# 最新投资公司个人月工作总结报告(四篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-05

*投资公司个人月工作总结报告一在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。一、工作绩效目标完成情况截止11月末，管辖片区中高端客户数量为...*

**投资公司个人月工作总结报告一**

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

(一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行“保本、保息、不保值”的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

<

**投资公司个人月工作总结报告二**

投资部在“一个深化、四个提升”发展思路和“两提一降”工作要求的指引下，将部门工作和党的创先争优、群众路线活动相结合，全面完成了今年的各项考核指标。

一、21年工作总结

21年，投资部积极应对新常态，苦练内功，固本培元，向“打造具有国际竞争力的世界一流矿业集团”核心目标砥砺前行，在“控风险、管投资、找资源、炼队伍”等四个方面笃力实现新发展。

(一)控风险

按照集团公司“捂紧钱袋子”、“过紧日子”的工作要求，投资部在总结近几年投资项目管理经验的基础上，充分发挥人员专业优势，将投资审备工作大幅前移，协助企业做好项目前期研究，严控风险，审慎决策。投资总额自20\_年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

20\_年，投资部研究审核各出资企业国内外投资项目17个，其中予以审核上会通过的1个，备案的2个，建议暂缓的1个，给予工作建议和回复的13个。

(二)管投资

20\_年，面对复杂严峻的局势，投资部从“管控体系建设、在建项目管理、投产项目决算”三方面入手，科学合理的开展投资管理工作。

1.管控体系建设

近年来，出资企业建设项目种类和管理模式都呈现多样化的趋势，集团公司在开展固定资产建设项目管理工作中一直缺乏统一的制度规范，为了有效防控投资风险，保障工程质量，推进项目建设顺利实施，投资部在认真总结近几年境内外重点建设项目管理工作经验的基础上，于20\_年开展了《中国有色矿业集团有限公司固定资产投资建设项目管理办法》(以下简称《办法》)的制定工作。经过筹备起草、意见征集、整理完善，目前《办法》已上会审议通过。

《办法》明确了建设项目管理体制中，集团公司、项目直接上级主管单位和建设单位的管理职责;明晰了各个责任体在建设项目前期准备、建设实施等各个阶段中的管理要点和内容;尤其对出资企业高度关注的项目竣工决算、决算审计、验收、后评价等环节做了较为详细的阐述。《办法》的实施，将进一步完善集团公司投资管控体系建设，同时也满足了国资委对集团公司内部控制评价考核的要求。

2.在建项目管理

投资部充分发挥协调、监督和指导职能，通过重点项目月报制度跟踪项目建设情况，及时发现问题，协调、督促参建各方共同解决，并在项目建设进入关键节点目标时深入现场了解情况，加大对重点项目、重大事项的协调力度。

3.投产项目决算

21年，集团公司进入竣工决算阶段的固定资产投资项目共18个，其中完成竣工决算和审计工作的项目5个;完成内部竣工决算编制报告的项目5个;已启动竣工决算工作的项目8个。

(三)找资源

21年，投资部认真分析当前的矿业发展态势，本着“积极寻找，细致研究，谨慎介入”的态度，扎实推进资源开发工作。

1.积极寻找

为及时全面地了解当前行业动态和信息，投资部坚持 “走出去”和“请进来”两相结合，捕捉潜在的投资机会。

“走出去”。21年，投资部先后赴3个地区对7个项目进行现场考察和管理层洽谈。同时，参加中加矿业论坛等各类行业会议十余个。“请进来”。20年，投资部接待国外矿业公司、知名投行律所等各类来访团队十余家。

2.细致研究

20\_年，投资部研究新资源项目50余个，其中深入研究20个，签署保密协议进入项目数据库研究11个，搭建模型进行估值7个，开展现场尽职调查7个。基于认真细致的机会研究工作，形成项目研究报告11份，为集团公司和出资企业的投资决策提供了可靠依据。

3.谨慎介入

20\_年，鉴于矿业市场的持续低迷状态，投资部在细致研究的基础上，对符合集团公司当前发展实际的项目，本着“积极参与前期报价，谨慎介入后期投标”的态度，开展了1个项目的非约束报价工作。

