

双评议活动总结(模板6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

双评议活动总结篇一

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保20xx年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的'良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们

对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的

智慧和能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

双评议活动总结篇二

1、进行安全防范意识理论知识的培训，把基本知识教给他们，要他们知道真正遇到安全隐患的时候应该这么做。

2、观摩其他银行成功的安全事故演练事例，让大家知道，这种事情随时可以发生在我们身上，我们是银行，只要歹徒有想法，最先选择的也是我们。

3、停业一天，所有员工参与到这次演习当中里，看看大家是否真的已经把这些东西已经听到心里去了，这个时候不慈手软，是让他们当了关键时间能够捡回一条命。

4、演习活动总结，所有员工写一份对本次演习的感悟，说一说自己有哪些地方是没做好的。

首先是随着现在科技的进步，是不是应该把银行的所有玻璃都换成新一代的防弹玻璃，这样更能保证工作人员的安全问题，其次就是我们设下的各个24小时自动营业厅要有专业的报警功能，防止有人恶意对取款机进行破坏，如果有客户在这种地方被抢钱了，也能按里面的一键报警按钮。还有最最

关键的，监控系统，我不难发现，我们银行外面内部还是存在视野盲区的，首先要做的就是保证这几个地方，都能被监控室的人看到。还有就是保证摄像头的是当前最好的，这样不仅能全景看，还能对监控内容进行放大，清晰度也不是我们目前这样可以比的。该换的东西是一定不能省的，这样最后吃亏的只能是我们。

我相信自己的眼光，一个人是否有歹心，我能观察的出来，他们的目的跟来办理业务的客户是完全不同的，所以他们的眼神想法也是不一样的，我要严格监督这类人，在他们企图犯罪的'时候，及时的进行阻止。

双评议活动总结篇三

工商银行的. 办公室后勤部门是一个综合性职能部门，具体负责机关管理和后勤服务保障工作，它所涉及管理的内容较多，涉及服务的对象是领导和机关人员。办公室后勤部门服务工作是机关工作中最繁杂最辛苦的一项工作，也是一项非常重要的工作。所以，必须坚持“三个规范”，做好服务保障工作，为行领导和员工服好务。

那么，如何使工商银行后勤保障部门的工作适应全局性工作要求，并且把工作做到点子上。我认为做好后勤工作要把握好以下三个方面的工作。

工商银行后勤服务部门的工作存在着“繁、高、多”等特点。所谓繁就是工作繁杂，除了业务、政务外的工作，几乎所有管理上服务上的事都在后勤保障部门；所谓高就是工作质量要求高，如后勤服务，既要吃苦耐劳，又要服务周到，如领导交办的工作，既要领会意图，又要雷厉风行地完成任务，如接待工作，既要勤俭节约，又要热情大方，职工就餐既不能超过规定标准，又必须让职工吃好吃出营养等等，要求比较高；所谓多就是被动性多，主要是由于临时性、突发性、应急性的事情所造成的，特别是服务性工作很多是在领导授

意下进行的，往往就处在忙碌状态。就于工商银行后勤工作的诸多特点，应处理好以下几种关系。

1、处理好抓大事与小事的工作关系

工商银行后勤服务工作大小事务繁多，但大体上可分为行政管理 and 后勤服务两大类。这两大类工作每类都有大有小，后勤保障部门只有坚持抓住每类中的大事，为领导出谋划策，后勤工作才算抓住了主要矛盾。当然每类中的小事也不能忽略，小事和大事是比较而言的，只抓小事而不抓大事，就会成为忙忙碌碌的事务主义者，但是小事是大事的基础，小事一点不抓不办也不行，而且在某种情况下小事就是大事，或者会变成大事。

因此，要正确处理抓好大事和小事的关系，两者要点处理得当，大小事务处理起来就不会乱，就会井然有序，就会促进整个事务工作质量的提高。同时，对于保障机关各项工作顺利进行，对于方便机关工作人员也有很大的作用。

2、正确处理银行中心工作与后勤工作的关系

工商银行后勤保障部门应该服从和服务于党委的中心工作，协助领导抓好中心工作，但是作为后勤保障部门又有自己的工作，如日常行政管理、后勤服务保障等等，这些工作做好了，也有利于促进银行工作，正确处理两者的关系，要在工作安排和人员使用上把二者结合起来，既要集中力量抓好后勤工作，又要适当分工，加强和促进银行工作的开展，做到银行工作与后勤工作两不误。

3、理顺管理与服务的关系

工商银行后勤保障部门是银行的综合性职能部门，担负着一定的管理职能，比如行政管理、车辆管理、后勤管理等等，它关系到银行日常工作的运转和相关决策的实施，决不能忽

视。但是，它的内涵决不是纯粹的管理，这种管理寓于服务之中，是服务的手段和途径，为领导、为机关、为基层、为业务服务才是后勤管理部门的根本出发点和落脚点。在实际工作中，要坚持优质高效服务的原则，不断改进管理手段，促进管理和服务的有序进行。

4、正确把握好参谋与助手的关系

作为工商银行后勤部门的干部职工，就自己的本职工作而言，是当参谋的，作为参谋就必须尽力做好自己的本职工作。但从全局的整体工作看，又都是助手，充当的是配角，因而就不能喧宾夺主，必须对领导负责，找准自己的位置。在工作中要坚持向领导勤请示勤汇报工作，并根据领导的意图出主意想办法，在执行中，要努力体现领导意图，严格按照领导意图办事，规范化运作，服务于工商银行的大局。

工商银行后勤部门作为银行的一个综合性职能部门，对单位及其领导至少应当有三个职能作用，即一是管理作用，二是服务作用，三是协调作用。

1、协调作用

协调工作是工商银行后勤管理、服务作用的直接体现，是受领导委托处理各种问题，解决大小矛盾的工作，但是协调工作不是孤立存在的，它范围很广，渗透到机关服务工作的方方面面，后勤部门在发挥每一种职能作用时，都兼有协调的职能。如车辆管理中，有两个部门同时要求派车，又是同方向、同地点，而且是同一天，但不是同一时间，在两个部门均无特殊的情况下，这就需要后勤部门与两个部门之间协调，力争一车前往；再如后勤服务中的来宾接待工作，当接待一批客人时，协调问题就有很多，有对内、对外的协调，有对上、对下的协调等。因此，搞好协调工作是做好党委机关后勤服务工作的重中之重，可以给领导减轻许多事务性工作负担。应当说，搞好协调工作不是一件容易的事，做好协

调工作应抓好“三讲”。

(1) 讲效率，尽快解决问题，不拖不靠不扯皮。

(2) 讲原则，按规定办事，实事求是解决问题，不搞简单的“摆平”，不是“和稀泥”。

(3) 讲方法，在按政策办事的前提下，尽力妥善地处理问题。

另外，做好协调工作，还必须具备一定的基本素质，一是要有准确领会领导意图的能力。按领导意图办事，是机关服务部门严肃性的一种表现，也是管理、服务作用的一种体现。只有准确地领会领导意图，才能有针对性地发挥协调作用；二是要有全局观念。协调本身是一项全局性很强的工作，这就要求后勤管理人员必须树立全局观念。如：某部或个人要求派车、物品领用等，往往是根据其本身工作需要提出来的，有的和全局利益一致，有的不完全一致，所以就要综合平衡、相互协调，对一些不符合全局利益的应提出否定意见，并做好解释工作，使得对方放弃局部利益服从整体利益。树立全局观念。要克服部门的局限性，因为后勤保障部门也是一个独立部门，也有自身利益和自身建设的需要，切不可近水楼台先得月，只有这样，搞协调工作时，大家才能心服口服。要学会搞好调查研究，及时准确地掌握各方面的情况。这样，遇事才能妥善处理，发言权就多，点子献出得精明、全面才能当好领导的参谋与助手。

工商银行后勤工作具有“繁、高、多”等特点，而要做好这项工作，归根到底是要人具体去克服、去做、去落实，毫无疑问，人员素质是后勤服务工作质量高低的关键。因此，配好后勤人员一定要选准选好，既要符合其个性特点，要会管善管。

1、要有变通处理问题的能力

变通是原则性和灵活性相结合，是创造性工作的具体体现。工商银行后勤服务部门在行政管理和后勤服务过程中，既要按照一定的工作原则和领导的意图办事，但又不能机械地照抄照搬，而应该通过自己的工作能动性，把原则性和灵活性巧妙地结合起来，这就是变通处理问题的能力。

2、要有处理人际关系的能力

处理人际关系实际上是理顺领导机关与部门之间、机关与基层之间、部门与部门之间、上下级之间、人与人之间的的工作关系。如何处理好人际关系?首先要诚信服务。工商银行后勤工作职能之一就是服务，诚信为领导、为机关、为基层服务是处理好人际关系的基础;其次自己的位置要摆正。作为机关后勤服务部门它有特殊的地位和作用，但作为工作人员不可以搞特殊，处理事务、发表意见要以机关后勤工作人员的职责身份出现，不能以领导代言人的身份出现，也不能以领导者的身份出现，更不能以领导的指示、意见压人;再一方面要注意加强向领导、同各部、室干部职工多汇报、多联系、多沟通，在平时就形成一种相互了解、关系融洽的基础，有了良好的人际关系，管理服务工作就会取得事半功倍的效果，后勤服务工作就能开展得有声有色。

3、要有区别轻重缓急的能力

工商银行后勤服务工作繁杂，事务很多，有主有从，有大有小，有急有缓，除领导（特殊情况）有专门交待之外，哪些事先办，哪些事后办，作为机关后勤工作人员应该考虑周全并做出合理安排，这样才能避免忙乱现象，有条不紊地开展工作，做到规范有序。

4、要有会管善管的能力

工商银行后勤部门承担着财产物资管理、接待服务管理、办公环境管理、生活管理、安全管理、车辆管理、服务管理等

等行政后勤管理工作。这些管理工作管好管坏直接影响到一个单位的工作好坏，关系到一个单位管理水平的高低。因此，作为工商银行后勤服务工作人员必须具有会管善管的能力，做到日常管理不缺位，管理责任不缺位，管理制度规定落实不缺位，这样才能使行政后勤管理工作管而不乱、管而有序，规范运行。

5、要有主动服务的意识

工商银行后勤服务工作性质决定其工作的从属性，但从属性并不意味着完全被动，被动与主动是对立和统一的关系，只要主观能动性发挥得好，牢固树立为领导、为机关、为基层服务的思想，力争主动是完全可以做到的。

有句老本行话说，你只有爱上它了，你才能把它做好，对于服务工作亦是如此。鉴于我本人来说，尽管我是很想在业务这块努力干好抓实，但是，由于性格比较内向，口头表达能力不强，才做了后勤服务工作，对于这一块工作，在刚接触时我也不是很喜欢，认为它也就是一个打杂的，没什么好做的。但当越做久之后，才发现这里的学问越多，尤其是对行政这一综合服务来说，内容广，问题总似有些层出不穷，能让人从不同角度发现问题，解决问题，从不同的思想学到好多处理问题的方法。一句话，只要后勤服务人员始终有着良好的服务意识与服务思想，再烦心，再难做，再琐碎的事情做起来都将不是问题。

6、作风严谨规范化工作

工商银行后勤工作人员要经常接近领导，经常与部门、基层打交道，并受领导委托办许多事情，为部门、基层搞很多服务，承担大大小小的行政管理工作。因此，在作风上必须十分严谨，不能拖拉；说话要有分寸，不能信口开河；办事要有板有眼，规范化工作，不可随心所欲；待人接物要平易近人，不能盛气凌人；并且还要有保密意识等等。

综上所述，做好当前工商银行的后勤保障工作，就是要规范化管理，认真学习和贯策“三个规范”建设的精神实质，并将其深入地运用于工商银行后勤管理工作中去，才能保证各项工作的顺利开展。所以，工商银行后勤管理保障工作事关全局，必须站在现实的高度去对待，把这项工作抓好抓实，为工商银行又好又快发展做出应有的贡献。

双评议活动总结篇四

2016年，农业银行**支行在县委、县政府和上级行党委的正确领导下，认真贯彻上级行年初工作会议精神，积极拓展当地市场，抓好“风险防控、扩户提质、县域突破”三大工作，按照“城乡联动”的模式，以实际行动为**经济发展提供优质的金融服务，取得了安全营运无事故，实现各项业务经营稳步发展的成绩。

一、主要业务指标完成情况

(一)存款业务大幅增长。各项存款余额达到49816万元，比上年增加4622万元，增幅10.22%。其中：对公存款余额22127万元，比上年增加4045万元，增幅23.00%；个人储蓄存款余额27689万元，比上年增加598万元，增幅2.20%。

(二)贷款业务保持增长。贷款余额8800万元，比上年增加335万元。其中个人贷款4820万元，比上年增加335万元；对公贷款余额3980万元，与上年持平。

(三)不良贷款控制全面完成任务。到年末，我行法人、个人、农户贷款不良贷款余额为零，只有信用卡不良贷款有6万元，也完成了分行下达的控制额内。

(四)中间业务收入保持增长。全行中间业务收入89万元，比上年增11万元。

二、主要工作情况

(一) 大力推进乡村助农取款点建设

“惠农通”是中国农业银行推出的一款机具，可实现小额取款、刷卡消费、转账、新农保和新农合领取等金融服务。我行克服路途远等困难，加快“惠农通”自助机具的投放，到目前为止共安装投放61台“惠农通”，范围遍布全县各镇，除个别因无固定电话的原因外，实现100%行政村全覆盖，其中**镇16台、**镇13台、**镇9台、**镇8台、**镇7台、禾洞镇4台及**镇4台。通过“惠农通”使广大农户足不出村就能办理取款、查询等金融服务，有效解决了农户到银行网点路途远的困难。2016年“惠农通”交易达16410笔、275万元。

(二) 开展“惠农通”服务点宣传活动和提升工作

根据上级行惠农通工作要求，一是每周安排人员进行惠农通升级和宣传工作；二是每周通过惠农通示范点开展我行惠农通和三农业务产品宣传，并在现场向大力支持我行惠农宣传活动的商户和办理业务的客户派发了礼品。活动吸引广大农民的踊跃参与，达到良好的宣传效果。

(三) 加大贷款力度，支持农民创业

稳步推进农户贷款业务结构调整和经营转型。加快优化“三农”业务的区域布局，做大做强经营盈利高、风险较小、发展持续性较好的“大农户”业务，将投放重点集中在“产业户、规模户、龙头户、增信户”，积极支持家庭农场等新型农业经营主体。加大对农村个体生产经营业主的支持力度，以快速、有效地满足生产经营者的信贷需求。“政银保”贷款取得突破，续1月份成功发放农村个人生产经营贷款1户50万元，6月再发放一笔农村个人生产经营贷款50万元。二是继续深化“三农”金融服务。到12月底，新发放三农贷款548万元。为当地农民发家致富输了血、注入了动力，受益农民遍

及全县每个镇。

(四) 大力支持小微企业

一季度完成一笔50万元农村个人生产经营贷款发放，在“政银保”贷款方面取得突破。当地的领导对我行服务“三农”、支持当地发展做出的贡献给予了积极的肯定，并产生了联动效应，县金融办、财政局、人社局等主动找我们商谈“政银保”、“创业担保基金贷款”等合作项目。目前，已有一批优质的客户资源正在洽谈跟进中，支行加强落实，争取做大做强“三农”业务。

(五) 抓好“风险防控”工作。一是高度关注信贷风险防控工作。在总体经济下行的大背景下，面对相当严峻的信贷风险防控工作，支行班子把提高信贷资产质量和压降不良贷款作为信贷工作的重点之一。一方面是加大对信用卡不良客户的清收力度，行领导坚持带队清收，面对不同客户经营环境采取一户一策的灵活对策，联系县公安局经侦大队，逐个上门催收。另一方面是加强对存量正常贷款的风险监管，持续增强信贷风险的防控能力，高度关注不良贷款反弹压力，提高信贷管理水平和资产质量。二是关注案件防控工作。抓好员工行为管理，认真开展2016年员工行为排查工作，始终把员工行为管理、深化不良行为排查作为内部管理的一项重要工作，做到思想上高度重视、执行上坚定有力、方式上切实有效，确保员工行为排查工作取得良好成效。确保全年无案件和事故。

