

金融年度工作总结个人 度金融工作总结 (精选9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇一

时间稍纵即逝，在七月份，由于是第一个月来上班，要注册执业证书，所以一个月下来，没有执业证书，所以没能很好的开展业务。但自己并没有因此而没去开展。这个月基本都是在自己的亲戚朋友之间跑，告诉他们我现在在华泰上班，让他们了解华泰现在能够开展的业务。另外就是在柜台实习了一些时间，充分的了解基础业务的办理流程。为以后业务的开展打下更好的基础。

八月份的时候由于执业证书已经注册好，可以开展业务。于是就在亲戚朋友之间先开展。另外还去了兴业银行做电话销售，对于电话销售，有没有成果其实是另外的，但是每一次都会自己去调整自己的心态，从一个很浮躁的自己，慢慢的变得比较踏实。我觉得这就是一个很大的进步。在该月的努力下，也成功的开了两个客户，那种喜悦的确难以形容。

周末的时候就会在家里看书，因为九月底要考基金考试。所以为了能够一次通过，都比较花时间在复习上。去争取能够和别人面对面交流的机会。因为我认为，能够面对面交流才是最好的机会，只要人家肯坐下来和你交流，才有和别人促成合作的机会。而且在九月份，开始在摸索适合自己的方法，在找一些比较好的渠道去发展自己的业务。

能够一一去解答客户的问题，才能更好的得到客户的信任。得到了客户的信任，才能更好的促成与客户之间的合作。只

有足够专业，有比别人更好的服务。便能更好的去开展业务，更好的发展更多的客户。

在证券业的寒冬进入这个行业，虽然生存的压力很大，竞争也很大，但是我相信，坚持过去了，就会是明天。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇二

一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资

产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关

工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在接下来的一个季度中，我会做到坚持不懈，不断去改进，严格控制风险性，争取做到更上的一个台阶。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇三

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。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇四

近年来，随着股市风险加大，随着高新技术产业发展对创新基金的要求，各种形式的投资基金发展很快。这也是目前财产所有格局下投融资活动发展的客观趋势。对此应该积极引导、规范，使其尽快从自发到自觉，并把这一过程与完善社会主义市场经济规则、秩序的活动紧密结合起来，相互促进。加快社会性投融资机构的发展，加快证券股票市场的发展，将为新的投融资体制奠定基本框架，并将成为启动民间投资的最有效的制度基础。

中央电视台焦点访谈栏目1999年11月10日报道,吉林省四平市政府为了扶持本市的利税大户、重点企业——四平卷烟厂,专门召开各县区负责人会议,在会上下达了销售四平烟厂生产的吉牌香烟的指导任务,这些任务由市分配到县,由县分配到镇,再由镇分配到村,最后都摊派到人头上,烟钱直接从工资里扣发,对无工资的农民则动员他们掏钱买吉烟。四平市的“吉烟现象”,引起了我们对社会主义市场经济中政府经济行为的规范必要性的思考。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,是实现现代市场经济“市场+政府”调节方式的要求。市场经济发展经过了两个阶段,一个是自由市场经济,市场在资源配置中发挥着完全的、充分的作用,一个是现代市场经济,即我们所说的市场经济。现代市场经济,就其运行状况或调节方式而言,是一种“市场+政府”的混合经济,一方面市场是资源配置的基础,另一方面又有政府的调控和干预。这就意味着,在现代市场经济中,政府须“有所为亦有所不为”。政府不能“有所为”,那就蜕变到早期的自由市场经济,西方国家市场经济的发展早已证明了自由市场经济的诸多缺陷,他们也早已抛弃了自由市场经济,我们要建立的社会主义市场经济,是现代市场经济,当然不能走西方市场经济国家早已改辕易辙的老路。政府不能“有所不为”,对企业生产经营活动统包统揽,那我们又会退回到我国原先的计划经济中去。我们已经吃尽了计划经济苦头,变计划经济为社会主义市场经济是我国经济体制改革的目标,我们为此付出了不少努力,也取得了不小的成效,决不能退回到计划经济中去。既然现代市场经济中政府须“有所为亦有所不为”,那就必须对什么须“有所为”及什么须“有所不为”作出合理的界定,对“有所为”的方面“如何为”的问题有进一步的对策,即必须对社会主义市场经济中政府的经济行为有合理的规范,以保证社会主义市场经济的正常运行和健康发展。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,是我国转型时期弥补政府短缺和克服政府行为失效的要求。我国由计划经济

