

最新帮办代办员工作总结(大全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？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

帮办代办员工作总结篇一

工作回顾

一、积极开展文化、体育活动

今年上半年共举办街道级体育赛事及活动4次，参加区级比赛1次，累积举办体育活动达150多场次，参与人数700人次。同时开展各类文艺活动：组织9场“文化进社区”文艺巡回演出；举办元宵灯谜会、吉溪文化节等传统文艺活动；组织外来优秀青年歌手参加第十届**市外来青工文体节—外来青工歌手比赛，我中心选送歌手李娥获得民族组第二名，殷群敬获得民族组优秀歌手的好成绩；举办**街道第三届青年歌手大赛；协助****同乡会“巡回恳亲联欢会”的演出。

二、拓展文化品牌，精品文艺创作硕果累累

我中心以创建“全国体育舞蹈城镇”为首要任务，积极开展社会体育指导员培训，推广全民健身运动，积极开展公益培训，上半年对15个社区的舞蹈爱好者进行为期四个月的公益培训，参加培训的人数约200余人，目前已完成64个课时；配合机关工会开设机关健身交谊舞公益培训；在社区开展声乐培训，目前有80多学员；在做好公益*培训的同时还开展了对外的国标舞（体育舞蹈）培训，上半年共开设少儿拉丁舞培训班7个，学员人数达120人；6月8日协会组织了72名优秀选手，参加了的在**市**区体育馆举行的第六届**澳*标准舞公

开赛，共获“得了11个冠*，18个亚*，13个季*的优异成绩，为**争得了荣誉。

文艺精品创作一直以来是我中心常抓不懈的重点工作，由宣传部和文体服务中心组织创作的15首《**街道原创音乐》歌曲，我中心共创作歌曲7首。

三、加大巡查力度，开展文化市场清理整治工作

四、优化基础服务，认真抓好文化阵地建设

我中心管理的图书馆、**围，通过加强业务学习，以管理促进服务，社会效益凸显。

图书馆加强内部管理，做好各项基础工作，更好地为读者服务。今年1至6月共接待来馆读者67545人次，总借阅人次4653人，借阅图书12441本，新*428张。开展“童心圆”阅读推广活动共计48场次，参加活动的人数为435人，结合群众路线教育活动，在馆里新设立了老人书法和少儿书法培训班。图书馆注重采纳读者反馈的建议，及时解决读者需求。对服务台、藏书库、阅览区等工作区域的工作人员提出更加具体的要求，在处理读者事务、引导读者查阅、保持书库整洁、清洁工作场所、记录馆务日志等工作中实行人*化、规范化管理。

围加强日常管理，搞好环境卫生，热情为村民业主提供服务。半年来对围内的白蚁、杂草、蚊虫进行全面消杀；对有安全隐患的屋顶进行抢修，安全度过了5月的雨季天气。目前，世居修缮工作已完成文物建筑的勘探和设计工作，并协助街道城建办、财务部门向区财政局申请到了100万修缮工程前期经费。

问题与不足

一、文体设施建设滞后，远不能满足*群众日益增长的文化、

体育需求，文体活动、比赛、培训场地不足。

二、文化市场辖区大，经营分散，安全生产排查工作任务重、责任大，人员超负荷工作，巡查车辆缺乏，目前我中心的三辆巡查车全部已超过报废期，给稽查工作带来诸多困难。

下半年工作计划

一、继续举办丰富多*的文化体育活动：组队参加**区第四届运动会的各项比赛；举办**街道2014年国民体质测定；开展**区文体旅游局“你点我送”的公益培训工作。

二、大力抓好精品创作，打造文化品牌：承办“**区第三届健身舞蹈大赛”；组队参加第24届全国体育舞蹈锦标赛、第十一届全国健身交谊舞锦标赛和**省体育舞蹈锦标赛；组织少儿拉丁舞蹈队的集体舞《快乐的旋律》，参加*大洋洲*少儿艺术节；编排两个社区舞蹈队精品舞蹈。