(四)炼队伍

21年，投资部以估值模型学习为主题开展部门业务技能培训、通过深入企业调研开展“两提一降”活动，按“双培养”要求开展部门党建工作，努力培育一支懂业务、肯吃苦、好钻研、熟悉国际化经营的投资团队。

1.学习估值模型，提高业务技能

21年，投资部以“估值模型学习”为主题，要求每名员工都以实际项目为案例独立搭建估值模型，并向全部门进行学习成果汇报。汇报期间，部门领导还从矿山排产计划、资本支出、生产成本、税收及折旧、经济效益测算等方面为员工详细点评，分享项目估值和模型搭建技巧，提高员工投资甄别和研究能力。截至20\_年底，投资部20名员工中已有2人获得教授级高工资格，4人获得高级工程师(经济师)资格，6人获得工程师(经济师)资格。

2.深入企业调研，落实两提一降

21年，投资部结合本职工作，围绕“打造服务投资部、资源开发、竣工决算、重点企业调研”等主题，坚持工作重心下移，深入项目、深入实际，领导干部身先士卒，党员同志模范带头，普通员工奋勇争先，到“两提一降”的第一线去，做到知企业之情、解企业之忧，为出资企业发展献计献策，根据活动落实情况撰写 “我在两提一降第一线”

截至12月底，投资部对国外——赞比亚、刚果(金)、缅甸、塔吉克斯坦、澳大利亚、印尼等国，国内——大冶有色、十五冶、山东奥博特、宁夏东方、天津特材、红透山矿业、沈阳矿业、广西平桂等多家出资企业以及黑龙江、广东等地方有关政府部门及企业的多个项目进行了实地调研，共计61人次374天，形成调研报告44份，指导出资企业以提高投资项目的质量和企业经济效益为着力点，严控投资规模，严格项目竣工决算，并为集团公司未来发展寻找战略新资源。

3.注重思想培养，练就过硬队伍

21年，投资部支部发展了3名预备党员，1名入党积极分子，已连续4年发展了7名党员。在支部的安排下，他们都在各自岗位上发挥着重要作用，部门党建工作已形成梯队。截至20\_年底，投资部党支部已有党员17名(含预备党员)，占部门人数的85%，是集团总部党员比例最高的业务支部之一。

二、工作思路

当前，有色金属价格低位运行，行业形势不容乐观，虽然集团公司顶住压力，实现了世界500强排位的大幅跃进，但随着中国经济进入“新常态”，市场下行压力依然较大。在难得的发展机遇和严峻的挑战面前，如何加快转变发展方式，实现由大到强的突破?

围绕着“打造世界一流矿业公司”的核心目标，投资部计划从集团层面做好投资业务的“统筹融合”，从部门层面做实本职业务的“三好一优”。

(一)统筹融合

500强的跨越，使集团公司从一个业务相对简单的小集团发展为涵盖有色全产业链的大型综合矿业集团，形成了围绕铜铝铅锌镍等大有色品种做大做强、围绕钨锡钽铌铍稀土等稀有金属品种做精做细的发展模式。产业分工和区域分布日趋合理，各出资企业的投资行为也逐步规范。但上升到全集团层面，各出资企业的投资因为自身业务特点和后加入集团等原因，尚处于以充实自我、独自发展为中心的阶段，缺乏统一指导，各企业之间的合力还没有充分发挥。各出资企业自身既是集团军，也是方面军。对全集团的资源进行优化配置、提高使用效率是集团可持续发展的必然要求，也是一个长期的、持续的、渐进的过程。

投资部承担着全集团投资项目规划、审核、监管等职能，开阔视野，树立兼顾集团公司全局的投资目标，研究有利于企业稳健、均衡发展的投资措施，为集团公司整体业务开拓、可持续发展出谋划策，是投资部义不容辞的责任。投资部拟对各出资企业的投资业务进行全面的“统筹融合”。

“统筹”是指通过梳理流程、健全制度、明确规范、交流调研，指导出资企业牢固树立集团公司“一盘棋”思想，加强对出资企业投资业务的统一策划、统一指挥，逐步形成“集团主导、企业市场化运作”的统筹运作。

