# 金融年度工作总结

来源：网友投稿 作者：雨声轻语 更新时间：2024-09-18

*关于金融年度工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的关于金融年度工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【关于金融年度工作总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。关于金融年度工作总结1　　实习是每一个毕业生必经的一段经...*

　　关于金融年度工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的关于金融年度工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【关于金融年度工作总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。

**关于金融年度工作总结1**

　　实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

　　今年大一的暑假过的格外的有意义!从七月五日开始到七月十八日这段时间我们学校的老师组织我们金融系大一的全体同学开展了丰富多彩的实习活动。把我们真正从纯理论学习领入了实践的殿堂。用理论联系实际，把理论付诸实践。对于大学，我们都曾有过那么强烈的渴望，那么美好的憧憬。作为一个大一新生刚刚迈入大学这座庄严的象牙塔里，对大学生活充满着陌生与好奇。我们想知道大学生活是什么样的?大学里学到的知识是什么?我们应该如何学习才能为以后的人生道路铺好坚实的基石?带着这些疑问单纯的我开始了我的大学生涯。

　　我们每个人都会有自己的理想和抱负!但是那是需要自己去拼搏、去奋斗。在开始大二对专业课的学习之前，老师先领我们到实地进行细致认真的考察，还请了相关方面的专家来为我们做精彩的演讲，这些都是与金融这一专业的专业课程有着具体的联系的。金融简而言之就是资金的融通，这个社会的方方面面都离不开资金，因此金融涉及社会的各个领域。金融涵盖证券投资包括股票，期货，保险，基金，还有体系的中心银行业。在这十多天的日子里，老师领着我们亲自到两个地方进行实地考察有东北证券有限责任公司长春海口路营业部，那里是一个环境优美，景色宜人的股票交易大厅。有着大型的股票大盘屏幕和舒适的座椅。我们还参观了安华农业股份有限公司的6楼大连农业期货经济有限公司长春营业部。它地方虽不大但足以方便客户进行期货交易，有营业部，市场部，交易部，财务部和客户室，我们参观了各个部门的办公室，还进了会议大厅听了精彩纷呈的报告，收获良多。

　　此外我们还在学校通过老师的组织听了三场意义非凡，令人难忘的演讲。首先有来自于泰康人寿寿险营销资深督导张爱国先生，他为我们带来了寿险公司发展的背景和经营理念和未来发展前景;其次有来自于大连良运期货有限公司交易部的经理袁连民先生，他为我们带来了如何对期货交易进行分析的详尽方法，如何利用期货挣钱的具体方法手段;此外还有来自于中国光大银行长春分行业务部的经理刘辉先生，他推心置腹的告诉我们如何迈向金融之路，告诉我们作为一个大学生应该如何一步一步地走向成功，令人鼓舞，深受启迪。以上三位都为我们做了精彩纷呈的演讲，他们充分的准备着实令人佩服，他们从百忙之中抽出时间来到我们大一学生中间为我们带来了他们对我们的忠心劝告和他们宝贵的从业经验着实令人感动万分。使我们增加了对自己所学专业的认识。

　　学习知识是我们来的目的也是最重要的任务!学好你的专业知识，你的未来才有可能是幸福美好的，你以后的道路才可能是宽阔笔直的!所有美好的东西在大学生活里都可能找的到!

　　大学生活!靠你自己去学习、认识、锻炼和感悟!是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等.对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

**关于金融年度工作总结2**

　　20\_年,本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下,配合营业室各位主任，认真执行营业室“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止\_\_年12月20日营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史。现将我本人在\_\_年一季度的工作情况总结汇报如下：

　　1、加快思想观念的转变

　　经过\_\_年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”,在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入\_\_年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情,同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力.在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题,不断加大工作力度,在充分挖掘各方面潜力的基础上,针对实际情况，站在快速发展的高度上,我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。

　　营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

　　此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个\_\_年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

　　2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

　　20\_年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

　　3、努力提高自身服务和业务素质。

　　优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

　　对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。 4、做好新业务学习和营销工作

　　今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、CALLCENTER系统、贷记卡业务、VIP客户等新业务进行了多次授课。

　　5、身先士卒，起到党员的带头作用

　　20\_年是建设银行重大改革的一年，在\_\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

　　20\_年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性;对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