三、加大文化市场管理：配合街道开展安全生产月检查工作，做到安全无死角；继续配合上级部门的“扫黄打非”和“清无”工作；续做好文化*所的平安创建；加强对高危体育项目安全的检查与查处，对违法行为“零”容忍。

四、强化文化阵地管理：图书馆继续开展周末亲子故事会，利用故事会发展更多的义工故事妈妈，让更多家庭参与到图书馆的活动中来；**围与各职能部门相互配合，共同努力，做好“**世居”**围屋保护修缮项目的招标代建问题，确保项目稳步推进。

帮办代办员工作总结篇二

20xx年7月13日，我满怀期待与热情的参加了学院组织的赴龙溪社区的社会实践活动。短短的七天，炎炎夏日，大家虽然很辛苦，但却学到了很多的东西，而且终生受益。在学院和社

区领导的精心安排下以及全体成员的认真努力下，我们的活动取得了圆满的成功。

首先我很感谢学院组织了这次活动以及龙溪社区为我们的活动提供了很好的平台，使我们得以锻炼自己，提高自己。这次社会实践，我们主要开展了九项活动，而且每项活动都取得一定的成绩，得到老师的认可。通过社区的安排，我们很顺利的开始了义诊活动，包括量血压和身高体重的测量，七月的天虽然很热，可同学们仍然坚持认真的工作，耐心、细心的给他们讲解高血压平时应该注意的问题以及给他们关于良好饮食习惯的建议。来义诊的人很多，同学们热情的招呼着，我们只有三台血压计，虽然需要等待，可看到我们的热情，他们都很愿意在等的时间内完成我们的问卷调查。

在这之前，我以为问卷调查挺简单的，而这次，我真的体会到了做问卷调查的辛苦，因为我们做的是居民健康状况调查和对生活现状满意程度的调查，针对的大多数是五十岁以上的人群，他们当中有的不认识字有的因为年纪大视力模糊看不清，所以我们不得不一个问题一个问题的问，而且要注意问的方式，甚至有的时候我们需要换很多词语让他们理解问题，为了保证问卷的科学性，同学们都在尽心尽力的做，尽管脚已经站的很麻很酸，尽管口已经很干，我们都不错过路过的人，热情的迎上去。经过几次的练习，我们以谈话的方式完成了调查。这其中也遇到了很多问题，有些居民提出的问题我们回答不上来，不过，我们认真的记录，在每晚的总结会上问老师，经过老师的讲解与补充，我们已经基本能够回答一些问题。但是，我深深的体会到了“书到用时方恨少”的道理，因此也激发了我更加努力学习的决心，学好专业知识，因为还有更多的人需要我们。在做问卷的时候也有过不顺利的时候，一次次的回绝，带来的不止时一种挫败感，更带来了一笔笔珍贵的经验，我学会了更好的与人交流与沟通。

我们还在社区的安排下到夕阳红敬老院看望那里的爷爷奶奶，

看到我们的到来，老人们脸上露出了久违的笑容。我们扶着他们到楼下量血压，很快的就聊了起来，老师给他们分发了水果，同学们也忙活起来，打扫屋子，提水等等做一些我们尽可能做的事。爷爷奶奶们很感动，也很高兴，其实，我从他们的脸上看到了孤独，与我们今天的幸福相比，他们确实需要更多的关注与关心。我记忆最深的是一位老奶奶，她今年已经八十高寿，当我跟她聊天的时候才发现她的眼睛已经很模糊看不清了，更巧的是，我们居然是老乡，她很激动地握紧我的手，热泪盈眶，那一刻，我真的很感动，真希望我能给她带去更多的温暖，奶奶舍不得放开我的手，而我呢，我舍不得的更是对她的牵挂！

