# 银行工作总结精辟(优质8篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-17

*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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。银行工作总结精辟篇一2024年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省...*

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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**银行工作总结精辟篇一**

2024年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自我的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。2024年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮忙下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感激。此刻，我向大会作2024年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也经过自我的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，进取参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并进取良好的完成自我的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，进取参加各种考试来充实自我理论知识的缺乏，更让自我深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

应对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就必须要有熟练地业务处理本事跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，仅有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户供给必须灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，仅有上下各级由于一样的目标团结在一齐，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮忙，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来，这一年来，在领导和同事的关心、帮忙下，我在各方面都有了长足的发展与提高，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情景机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年中取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

**银行工作总结精辟篇二**

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行其次，在参加新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度不好的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。

第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

**银行工作总结精辟篇三**

20\_\_年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。20\_\_年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务潜力的培养学习。为储户带给规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的职责心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20\_\_年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。透过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户带给最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一齐客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新。

**银行工作总结精辟篇四**

1.规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2.在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

【2】银行财务2月工作总结

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建文明诚信窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建文明窗口为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守八要、九不、十做到，真正把客户当衣食父母，倡导用心服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用三声、两站、一微笑，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造多干多得，少干少得的公平竞争机制，形成了全行员工争干、抢干业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

发展才是硬道理。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

【3】银行财务2月工作总结

一、内部控制管理的基本情况

支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、\*\*支行、\*\*支行、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*\*分理处、\*\*分理处十一个营业机构，另设\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*6个储蓄所。到10月末全行员工\*\*人，其中长期合同工\*\*人，短期合同工\*\*人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离;在岗位配置上做到人员落实、职责明确;在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位;在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险;在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

二、当年内控管理采取的主要措施、取得的效果和成绩

为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施

1、领导重视，组织落实，20xx年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计\*次，参加人员\*\*人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了\*\*主任\*\*\*、\*\*分理处主任\*\*任期内的责任审计;\*\*储畜所、\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*分理处业务审计工作;重要岗位责任移交\*个人次;支持分行审计处人员调用;对监管中发现的问题进行延伸检查;建立了问题整改台账;督导了内控评价自查自纠工作。

2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件\*\*多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*委员会，调整了\*\*审查委员会、\*\*\*\*\*委员会、\*\*\*\*\*领导小组、\*\*\*\*领导小组;出台了\*\*年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核内法、工资分配办法、\*\*\*工作质量考核办法;修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。\*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照\*\*银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处罚，共处罚\*\*人次，金额\*\*元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

**银行工作总结精辟篇五**

20\_\_年6月10日，我们参加\_\_银行20\_\_年投资者日活动，\_\_银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了\_\_银行私人银行业务和远程银行业务中心。

一、\_\_银行零售银行业务经营情况介绍

\_\_银行在7年前就提出了将零售业务作为银行未来发展的重点，在战略和资源配置上积极倾斜，目前已经取得了良好的成果，目前\_\_银行已经拥有一\_\_\_\_\_\_600万张，其中有效户数超过4800万户，拥有储蓄存款6000多亿元，平均卡均存款达到了将近1万元，在国内银行业中名列前茅，以830家网点的网点数量拥有了3700万张信用卡，其中有效卡数为1700万张，有效户数为1300卡，户均卡数量在1.25-1.28张之间，从两手客户的贷款结构上看，50万元以上的“金葵花”客户数量为70万户，500万以上的钻石客户数量达到了3万户，资产总额在1000万以上的私人银行客户数量达到了1.5万户。高端客户的交叉销售率达到了4-5(国际上的指标为5-7)，而低端客户的该指标仅为2.7-2.8，未来还有较大的提升空间，零售银行整体的收入占比已经达到了40%，其中零售银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的60%，零售银行来的利润贡献度从20\_\_年的10.9%迅速提高到21%，20\_\_年5月底已经达到了31%。

\_\_银行零售业务的发展优势可以总结为

2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。

3、良好的客户结构;

5、完善的产品体系，

8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从\_\_银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，\_\_银行将致力于持续打造零售银行业务的四项能力，分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终提高零售业务对于\_\_银行整体的利润贡献度。

从低成本的运营能力看，\_\_银行将通过降低人工成本、柜面流程优化、个贷流程优化和推进资源整合，提高电子银行网上银行替代率等手段降低银行综合经营成本，从持续提升客户价值的挖掘能力看，\_\_银行将通过先进的技术支持客户识别和需求分析，同时进行多渠道协同的产品供给和跟踪服务，并且对于客户经理有效的激励机制，从不断提高的风险定价能力看，\_\_银行首先将准确识别和测量客户风险合理评估贡献度及潜在价值，精确计量和分摊运运营成本，最终通过it系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，\_\_银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅、e理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，\_\_银行内部制定的目标是每年保持30%以上的客户数增长速度。