向市场经济转型,还保留着大量的计划经济的惯性,真正的市场经济还未最终形成。同时,由于人员素质水平和法律规范程度还未达到应有的要求,在市场短缺的同时,也存在着政府短缺。市场体系不完整,市场规则不健全,市场信息不畅通,市场信号扭曲是市场短缺的主要表现,而政府短缺则主要体现为:政府行为不规范;政企不分;政府管了许多不该管的事;政府还未学会市场经济的经济学。“吉烟现象”中的四平市政府就是政府短缺的表现。市场短缺,要靠政府去弥补,而政府短缺,则要靠政府行为规范化去克服和消除。若政府行为不规范,政府自身短缺,那就不仅不能消除市场短缺,还会使政府短缺和市场短缺恶性循环,给国家经济建设带来巨大的困难和阻碍。要克服和消除转型时期政府短缺及政府行为失效,促进社会主义市场经济的健康发展,就须规范社会主义市场经济中的政府行为,尤其要规范政府的经济行为。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,也是推进和深化我国国有企业改革的要求。我国国有企业的产权既清晰又模糊。说其清晰,是因为国有企业的产权被现行法律界定为国家所有;说其模糊,是因为国家无法清楚地界定产权的各种权能。这种产权关系不仅表现在财产终极所有权的极端抽象性,也表现在法律所有权的不明确性,即所谓的“产权短缺”。我们要发展社会主义市场经济,使企业成为真正的市场主体,就必须消除这种产权短缺,把建立产权清晰的现代企业制度确定为我国国有企业改革的方向。清晰的产权制度中资产所有权和法人财产权相分离。国家作为出资者之一,具有资产所有权,享有资产收益、参与重大决策和选择管理者的权利,但不能直接干预法人企业的经营活动。因此,建立现代企业制度的关键之一是规范政府经济行为,杜绝政府对国有企业经营活动的直接干预。也就是说,要推进和深化我国国有企业的改革,明确产权关系,就必须合理地规范社会主义市场经济中政府的经济行为。

社会主义市场经济条件下政府经济行为,以实现效率、公平、可持续发展的要求和共同富裕为主要目标。政府经济行为的

范围或涉及的内容,也必须围绕这一主要目标来规范。一般来说,效率、公平和发展方面的要求,跨越了发展的时空差距和国别界限,是不同的国情状况下,市场经济成熟程度不同的国家政府经济行为所追求的共同目标。中国选择了社会主义市场经济,就是为了提高资源配置效率。社会主义市场经济中的政府经济行为,当然也是为了提高效率。而兼顾效率和公平又是社会主义的本质要求。效率提高要通过经济发展而且是可持续发展来表现,公平也要通过社会经济可持续发展来实现,而效率、公平和可持续发展,都是为了实现共同富裕。因此,可以把实现效率、公平、可持续发展的要求和共同富裕,作为社会主义市场经济中政府经济行为的目标。且不谈吉烟现象中四平市政府的行为是否有利于效率的提高和可持续发展,至少有失公平,也不利于共同富裕目标的实现。公平包括机会公平和结果公平。机会公平是指竞争的规则相同,就象公正的体育比赛。四平市政府通过层层下拨、限时领回、分发到人头上、直接从工资里扣钱的手段来替四平烟厂销售吉烟,对不得不领回吉烟的人而言不公平,对生产其它品牌的香烟的厂家及生产烟的替代品的厂家而言不公平,对生产吉烟的四平烟厂而言也不见得就很公平。因为市政府通过这种方式为它销售的吉烟中难免有一部分本来是可以市场来销售掉的。被摊派者中也有不少下岗职工,他们没有多少经济收入,生活已经够困难了,现在又不得不领回那么多他们并不想要却要花不少钱的吉烟,这无疑是雪上加霜,加重了他们的经济、精神负担。这当然不利于共同富裕的实现。

1. 制定国民经济的宏观整体规划与长远发展目标,并以此为中心实施相应的系统配套政策,实现社会经济的协调运作,推动宏观经济的可持续发展。市场机制的局限使它不能对宏观经济的整体规划及长远发展目标有效地发挥作用,政府要弥补市场的缺陷,就须承担制定国民经济宏观整体规划和长远发展目标的责任,并通过实施包括产业政策在内的系统配套政策,实现社会经济的协调运作,促进国民经济的可持续发展。

2. 界定和保护产权。社会主义市场经济的运行必须有企业作

为独立的市场主体来从事市场活动,而企业作为真正独立的市场主体,就必须有明晰的产权。企业无法界定自己的产权,企业产权的界定和维护都离不开政府的作用。因此,界定和保护产权也是社会主义市场经济中政府经济行为的一个主要方面。