我们收拾完以后，准备离开，看到老人的眼神，我们真的不忍心，不忍心她们热闹屋子因为我们的离开一下子又变得很安静，他们的心一下子又变得很孤独。我决定以后多参加这样的活动，多去看望她们，多给他们带去关爱。在社区工作人员的带领下，我们开始了采风活动，对采风有了一定的了解，主要对社区的全民健身、文体小团队及社区的美丑、好人好事等进行采集。以后的采风工作由我主要负责，我从中收获不少，及时发现，用心观察，做一个关注社会的有心人，了解了社会，接触社会，我的人生观、世界观、价值观得以提高。社区总体的环境比较好，人们的环保意识也很强，不过也存在需要改进的地方，希望通过我们的采风活动把好的方面继续发扬，坏的方面努力改善。因为有些居民身体不适或是没有注意到我们的义诊活动，我们还组织了上门走访服务队，为龙溪社区部分居民建立健康状况档案，为以后能够更好的为他们服务打下基础以及方便他们出门就诊的时候可以带上让医生更好的了解他们的身体状况。

为了使我们能够得到全面的提高，我们协助社区到辖区八个相关单位收取表格资料，这个任务更加锻炼了我们的交际能力，与单位领导交流的时候我们如何能让他们信任以及如何能拿到表格，这确实需要我们很强的处事应变能力和沟通能力，而且我们对单位地址不是很熟悉，只能一边问一边找，

虽然第一次效果不适很好，但是有了第一次的经验，我们第二次不仅收到了一些表格，而且还对没有完成的表格做了落实工作。在社会实践的过程中，我院李蕴成教授亲自到社区为居民做了(营养与健康知识)讲座以及市司法局段老师做了(法律知识)讲座。居民们积极参与，认真记录，也从讲座中受益匪浅。我们每天都有两位同学到居委会办公室做(常住人口登记表)和(领取再就业优惠证明细表)的数据录入工作，七天的录入这不仅完成了一千多分的录入，而且同学们也从表格数据中了解了当今就业压力和竞争的激烈。我们还为社区出了关于常见疾病预防的宣传板报，虽然有的宣传栏很脏很旧，但经过同学们的精心策划，我们做出了很有特色的板报。

我们每天很早就开始出发，晚上坚持开总结会议，发言讨论，对次日的工作做好安排，不管到很晚都会坚持。回想那几天，我真的觉得很累，感觉就没有闲下来的时间，但是我坚持每晚写日记，记录当天的感受，这确实是一笔宝贵的财富。

七天时间，我用自己热情去触及我身边的一切人、事、物，让我在这次实践中重新认识自己，反省自己，接触社会，更深刻的认识了社会，为将来提供了一些决策经验，体会到了“实践出真知”的道理。同时也使我认识到专业知识的欠缺、人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，如何表达自己的真诚让对方信任，驱除对方戒备心理，用不同方式与不同的人交流，并在实践中深刻领悟了合作意识，发扬了团队精神。

帮办代办员工作总结篇三

本文目录

1. 代办员工作总结
2. 农村信用社代办员工作总结——热心搞服务 真诚为储户
3. 农村信用社代办员工作总结——热心搞服务真诚为储户

4. 农村信用社代办员个人工作总结

农村信用社代办员个人

各位领导、同志们：

一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来

农村储蓄工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用；我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽最大努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就是担任村支部书记后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成；干工作向最好的同志看齐，并力求争当先进；对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了50多万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇领先水平。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

（二）热心服务，甘当群众的公务员。在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部书记后，与群众打交道更多了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金最大限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

代办员工作总结（2） | 返回目录

各位领导、同志们：

一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来

农村储蓄工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用；我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽最大努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就是担任村支部书记后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成；干工作向最好的同志看齐，并力求争当先进；对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了50多万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇领先水平。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

（二）热心服务，甘当群众的公务员。在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞

服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部书记后，与群众打交道更多了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金最大限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