二、\_\_银行远程银行和私人银行业务

\_\_银行远程银行中心成立于1999年，是由早期的客户咨询服务中心演变而来的

是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与\_\_银行5000多万的零售客户和50多万的批发库户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20\_\_年3月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中中心，主要包括：

1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，

2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600万笔的交易笔数，基金销售超过1000亿元，空中贷款授信超过60亿元，空中理财客户超过8万户，客户总资产提升将近10%。

\_\_银行私人银行业务是为特定主体提供的以财富管理为核心的综合金融服务，目前中国的私人财富市场较大而且发展较快，据招行统计，目前中国3%的客户拥有70%的财富，0.39%的客户拥有45%的财富，而且在金融危机期间，财富管理业务是相对稳定，具有良好收益的业务;\_\_银行目前的私人银行业务的客户数已经达到了1.44万户，管理的私人银行客户的资产总额达到了3000亿元以上，\_\_银行私人银行的服务特色包括：

4、全球联线的理财服务;

5、尊享的增值服务;

6、高雅尊崇的品质生活体验。

三、结论：

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，\_\_银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基储客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从\_\_银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：

3）收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥;

4）贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

3、我们目前维持前期的盈利预测，预测\_\_银行20\_\_年实现净利润为366.81亿元，净利润的增长幅度为42.19%，不考虑可能的融资方案的每股收益为1.7元，每股净资产为7.2元，，按照最新收盘价12.83元计算，目前20\_\_年的动态pe和pb分别为7.55倍和1.78倍.

度的提高，整体我们看好\_\_银行在零售业务上的长期发展和持续的先动优势，长期维持推荐评级，但是短期由于考虑到资本指引即将下发和平台贷款的可能政策扰动，建议投资者适当谨慎。

**银行工作总结精辟篇六**

时光飞逝，转眼间，工作已经接近3年了，随着社会阅历的不断丰富，思想也逐渐成熟起来，生活中，能够从容的接人待物，工作中，能够斗志昂扬，这当然都离不开校领导和同事的热心帮助。认真回顾工作三年以来的历程，总结过去，汲取经验教训。汇报如下：

一.政治思想方面

我始终坚持党的教育方针，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二.工作生活方面

刚开始工作，感觉压力很大任务很重。针对这些情况，我虚心向有经验的老教师讨教经验。在教学中，我认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中。我始终坚持每天晚上把转天要上的课重新手写一遍加深记忆，上课时务必脱教案。当然由于经验不足，还存在很多的不足之处，有待我进一步提高和改善。

我迅速融入到学校特有的工作氛围中，生怕因为自己的懈怠，破坏了积极向上的工作环境。在工作中，我尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，工作学习任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

三.个人成长方面

成为教师是我自小的理想，大学四年的时间我不断朝着这个理想努力着，坚信只要付出就会有回报，机会永远是留给有准备的人。我是幸运的，大学毕业之后，我成为了一名小学老师，并教授我所喜爱的数学学科。梦想不断地变为现实，那时一切都是那么美好！

第一年，经过短暂的实习，我就正式地走入教学岗位。首先感到的茫然和无措，我该怎么干呀，从哪入手呀。从学校学到的知识在实际工作中完全没有用了，现实总是没有理想中的那么美好。那一年可以说是在摸爬滚打中过来的，有多少不易容易只有自己知道。

第二年，不知不觉中，第一个学年总算是过去了。从事教育的第二年是我收获很多的一年。这学期经历了很多事情，参加了很多活动。如果第一年用爬来形容自己进步的速度，那么这学期可以用跑来描述了。

我是幸运的——组内和谐的氛围，浓厚的教研气氛，老教师们的悉心帮助，给我提供了很好的学习和成长空间。我也很珍惜每一次听课、教研、学习的机会，每个老师身上都有与众不同的长处，都是我需要学习的，博采众长才能更好更快的完善提升自我。

同时学校也为我们青年教师提供许多机会锻炼自己、展示自己。教研活动、论坛活动、精品课展示等等几乎所有的活动我都参与其中，教研活动，锻炼了自己；论坛活动，磨练了自己；精品课展示，提升了自己。抓住在这些机遇，我快速地成长起来。

很多不足。

第三年，学校赋予我重任——担任两个毕业班的数学教学工作，毕竟是六年级，说实话，我真的有些感觉底气不足，不如前两年那么自信。自从我知道要教六了，我脑子里除了工作几乎就没别的事情了，甚至有时候晚上做梦真的都是再讲课。压力很大！我基本上把在家所有的时间都用在备课上了。