　　20\_年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

**关于金融年度工作总结3**

　　时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入\_\_银行\_\_支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有了更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

　　今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于AUM的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈AUM增量，AUM的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升AUM。上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以AUM增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年AUM增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

　　个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

**关于金融年度工作总结4**

　　20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事发工资岗位也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

　　现将工作情况总结如下：

　　首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。

　　在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

　　其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

　　对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

　　第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

　　第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

　　每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

　　做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

　　“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语;对于VIP客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

　　最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多;朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

　　20\_年已经过去，在新的一年中，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

　　一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

　　比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业?又是什么创造了他的财富?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

　　二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

　　身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益能力。

　　三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

　　规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

　　我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

**关于金融年度工作总结5**

　　20\_年，我办在市委、市政府和温州市金融办的正确领导下，主动创新作为，务实改革担当，积极开展金融改革创新和企业金融风险化解工作。现将有关工作总结如下：

　　一、20\_年工作总结

　　今年以来，我市金融形势总体向好，各项工作取得积极进展。截至12月末，全市25家银行业金融机构本外币各项存款余额1007、95亿元，比年初增加10、90亿元，各项贷款余额1070、30亿元，比年初增加55、57亿元;经批准设立的小额贷款公司6家，月末贷款余额\_、03亿元，开业以来贷款累计发放142、57亿元;民间借贷服务中心1家，累计备案民间借贷716笔，金额12、35亿元;民间资本管理公司1家，累计投资项目76个，投资金额3、41亿元;已开业的农村资金互助会5家，开业以来互助资金投放累计笔数103笔，累计金额1336万元。保险机构28家，保费收入\_、51亿元;证券交易额\_05、96亿元，期货开户数190户，期货交易额3461、35亿元。

　　(一)牵头开展企业帮扶工作，有效化解企业“两链”风险。

　　一是制定《乐清市企业帮扶工作机制》，细化了企业帮扶条件和办事流程，并根据市政府安排，抽调有关部门15名工作人员实行集中办公。二是建立了主办行牵头会商制度和银行“同进共退”工作机制，加强政银企法四方联动，指导主办行牵头对7家风险企业进行会商帮扶，“由点及面”化解企业金融风险。三是按照“保企业不保企业主”、“破产不破业”的原则，因企施策，分类推进风险企业整合重组工作。目前，已有3家企业重组取得明显成效。四是牵头协调8家受担保链牵连被银行起诉，但生产经营情况正常、有明确还款计划的规上企业，使其暂缓进入司法程序。五是约谈26家企业负责人，督促其及时偿还了\_家银行、44笔贷款欠息20\_多万元，涉及本金16亿多元，有效遏制不良贷款上升势头。1-12月，共召开各类企业风险协调会议、专题研究会100多次，成功协调企业银行债务24、85亿元;受理38家规上企业的帮扶申请，已成功帮扶21家，帮扶无效或资不抵债转入司法处置和破产清算5家。

　　(二)牵头推进金融综合改革工作，多项创新位列温州第一

　　1、企业直接融资取得新突破。

　　今年以来，我市企业全年在资本市场直接融资达20、2亿元，较去年增长100、2%。一是参照省内多地优惠政策，出台了更加优惠的《鼓励和支持企业股份制改造推进挂牌上市的意见》，加大宣传和解读，鼓励引导优质企业通过股改挂牌上市对接多层次资本市场，扩大直接融资规模。1-12月，完成股份制改造企业达33家，9家企业在浙江股权交易中心挂牌。二是电光科技成功上市，成为今年IPO开闸以来温州首家通过发审会审核和核准发行的企业，也是我市首家中小板上市企业，募集资金2、96亿元。三是引导3家企业在温州金融办备案登记企业定向债，完成数居各县市区第一，其中沪光集团定向债为温州首单。

　　2、引导银行创新推出多项金融产品。

　　一是乐清农合行完成股份制改造并顺利开业，率温州全市之先在小微企业集聚地设立小微企业金融服务中心和实现“一村一机具”工程，开通微贷直通车，为小微企业提供一站式服务。二是银行服务网点建设全面推进。新增综合支行和小微企业专营机构2家，社区支行2家;推动5家有人值守自助银行顺利开业，将成为社区银行建设的桥头堡;三是出台《乐清市银行业金融机构支持企业金融风险化解评价办法》，加强对银行业金融创新、扩大信贷总量、优化信贷结构的政策引导。各银行业金融机构相继推出创新服务和产品，如乐清农商行发行温州首期同业存单2亿元，首推土地承包经营权抵押贷款和农业产业链金融服务新模式;乐清联合村镇银行推出了“阳光信贷承诺”;中国银行推出“贷款预审制度”等。

　　3、民间融资管理步入正轨。

　　一是加大《温州民间融资管理条例》宣传工作，通过媒体报社刊登、现场活动咨询、“进村入企”走访等方式，向企业、个人发送《条例》宣传册，进一步提高知晓率。二是加强备案登记协调工作，研究推进法定登记机构在办理动产、不动产或者其他财产性权利抵押或者质押登记时，要求符合强制备案条件的借款人履行民间借贷备案义务等相关事项。协调市法院落实温州市中级法院关于《条例》的会议纪要精神。三是指导民间借贷服务中心等相关主体规范经营，督促民间借贷服务中心规范备案登记业务流程，及时跟进委托书、保密协议、风险提示等相关协议;督促民间融资信息服务公司做好借贷双方当事人的委托备案登记;引导符合强制备案要求的个人、企业履行备案义务。

　　4、地方金融组织试点创新取得新进展。

　　一是严把地方金融组织设立关，要求辖内农村资金互助会、民间融资信息服务公司等地方金融市场主体在设立时，对相关当事人及时出具风险提示书，前移金融风险关卡，切实强化事前事中防范措施。二是积极深化地方金融组织试点工作，认真做好小额贷款公司、民间借贷服务中心等地方金融组织财政扶持政策落实、注册资本变更和股权变更等审核工作，督促地方金融组织规范经营、防范风险，确保健康持续发展。三是推进地方金融组织业务创新，推广农房抵押登记业务，将农房抵押权人范围在原有的基础上，扩大到民间资本管理公司、融资性担保公司、民间借贷服务中心的资金出借方，拓宽“三农”融资渠道;推进小额贷款公司不良贷款处置工作，按照分类处置、适度创新、控新化旧、账销表挂等原则，着力畅通小贷公司不良贷款核销渠道，尤其在施行免交小贷公司诉讼保证金，提高闲置资金利用率方面率先走在了温州前列。

　　5、地方金融监管体系日趋完善。

　　一是做好地方金融组织的现场和非现场监管，定期或不定期开展现场检查，督促地方金融组织规范业务流程和各项制度，及时做好责令整改、高管约谈等工作，专项检查面达20%以上。推进非现场实时监管系统和备案登记系统等平台建设工作，建立报表报送考核制度，督促各类地方金融组织完成系统信息录入工作，及时对有关数据进行分析，强化监管和指导，防范风险。二是完善地方金融监管制度，制定出台《民间资本管理公司管理办法》、《农村资金互助会监管指引》等地方金融监管文件体系，并逐步丰富监管手段，及时掌握各类融资性中介机构经营运行情况。建立健全地方金融服务中心相关规章制度和监管细则，明确分管领导和监管员工作职责和量化考核要求，及时分析问题，有力推动监管工作。三是加强地方金融监管力量，建立市地方金融监管领导小组，对涉及我市地方金融市场主体的重大风险问题进行分析研判，及时快速处置;建立地方金融监管巡查制度，对没有明确主管和监管部门，但可能从事金融活动的市场主体，按照“谁审批谁负责”的原则，联合工商、经侦等部门定期开展巡查，对巡查中发现的违规行为，交由相关职能部门及时予以处置。四是通过调整和增加监测点方式，及时做好“温州指数”监测点数据采集工作。

　　(三)争先创优，扎实做好“六型”机关各项工作

　　今年以来，我办以贯彻落实党的群众路线教育实践活动和“六型”机关创建活动为契机，切实加强了组织和管理，不断提高工作效率和工作成效。

　　1、扎实整改落实，强化路线教育。

　　围绕“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，圆满完成了“学习教育、听取意见”、“查摆问题、开展批评”、“整改落实、建章立制”等三个环节工作。排查出来的整改项目，坚持边学边查边改的原则，采取实实在在的措施，在规定时间内全面整改到位。

