间的交流和理论学习，增强大家“争先创优”的意识，充分发挥党员的模范带头作用，我专业党支部在周一召开本学期第一次组织生活会。现将有关活动收获和存在的问题做如下总结。

（一）前期准备：

为了使活动顺利的进行，我们在此之前把相关的工作人员分为：话题搜集组，参加人员确定组，活动现场拍照组，活动结束后宣传组等四大组别，并每组由专人负责。

（二）活动收获部分：

1、参加人员符合预期的目标，没有不到、迟到、请假等不良现象。

2、活动主题讨论超出我们的预期，先后有15为同学结合自己的实际情况选择有针对性的话题进行发言。

3、纠正了部分同学诸如：中国已达到中等发达国家等原则性的错误，使部分同学的党性观念和组织意识有所提高和增加。

4、有些同学在此过程中表现较好，不时的记录大家讨论的结果，引导大家养成开会带笔记本做记录的好习惯。

5、增强了大家思想汇报原创性的意识，上交一部分相对优秀的思想汇报文章。

（三）整个活动存在的问题和有待提高部分

1、时间安排不是太合理，正式党员请的较少。

2、会议时间太长，部分同学出现烦躁和听觉疲劳等情绪。

3、拍照同学的技术不是很专业，拍的照片较模糊。

4、活动后期的宣传没有及时跟进，整体工作效率相对较低。

5、由于讨论时间较长，活动结束后有点草率和突然。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇五

为了促进本专业各党员及入党积极分子间的交流和理论学习，增强大家“争先创优”的意识，充分发挥党员的模范带头作用，我专业党支部在周一召开本学期第一次组织生活会。现将有关活动收获和存在的问题做如下总结。

（一）前期准备：

为了使活动顺利的进行，我们在此之前把相关的工作人员分为：话题搜集组，参加人员确定组，活动现场拍照组，活动结束后宣传组等四大组别，并每组由专人负责。

（二）活动收获部分：

1. 参加人员符合预期的目标，没有不到、迟到、请假等不良现象。

2. 活动主题讨论超出我们的预期，先后有15为同学结合自己的实际情况选择有针对性的话题进行发言。

3. 纠正了部分同学诸如：中国已达到中等发达国家等原则性的错误，使部分同学的党性观念和 Organization 意识有所提高和增加。

4. 有些同学在此过程中表现较好，不时的记录大家讨论的结果，引导大家养成开会带笔记本做记录的好习惯。

5. 增强了大家思想汇报原创性的意识，上交一部分相对优秀的思想汇报文章。

（三）整个活动存在的问题和有待提高部分

1. 时间安排不是太合理，正式党员请的较少。
2. 会议时间太长，部分同学出现烦躁和听觉疲劳等情绪。
3. 拍照同学的技术不是很专业，拍的照片较模糊。
4. 活动后期的宣传没有及时跟进，整体工作效率相对较低。
5. 由于讨论时间较长，活动结束有点草率和突然。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇六

今年以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，不管是思维上、学习上仍是上，都取得了长足的发展和巨大的收成。我对自己今年的自我评价是比较满足的。

思惟上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

上，本人自x年以来，先后在某某部分、某某科室、会计科等科室过，无论走到哪里，都严格要求自己，耐劳钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已纯熟把握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为行业务的行家里手。

记得，刚进行，为了尽快把握行业务，我天天都提前一个多小时到岗，训练点钞、打算盘、储蓄业务，固然那时住处离单位要坐车1个多小时，但我天天都风雨无阻，特别是冬天，雪窖冰天，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在天天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或预备预备一天的，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为

我几年来的顺利开展打下了良好的基础。

我过的岗位大部门在前台，为了能更好的服务，针对不同层次、不同需求的，我给予不同的匡助和服务，记得有一位第一次到我行，当我了解到他要贷款买二手房时，因为他不知该怎么办，只是有个想法主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务上我尽心尽力，在行里组织的各项流动中我也积极响应，常常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加以来，我从没有抛却学习理论知识和业务知识。因为我毕业财校属于中专，刚我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有知足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，因为学习勤奋耐劳，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极预备答辩。不但把握和进步了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到中去，使业务水平不断进步，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

银行人力资源部工作总结及工作计划篇七

20__年4月末，__省银行业协会组织各会员单位礼貌规范服务的管理人员及部分示范网点负责人到__学习考察培训，我代表____分行参加了这次的培训活动。这次活动的主题是交流学习银行管理和礼貌优质服务的先进经验。经过此次培训，我开阔了视野，拓宽了思路，尤其是与招行____营业部、____支行、____支行三家金融同业的交流受到很多启发，对我们商业银行的服务有了更深层次的认识和体会。在此，仅以____分行的一些服务特点，谈一点体会。

一、因您而变，让服务细分深化

走进__分行，十分感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，经过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不一样顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