“融合”是指通过搭建信息交流平台、组织集中研讨，发现各业务板块交叉所带来的潜在业务机会，指导各出资企业互相理解、互相支持，互相创造发展条件，形成集团公司的整体优势，实现集团公司与各出资企业“大融合”的共同发展。

(二)三好一优

立足“世界500强”的高平台，投资部将围绕项目开发、投资管理、项目管理三大职能扎实开展工作，力争做到 “选择好、献策好、建设好”，以实现“判断方向准、投资时机对、项目收益好”的投资目标，同时持续加强学习型组织建设，做优投资团队。

“选择好”是指在项目开发工作中，深入研判形势和储备的重点项目，为集团公司选择资产优良、规模合适、可持续发展能力强的优质项目。虽然目前世界矿业领域持续萧条，但我们却面临着在“世界500强”起点上又一次飞跃的契机，要抓住这一时机，在海外资源项目开发上取得突破。

“献策好”是指在投资管理工作中，深入分析宏观经济形势和集团公司现实发展需要，加强对新项目的研究论证，适时前移审备工作，对条件成熟的项目及时审备并积极推进，对条件不足的项目建议放缓，对于风险较大的项目明确否决，坚持把投资质量和效益放在第一位，真正体现投资项目对企业长远健康发展的支撑作用。

“建设好”是指在项目管理工作中，总结集团公司建成和在建项目的有益经验，加强对项目建设过程中工程设计、主要设备及物资采购、项目网络计划梳理等关键风险点的控制，通过重点项目进展情况月报制度实时分析项目情况，树立项目竣工决算-审计-验收-后评价全流程管理理念，实现对投资的闭环管理，确保投资质量。

做优投资团队，投资部要鼓励年轻员工多去国内外项目现场工作学习，坚持把实现好、维护好、发展好出资企业根本利益作为一切工作的出发点和落脚点;将部门有主题的年度集中学习和平时工作中的“传帮带”有机集合在一起，统筹安排项目团队构成，为新员工快速熟悉关键业务提供学\_\_台和实践机会;努力把员工个人职业规划与集团公司的发展目标有机结合，为集团公司做强做优贡献力量。

三、21年工作计划

21年，是“\_\_”的收官之年，面对新常态，投资部将围绕“统筹融合”、“三好一优”的新思路，通过“三加一提”扎实推进部门各项工作。

(一)加大资源获取力度

20\_年，投资部要继续加大对海外资源项目的研究和跟踪，争取在合适机会开展主动收购，为集团公司未来的可持续发展注入新鲜血液和不竭动力。

同时，努力创新投资模式，研究多种形式、多种方式的投资，充分利用香港上市公司平台，拓展集团公司多元化投资渠道，分散投资风险;主动“走出去”，通过出去考察和参会，更深入和全面地了解南北美洲、澳洲等资源丰富地区的投资环境、矿业政策、投资机会，为进一步投资开发这些地区的资源奠定坚实的基础;积极“请进来”，通过交流和洽谈，与各大投行、咨询机构共享大宗商品价格预测等信息，并储备有价值的项目信息。

(二)加快建设项目进度

继续推进国内外重点基地建设，确保在建项目按时投产、完工项目达产达标。尽快把资源优势转变为经济优势。

(三)加强投资制度建设

积极协调并督促出资企业根据集团公司《投资管理办法》以及配套制度，制定、完善自身的投资管理制度、办法，建立科学的决策程序;同时，开展投资管理缺陷诊断，选择重点出资企业开展详细的调研、分析，寻找管理缺失和执行盲区，建立健全投资管控体系。

(四)提升投资团队素质

继续以部门业务为抓手，加强学习型组织建设，推动部门核心任务开展，努力打造一支作风优良、工作高效、服务主动、好学肯干的员工队伍，为集团公司持续做强做优，为“打造世界一流矿业企业”贡献力量!

**投资公司个人月工作总结报告三**

时间一晃而过，弹指之间，一年的时间已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过和同事的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、能够积极参与到公司的投资理财推广中去

公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这一年我的下家发展并没有自己的朋友，这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

二、改良管理模式以及提成方式

在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心合力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

三、公司的业务方面

作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，应该有一个合理的规定。

我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块不跟上，对公司未来的发展壮大，我个人认为有一定的影响。

在工作的这些日子里，我个人也有很多的不足，个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的\'产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过一年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

**投资公司个人月工作总结报告四**

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面给大家分享关于投资公司个人月工作总结报告，方便大家学习。

投资运营部负责为集团选取符合产业政策、具有良好发展前景的新产业、新项目、新企业，并对集团公司总部直接投资的项目进行投资管理，以及相关经营活动的运营管理。一年来在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我们完成了各项工作，现对一年的工作总结如下：

一、收集各类信息，寻找有投资价值的项目

一年来，总计为集团推荐了\_多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

二、组织对拟投资项目进行调研、论证

评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

三、投资企业或项目的投资方案设计

包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

四、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作

按集团公司决策，工作总结及计划投资运营部以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数\_\_万元。

五、对集团公司投资形成的资产进行交割和管理

包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

在新的一年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，继续寻找合适的投资项目;对立项的投资项目撰写投资分析报告;对决定收购的企业进行尽职调查;对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割;对已投资的企业进行资产管理;选择适合集团特点的短期投资产品;发起设立产业发展基金。

我们一直以来都在追求高的学历，这没什么要去批评的，但是我们要认清一点，学历什么也说明不了，也就是说进入单位，高的学历不能带给你什么，有的时候还会成为你的累赘。譬如说你和几个什么也没有的人一起进公司，如果他们做的不好，可以原谅，但是如果你做的不好，老板会拿你的学历说事，他会说你哪哪个学校毕业的，还不如谁谁，用这种方法来刺激你，甚至是鄙视你，这真的是很伤人的。所以撇开学历，我们真正该重视的是我们自身的做事的能力，以及学习的能力。

我们要清楚，现在的人才不会被埋没。有人说现代还不如古代，那时候如果有人有才华大家都会看到，而他会被推举出来参加考试，从而改变自己的命运。但是现代的人才也不会被埋没，只是现在有才的人和平庸的人外表是没有什么区别的，还有有才的太多，没人顾得上去管你，这时你就要和一批平庸的人一起进入公司去竞争，发挥自己的本领，让老板看出你的能力，慢慢的他就会欣赏你，接着是器重你，最后就离不开你了，因为你太能给他们公司带来利润，他们不能没有你。他们会让你做公司里更重要的位子，也就是说看到你实实在在的能力他们一定会提拔你，与你共同经营这片小天地。所以，一句话，重要的是你做事的能力，而不是你的学历。

关于在公司为人处世的一些事情。首先我想说，在公司我们要乐观开朗随和，但要保持自我，不能随波逐流，就算给领导讲话也要理直气壮。做事稳重的员工在公司很受尊敬的，也很有话语权。如果你理直气壮，自己想什么觉得应该是什么就坚持什么，领导也会敬你几分，跟他们辩论一些问题的的时候他们自己都会不自信的。所以稳重自信的员工是很有发展前途的。

不管我们到了哪里，用心做好自己的工作，坚持自己的风格，就一定会有好的结果。

投资部在“一个深化、四个提升”发展思路和“两提一降”工作要求的指引下，将部门工作和党的创先争优、群众路线活动相结合，全面完成了今年的各项考核指标。

一、21年工作总结

21年，投资部积极应对新常态，苦练内功，固本培元，向“打造具有国际竞争力的世界一流矿业集团”核心目标砥砺前行，在“控风险、管投资、找资源、炼队伍”等四个方面笃力实现新发展。

(一)控风险

按照集团公司“捂紧钱袋子”、“过紧日子”的工作要求，投资部在总结近几年投资项目管理经验的基础上，充分发挥人员专业优势，将投资审备工作大幅前移，协助企业做好项目前期研究，严控风险，审慎决策。投资总额自20\_年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

20\_年，投资部研究审核各出资企业国内外投资项目17个，其中予以审核上会通过的1个，备案的2个，建议暂缓的1个，给予工作建议和回复的13个。

(二)管投资

20\_年，面对复杂严峻的局势，投资部从“管控体系建设、在建项目管理、投产项目决算”三方面入手，科学合理的开展投资管理工作。

1.管控体系建设

近年来，出资企业建设项目种类和管理模式都呈现多样化的趋势，集团公司在开展固定资产建设项目管理工作中一直缺乏统一的制度规范，为了有效防控投资风险，保障工程质量，推进项目建设顺利实施，投资部在认真总结近几年境内外重点建设项目管理工作经验的基础上，于20\_年开展了《中国有色矿业集团有限公司固定资产投资建设项目管理办法》(以下简称《办法》)的制定工作。经过筹备起草、意见征集、整理完善，目前《办法》已上会审议通过。

《办法》明确了建设项目管理体制中，集团公司、项目直接上级主管单位和建设单位的管理职责;明晰了各个责任体在建设项目前期准备、建设实施等各个阶段中的管理要点和内容;尤其对出资企业高度关注的项目竣工决算、决算审计、验收、后评价等环节做了较为详细的阐述。《办法》的实施，将进一步完善集团公司投资管控体系建设，同时也满足了国资委对集团公司内部控制评价考核的要求。

2.在建项目管理

投资部充分发挥协调、监督和指导职能，通过重点项目月报制度跟踪项目建设情况，及时发现问题，协调、督促参建各方共同解决，并在项目建设进入关键节点目标时深入现场了解情况，加大对重点项目、重大事项的协调力度。

3.投产项目决算

21年，集团公司进入竣工决算阶段的固定资产投资项目共18个，其中完成竣工决算和审计工作的项目5个;完成内部竣工决算编制报告的项目5个;已启动竣工决算工作的项目8个。

(三)找资源

21年，投资部认真分析当前的矿业发展态势，本着“积极寻找，细致研究，谨慎介入”的态度，扎实推进资源开发工作。

1.积极寻找

为及时全面地了解当前行业动态和信息，投资部坚持 “走出去”和“请进来”两相结合，捕捉潜在的投资机会。

“走出去”。21年，投资部先后赴3个地区对7个项目进行现场考察和管理层洽谈。同时，参加中加矿业论坛等各类行业会议十余个。“请进来”。20年，投资部接待国外矿业公司、知名投行律所等各类来访团队十余家。

2.细致研究

20\_年，投资部研究新资源项目50余个，其中深入研究20个，签署保密协议进入项目数据库研究11个，搭建模型进行估值7个，开展现场尽职调查7个。基于认真细致的机会研究工作，形成项目研究报告11份，为集团公司和出资企业的投资决策提供了可靠依据。

3.谨慎介入

20\_年，鉴于矿业市场的持续低迷状态，投资部在细致研究的基础上，对符合集团公司当前发展实际的项目，本着“积极参与前期报价，谨慎介入后期投标”的态度，开展了1个项目的非约束报价工作。

(四)炼队伍

21年，投资部以估值模型学习为主题开展部门业务技能培训、通过深入企业调研开展“两提一降”活动，按“双培养”要求开展部门党建工作，努力培育一支懂业务、肯吃苦、好钻研、熟悉国际化经营的投资团队。

1.学习估值模型，提高业务技能

21年，投资部以“估值模型学习”为主题，要求每名员工都以实际项目为案例独立搭建估值模型，并向全部门进行学习成果汇报。汇报期间，部门领导还从矿山排产计划、资本支出、生产成本、税收及折旧、经济效益测算等方面为员工详细点评，分享项目估值和模型搭建技巧，提高员工投资甄别和研究能力。截至20\_年底，投资部20名员工中已有2人获得教授级高工资格，4人获得高级工程师(经济师)资格，6人获得工程师(经济师)资格。

2.深入企业调研，落实两提一降

21年，投资部结合本职工作，围绕“打造服务投资部、资源开发、竣工决算、重点企业调研”等主题，坚持工作重心下移，深入项目、深入实际，领导干部身先士卒，党员同志模范带头，普通员工奋勇争先，到“两提一降”的第一线去，做到知企业之情、解企业之忧，为出资企业发展献计献策，根据活动落实情况撰写 “我在两提一降第一线”