，他们见我有真情、态度好、讲信用、都愿意和我打交道，有钱也愿意存给我。很多村的群众舍近求远，偏偏把钱存给我，沂水县有些村离我村20多里路，群众也远道来存。我们村方圆二、三十里的区域，都成为我开展储蓄业务的空间，单周边村庄存款就达70多万元。

三、注重学习，不断提高自身业务素质

良好的业务素质是干好工作的基础和保障。多年来，我坚持不懈加强业务学习，作为提高自己的工作能力和自身素质的关键措施来抓，坚持在学中干、干中学，学干结合，共同促

进，并注重学以致用，以理论知识指导工作实践，在实践中提高能力；既注重学习业务知识，又注重学习政治理论，加强思想道德修养，以正确的政治方向保障干好业务工作；既坚持向书本学，又坚持向实践学；既向业务骨干学，又向群众学。多年来，正是凭着自己刻苦努力，坚持不懈地学习，才使自己的业务一步步熟练起来，成为同行中的业务能手，也正因如此，从未在办理储蓄业务中出现过一笔差错。

长期的工作实践，使我深刻体会到：当好客户经理，就要做到“三讲”、“三勤”。“三讲”即讲信用、讲感情、讲道德，讲信用就是不违背储户的意愿，以储户最大满意为追求；讲感情就是以诚心赢民心，让储户对你没有戒备心，真心实意支持你；讲道德就是要树立高尚的人格，以自己良好的思想道德品格赢得群众对你的信任。“三勤”即脑勤、嘴勤、腿勤。脑勤就是勤于思考、勤于学习，拓宽思路，发展业务；嘴勤就是多向群众做思想动员工作，多宣传存款的意义和好处，赢得储户的理解和支持；腿勤就是要树立公仆意识，铺下身子多跑腿、多服务，感动储户，拓展业务。

谢谢大家！

代办员工作总结（3） | 返回目录

各位领导、同志们：

我叫，现任东莞镇门楼村支部书记，兼东莞农村信用社客户经理。自1978年任东莞农村信用社代办员以来，我坚持24年如一日，真心实意待储户，铺下身子搞服务，赢得了本村及远近储户的心。通过从事信用社工作，为老百姓提供贴心的服务，赢得了群众的信任与拥护，自己的社会地位日渐提高，逐步由一个刚出校门的学生走上了全村党员拥护、群众信任的党支部书记。尽管我村远离镇驻地15华里，是个僻远的山村，储蓄业务仍拓展的较好，储蓄额在全镇乃至全县客户经理中名列前茅，年年被评为储蓄工作先进个人。回顾这

些年来的储蓄工作，我的主要体会和做法是：一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来。农村储蓄工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用；我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽最大努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就是担任村支部书记后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成；干工作向最好的同志看齐，并力求争当先进；对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了5x万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇领先水平。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

(二)热心服务，甘当群众的公务员。在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走

村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部书记后，与群众打交道更多了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金最大限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

部与×乡邻，群众并不，村经济也不算发达。要活跃储蓄业务，单靠本村是指头抹蜜饱不了人的。为此，我在确保本村资金应存尽存的基础上，坚持村域之外都是外的思想，眼睛向外，不拘一格，千方百计招引存款，全方位拓展储蓄空间。一是建立了在外打工人员档案，对他们的姓名、打工地点、联系电话等都进行了详细登记立卡，定期与他们联系，经常与他们沟通，动员引导他们把打工钱汇回来、存起来，并把存单送到他们家中，他们家里一说用钱，一个电话就把钱送上门。我村一青年在外打工多年，他存在我处的钱达多元。二是充分利用亲戚、朋友、熟人等各种关系，开展拉储、揽储，尽可能地通过牵线搭桥把外地资金储存到自己的帐户上。我有一个朋友在工作，通过他的关系，一个个体老板把6x元