　　2、层层落实责任，强化效能建设。

　　针对工作面大量广、任务重的实际，我办制定工作目标重点，落实量化考核机制，细化分解任务，落实具体责任人，各岗位职责分工清晰、履行到位。办领导对各业务工作和各项考核情况开展日常督查，定期不定期地听取各科室的工作汇报和工作计划，并对工作中存在的困难和问题，予以协调解决。20\_年，我办承办提议案共4件，协办议案1件，全部在规定期限内给予了明确答复。

　　3、健全规章制度，强化管理规范。

　　成立金融办党支部和支委会，完成中层干部选拔、干部考录、学习考试培训等相关工作。建立健全了单位上下班考勤制度、信息考核制度、请销假制度、保密制度等。积极参加党风廉政建设和反腐倡廉活动，坚持“两个务必”，做到“五个力戒”，当好“六个表率”。完成行政权力清单、责任清单的梳理、填报工作。

　　4、积极报送信息，强化政务公开。

　　截至目前，共上报政务信息86篇，累计被不同刊物、网站采用84篇。其中，\_篇被乐清市委、市政府办公室采用，8篇被温州市政府办采用。积极组织并按时完成《县域经济金融发展比较分析》、《企业金融风险形势调研报告》等专题调研。指定专人负责网站的日常维护、更新管理和政府信息公开工作，累计发布信息40多条。

　　二、20\_年工作思路

　　20\_年，我办将全面贯彻落实党的十八届三中、四中全会和市委市政府系列会议精神，紧紧围绕“金融服务实体经济”这一根本导向，着力搭平台、建机制、攻改革、强管理、优服务，大力推进金融改革创新和金融风险化解工作。

　　(一)拓宽企业融资渠道，有效化解企业金融风险。着重从两方面展开：一是引导银行有效帮扶企业。依托牵头行会商“同进共退”工作机制，维持或增加企业依靠银行的间接融资规模。全面实施授信总额联合管理机制(授信总额主办行管理机制)，防控银行多头授信、过度授信及企业过度对外融资担保，实现银企互动、共控风险。动态掌握帮扶企业情况，政银企法四方联动，进一步完善企业退出帮扶或转入处置工作机制;二是通过宣传落实企业股改挂牌上市政策，引导一批优质企业加快对接多层次资本市场，增加直接融资规模，扩大企业有效需求。20\_年，将完成20\_-20\_年60家企业的股改任务，力争1家企业成功挂牌上市，实现直接融资15亿元以上。同时，积极引导金融机构进行产品创新，引导地方法人银行利用信贷或理财资金购买本地优质企业债券，实现间接融资和直接融资的有效融合。

　　(二)加快风险企业处置，切实做好整合重组工作。一是对帮扶无效或严重资不抵债的“植物”企业，探索资产快速处置新方法，积极推行破产案件简易审理机制，引入资产管理公司等第三方机构参与不良贷款的处置，确保一批“植物”企业销号。二是对具备整合重组条件的风险企业，制定具体可操作的方案，采取债转股、打包拍卖、承载式重组、破产重组引入战略投资者等方式，落实好企业整合重组优惠政策，进一步盘活企业资产，提高债务清偿率。三是总结并推广企业“两链”风险化解工作的好经验、好做法。及时总结并报送企业风险化解中的典型案例，指导各镇街做好出险企业帮扶处置工作，通过银企协调、拓宽融资渠道、创新金融产品和完善资产简易快速处置办法等方式，使出险企业的帮扶处置工作取得显著成效。四是加强企业风险防范和诚信教育宣传，坚决打击恶意转移资产、逃废债等行为。充分利用各类媒体、窗口宣传防范金融风险，做好诚信教育，指导重点镇街积极开展形式多样的风险教育活动。联合公安、法院等部门加大打击恶意转移资产、逃废债等行为，持续营造打击高压态势。

