

2023年医院主任助理述职报告(优秀7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

医院主任助理述职报告篇一

20_年是我在_分理处担任会计主管的第三年。在这一年中，我用心学习相关业务知识，努力工作，认真履行工作职责，圆满地完成了各项工作任务，现将一年来的工作状况述职如下：

一、加强网点业务知识和技能学习，使我分理处内勤的业务知识和技能水平得到提高

_年我根据支行要求制定落实了各项内勤学习例会制度，组织全体内勤职工及时对于上级行下发的文件和办法及时学习讨论，透过采取互通形式的方法，使业务学习取得了良好的效果，透过坚持开展内勤业务学习制度使我分理处柜员牢固的掌握了各项业务知识。

虽然我分理处今年的业务量有了大幅增加，同时今年总行各类业务新品种也层出不穷的推出，但我分理处员工透过业务学习制度，提高了自身的业务知识和技能，在应对对各类业务时都能熟练的应对。

1、在工作中，我始终坚持以“提高柜面服务质量”为目标，从工作制度、员工素质入手，高标准，严要求，苦练业务技能，强化管理考核。一年来，我认真贯彻和执行总行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改。

比如：对挂失业务、全国支票、汇兑业务等关键业务进行了

规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题，对于发生的交换差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。

2、在工作中，我正确处理两个关系，加强内控管理

一是正确处理制度的建立与贯彻落实的关系。各项会计出纳制度是内勤员工做好本职工作的基本依据和行为准则。在完善制度和贯彻落实上，我注重双管齐下、标本兼治。充分发挥内控的监督和规范作用，使我分理处内控工作制度化、规范化。

二是正确处理好临柜监督与事后监督的关系。首先按照我行各类文件的相关规定，对临柜会计出纳业务进行即时、每日、定期的监督和审核，其次做好和事后监督中心的沟通工作，正确处理好事后监督中心发现的相关差错，及时做好事后监督差错的分析反馈工作。从各个环节加强对柜面业务的管理，提高了我分理处的内控机制。

三、加大力度强化管理，全面推进内勤整体工作的开展，确保各项内控工作上台阶

今年以来我分理处业务大幅度提高，但我分理处内勤人员少，业务量大，各项内控工作又点多面广，所以我分理处内控工作压力巨大。但我和我分理处的内勤员工们克服种种困难，大胆管理，努力推动我分理处的各项内控工作，在原先的基础上有了新的提升。

1、今年事后监督上线以后对柜员各项业务的操作提出了更高的要求，因此需要每个柜员都具有较高的业务知识和业务技能，在工作要严格按照相关规定进行业务操作，对于事后监督过程中发现的问题务必及时进行整改。

所以我在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员务

必规范操作每一笔业务，每一个细节都务必按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题务必及时提出，不得对业务随意操作。更不得为了逃避事后监督而变造各类会计凭证。

对于事后监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。从事后监督上线以来的差错率状况来说，我分理处一向持续着较低的水平。

2、由于我分理处今年内勤员工流动较大，同时新柜员业务又不全面，为了应对迅速增长的柜面压力，我在做到不违反总行各项内控制度的前提下，采取柜员业务交叉和现场指导等方法，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，并透过合理的业务分工，缓解了我分理处的柜面压力。

提升了我分理处柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。我分理处今年以来无一齐由于柜面操作而引起的客户投诉事件。

3、建立全面的岗位职责制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位职责制进行严格考核，使我分理处内控制度得到了进一步完善。

以上是我一年来工作汇报，成绩只代表过去，在新的一年里，我将继续努力工作，努力学习各项业务知识，不断提高业务潜力和管理水平，使我分理处内勤工作再上一个新台阶。

银行主任助理的述职报告2

医院主任助理述职报告篇二

尊敬的xx领导：

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的`客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，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，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

XXXX

日期:20xx年xx月xx日

医院主任助理述职报告篇三

引导语：述职报告主要是领导干部向上级、主管部门和下属群众陈述任职情况，包括履行岗位职责，完成工作任务的成绩、缺点问题、设想，进行自我回顾、评估、鉴定的书面报告。今天，小编为大家整理了关于办公室主任助理述职报告范文，欢迎阅读与对参考！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

20xx年已悄然走过，生机盎然的春天已经来临。回首过去的一年里，我严格按照公司的年度目标，充分发挥职能作用，不断增强服务意识，改进工作方法，提高工作效率，较好的完成了各项工作任务，并取得了一定成绩。在这里请允许我对关心、帮助我的领导和同事们说一声，谢谢！感谢各位领导对我的信任，能够把这么重要的任务交给我。感谢各位同事对我的关心和帮助，没有你们对我的帮助和支持，我不可能进步得那么快，工作也不会那么顺利。今后，我一定不会辜负你们的厚望，一定会继续发扬顽强拼搏的精神，以求真务实的工作作风，和大家一道在本职岗位上，不断进步，推动公司向前发展。

古人说，“以铜为镜，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴替。”为了进一步做好今后的工作，总结经验、弥补不足，现就2015年履行职责的情况作如下述职，请各位领导和同志进行审议。