二、感恩上帝，是服务理念升华

每一个银行员工都应树立感恩的理念：感激客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会，感激客户与我结缘，让我获得为他服务的机会，使我获得建功立业创收的机会；同时，也应感激银行为员工供给展示自我的服务平台。仅有树立感恩理念常存感激客户心态，才能真正从内心深处做好规范化礼貌服务，才能树立“以客户为中心”的服务宗旨，才能真正做到用心为客户服务，才能真正地服好务。服务文化是以服务价值观为核心、以客户满意为目标、以构成全员共同的价值认知和行为规范为资料的文化。文化建设不是一蹴而就的事情，要经过长期的沉淀和融合长成。招商银行经常组织员工开展一系列服务文化灌输活动，促使员工经过参加这些活动建立习惯性的服务行为方式。活动的资料包括系列服务培训、银行内部的服务活动等。这些活动既建树了服务理念，又使员工身体力行其中，培养了服务意识，养成了服务行为习惯。把服务要求升华为服务自觉，把服务做法升华为服务制度，

把服务行为升华为服务习惯，把服务品牌升华为服务品质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

三、客户满意，成服务价值取向

务的价值取向。在日常工作中真正做到了“因您而变”，因客户需求而变，“把方便留给客户”。真正实现了他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作：无论是服务功能区的布局、服务机具的设置、便民设施的安排、物品摆放、提示和说明书的张贴、办理业务的引导和指引、甚至标识粘贴的位置；还是礼貌规范服务的制度、机制、措施和培训以及相关配套的考核、评价都无不研究方便客户，都凝聚着他们对客户的呵护、细致、精心、周到和全面；从而使办理业务的客户无不感到温馨、关怀和体贴，无不享受尊重和高贵，无不感到客户是上帝这一诺言的兑现、演绎和诠释。这正是他们怀揣感恩的心，以赢取客户满意为服务价值取向，才使他们从上帝那里取得了丰厚的回报——使他们的业务增增日上，利润节节上升。

四、长效培训，为服务衍生增值

员工综合素质的高低直接影响银行的发展。银行员工精通金融知识、有外语会话水平、通晓计算机、熟悉自我的客户，这在招商银行比较普遍。但目前我们是否也同样具备这种素质所以要经常开办外语、法律法规、金融常识、客户管理培训班，让员工有随时理解再教育的机会，真正打造学习型团队。

重视员工岗前培训。招商银行一般坚持员工上岗前要有三至六个月的岗前培训，并且有模拟业务系统配合教学，即在上岗前把员工打造成企业需要的模式。培训部门添加模拟业务

系统，编制员工岗前培训教程，使岗前培训工作更加完善，避免员工到网点后在岗培训，影响业务水平和服务质量。

强化规范礼仪培训。组织员工对礼仪知识、礼貌用语和举止仪表等进行规范化培训，实行集中式、正规化、全方位的强化训练。同时加强业务培训与考核，以提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵，定期进行考核及专业技术比赛，要求员工业务上做到“好、快、准、严”，达不到标准不能上岗。经过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务。

招商银行已经建立起长期有效的服务培训机制，注重提高员工的综合素质，柜员在为客户办理业务过程中，根据客户经济情景，导向客户的金融产品需求，使原先办理储蓄业务的客户，又在柜员的引导下办理了信用卡业务、理财业务或其他业务，使服务具有了衍生、增值的功效。

五、注重流程，让服务常抓不懈

加大监督的力度和广度，构成多层面全方位立体化的监督体系。礼貌服务工作要做到常抓不懈，才能保证优质服务水平和质量的不滑坡，不动摇。除了制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。招商银行除了分支行日常服务监督以外，还聘请了第三方服务监督机构和专职监督员定期或不定期检查，并对检查结果进行通报，各网点对通报的问题及时整改。

优质礼貌服务永无止境，重在坚持，贵在落实。营业场所是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和良好信誉，客户在那里究竟得到了怎样的服务，仅有经过明查暗访才能明白真相，所以，明查暗访是保证优质服务不走过场，不摆花架子的一个好办法。以普通客户的身份，经过看、听、查、问等方式，经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访，并广泛征求客户意见和提议，解决

服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

六、美化环境，使服务尊贵高雅

进取营造优美、舒适的服务环境。银行网点密布，方圆几百平方米就会分布着好几家银行网点，在银行同质化竞争的今日，人们自然而然的会把眼光投向那些环境舒适优雅的营业场所。银行装饰得亮丽雅致会带给顾客一种舒适感、尊贵感和安全感；同时让客户觉得出银行的实力。所以，营业网点要依据规范化服务标准，对营业室内外进行净化、美化，在外部形象设计上应追求鲜明、统一的风格，以起到无声的宣传作用。

招商银行服务流程科学、服务资料广泛、服务态度良好，服务理念渗透到每一个部门和每一位员工心中，感恩上帝成为全员共同的价值认知。经过这次学习活动，我明白了__分行成为__地区唯一一家满分银行的原因。同时也发现了我行在服务管理工作中存在着很多“软硬件”建设方面的不足和此次海南省银行业协会组织者的“良苦用心”。在今后的工作中，我将把在沈阳学习到的服务管理方面的经验，结合我行实际，很好的运用到实际工作中去，使我行的服务工作再上一个新的台阶。