现金存到了我的手中。我的一个同学在工作，很有钱，我动员他说：“钱在那里都是存，你把钱存给我，只要你电话一来说用钱，我立即给你送去。”我的真情打动了，他一把存给了我。三是着眼外村，拓展领域。除了办好本村的储蓄业务外，我十分注重与周边地区村庄的干部群众来来往往，交流思想，建立感情，发展储户。经常到周边村庄干部群众家里坐坐、谈谈，以诚心换真心，凭感情拓业务，争取他们的理解和支持。路遥知马力，日久见人心，他们见我有真情、态度好、讲信用、都愿意和我打交道，有钱也愿意存给我。很多村的群众舍近求远，偏偏把钱存给我，有些村离我村2x里路，群众也远道来存。我们村方圆二、三十里的区域，都成为我开展储蓄业务的空间，单周边村庄存款就达7x万元。

三、注重学习，不断提高自身业务素质

良好的业务素质是干好工作的基础和保障。多年来，我坚持不懈加强业务学习，作为提高自己的工作能力和自身素质的关键措施来抓，坚持在学中干、干中学，学干结合，共同促进，并注重学以致用，以理论知识指导工作实践，在实践中提高能力；既注重学习业务知识，又注重学习政治理论，加强思想道德修养，以正确的政治方向保障干好业务工作；既坚持向书本学，又坚持向实践学；既向业务骨干学，又向群众学。多年来，正是凭着自己刻苦努力，坚持不懈地学习，才使自己的业务一步步熟练起来，成为同行中的业务能手，也正因如此，从未在办理储蓄业务中出现过一笔差错。

长期的工作实践，使我深刻体会到：当好客户经理，就要做到“三讲”、“三勤”。“三讲”即讲信用、讲感情、讲道德，讲信用就是不违背储户的意愿，以储户最大满意为追求；讲感情就是以诚心赢民心，让储户对你没有戒备心，真心实意支持你；讲道德就是要树立高尚的人格，以自己良好的思想道德品格赢得群众对你的信任。“三勤”即脑勤、嘴勤、腿勤。脑勤就是勤于思考、勤于学习，拓宽思路，发展业务；嘴勤就是多向群众做思想动员工作，多宣传存款的意义和好

处，赢得储户的理解和支持；腿勤就是要树立公仆意识，铺下身子多跑腿、多服务，感动储户，拓展业务。

谢谢大家！

代办员工作总结（4） | 返回目录

各位领导、同志们：

一、勤奋敬业，干工作就得干出个样子来

农村储蓄工作是一项既利于国家社会，有利于人民群众的崇高事业。从刚刚从事这项工作的第一天起，我内心就有一种信念和追求：农村信用社选择了我，是对我的信任和重用；我也要选择信用社，为其献身，不负厚望，不辱使命，一定要尽最大努力干好。怀着满腔热情和强烈的事业心、责任感，一干就是24年。24年以来，始终坚持做到干一行、爱一行、专一行、精一行，干就干出个样子来。在从事储蓄业务的多年间，有的劝我改行，有的让我放弃，但我始终坚定自己的信念，坚持自己的执着追求，既然已经选择了她，就要忠贞不渝地干到底。就是担任村支部书记后，我也丝毫没有动摇过这种念头。对工作我有一种不示弱、不服输的犟劲和拼劲。凡业务部门下达的指标、安排的任务都要无条件地服从和完成，并力求超额完成；干工作向最好的同志看齐，并力求争当先进；对工作始终有一种锲而不舍、永不满足、奋发进取的不懈追求。记得刚担任储蓄代办员的初期，有一个村的代办员储蓄额达到了50多万元，这在当时是一般人所达不到的，也是不容易达到的。当时尽管我是新手，但是我想：别人办到的我也要办到，并且一定要办好。怀着一种比、赶、超和不甘落后的心情，通过自己的钻研和努力，很快就使自己的储蓄额超过了这个同志。多年来，就这样凭着自己对工作的好胜心、好强心，使自己的储蓄业务工作始终保持了全镇领先水平。

二、广开渠道，最大限度地拓展储蓄领域

多年来，在开展储蓄业务工作的过程中，本人坚持以最大限度地增加储蓄额为目的，不分地域、不管是谁、不论多少，只要能有效聚集资金，扩大储蓄业务，就要去想，就要去干，千方百计把一切可以聚集的资金聚集上来。

（二）热心服务，甘当群众的公务员。在我看来，搞储蓄就得凭一颗热心、诚心和爱心，真心实意为群众，俯下身子搞服务，才能赢得千家万户心。多年来，我坚持一有空闲，就走村串户，与老少爷们拉家常、建感情、谈业务，主动上门揽储蓄，现场办公搞业务。特别是担任村支部书记后，与群众打交道更多了，联系更广了，我把这一工作优势转化为储蓄业务优势，一手当好干部，一手搞好业务，从不因当干部而影响储蓄业务，也从不因当干部而放不下架子为民服务。只要你真心对群众、爱群众，群众也会同样真心去对你。时间一长，与群众的关系拉近了，感情也浓了，对工作也支持了。只要群众手中有钱，我一动员让他们存，他们就积极响应。为切实把群众手中的资金最大限度地集聚上来，我自费买了一杆磅秤，焊接了专用钢架，免费供群众卖猪过秤使用，售猪款群众急用就支出来送给他们，不急用就给他们存起来，随用随提。这样，既控制了生猪外流问题，又增大了储蓄量。对群众的售茧款、售烟款也是这样，发挥自己当干部经常去这些部门的优势，主动为群众当好服务员，替他们捎单支款，不急用的就引导他们存起来，时间一长，群众就信任了，也主动找我代劳，有些不打算存的款子凭感情也存上了。回顾二十多年的储蓄工作，我深深地感到，是农村信用社锻炼了我、培养了我。正因为自己干上了储蓄工作，才使自己能够经常性地深入群众，与老百姓谈心交流，培养了诚实守信意识，锻炼了自己的组织协调能力。由于深得群众信任，我们村的党务工作年年走在全镇的前头，从未拖过镇里的后腿。

愿意和我打交道，有钱也愿意存给我。很多村的群众舍近求远，偏偏把钱存给我，沂水县有些村离我村20多里路，群众

也远道来存。我们村方圆二、三十里的区域，都成为我开展储蓄业务的空间，单周边村庄存款就达70多万元。

三、注重学习，不断提高自身业务素质

良好的业务素质是干好工作的基础和保障。多年来，我坚持不懈加强业务学习，作为提高自己的工作能力和自身素质的关键措施来抓，坚持在学中干、干中学，学干结合，共同促进，并注重学以致用，以理论知识指导工作实践，在实践中提高能力；既注重学习业务知识，又注重学习政治理论，加强思想道德修养，以正确的政治方向保障干好业务工作；既坚持向书本学，又坚持向实践学；既向业务骨干学，又向群众学。多年来，正是凭着自己刻苦努力，坚持不懈地学习，才使自己的业务一步步熟练起来，成为同行中的业务能手，也正因如此，从未在办理储蓄业务中出现过一笔差错。

长期的工作实践，使我深刻体会到：当好客户经理，就要做到“三讲”、“三勤”。“三讲”即讲信用、讲感情、讲道德，讲信用就是不违背储户的意愿，以储户最大满意为追求；讲感情就是以诚心赢民心，让储户对你没有戒备心，真心实意支持你；讲道德就是要树立高尚的人格，以自己良好的思想道德品格赢得群众对你的信任。“三勤”即脑勤、嘴勤、腿勤。脑勤就是勤于思考、勤于学习，拓宽思路，发展业务；嘴勤就是多向群众做思想动员工作，多宣传存款的意义和好处，赢得储户的理解和支持；腿勤就是要树立公仆意识，铺下身子多跑腿、多服务，感动储户，拓展业务。