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好办公室主任助理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好中共中央办公厅、国务院办公厅下发的两个规定、两个意见和一个条例等五个重要文件。用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意服务的思想。注重把理论知识学深、学透，紧密结合公

司实际，深入开展“创先争优”活动。时刻谨记一个党员的职责使命所在。

(一)、恪尽职守，做好本职工作

去年5月份，我被提拔为办公室主任助理。面对新的工作岗位，我心中既充满了无限的欣喜，也感到肩上重重的担子。为此，我暗自下定决心，一定要做好工作，不辜负公司领导对我的栽培和厚望。我主要工作就是负责公司的车辆管理工作和综合管理事务。在平时工作中，注重做好协调工作，主动发挥好辅助作用。及时报告问题，配合主任妥善安排工作。为了进一步强化综合服务和管理意识，我积极向身边有经验的同事学习、请教，总结经验，保证高标准、高质量的完成上级交待的任务。

(二)、拓宽思路，进一步完善车辆管理制度

按照公司对车辆管理工作部署和有关车辆管理文件精神，我从易发生问题的方面入手，进一步完善岗位职责、业务流程、内务管理，在认真抓好车辆管理正规化建设中，以职责分明，责任到人，确保各项工作顺利开展。一是车辆使用方面。全面熟悉、了解公司的经营管理流程及生产用车情况。针对用车高峰难调度，车辆分配不合理等实际情况，我认真思考，积极听取意见，采取了一些措施，优化管理流程。如对部分车辆进行集中管理，统筹调配，大大提高了车辆使用率。

二是狠抓安全工作。车辆工作最大的问题便是行车安全，防止交通安全事故发生。因此，强化安全意识，加强安全教育成为工作中的重中之重。首先，按照公司的整体部署，积极开展各项安全培训。通过专题培训，观看宣传片，检查车辆安全等浅显易懂的形式使广大司机和车管人员的安全意识都得到了极大的提高。然后，我们与各分公司签订了安全责任书，切实让安全制度从上到下得以充分的贯彻落实。全年，公司未发生有责任的交通事故。三是厉行节约，狠抓经

费管理。在司机服务、车辆管理方面，我除了抓好驾驶员管理与车辆管理外，着重强化经费管理、完善汽车维修管理制度。一方面积极与汽修厂加强协调，最大限度的降低维修费用，为公司节省开支。另一方面并经常与司机沟通，增强他们的岗位责任感，认真维护车辆，尽量降低车辆损耗率。

(三)、增强服务意识，积极配合完成任务

办公室是一个服务性部门，服务便是办公室工作的核心。作为主任助理，不仅要为领导工作服务好，还要为各部门的工作服务好。因此，我参加工作以来，本着“勤勤恳恳做事，踏踏实实做人”的原则，与同事真诚相处，互相帮助，认真完成工作任务。我的综合处理能力和管理能力都有了很大的提高。一是上半年配合人力资源部圆满完成了员工双向选择和竞争上岗工作。二是年中erp项目正式运行。我及时熟悉并掌握了操作流程。能够娴熟地运用新的管理模式。三是配合天唯集团公司举行揭牌仪式。这大大提高了我的组织、协作能力。四是配合安健环部进行公司贯标外审。对我们公司的整体运营情况有了更客观、更全面的了解。五是参加公司办公室系统的工作检查。增长了见识，学到了不少东西。这为我今后更好地开展工作打下了坚实的基础。

(四)、摆正位置，做好协调工作

同时，作为一个主任助理，必须想方设法处理好上级和同事之间的关系，做好桥梁纽带作用。既要有处理问题的灵活性，又要有办理事情的准确性。这就要求我必须要有吃苦耐劳的精神，和较好的协调沟通能力。经过一年的岗位磨练，自己经过不断学习、不断积累，具备了比较熟练的办事流程，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。在一年来的管理工

作中，我逐步成长为一个有担当、有能力的管理者。这其中
有我辛勤的汗水和不懈的努力。我的心智也逐步走向成熟。
记得，我刚到这个岗位的时候，想问题很简单。认为只要我
努力，就可以把工作做好。付出总会有回报。但随着工作的
逐渐深入，有时遇到的困难也多，处理事务较繁琐，我也会
感到一些沮丧和失望。但一般不会持续很长时间，我便会定
下心，回过神，努力扔掉消极的想法，保持积极向上的心态，
乐观的处事态度，用平和的心态来迎接工作中的挑战。我觉
得这是我近一年来工作中最大的收获。因为，我懂得了，成
功来源于点点滴滴的、看似平常的努力。

医院主任助理述职报告篇四

我是20xx年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持
科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅
途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘
的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，
有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不
再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里
面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮
助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦
努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一
些应该做的工作，具体的可以概括为如下四个方面：

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于
各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全
的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部
人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定
了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗
位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使
科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共
同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。
其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，

只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99以上的目标。尽管我们的地区网系统在20xx年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

在科技项目方面□20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如□atm□crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能；等。

我觉得，科技部是银行中至关重要的.职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点u电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，