　　(三)积极推进小微金融发展。一是引导金融机构加大产品创新和服务力度。鼓励金融机构根据客观经济条件、自身的实际状况和小微企业融资需求，为其“量身定做”创新型金融产品，打造具有乐清特色的小微企业创新金融产品。二是建立和完善小微企业贷款风险分担机制。深入开展小额贷款保证保险等试点工作，积极落实中小企业专项信用贷款、小微企业贷款补贴等相关政策扶持，提高银行业金融机构发展小微金融的积极性。三是积极推进小微企业信用体系建设。引导银行业金融机构积极探索适合自身业务发展的小微企业信用评价标准和制度，进一步加快乐清市农村信用体系建设的进程。

　　(四)深入推进地方金融组织发展。一是深化地方金融组织试点。鼓励各类地方金融组织积极开展适合自身发展的业务创新，提升发展质量;二是促进地方金融组织稳健经营。建立完善小额贷款公司、民间资本管理公司等地方金融组织不良资产核销机制，规范不良资产核销处置行为，提高新型金融组织资产质量，促进健康持续发展。三是加强地方金融组织信用体系建设。推进地方金融组织引入人行征信系统，加强信用体系建设，有效防范风险。

　　(五)扎实推进《温州民间融资管理条例》实施。一是深入推进备案登记工作。积极梳理联系场外民间融资信息服务企业，包括信贷服务中介(P2P)、理财信息服务企业等，引导符合强制备案条件的民间借贷当事人做好备案登记工作。二是进一步加强对业务指导。督促借贷中心、中介机构建立健全业务流程、台帐和管理制度，明确业务和报表报送事项，建立信息披露和保密机制，规范从业人员行为，加强对各类收费行为的监管。三是探索推进民间借贷服务中心业务创新。积极借鉴各地先进做法，探索适合民间借贷服务中心发展的创新业务，实现中心收支平衡，促进可持续发展。

　　(六)继续完善地方金融监管体系。一是完善监管沟通协调机制。理顺担保公司、典当行等地方金融市场主体的监管制度，建立相关部门间的沟通协调机制，确保监管工作落实到位。二是建立和完善地方金融监管巡查制度。对没有明确主管和监管部门，但可能从事金融活动的市场主体，由金融办、工商、公安和银监办等部门定期开展巡查，对巡查中发现的违规行为，交由相关职能部门及时予以处置。三是加强对新型金融模式的风险防控。充分发挥市地方金融监管领导小组的作用，对诸如P2P、众筹等目前法律法规尚处空白，国家层面没有明确监管办法的新型金融模式加强跟踪监测，及时防范和处置金融风险。

**关于金融年度工作总结7**

　　20\_年度的文明优质服务竞赛活动已经结束，对20\_\_年的窗口服务工作，总、省行也已制定了新的标准，提出了新的要求。为切实贯彻上级行的服务工作要求，使我行的服务水平再上一个新的台阶，真正做到以优质的服务促进业务的持续发展，现将我行20\_\_年度服务工作的整体情况总结如下，同时，结合总省行对服务工作的新要求，对20\_\_年度的服务工作做一总体安排。

　　20\_年4月，按照新一届分行党委的工作要求，分行重新修订了《\_\_分行文明优质服务工作管理办法》，《办法》进一步细化了对窗口服务的检查标准，加大了对服务违规人员的惩罚力度。之后，分行工会服务督导组及外聘的专业服务检查机构，以此为依据，通过明查暗访的方式，量化检查结果，在辖内各营业机构间开展了文明优质服务竞赛活动。应该说，经过9个月的严格监督、检查和考核，全行窗口服务的总体质量和水平，均较上年有了明显的改善和提升，具体表现在以下几个方面。

　　一、各营业机构的服务硬件环境得到进一步优化，服务设施配备较为标准、齐全，基本符合总行的服务要求。

　　网点服务的硬件环境，既是服务工作的基础，也是银行外在形象和实力的具体呈现。分行新的《服务工作管理办法》出台后，分行工会首先组织全辖所有营业机构，按照总行制定的《服务规范》要求，对所属各网点的服务硬件设施的配备情况，进行了全面的梳理和检查。对于各行上报的自查结果，分行也进行了认真的汇总和分类，并积极与有关业务条线的管理部门沟通，对照总省行的服务标准，去除了一些自行添加有悖总行标准的服务设施，同时，针对多数网点残障通道、外币兑换网点标识以及网点窗口分布指南缺失的状况，分行负责统一订制，并分发至各相关网点，使我行营业机构必备的服务设施，得到了及时补充，全行的服务硬件环境，也得到了优化和完善，基本符合总行的服务要求。

　　二、全辖临柜员工的服务意识有了明显增强，服务礼仪执行得中规中矩，上级行制定的服务规范和标准，正逐步变成窗口员工的自觉行动。

　　在各级行领导日常的有效督促和分行明查暗访监督检查的强化下，经过9个月的严格考核，总行制定的各项服务礼仪，由窗口员工的被动执行，已经逐步变成了绝大多数员工的自觉行动。尤其需要说明的是，举手招迎礼仪，是总省行对临柜员工提出的一个新的服务要求。该项礼仪标准的执行情况，也一直是省、市行20\_\_年服务检查工作中的一个重点。为此，分行针对这项新标准的执行，几次下发指导性文件，同时，为各机构员工配发总行录制的服务礼仪示范专题片，供全体员工学习和参考。通过近一年的考核和监督，该项礼仪已经由员工的机械模仿，变成了一种自然而然的行动。

　　三、首问负责制在辖内员工中得到了进一步贯彻，“为客户负责到底”，正在成为大多数员工基本的服务素养。

　　首问负责制，是省行党委在20\_\_年重点推出的一项新的服务工作制度，也是省行党委对全体员工提出的一项新的服务要求。为在辖内有效贯彻落实该项制度，分行在年初就及时聘请省行工会专业人员来行，对我行200余名员工骨干进行了专门的系统培训，之后，将培训情况制作成录像光碟，发送全行，供全体员工学习并执行。对于员工的执行情况，分行还聘请专业服务暗访机构进行按月跟踪，对违规员工，进行通报批评和处罚。截至目前，该项制度在我行基本得到了有效落实，能够“即办”的业务咨询，都能给客户一个较为满意的答复。通过对这一制度的贯彻和推行，我行员工的接听电话礼仪和业务知识水平，也得到了强化和提升。

　　四、临柜员工业务素质有所提高，应对不同客户的服务方式趋于灵活，经验日趋丰富，客户投诉数量明显减少。

　　20\_年，我行共受理省行95566客服中心转来的协查邮件96件，表扬信件10件，业务建议3件，投诉26件，总计135件。在26件投诉信件中，有24件为客户责任，只有2件为有效投诉.这项指标与20\_\_年相比，可谓大幅减少，不成比例。需要说明的是，在国庆长假it蓝图项目投产客户投诉多发期间，经过全员上下的齐心努力，我行还取得了有效客户投诉为零的可喜成绩。

　　经过近一年的服务竞赛，各单位的服务质量和水平，均有了明显进步和改善。分行营业部等5家机构，作为省银行业协会组织的全省服务竞赛的参赛单位，都获得了服务金牌单位或优胜单位的荣誉称号。分行营业部员工陈\_\_，还被省银行业协会评为当年全省的文明优质服务标兵。各行20\_年4月至12月的服务量化考核表汇总显示，海城支行、道西支行和对炉支行三个单位的竞赛成绩优异，位列汇总表前三名。按照重新修订的《\_\_分行文明优质服务工作管理办法》的有关规定，分行将对上述单位的服务优秀员工和主要管理人员给予表彰，具体表彰办法另行通知。

　　纵观我行20\_年全年的服务工作情况，尽管与往年相比，服务管理工作有了一些收效，取得了一些成绩，但是，距离上级行的服务要求，我行在各个服务环节上，均还存在一定的差距。具体反映在以下几个方面。

　　首先，在硬件服务设施配置方面，总行服务规范要求的一米线或一米线标识，在我行几乎所有网点都还没有配备和落实。

　　其次，窗口员工基础服务礼仪的执行还需进一步强化。特别是举手招迎礼仪，一些员工还显生硬，带有明显的被动执行和敷衍的痕迹。

　　第三，首问负责制“即办”“转办”和“承诺办”三个环节的执行情况参差不齐，对于涉及“转办”和“承诺办”两个环节的客户咨询，一些员工还不能完全按照制度流程操作，也不能使咨询客户满意。

　　第四，一线员工应对客户的临柜经验尚需积累和丰富，抑制客户有效投诉工作还存有较大空间。虽然20\_\_年我行的有效客户投诉数量得到了较好的控制，但，细究全年的客服中心转来的客户反馈意见，在96件协查信件中，其实还隐含着客户投诉的因素和可能，在受理答复环节稍有不慎，一部分客户协查可能就将转为有效的客户投诉。

　　可以说，上述服务环节还存在不尽如人意之处，落实在服务人员上，就是服务违规员工还大有人在。经统计，全年，我行共查出违规服务员工82人，受到直接经济处罚人员近20人，其中，处罚机构服务工作主管领导9人，处罚多次违规员工10人。对于服务违规人员，分行除给予相应的经济处罚外，还依据《服务工作管理办法》的有关规定，对相关员工给予了取消柜员评定和服务标兵评选资格的处罚。

　　针对上年度我行服务工作中存在的问题，结合总、省行及分行党委对今年服务工作提出的新要求，现将20\_\_年度分行的服务管理工作安排如下。

　　重新修订《分行服务工作管理办法》，细化监督检查标准，加大违规处罚力度，继续在辖内各营业机构间开展文明优质服务竞赛活动。

　　目前，总行最新修订的《\_\_银行网点服务规范》(20\_\_年版)已引发全辖执行。省行和市行党委也对新年度的服务管理工作提出了更高的要求。为巩固我行的服务基础，打造中行的服务品牌，以优质、高效的服务促进分行业务的健康持续发展，近日，分行将对20\_\_年制定的《服务工作管理办法》进行重新修订，并据此继续在辖内开展服务竞赛活动。按照分行党委的要求，新办法将适当调整竞赛项目，进一步细化服务检查标准，加大对违规服务人员的处罚力度，使服务监管规则更加贴近我行的实际。新办法近期将修订完毕，并在3月份的全行服务工作会议上颁布实施。

**关于金融年度工作总结8**

　　20\_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。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公理财，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业\_成功申报为总行级重点理财，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160万元。在对公理财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理财经理的时候，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，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财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，作为唯一一名理财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。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重要，明白了理财的需求，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理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的话题，解决理财急需解决的问题。

　　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，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

　　20\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。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。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

　　20\_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，成为一名优秀理财经理。

**关于金融年度工作总结9**

　　第一项从四个方面总结一下全年财务工作

　　1、建立人员数据库工作。

　　财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

　　2、银行帐户重新审批工作。

　　为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我财政根据《市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是以单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不擅自开设、变更、撤消帐户。

　　3、预算单位清产核资工作。

　　清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

　　4、财务年终决算工作。

　　每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对本月财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

　　第二项工作人事劳资工作

　　今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报.为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

　　另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

　　以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平，努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市而努力工作。

**关于金融年度工作总结10**

　　如果这不是理由的话，在受到今年金融风暴的影响，我的销售业绩很一般。不管怎样过去了都过去了，希望20\_年市场方面能有所改善，当然自己的努力是最重要的。按照公司的整体年终销售目标，我的销售任务已经落实。一方面是主管沟通更好的销售方面，另一方面也要进行上一年的工作检讨。为突破自己，我做出了业务员年度工作计划。

　　主管在设定你的下年度工作内容时，通常是在贯彻公司由上而下的年度目标，因此，你必须先仔细了解公司的年度目标，这点很重要却总是被忽略。另外，你一定要花时间想清楚自己下年度希望的成长，是学习?是薪水?还是发展另一项专才?

　　如果你想要的是学习新技术，在制定业务员工作计划时就必须加入学习计划;如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

　　先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。计划合理但要具挑战性

　　制定工作计划的原则是勿好高骛远、目标合理、具有挑战性。如何避免好高骛远，设定合理的目标呢?到底年度工作计划怎么写呢?多数人在制定计划时不会想到自己的缺点，于是，建议可以找你的家人、好友，或是较熟的同事与主管，请他们检视你设定的目标是否太过理想?制定的计划有没有避开或改善自己过往的缺点?

　　为什么要具有挑战性?主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

　　目标数字化、行动具体化有了上述的准备与调整，接下来就进入销售工作计划如何制定和实际制定工作计划的4个步骤：

　　1.目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

　　2.行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

　　3.学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

　　4.与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

　　总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

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