截至12月底，投资部对国外——赞比亚、刚果(金)、缅甸、塔吉克斯坦、澳大利亚、印尼等国，国内——大冶有色、十五冶、山东奥博特、宁夏东方、天津特材、红透山矿业、沈阳矿业、广西平桂等多家出资企业以及黑龙江、广东等地方有关政府部门及企业的多个项目进行了实地调研，共计61人次374天，形成调研报告44份，指导出资企业以提高投资项目的质量和企业经济效益为着力点，严控投资规模，严格项目竣工决算，并为集团公司未来发展寻找战略新资源。

3.注重思想培养，练就过硬队伍

21年，投资部支部发展了3名预备党员，1名入党积极分子，已连续4年发展了7名党员。在支部的安排下，他们都在各自岗位上发挥着重要作用，部门党建工作已形成梯队。截至20\_年底，投资部党支部已有党员17名(含预备党员)，占部门人数的85%，是集团总部党员比例最高的业务支部之一。

二、工作思路

当前，有色金属价格低位运行，行业形势不容乐观，虽然集团公司顶住压力，实现了世界500强排位的大幅跃进，但随着中国经济进入“新常态”，市场下行压力依然较大。在难得的发展机遇和严峻的挑战面前，如何加快转变发展方式，实现由大到强的突破?

围绕着“打造世界一流矿业公司”的核心目标，投资部计划从集团层面做好投资业务的“统筹融合”，从部门层面做实本职业务的“三好一优”。

(一)统筹融合

500强的跨越，使集团公司从一个业务相对简单的小集团发展为涵盖有色全产业链的大型综合矿业集团，形成了围绕铜铝铅锌镍等大有色品种做大做强、围绕钨锡钽铌铍稀土等稀有金属品种做精做细的发展模式。产业分工和区域分布日趋合理，各出资企业的投资行为也逐步规范。但上升到全集团层面，各出资企业的投资因为自身业务特点和后加入集团等原因，尚处于以充实自我、独自发展为中心的阶段，缺乏统一指导，各企业之间的合力还没有充分发挥。各出资企业自身既是集团军，也是方面军。对全集团的资源进行优化配置、提高使用效率是集团可持续发展的必然要求，也是一个长期的、持续的、渐进的过程。

投资部承担着全集团投资项目规划、审核、监管等职能，开阔视野，树立兼顾集团公司全局的投资目标，研究有利于企业稳健、均衡发展的投资措施，为集团公司整体业务开拓、可持续发展出谋划策，是投资部义不容辞的责任。投资部拟对各出资企业的投资业务进行全面的“统筹融合”。

“统筹”是指通过梳理流程、健全制度、明确规范、交流调研，指导出资企业牢固树立集团公司“一盘棋”思想，加强对出资企业投资业务的统一策划、统一指挥，逐步形成“集团主导、企业市场化运作”的统筹运作。

“融合”是指通过搭建信息交流平台、组织集中研讨，发现各业务板块交叉所带来的潜在业务机会，指导各出资企业互相理解、互相支持，互相创造发展条件，形成集团公司的整体优势，实现集团公司与各出资企业“大融合”的共同发展。

(二)三好一优

立足“世界500强”的高平台，投资部将围绕项目开发、投资管理、项目管理三大职能扎实开展工作，力争做到 “选择好、献策好、建设好”，以实现“判断方向准、投资时机对、项目收益好”的投资目标，同时持续加强学习型组织建设，做优投资团队。

“选择好”是指在项目开发工作中，深入研判形势和储备的重点项目，为集团公司选择资产优良、规模合适、可持续发展能力强的优质项目。虽然目前世界矿业领域持续萧条，但我们却面临着在“世界500强”起点上又一次飞跃的契机，要抓住这一时机，在海外资源项目开发上取得突破。