帮办代办员工作总结篇四

二、6月份检修成功经验：

1、安排专人穿戴好劳动防护用品进行酸洗操作。

总结5月份临时停车的经验教训，本次中修工段经过研究决定，指派两人穿戴好轻型防化服、佩戴好护目镜、防酸碱手套等劳动防护用品进行一切用酸操作，其它人如有用酸洗的阀门、短节等，只负责搬运到现场，然后由这两人进行酸洗操作，避免了用酸时防护用品不全的现象。

2、根据检修项目负责人员的落实，把各类票证的办理交给班组。

我们一改以前由工段长负责办理各种票证，然后出去签字，现场没人统筹全局的弊端，本次中修我们把办理各类票证的任务交给班长，由他们根据自己负责的项目，需要什么材料，安全防护措施的落实，现场监护人的指派，各类票证的办理等具体的工作全部交给班组来做，然后由工段长进行监督、指导、把关，这样既调动了大家的工作积极性，又使整个现场工作场面井井有条，忙而不乱。

3、安全防护措施切实有效，并且安全可靠。

在检修前，我们就针对本次中修的项目，专门的制定了切实有效的安全防护措施，并得以落实执行，如动火作业、进入容器内的作业等。尤其是进入发生器的渣浆分离器时的清垢操作，我们在置换合格的前提下，又通入压缩空气进行吹扫与强制通风，并用棉被堵塞住乙炔总管，用测爆仪进行在线监控，每小时又做跟进分析含氧与有害气体的含量，指派专人现场监护等措施，确保了各检修项目的本质安全。

4、人员安排较为科学合理。

无论是值班人员的安排还是各项目的具体负责人，我们工段都根据其本人的性格与责任心的强弱，原则性的强弱，扬长避短，进行了合理的安排与分配，有利于各项目的开展。

5、检修完后的现场清理与除锈刷漆工作做的较好。

本次检修完后，我们动员了全体人员到现场卫生进行了全面彻底的清理，尤其是对各防腐层脱落的地方进行了除锈刷漆工作。如对发生器的十二个水封、各泵的基座、管道等进行了清理，使整个厂区设备面貌焕然一新。

三、本次检修工作存在的不足。

1、个别人的集体观念不强，检修工作中拖沓松散。

我公司每年两次的例行停车检修，意义比较重大，尽管我们在停车前做了动员工作，分厂也有相关制度，但还是有人在检修期间休假。另外也有个别人在检修的工作中不够严谨，不够紧迫，东游西晃，从思想认识上还不够深刻。

2、部分民工消极怠工。

从本次检修的总体上看，操作工的表现要优于民工，操作工基本上都能发扬吃苦耐劳的精神，然而民工中有部分人却是消极怠工，你推一下动一下，你不推他就爬下。虽然没有影响整个检修进度，但是给人的感觉却不好。

针对以上不足，我们召开了工段级的检修工作总结会议，对存在问题的个人提出批评，对表现优异的同志给予一定的表扬和经济奖励，力争在下一次的检修工作中做的更圆满。

帮办代办员工作总结篇五

紧紧围绕县委、政府“同步全面建成小康社会”的总体目标和“生态立县、旅游强县、绿色崛起、同步小康”战略部署；按照脱贫攻坚确定“时间表”和“路线图”，进一步落实“部门主帮”责任制，压实部门帮扶责任清单，着力提高帮扶意识和帮扶水平，解决基层和群众的实际困难，加快贫困村脱贫步伐；着力发挥党员干部带头作用，凝聚力量，发展壮大农村经济，促进贫困户增收致富，201_年全村彻底摆脱贫困。

二、基本情况

侯家乡村位于县西南方向39公里处，距离侯家乡场镇8公里，村幅员面积平方公里，辖四个社，250户，1033人；有耕地875亩，其中田570亩；主要收入来源为传统种植、养殖和劳务输出。201_年末人均纯收入4626元，贫困发生率，全村有建卡贫困户46户179人，201_年已脱贫3户12人，201_年已脱贫5户22人，计划201_年脱贫38户145人。

