# 投融资部门工作总结 投融资工作总结及下年规划范文

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-02

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。投融资部...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

**投融资部门工作总结一**

20\_\_年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

一、无知

20\_\_年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20\_\_年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20\_\_年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢?我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的`经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业;

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平;

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析hpr：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20\_\_年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)，一部分是题材股(如20\_\_年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

**投融资部门工作总结二**

在xxx经营投资管理有限公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是贵金属投资服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：分析黄金、白银的各种信息，国内、国外金价及国际上发生的重大事件信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他在我们公司开户交易黄金、白银，我们可以给他关于这方面的各种信息和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相相对应的有关客户，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费开启用户账号，并让他试用一个月。如果客户满意的话，双方就进行合作，出钱投资。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按每笔80元进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：您好：我这边是天津利安达贵金属有限公司的，我叫司兴，今天打电话给你是这样的，这个星期六在温州车站大道华盟商务广场举办一场关于金融理财的一场技术讲座，我这边是通知你、邀请你过来参加的。每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100——300个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理成为我们公司的客户，并给他们一个试用期为一个月的模拟账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的真苍手续办理。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：要上班，或者没时间，对这方面不感兴趣等等的理由，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀！但是也会遇到一些很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者说暂时还不想做，以后想做的话再联系。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱开户并激活真仓账户，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于男孩子来说优势很大，因为男孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**投融资部门工作总结三**

20xx年，在区委、区政府的坚强领导下，区投促局深入贯彻落实区委、区政府“稳中求进、改革创新、统筹发展”的工作基调，以“一升两转”为重点，以建设“中西部综合实力一流城区”为目标，自我加压、超常工作，奋力完成全年对外开放各项目标任务。现将主要工作情况及下步工作思路汇报如下：

我区预计全年到位省外资金262亿元，完成进度100。76%，实际利用外资116200万美元，完成进度100。17%；引进总部企业251个；引进特别重大产业化项目34个。全年新引进注册企业预计约9200户，其中500万元以上企业约1300户，引进了安东石油检测公司、中石油川庆钻探工程公司页岩气勘探开发项目经理部、四川能投新城公司、中科万德公司、首诚金融仓储公司、成都铁路局成都工务段及通信段、高德软件公司等一批实力企业。

（一）创新工作举措，着力开展土地招商。一是围绕提振市场信心，支持企业加快投资，协助举办了成华区房地产银政企座谈会，邀请近80家国内外知名房企参会，对六大功能区及今明两年拟上市的3000余亩土地项目进行了重点介绍。二是坚持走出去加强推介，充分利用“成华香港推介会”、“西博会”等重大活动实施平台招商，积极参与省市房地产、建筑行业专题会议开展推介交流，先后多次由领导带队赴上海、南京、武汉、重庆等地开展上门推介。三是狠抓请进来强化服务，先后邀请对接香港恒基兆业、明发集团、新加坡吉宝置业、新加坡丰隆实业、方兴地产、天朗地产、凯德中国、和记黄埔等近百家国内外知名企业，成功引进北京新生堂、中国铁建、香港龙光、深圳卓越、香港珍博、四川能投、鲁能开发、深圳招商港湾、上海世茂等国内知名房地产企业在我区拿地，有力推动了一批重大产业化项目顺利落地。

（二）提升专业水平，着力抓好重点产业招商。一是抓好载体资源摸底。会同各街道和功能区，全面梳理全区规划及在建的33个重点商业载体、18个重点商务载体情况，建立了投促局、街道（功能区）、重点载体业主定期联系、双向沟通机制，确保资源、信息随时共享。今年以来，向太平洋建筑、美国利宝、康菲石油、埃尼石油等多家世界500强以及凯华资本等意向入驻企业推荐华润大厦、高地中心、凯龙财富大厦、利星行大厦、339写字楼、协信中心等楼宇。二是抓好招大引强。委托戴德梁行、世邦魏理仕等机构分别就总部经济、电子商务、金融、文化创意等产业招商进行深入研究，并结合我区相关优势和政策，瞄准行业中龙头企业进行定向招商，充分发挥龙头大项目的辐射、带动、聚合作用，为进一步抓好产业招商提供了支撑。三是协助企业做好以商招商，主动介入城市综合体项目招商，力争引进以沃尔玛山姆会员店、麦德龙、欧尚等为代表的一批知名商贸企业、以蒙娜丽莎婚纱摄影为代表的一批高端服务业企业、以新加坡雅诗阁酒店项目为代表的一批高端星级酒店等入驻，努力在成华聚集更多高端知名品牌企业。

（三）夯实招商基础，着力改善投资环境。一是牵头调整街道投服分中心机构设置。新增招商引资部，调整后街道投资服务分中心按照招商、促建、服务三段式职能开展工作，改变以往投服分中心招商、税收、促建等工作混杂的局面。二是建立完善“在谈、签约、促建”三个环节的协调服务机制，从项目洽谈、签约促进到项目建成，为企业提供全程“一站式”服务，同时，定期走访落户我区的世界500强及其他知名企业，为企业真正解决生产经营过程中遇到的棘手问题，通过进一步延伸过程跟踪服务，增强企业对我区投资环境的信心，促进龙头企业产业链上下游企业的引进工作。三是改革队伍培训机制。主动邀请“五大行”等全球知名招商中介机构对招商人员进行五次培训，组织街道投资服务分中心工作骨干赴南京等地进行专题学习，努力打造一支熟悉产业经济、掌握投资政策、通晓商务惯例、精通项目谈判的专业化招商队伍。

为确保完成20xx年区委区政府下达的各项对外开放工作目标，区投促局将全力以赴，做好20xx年度招商引资工作，具体工作措施如下：

（一）瞄准龙头企业，着力抓好重点片区招商。

一是继续配合抓好明年约1600亩上市土地工作，进一步加大对铁塔厂、灯泡厂、68片区、北湖片区、昭觉寺南北片区等备受知名开发企业关注的重点地块的推介力度，与国内外知名房地产企业广泛开展投资合作，进一步拓宽我区现代服务业的发展空间。二是针对明年我区拟上市土地情况，主动对接香港恒基兆业、明发集团、朗诗集团、富力地产、金辉地产等具有丰富运营经验和强大招商能力知名地产百强企业，做好投资方与土地业主之间的沟通服务以及区属各部门街道的协调推进工作，努力提高项目落地率。

（二）突出招大引强，着力抓好重点产业招商。

依托电子科大科研、人才优势，围绕电子商务产业链招商，加快“环电子科大知识经济圈”建设；以东郊记忆、中国移动无线音乐基地为依托，加强以创意设计、数字音乐、演艺娱乐为主题的文创产业招商；依托区域内能源总部企业集聚优势，加强与其产业链相关企业及合作伙伴的对接；加大城市商业银行招商力度，力争引进重点城市商业银行区域总部；搭建与国内外知名商业连锁企业合作桥梁，促进其区域总部或分支机构落户。

（三）突出筑巢引凤，着力抓好重点楼宇招商。

以产业功能布局为导向，提前介入在建商业载体的招商规划，以引进高端商务及知名企业总部为目标推动万科钻石广场、未来中心等楼宇招商；依托万科华茂广场、泰丰尚城、嘉图汇富中心等商贸载体引进高端百货及体验式卖场。坚持“一楼一主业”策略，配合相关部门研究出台楼宇经济专项促进政策，努力打造跨国公司区域总部聚集的华润大厦、金融咨询服务企业聚集的高地中心、电子商务企业聚集的凯龙财富大厦等专业楼宇。

（四）夯实招商基础，着力优化投资软环境。

完善“在谈、签约、促建”三个环节的协调服务机制。对前期储备项目，安排专职队伍做好项目推介、政策介绍、协同选址等工作；对在谈重大项目，安排专人做好项目推介、政策解析、成本测算等工作；对拟签约项目，及时梳理汇总项目属地、协办单位、法律顾问意见，为区对外开放工作领导小组议事协调当好助手；对在建项目，协调相关职能部门在规划、立项、报建等方面提供优质便捷服务，确保续建资金按期到位，增强企业对我区投资环境的信心，全力营造一流的投资服务环境。

**投融资部门工作总结四**

20××年是阜阳市城市建设投资有限公司（以下简称建投公司）进入实质性运转的第一年，也是我市全面实施“十五”计划、着力推进城市化进程的重要一年。一年来，建投公司遵循“服务经济大局、实现跨越发展”的工作思路，在市委、市人大、市政府的亲切关怀下，在市政府性投资项目管理委员会办公室（以下简称投资办）的直接领导下，牢固树立经营城市理念，以加快阜阳城市发展为己任，紧紧围绕向国家开发银行（以下简称开行）申贷这一主题，拓展思路、抓住机遇、积极探索、锐意进取，全面完成了20××年工作目标和各项工作任务，为阜阳城市建设和经济发展做出了一定贡献。回顾今年所做的工作，主要有以下几个方面：

1、明确建投公司投融资的主体地位。建投公司是阜阳市政府为加快城市基础设施建设步伐，深化城市建设投融资体制改革批准设立的具有独立法人资格的国有独资企业，也是市政府利用组织优势，调控、整合城市资源，加大投资力度，完善城市功能的操作平台。其主要宗旨是树立经营城市理念，创新市场融资方式，将政府行为变为企业运作。建投公司的设立，使“政府引导、市场运作、公司经营”的新机制、新理念有了明确的载体。

2、明确建投公司政府性投资项目的实施主体地位。为加强开行贷款资金管理，强化项目决策，必须首先从机制上进行完善和规范。为此，市政府专门成立政府性投资项目管理委员会（以下简称投资委），作为决策机构，对政府性投资项目进行决策指导。投资委下设投资办作为承上启下的中间机构，直接领导、督促建投公司及时把投资委的决策贯彻落实，具体实施。形成了宏观（投资委）、中观（投资办）、微观（建投公司）三位一体的管理体系，确立了建投公司政府性投资项目的实施主体地位。

3、明确建投公司的主要职能和任务。建投公司作为我市城市基础设施的投融资运作主体，从设立之初，就明确了职能和任务：一是融资，依托政府有效资产，按市场化运作方式，多渠道筹措资金，满足城市建设资金需求；二是投资，投资重点是城市基础设施和市政公共设施（政府性投资项目），同时选择有全局带动性和有较高收益的项目进行投资，增加收益，壮大实力；三是还贷，建立债务偿还机制，高效运作城市资产，促进城市建设资金的良性循环和土地资本的不断增值，确保债务按期偿还。

4、明确工作思路。在明确定位、职责和任务的基础上，建投公司明确了20××年的工作思路：服从服务于阜阳经济发展的大局，以建立科学、规范、高效的管理机制和运行机制为重点，全方位打造公司的核心竞争力，抓好项目建设，规范资金管理，积极实施多元化经营战略，增强公司自我积累、自我发展的能力，实现公司健康、持续、快速发展。

1、完善法人治理结构。开行贷款资金量大、涉及面广、政策性强，为切实完成承贷建设和还贷职责，建投公司按照现代企业制度和《公司法》的要求，制定了公司章程，成立了董事会、监事会和经理层。20xx年8月18日召开了公司重新组建后的第一次董事会，标志着公司法人治理结构已步入正常运行轨道。董事会、监事会和经理层三者按各自分工，充分发挥职能，切实做到决策民主化、监督制度化、管理规范化，形成了决策机构（董事会）、 监督机构（监事会）、实施机构 （经理层）相互制约、相互支持、相互配合的管理模式，完善了组织架构。

2、完善

规章制度

。进入实质性运转以后，为开好局、起好步，切实做到管理规范化、科学化、制度化，确保开行贷款的政策安全和资金安全，建投公司参照外地经验，结合我市实际，先后制定了《阜阳市政府性投资项目管理办法》、《阜阳市政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市经济技术开发区政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市国有土地使用权出让金征收使用管理暂行办法》等12个规范性文件和实施细则。规章制度的完善和建立，为开行贷款项目顺利实施提供了政策保障和法律依据。

3、完善内部运行机制。完善运行机制是建投公司强化内部管理，规范公司行为的重要环节。为此，公司从实际工作需要出发，经多次讨论、酝酿，先后制定了《阜阳市城市建设投资有限公司管理大纲》、《阜阳市城市建设投资有限公司各部门工作职责》、《阜阳市城市建设投资有限公司廉政建设规定》等24个基本管理制度（已编纂成《文件汇编》），明确了内部分工和职责 ，建立了上传下达、政令畅通、团结协作、规范有序的工作秩序。此外，公司还把企业文化建设、廉政警示教育和加强法制学习等作为日常工作的重要内容，进一步强化了内部管理，增强了责任意识，使团结协作、爱岗敬业成为员工的自觉行动，有力地推动了各项工作顺利开展。

1、规范20xx年投资计划编制工作。根据投资委领导的意见，在市投资办的悉心指导下，建投公司本着把握政策，摸清情况，认真编制，规范操作，逐级上报的原则，精心组织编制了20xx年投资计划，并在第一次投资委全体会议上获得通过。完备的投资计划，增强了工作的目的性、主动性和可操作性。

2、规范项目工程招投标。招投标是项目建设的关键环节。今年以来，建投公司严格按照“公平、公正、公开”的原则，依照有关法律程序和规定，积极推进招投标工作：一是在首次运作开行贷款项目的招投标过程中，在全市范围内公开招标选择招标代理机构和预算编制机构，同时组织现场勘察和招标文件答疑，采取弱化标底、合理低价中标的方式，使项目工程平均中标价比预算价降低20％；二是在对颍州路人行道改造标段和阜临路道路改造的6、7标段，采取了国家最新推行的工程量清单报价方式招投标，开创了阜城工程量清单报价招投标先河；三是在南城河拆迁过程中，公司按照相关法律、法规规定，认真进行拆迁评估，制定拆迁方案，并向拆迁管理部门提交了颁发拆迁许可证所要求的全部要件，如期举行了拆迁听证会，此举首开我市城市公益事业行政许可听证会记录。

3、规范项目实施和资金管理。为确保开行贷款项目顺利推进，加强资金管理，提高资金使用效率，建投公司相应制定了《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目实施细则》、《阜阳市城市建设投资有限公司项目运作流程》、《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目资金拨付程序》等一系列项目实施和资金管理细则，规定了严格的项目操作和资金拨付程序，保证了开行贷款项目实施和资金规范使用。

4、规范人员招聘程序。根据市政府有关会议决定和市领导有关指示精神，建投公司会同人事部门制定严格周密的人员招聘方案，在市纪检等部门的监督下，对参加应聘人员的资格进行了严格审查；精心组织笔试和面试，最后对拟录用人员进行了公示。经过严格把关，层层筛选，最后经批准公司录用了五名专业技术人员，为公司今后各项工作的开展奠定了基础。

1、向开行申贷取得重大成果。20xx年12月上旬，开行信用评审委员会通过了我市的信用评审，确定了10亿元的贷款授信额度。20xx年初我市申贷进入了最关键的贷款评审阶段，而开行严格控制贷款规模，基本停止了新增城市基础设施贷款项目审批，致使申贷工作一度陷入困境。根据刘庆强市长的有关指示精神，市财政局、建投公司有关人员不辞辛苦，七上合肥，八下北京，采取“死看硬守”的方式，经过艰苦不懈的努力，我市城市基础设施项目贷款于20xx年4月1日正式通过开行贷款评审委员会评审，最终落实我市城市基础设施贷款为8亿元人民币，至此，申贷工作取得重大成果。

2、精心组织开行贷款的签约仪式。根据投资委6月19日会议精神，为做好开行贷款签约仪式的筹备工作，建投公司在有关部门大力配合、支持下，对签约活动所涉及到的仪式议程、领导讲话、致辞、现场新闻采访、答记者问等一系列事项进行了精心策划。由于准备充分，运作有序，开行与阜阳市政府开发性金融合作协议暨城市基础设施建设项目贷款签约仪式于7月10日在我市开发区隆重举行，并取得圆满成功。

3、融资工作取得重大突破。根据借款协议，8亿元开行项目贷款资金将分四年逐步到位。考虑到我市城市基础设施建设的实际资金需要，经过公司努力，开行在20xx年用款安排一个亿的基础上，又给我市增加了2亿元用款额度；同时在开行的协调、支持下，采取联合贷款方式，又从工商银行争取到3亿元贷款额度。一系列融资成果，有力保证了我市今、明两年的建设资金需求，超额完成了投资委下达给建投公司20xx年的融资任务。

4、推进项目建设。受国家土地政策调整影响，今年我市开行贷款项目拟新建道路征用土地报批暂无法落实，为此，建投公司及时调整投资计划，提早实施具备开工条件的老城区道路和人行道改造工程。颍州路、文峰路、清河路、颍河路四条道路的人行道改造已全面展开；青年路道路及管网改造工程前期工作已经完成，春节后即可着手实施；南城河综合治理一期拆迁工作，经多方协调，正稳步推进，现已完成50余户的拆迁，占应拆迁户数的58。8%。

5、做好开发区中小企业贷款试点工作。此次中小企业项目贷款试点是我市继8个亿城市基础设施贷款之后，与开行展开的新一轮金融合作，在整个贷款试点过程中，建投公司精心搭建平台，建立偿债机制，增强信用建设，制定规章制度，规范操作流程，首批3000万元中小企业项目贷款资金已发放到开发区园内7家中小企业手里，并于20××年12月8日在建投公司举行了贷款签约仪式。

1、积极做好向各级领导的汇报工作，争取支持。为保证开行贷款项目顺利实施，争取各级领导支持，公司分别于今年4月20日、5月28日向市长办公会议和市政府常务会议作了开行贷款项目有关情况汇报，会议对此进行了研究并形成会议纪要；8月4日，市人大柴修连副主任、市政府王改林副市长到公司检查指导工作，在听取

工作汇报

后分别作出了重要指示； 11月3日，根据领导安排，公司就开行贷款项目情况和已实施项目进展情况向市人大主任会议作了专题汇报，市人大各位领导同志对公司前期工作给予了充分肯定，同时对开行贷款项目实施、资金管理、偿债机制建立等方面提出了指导性意见；12月11日，公司就工作中遇到的有关问题和20xx年工作思路向市政府有关会议作了汇报。通过汇报，取得了各级领导对建投公司工作的理解和支持，为公司下一步工作的开展创造了良好的外部环境。

2、加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围。开行贷款项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在项目实施过程中，建投公司积极和建委、土地、房产、规划和辖区政府等部门加强协调，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和有关部门沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

1、成立监督机构，加强项目招投标监督。为贯彻落实市政府第37次常务会议精神，确保对项目实施和资金管理进行有效监督，建投公司成立了审计监督室，并从市监察、审计部门抽派专人办公。审计监督室根据工作需要，制定了《阜阳市城市建设投资有限公司审计监督管理办法》和《审计监督室工作意见》，对工程建设程序、建设资金使用等方面都作出了明确规定，使监督工作进一步规范化、制度化，确保监督到位。工程项目招投标监督管理，是实行阳光操作的关键环节。审计监督室积极参与开行贷款项目招投标过程中招标文件的制定和审核、投标单位的资格审查和评标定标工作，对招投标工作进行全过程监督，保证整个招投标过程公开透明。

2、发挥监事会的监督职能。为了加强对公司资产运营的监督管理，健全公司监督机制，监事会制定了《阜阳市城市建设投资有限公司监事会议事规则（试行）》，按照有关法律、行政法规和财政部门的有关规定，以财务监督为核心，对公司的财务会计活动及公司负责人的经营管理活动进行监督，确保国有资产保值增值。

20××年建投公司上下凝心聚力，开拓进取，取得了一系列融资成果，稳步推进项目建设，较好地完成了市委、市政府和市投资办交办的各项工作任务。但同时我们也要清醒地看到，工作中还存在着一些不容忽视的问题，主要表现在：

（一）偿债机制尚未有效建立。根据市人大有关决议和市政府有关规定，偿债机制的许多政策已经制定，但尚未得到很好落实，这种状况发展下去，势必影响开行贷款的本息偿还。

（二）部门关系尚待理顺。城市基础设施开行贷款项目是一项系统工程，涉及面广，各部门必须高度重视、积极配合才能保证项目顺利推进。从前期工作情况看，部门之间的关系有待进一步理顺。

（三）项目资本金没有完全到位。按照我市20××年工程建设用款计划和与开行签订的借款合同，明年将到位贷款资金3。9亿元。根据有关合同约定，我市需按比例配套项目资本金约1。95亿元，而现在项目资本金尚有很大资金缺口，如不能得到解决，势必影响开行贷款及时提取使用，加大财务成本。

（四）内部运行机制尚待完善、落实。公司的内部管理制度尚未完善，激励、约束机制尚未建立，中长期发展战略尚未制定，公司经营运作尚未开始，这些问题将影响和制约公司长期可持续发展。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决公司起步阶段面临的诸多困难和问题。理清工作思路，推进项目建设，强化资金管理，完善运作机制，提高竞争实力，为全面出色完成20xx年既定的工作目标而努力奋斗。

**投融资部门工作总结五**

截止10月底，全县共引进国内市外到位资金60.07亿元，占市下达全年考核目标任务的92.42﹪，占县下达目标任务的85.81﹪。到位省外资金37.84亿元，完成市目标比例的94.6﹪。

第十五届西博会签约项目10个，投资总额24亿元；履约项目9个，履约率90﹪；开工项目6个，开工率60﹪；实现到位资金9.88亿元，资金到位率41.17﹪。

20xx中外知名企业四川行活动签约项目11个，投资总额33.8亿元；履约项目9个，履约率81.82﹪；开工项9个，开工率81.82﹪；实现到位资金7.88亿元，资金到位率23.31﹪。

（一）加强组织领导，落实目标考核

年初及时分解目标任务并下达到乡镇和相关县级部门，完善考核办法，落实乡镇与部门的招商责任，形成了领导多层次抓工作的良好格局。

（二）注重对外宣传，强化区域合作

一是加强对外宣传，提高中江对外知名度和影响力。在20xx中外知名企业四川行、中国西部（四川）国际投资大会德阳投资推介会暨重大项目签约仪式、xx市广州、深圳投资推介会、xx市上海投资推介会等重大平台活动中，我县共邀请客商近100人，发放招商宣传画册、光碟300余份。新建并开通了xx县投资促进公共微信平台。二是加强成都经信委的联系，以xx市名优产品销售联盟、电子产业协会、机械产业协会、服装产业协会等行业协会为平台，进行点对点的对接，拜访xx市相关行业协会，宣传推介中江。

（三）积极参加平台活动，切实提高招商实效

积极参加中外知名企业四川行、长三角投资推介会、珠三角投资推介会、第三届四川农业博览会等重大招商平台活动，对外推出储备项目10个，在中外知名企业四川行活动、中国西部（四川）国际投资大会德阳投资推介会暨重大项目签约仪式、xx市（上海）投资推介会上，我县共签约项目25个，签约总金额57.5亿元。

（四）搭建创业平台，强化农民企业家回引工作

认真对中江籍在外创业人士信息进行全面梳理，建立了《中江籍在外创业人士信息台账》。通过长期的跟踪，了解中江籍人士返乡创业意愿，促成其回乡创业，成功回引了一批返乡创业项目。

在引进项目中做好三个坚持：一是坚持项目预审，着力招商选资；二是坚持招大不放小，着力增强招商实效；三是坚持保姆式服务招商理念，着力提高服务水平。

企业投资信心不足、融资困难，工业用地指标不足，征地拆迁困难，签约项目落地建设推进缓慢。

**投融资部门工作总结六**

一、总体思路

大力加强现代农业和现代服务业招商，稳步推进工业招商，创新承接重大产业转移方式，围绕现有优势产业，补链强链招商，产业集群招商，突出从大项目、高新技术、龙头企业、国内500强企业、行业100强中招引，更加注重招大、引强、选优;围绕长三角、珠三角、京津冀等发达地区，多渠道收集信息，大力开展小分队招商，突出以商招商、以企招商，全力做好农民工和农民企业家返乡创业回引工作;坚持引资、引技、引智的有机结合，坚持量质并举，优化引资结构，优化投资环境，努力实现招商引资规模、质量和效益的新突破。

二、目标任务

(一)引进国内外市到位资金70亿元，其中省外资金40亿元;

(二)引进亿元以上项目7个，其中5亿元以上项目4个;包装推介项目5个;

(三)确保全县20\_\_中外知名企业四川行活动及中国西部(四川)投资大会德阳投资推介会暨重大项目签约仪式等重大平台活动中签约的25个项目履约率达到90﹪、开工率达到80﹪，资金到位率达到30﹪以上。

三、工作措施

(一)做实项目质量，在招大引优上下功夫

围绕省、市招商引资工作目标和要求，结合人口大县实际，抓大不放小。既要瞄准国内500强及行业龙头企业，又要在劳动密集型产业的转型升级项目和成长型项目上寻求突破。充分挖掘本地资源、区位优势和产业基础，实现量质并增、速效并举，主动对接中国制造20\_\_四川行动计划和互联网+行动计划，引进一批具有引领性、带动性的重大项目，加速产业转型升级。

(二)做实精准招商，在强化招商手段上下功夫

一方面是摸清家底，对我县现有企业及上下游产业链，全面梳理、弄清缺失、明白需求、提出目标，实现从追求数量到量质并增、从项目到产业链、从一般到专业的转变。另一方面是强化招商手段，充分发挥企业、商协会的作用，采取以商招商、中介招商、小分队招商、园区招商等方式，形成大招商氛围。

(三)做实工作机制，在激励措施上下功夫

一是完善项目预审、评审机制。二是实施个性化招商。针对不同产业，制定专业的招商规划和方案，充分挖掘我县招商资源优势，突出产业定位和招商亮点，明确潜在目标客户，有针对性做好招商引资项目的引进。学习借鉴先进地区的好经验，好做法，对重点产业项目和创新型项目发展予以强力支持。

(四)做实基础工作，在专业招商上下功夫

一是加强产业调研，及时掌握产业转移的动向和结构变化，抓好产业链招商、产业集群招商。二是内强素质外树形象。利用各种机会、各种渠道，打造专业化招商引资团队，定期开展行业知识、沟通技巧、专业技能培训，提高专业素质。三是抓好宣传和营销。通过\_\_县投资促进公共微信平台，招商宣传画册，\_\_县城市宣传光碟，以及各种平台活动推介中江。

(五)做实平台招商，在签约项目落地上下功夫

积极参与省、市各类招商引资平台活动，实行一个项目、一位领导、一套班子、一抓到底工作机制，促进签约项目早履约、早开工、早投产，实现省、市重点督办项目三率达标。加强与省、市驻外联络处(办事处)的联系，不断拓宽招商引资信息来源渠道。

**投融资部门工作总结七**

我今年28岁，\*\*年毕业于吉林省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。\*\*年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过\*\*年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。()这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

【投融资部门工作总结 投融资工作总结及下年规划范文】相关推荐文章:

城市建设投融资若干意见

城市化建设投融资机制改革的实践与探索

机关部门工作总结范文 机关单位部门工作总结

学生会工作总结部门 学生会部门工作汇报总结

学生会部门月度工作总结 部门月度的学生工作总结怎么写

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