(六) 落实“两学一做”学习教育工作

支行在“两学一做”学习教育中，要求增强针对性，“学”要带着问题学，“做”要针对问题改。如针对支行在“三农”“开门红”农户指标完成较差的问题。

双评议活动总结篇五

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

二、市场支持

2、在一月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在-内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售-件以上，给予-件的奖励。

三、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

双评议活动总结篇六

之前只是正在书籍、报纸战消息等报导入耳道过村镇银止，只晓得它是当局鼎力成长乡村金融的产品，其实不明白它取其他的银止有甚么区分，也没有晓得它正在那个金融机构到处可睹的天下当中有甚么合作劣势……能够道本身没有晓得的太多太多了。

但厥后做为村镇银止的一位将来员工，我理解到：村镇银止是为本地农户或企业供应效劳的银止机构，区分于银止的分收机构，村镇银止属一级法人机构。

起首，要明白的理解我止建立的靠山、意义战成长目的，明白我止的市场定位，清楚我止的重要目的客户群。只要清楚了风雅针，能力正确找到本身的任务重面，明白本身的任务标的目的，如许能力对症下药，到达事半功倍的后果，使本身成长取全止成长相符合。由于只要正在团体上理解本身任务岗亭所处的年夜情况，能力赞助本身敏捷找到本身的地位，更快的顺应任务，进步任务服从。假如本身基础没有明白本身的任务年夜情况，没有晓得单元赐与我们的希冀，只是一味的做本身以为对的事变，那末本身做的或许一面代价也没有以至偶然候还会有反感化。

其次，正在起头任务之前和正在任务中，要先对我止的全部机构设置和部分职责等有必然的理解，由于各个部分之间的任务是彼此联络的，是一个团体。您的任务没有是自力的，它取其他部分、同事的任务是彼此影响、彼此感化的。好比道正在做柜台任务时，出了要明白本身的任务性子之外，也要理解一下管帐任务，如许能力清楚操纵流程为何要如许走，有助于进步营业技艺，同时敏捷承受本身没有熟习的营业，也明白了单子、紧张凭据等哪些中央是没有答应有过错的等等。另有，当您正在任务中逢到成绩或许有困惑的时刻，就晓得应当向谁觅供赞助可以到达本身念要的效果，添加了有用相同的机率。

再者，要不停增强实际政治进修，充分本身的思想，使思惟更进一步的成生提高，那其实不是做皮相工夫道局面话。由于实际是理论的基石，思惟是动作的指引。每一个人的思惟是正在不停变革，并且受中正在身分影响的，它有一个不停成长的进程。您的思惟会决议您的动作，您的代价不雅、人生不雅会摆布您看待人战事的立场，一样会改动您考虑成绩的下度、层面和角度。

1、要片面熟习各项营业，理解各类营业的任务流程，而且明白本身的任务性子，明白本身的任务职责，对本身有一个正确的定位，找到本身所处的地位。正在任务的进程中，不停

进步本身的营业技艺，进步本身的服从，争夺用最短的时光最好的效劳为客户解决每项营业。平常戚息中，也要不停的进步本身的底子技艺素养，比方面钞、汉字录进、翻挨传票、假钞判别等，让本身具有过硬的根本功。

2、要设定目的，对本身要有阶段性的目的计划。有目的才会有动力，有目的才会有提高。短时间内是把营业熟习，进步操纵速率，同时不停增强营业进修；本年报名加入管帐从业资历测验，来岁争夺把剩下的三门银止从业资历测验经过；同时持久上，不停进修管帐、金融等常识，考取响应品级管帐师资历证、理财计划师资历证等，逃肄业识战职业上的提高，更上一层楼！