三、帮扶内容

按照“一路二水三产业四居住环境改善”的总体思路和村“七有”、户“七有”的“双七”目标，建立台账和任务清单，逐项消号。

2、抓好土地流转，培育支柱产业。支持鼓励村民李飞创建“利飞农场”，流传土地100亩，种植西瓜、大棚蔬菜100亩，新建养猪厂，年出栏生猪500头。辐射带动全村大力发展特色种养殖业。（完成时间：201_年9月以前，责任人：）

3、抓好回引创业，培育产业大户。鼓励以一社孟杰年出栏1万只土鸡养殖为代表的养殖业发展，回引在外务工人员回乡创业，年内培育养殖大户5户，户均养生猪10头、家禽100只；培育种植业大户2户，户均种植翡翠米1亩，优质油菜5亩，大棚反季节蔬菜2亩，全村新植黑桃100亩，新植水果100亩。拟于20__年建设马铃薯及双低油菜籽产业基地。（完成时间：20__年9月以前，责任人：）

4、筑巢引凤，吸引外商企业落地。以已引进的“无花果”种植为龙头项目，合理利用现有优质的土地资源，吸引更多有实力的企业到村实地考察选项，力争让他们能落地开花，让村的闲置土地发挥作用。（完成时间：20__年9月以前，责任人：）

5、抓好安全住房，强化易地扶贫搬迁。以易地扶贫搬迁、危旧房改造等惠农政策，抓好村民的安全住房建设。易地扶贫搬迁项目，协助完成17户69人精准贫困户易地扶贫搬迁工作，一是年内协助该村抓好一社孟家沟6户26人聚居点的建设；二协助1户4人在乡镇街道以上城市购房；10户39人自己选择地址建房；危旧房改建项目，协助完成10户31人危旧房改建。巩固20__年已脱贫5户22人的住房建设。（完成时间：20__年9月以前，责任人：）

6、抓宣传培训，强社会管理。抓好党的强农惠农政策、法律法规、扶贫政策、科技兴农知识的培训，不断提高村民素质，充分调动群众脱贫奔康的主动性和积极性。年内力争培训1200人次，为实现“乡风文明、村容整洁、管理民主、生活宽裕、生产发展”的新农村建设奠定坚实的基础。（完成时间：20__年9月以前，责任人：）

7、开展结对共建，强化组织保障。局机关党支部与村党支部开展党组织共建工作，按照“组织共建、发展共谋、脱贫共为、实事共办、困难共帮、难题共解”的结对共建思路，狠抓基层组织建设。以开展“两学一做”学习教育活动为契机，充分发挥党员在精准扶贫中的示范引领作用和先锋模范作用。（完成时间：20__年9月以前，责任人：）

四、帮扶措施

为使精准扶贫工作真正落到实处，发挥好帮扶单位作用，确保该村20__年底全面如期脱贫、摘帽、销号，不留下一户一人。

1、强化组织领导。经局党组研究，成立20__年扶贫攻坚帮扶领导小组，由局党组书记、局长同志任组长，局党组成员、驻村指导员任执行副组长，其余班子成员任副组长，中层干部为成员的领导小组，领导小组下设办公室，驻村指导员负责联系对接贫困村脱贫攻坚工作。

2、强化宣传引导。以召开村民会、村民议事会、党员大会、院户会、张贴标语、发放明白卡等方式，广泛宣传精准扶贫政策、精准扶贫方式等，做到家喻户晓，人人明白，通过宣传动员，深化村民对精准扶贫工作的认识，坚定村民扶贫攻坚的信念，激发村民自力更生，艰苦创业热情，广泛吸纳在外创业成功人士回村创业，全力支持参与精准扶贫工作。

3、强化结对帮扶。全面落实“54321”结对帮扶责任制，实施党员精准扶贫示范工程，每季度为该村办一件基础设施、产业发展的实事，实行任务到人，责任到人，层层立下“军令状”，将结对帮扶工作纳入干部职工年度个人考核，压实帮扶责任，不脱贫不脱钩。