还好学校为我们聘请李校来帮助我们，李校几乎每次来都听我的课，给了我很大的帮助，住了我一臂之力。教六年级一个学期了，总体来说感觉还算很好。不能说教得有多好，但是还是能顺利完成教学任务的，期末孩子的成绩也还不错，基本上说我还算胜任。

将近三年的工作和人生的磨练也使我不断的成熟起来，岁月也我接人待物变得更加从容。我始终秉承一个原则：对事用心，待人以诚。对事用心，每一件事情，我都会尽全力把它做得最好。待人以诚，对待周围每一个人，我从不计较个人得失，都以诚心相待。真心换真心，与搭班老师合作愉快，与周围的老师相处融洽，都是我诚心待人的结果。可能，有的老师背后对我有些微词，我也不会受其影响，仍然一如既往。

终鞭策着我的信念。始终准备着，抓住每一个机会，使自己能快速成长。我坚信，只有我努力了，我就没有遗憾。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。在今后的工作学习中，我将不断提高自己，锻炼自己，完善自我。当一名教师容易，做一名好教师难。我相信，我们青年教师在学校提供的良好的氛围中，一定能成为一名好教师。

〇一二年二月十八日 二

2月工作总结

xx年2月（臧金国）工作总结一、主要工作1、2月1日—17日 ，新员工入职 305人 ，下午讲解入职须知287人，17日后与王东春进行新工的工作交接；2、本月应参加公司培训人员298人，其中参加......

2月工作总结

xx县支行xx年2月份工作报告市分行：xx年我支行紧紧围绕市分行下达的一季度“开门红”工作任务，按照“抓营销、防风险”的工作思路，通过全行上下员工的共同努力，1-2月份各项工......

2月工作总结

设备室2月份工作总结一、学习方面首先我科室根据所里的要求,安排组织人员学习了我所的绩效考核管理办法和考勤管理办法，在学习的过程中让大家牢记相关条款，从思想的根源上意识......

2月工作总结

xx年2月工作总结我已在公司工作了两个月，2月由于放假所以实际工作的时间很少。主要工作内容是部门工作手册的编写以及部门考核。我觉得这次考核对我来说有很重要的意义，在考......

2月工作总结

2月工作总结时间在匆匆走过，人在忙碌中度过，一个月又过去了，现在将本月技术部的工作做以大致总结：报价方面：1.陕西化建氟硅化工园区10面箱子的报价工作，将所报成本及调后价格报至......

**银行工作总结精辟篇七**

20xx年加入中国共产党，现任总行营业部授权主管，入行以来，始终以一名共产党员的标准严格要求自己，以对党的事业赤胆忠心，开拓奋进、求实创新、敬业奉献。

20xx年至今供职于我行，先后担任我行营业部经理、授权主管。该同志的主要表现是：

坚持学习，不断提高自身政治理论水平和党性修养。该同志能坚持学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，不断提高政治理论水平。他时刻注重自我世界观的改造，注重树立正确的人生观、价值观，坚决抵制腐朽文化和各种错误思想观点对自我的侵蚀。该同志始终立场坚定，思想和行为时刻与党中央坚持高度一致。在重大问题和关键时刻，均表现出较高的政治敏锐性和立场坚定性。没有参加其他邪教组织。

该同志办事沉稳，工作勤奋，勤勉敬业，作风正派，善于团结同志，具有正确的地位观、利益观和良好的道德风尚。从严要求自我，坚持做到“在认认真真学习上要有新提高，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效”。无论做什么工作都能摆正自我同组织、同事业的关系，把实现个人的人生价值同服从上级领导的安排相结合，在困境面前能够坚持良好的心态，继续孜孜不倦地追求信仰和梦想。始终做到顺境时不得意忘形，困难时不失意悲观。在工作和事业面前，该同志历来顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，坚持良好的道德情操。勤奋努力、任劳任怨、扎实工作，受到了领导和同事们的好评。

近年来，该同志不论在公司基地岗位上，都能够服从组织安排，恪尽职守，尽心尽力，充分发挥自我的主观能动性和创造性，做好本职工作。工作中，该同志能以身作则，为人表率，吃苦在前，常常加班加点，不计个人报酬。

**银行工作总结精辟篇八**

。

一、在思想方面

增强接受监督的意识，遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。

本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、的良好风尚。

二、在工作方面

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见。采取区别对待、分类管理、有保有压的，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

三、在能力方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

四、在个人品性方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn