

2023年金融业年度工作报告 金融业务员 年度工作总结(汇总5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融业年度工作报告篇一

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20xx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。

如果你想要的是学习新技术，在制定业务员工作计划时必须加入学习计划；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。

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

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。

金融业年度工作报告篇二

第一、计划不明确，不连贯；

第二、工作的持续跟踪做的不到位；很多业务的开发有时候是从

老客户的持续跟踪开始，通过客户转介绍等的一些方式开发的。

第三、老客户转化做的不够。

针对这几个问题，新的一年结合工作性质取长补短我的工作

计划是：

第一、注重老客户的转化，原来有一些贷款客户平时从银行贷款资金一时花不完会希望做一些理财，原来我不太重视这

些，现在已经开始跟踪维护。

第二、指定客户开发计划，从年前这段时间的市场开发情况来看，总结分析客户群体，根据客户对风险的喜好和承受能力锁定客户群，通过参加理财讲座、专业会议、社区活动等方式跟这些群体取得联系，开发业务。

第三、积极参加社区活动，创造更多条件开发客户资源。

第四、对于客户的持续跟进，要细致耐心，做好详细的客户跟踪

笔记，耐心的为客户答疑解惑，成交在于持续的跟踪之下。

第五、积极的跟公司优秀的同事们学习沟通。

第六、平时加强金融知识的学习，不断的充实自己的大脑。

第七、严格要求自己按照以上计划开展新一年的工作。

金融业年度工作报告篇三

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

在廉的方面：本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济

工作纪律和群众工作纪律。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事，严格执行各项规章制度。

在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，与同事们之间关系处理得很好。

在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，协调有关工作，审核有关报表。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努

力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

金融业年度工作报告篇四

在任职期间，人七次下调存贷款利率，加之国家拉动内需，刺激消费，棉花市场又出现疲软，国有企业亏损较多，给组织存款工作带来了一定困难。为了能够在竞争中求发展，提出“找准突破口，寻找着力点，全方位开拓存款的渠道和空间”，从组织机构、人事制度和收入分配制度改革入手，实施全员大营销战略，推网点规划化服务管理，制定资金组织工作“十大标准”开展争创“四个一流”、“四讲一服务”等活动，具体从拓展服务领域、拓宽服务种类、开拓业务范围(中间业务)创新营销体制，健全营销机制，完善服务功能入手，在公关、机制、管理、宣传等方面推出八项举措。

四、组织开展会计基础工作规范化和创建会计工作“三铁”单位活动。年由牵头，组织开展了升级活动，为此提出了“规范管理，从严要求，对全辖会计出纳人员从质上进提炼”的主张，制定和完善了“会计出纳工作质量考核标准”，“会计人员违章操作处罚规定”，“坐班主任职责”等制度，负责了此次活动全过程的领导，组织、安排。整个活动中全实现“三无”——无事故案件，无违章操作，无资金损失。年经总验收确认会计工作二级单位和会计工作“三铁”单位。

任职期间重点抓“四率”，组织实施“三提高，一降低，一控制”增收节支系统工程。

提高资金利用率：(1)组织计划部门把握资金供应投向，搞好

资金灵活调度和运用。仅年全调出调入资金共计33.6亿，同比增加11.6亿，存款备付率比分降低3.52个百分点，全上存资金年均余额达5.8亿元，其中约期存款高达5.2亿元，仅此就比上存临时存款多收入230万元。(2)加强对库存现金管理工作，年，库存现金日均余额均匀下降147.9万元。(3)压缩非业务性费用支出。(4)清算汇差资金，缩短资金的在途时间。

提高贷款收息率的措施：一是严格贷款投向管理，调整优化信贷客户结构，应用一系列信贷管理手段，确保新增贷款不出现风险；二是实收息目标管理。促使贷款综合收息率由年的66%上升到年88.7%，表内收息率由92.27%上升到97.84%。

提高和拓展以中间业务为主的新业务：在向商业银转轨中，把市场的定位点重点放在积极拓展新业务领域，四年中相继开办了国际、房信、信用卡、保管箱等业务，大力拓展了代收水电费、电视费、学杂费，电信费、税款及代发工资等几十种中间业务，培植了新效益增长点，促进了新业务的健康发展。

降低存款利息率的基本做法：(1)改善负债结构，使低成本资金提高到45%；(2)将企业销售归率作为重要的考核指标；(3)不断扩大短期资金来源，降低存款成本。

控制综合费用率的途径是把遵守财经纪律、规范财务管理作为首要任务来落实，严格按开支计划标准审查各项开支，压缩政费用支出，落实各项管理制度，优化财务资源配置：一是坚持按财务制度审批一切开支，二是严格控制开支项目；大力开展增收节支活动，招待费、电话费、差旅费、邮电费、文印费、车辆管理费每年均要下降5%，四年中费用支出均严格控制在分核定数之内。三是严肃查处乱支、乱报、冒领、浪费等问题。

年前实现利润605万元，截止年累计实现利润6312万元，其中年、年分别实现利润233万元、2229万元，人均利润9万元，

实现利润均居全疆农第二名，多次受到区分的表彰。

金融业年度工作报告篇五

一、20xx年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。
4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。