对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，最大限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范。一直以来，我十分注意加强自己的管理水平和业务能力的提高，不断培养自己指导实践、驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。身为一名科技人员，要求我们针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风，培养了我一种务实的工作态度。做为一名要害部门的负责人，我始终坚持清正廉洁的作风，坚持自警、自励、自省、自勉。作为一名中层干部，我起到了承上启下的作用，事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想灌输给每一名员工。

医院主任助理述职报告篇五

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和__支行组织的各类集中培训，学习内容主

要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了__房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步

发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20__年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

医院主任助理述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，

我是南邢庄村主任助理苑杰，光阴荏苒，转眼间到村任职已一年有余。这一年来，在上级组织部门的精心关怀和严格要求下，在乡党委、政府直接领导以及村干部的热心帮助下，在南邢庄村广大人民群众的支持鼓励下，我始终本着“扎根基层，服务群众”的信念，立足本职，虚心学习，认真工作，积累了宝贵的工作经验，不断地提升和完善了自我。现将我一年来的工作情况述职如下，有不妥之处，敬请批评指正！

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质。

一年来，我一直以一名共产党员的标准严格要求自己，将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，认真学习贯彻党的十八大精神，增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，保持良好的道德风尚。我虚心向身边的老同志们学习，向有经验的同事们学习，向他们学习如何为人、如何正确的处理各类矛盾，如何与村民融洽相处。为了更好的宣传党的路线、方针、政策、国家的有关法律法规，我关注时事，认真地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想以及科学发展观，并身体力行“三个代表”重要思想，激发自己的责任感和奋发进取的精神，不断朝着新的目标前进。在工作中，我顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，全心全意为村民服务，在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，把工作中的苦累转变成“苦中有乐”，并且“乐在其中”，使自己真正树立科学的发展观和牢固的群众观，为以后工作的开展打下了坚实的基础。

二、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展。

以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终任劳任怨，尽职尽责。

1. 宣传十八大精神，传播党的声音。刚刚任职，即赶上十八大召开。我认真学习十八大，并主动担当了宣讲员。通过定期更新板报，充分利用村内大喇叭等形式为村民讲解十八大精神，尽可能的通俗、易懂、生动、透彻。使他们对报告中提到的一些名词有了更深的理解，对党的政策有了更多的了解，切实领会到中国共产党全心全意为人民服务的宗旨。

2. 积极走访入户，建立便民联系卡。为尽快了解我村的风土人情，尽早掌握农村基层工作方法，更好地开展农村工作。我首先给自己定的身份是南邢庄村村民，然后通过积极走访，我们村的村民逐渐熟悉、接受了我，也让我找到工作的切入点，即做好百姓的服务代理员，只要村民有需要，就能第一时间联系到我，而我也能第一时间赶到现场，为村民排忧解难。我村村民李奶奶，年近八十，老来得子，由于溺爱孩子，儿子张某很不孝顺，甚至几次想将老人撵出家门。在走访期间，我了解了此事，遂与村干部商量，对张某进行说服教育。于是及时联系到了张某，与村干部一起，对他进行普法教育，心理疏导，从母子血浓于水的亲情着手，以情动人，以法育人。在我们的耐心劝导、悉心教育下，张某深感自责，并表示以后一定会照顾好母亲。通过这件事我知道了村里还有很多细致的工作要做，只有踏踏实实、脚踏实地，切实从村民的利益出发，才能更好地为群众办实事，做好事。

3. 完善农家书屋，贯彻落实文化下乡。村里的农家书屋成立有一段时间，但是图书杂志分类不详，村民找书很不方便，还有的借书不还。我认真整理了图书，分类放置在各个书架上，并做好标签，还规范了图书借阅制度。规定每人每次最多借书三本，借期为一个月，并进行登记，由大家共同监督。更好地方便了村民借阅，实现了文化的共享，提高了村民的素质，也成了本地农民致富增收的好帮手。

4. 照顾留守儿童，让他们得到更多温暖。村内有不少父母外出务工的孩子，他们由于父母不在身边，心理往往有或大或小的问题，以致影响学业。儿童的健康成长需要他人的关爱和保护，对这些儿童，我都做了深入了解，并把他们的家庭情况，学习成绩做了详细记录，积极走访学校，与老师进行沟通，确保他们能得到更多的爱护，对他们的生活起居也多多关心，并对他们的身体健康状况及时了解，让他们能更好地成长。

5. 组织村民扭秧歌，丰富文化娱乐生活。我在走访中发现村民饭后就是打打麻将、看看电视，缺乏娱乐活动，精神生活贫乏，迫切需要一种互动性的文体活动。为此积极同村干部协商，申请购置了50把扇子，组织村民一起扭秧歌，村民热情很高，就这样连续组织了一周的时间，现在村民吃过晚饭都会自发地聚到小广场，敲起锣鼓扭起秧歌，既锻炼了身体，也丰富了娱乐生活。大家聚到一起，有说有笑，关系更加和谐了。

医院主任助理述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

2020年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高，现汇报个人工作情况如下：

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了__支行转型以来第一笔授信业务，截至2020年末，实现总授信额度__亿元，带动对公存款__多万元，实现利息收入__多万元，实现中间业务收入__万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行

领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款__万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

2021年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授

信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展__支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

2021年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

谢谢大家！