“献策好”是指在投资管理工作中，深入分析宏观经济形势和集团公司现实发展需要，加强对新项目的研究论证，适时前移审备工作，对条件成熟的项目及时审备并积极推进，对条件不足的项目建议放缓，对于风险较大的项目明确否决，坚持把投资质量和效益放在第一位，真正体现投资项目对企业长远健康发展的支撑作用。

“建设好”是指在项目管理工作中，总结集团公司建成和在建项目的有益经验，加强对项目建设过程中工程设计、主要设备及物资采购、项目网络计划梳理等关键风险点的控制，通过重点项目进展情况月报制度实时分析项目情况，树立项目竣工决算-审计-验收-后评价全流程管理理念，实现对投资的闭环管理，确保投资质量。

做优投资团队，投资部要鼓励年轻员工多去国内外项目现场工作学习，坚持把实现好、维护好、发展好出资企业根本利益作为一切工作的出发点和落脚点;将部门有主题的年度集中学习和平时工作中的“传帮带”有机集合在一起，统筹安排项目团队构成，为新员工快速熟悉关键业务提供学\_\_台和实践机会;努力把员工个人职业规划与集团公司的发展目标有机结合，为集团公司做强做优贡献力量。

三、21年工作计划

21年，是“\_\_”的收官之年，面对新常态，投资部将围绕“统筹融合”、“三好一优”的新思路，通过“三加一提”扎实推进部门各项工作。

(一)加大资源获取力度

20\_年，投资部要继续加大对海外资源项目的研究和跟踪，争取在合适机会开展主动收购，为集团公司未来的可持续发展注入新鲜血液和不竭动力。

同时，努力创新投资模式，研究多种形式、多种方式的投资，充分利用香港上市公司平台，拓展集团公司多元化投资渠道，分散投资风险;主动“走出去”，通过出去考察和参会，更深入和全面地了解南北美洲、澳洲等资源丰富地区的投资环境、矿业政策、投资机会，为进一步投资开发这些地区的资源奠定坚实的基础;积极“请进来”，通过交流和洽谈，与各大投行、咨询机构共享大宗商品价格预测等信息，并储备有价值的项目信息。

(二)加快建设项目进度

继续推进国内外重点基地建设，确保在建项目按时投产、完工项目达产达标。尽快把资源优势转变为经济优势。

(三)加强投资制度建设

积极协调并督促出资企业根据集团公司《投资管理办法》以及配套制度，制定、完善自身的投资管理制度、办法，建立科学的决策程序;同时，开展投资管理缺陷诊断，选择重点出资企业开展详细的调研、分析，寻找管理缺失和执行盲区，建立健全投资管控体系。

(四)提升投资团队素质

继续以部门业务为抓手，加强学习型组织建设，推动部门核心任务开展，努力打造一支作风优良、工作高效、服务主动、好学肯干的员工队伍，为集团公司持续做强做优，为“打造世界一流矿业企业”贡献力量!

时间一晃而过，弹指之间，一年的时间已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过和同事的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、能够积极参与到公司的投资理财推广中去

公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这一年我的下家发展并没有自己的朋友，这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

二、改良管理模式以及提成方式

在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心合力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

三、公司的业务方面

作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，应该有一个合理的规定。

我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块不跟上，对公司未来的发展壮大，我个人认为有一定的影响。

在工作的这些日子里，我个人也有很多的不足，个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的\'产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过一年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

20\_年，受国家宏观政策影响，资产业务发展受到一定制约，与此相反的是，随着经济发展，人民越来越富裕，对理财的需求却是越来越大，同时，对理财服务水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行大量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，极力以各种方式手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营环境之下，为增强我行对外竞争力，行领导果断决策，通过竞聘方式，组建了财富管理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财队伍素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

(一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行“保本、保息、不保值”的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

<

★ 20\_单位年度个人工作总结报告精选3篇</span

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 20\_公司行政上半年个人工作总结5篇</span

★ 建筑公司半年个人工作总结</span

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 公司行政人员20\_年度工作总结范文</span

★ 公司行政人员工作总结报告范文</span

★ 20\_公司转正个人总结优秀范文5篇</span

★ 每月财务工作总结范文800字精选</span

★ 公司会议总结报告优秀范文5篇</span

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找