3. 培育、完善市场体系,建立和维护市场秩序。社会主义市场经济中,各种资源都要通过市场来配置,这就要求有包括商品市场和各类生产要素市场的统一、完善的市场体系。我国原有的计划经济中没有真正的市场,更谈不上有统一、完善的市场体系,于是培育和完善市场体系,也就成为政府必须承担的任务。统一、完善的市场体系中的各类市场,都必须有正常的市场秩序。市场秩序也是影响市场活动效率的一个重要因素。当前我国市场秩序存在着不少问题,如市场主体恶意违规、由政府管理行为导致的秩序矛盾、社会治安造成的秩序无序及由于司法不健全造成的秩序问题等,这就使市场秩序的建立、健全更加重要。而市场秩序的建立、健全,除了需要商业道德的教化作用外,更重要的是依靠政府的力量主持操作,这也是政府的天职。

4. 参与公共产品的生产。市场机制的局限也使得企业和个人不能和不愿提供公共产品。市场不能有效作用的领域,政府就该发挥自己的作用,政府有参与公共产品生产的必要。但政府有参与的必要并不意味着政府必须直接生产。政府既可直接担当责任人进行“政府生产”,也可“间接生产”,即通过签订合同、授予经营权、经济资助、法律保护等途径和手段,委托企业生产和提供。

5. 运用多种经济杠杆,加强和改善宏观调控,为市场经济运行创造好的环境。市场机制是在经济波动中逐步实现资源均衡配置的,不可能自动有序地实现总量均衡和结构均衡。没有政府的宏观调控,在总量失衡和结构失衡时,市场只能采取危机的办法强制恢复平衡,从而造成社会资源的巨大浪费。资源配置效率的提高和经济的可持续发展,需要政府的宏观调控来使总量和结构趋于均衡,市场经济中政府的宏观调控又不能靠直

接计划来进行,因此,政府须运用多种经济杠杆来加强和改善宏观调控,保证市场经济的健康发展。

6. 发展市场中介组织,协调、监督和促进市场主体的经济活动。市场中介组织分为两类,一类为商品流通提供服务和沟通,如经纪人,另一类对市场运行提供公证和进行监督,如会计师事务所。这些中介组织,可以对企业和消费者的经济活动起到一定的协调、监督和促进作用,它们的出现和发展,也是市场经济有序运行的需要。在我国,尤其要发展公证、仲裁、计量、质检认证、资产和资信评估等机构。

7. 建立效率与公平有机统一的收入分配与调节制度,完善社会保障体系,促进人民生活水平的稳定提高和共同富裕目标的实现。兼顾效率和公平是社会主义的本质要求。公平与效率的最佳结合点是既能保证社会稳定,又能促进效率的提高。这就要求在社会财富的初分配中突出效率优先,以激发人们的积极性,促进经济发展,而在社会财富的再分配中,则要尽可能地实现社会公平,促进社会稳定和协调发展。目前我国收入差距拉大是事实,原因也很多。政府要通过相应的调节制度及配套措施来缩小收入差距。对高收入者,要通过税收加以限制,对贫困地区、低收入者,要通过扶贫工程和社会保障措施,逐步加以解决,另外还要加大反腐败的力度,防止和杜绝权钱交易。只有这样,才能真正地兼顾效率和公平,早日实现共同富裕。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇五

时间稍纵即逝,从一个很多业务都不清楚的新人,渐渐的熟悉一些基础业务的操作,对一些常规业务也开始上手。

在七月份,由于是第一个月来上班,要注册执业证书,所以一个月下来,没有执业证书,所以没能很好的开展业务。但自己并没有因此而没去开展。这个月基本都是在自己的亲戚朋友之间跑,告诉他们我现在在华泰上班,让他们了解华泰现在能够开展的业务。争取让他们办业务的时候能够都到我

这边来办理。另外就是在柜台实习了一些时间，充分的了解基础业务的办理流程。为以后业务的开展打下更好的基础。

八月份的时候由于执业证书已经注册好，可以开展业务。于是就在亲戚朋友之间先开展。另外还去了兴业银行做电话销售，对于电话销售，有没有成果其实是另外的，在每天都在被拒绝的情况下度过的时候，的确会有沮丧的时候，但是每一次都会自己去调整自己的心态，从一个很浮躁的自己，慢慢的变得比较踏实。我觉得这就是一个很大的进步。在该月的努力下，也成功的开了两个客户，那种喜悦的确难以形容。

好的渠道去发展自己的业务。

虽然三个月下来，只开了三个客户，但是我觉得整体上来说，还是要找到属于自己最好的方式，找到一个正确的渠道去开展业务。而且最重要的还是要熟悉公司的业务，特别是创新业务。只有足够专业，能够一一去解答客户的问题，才能更好的得到客户的信任。得到了客户的信任，才能更好的促成与客户之间的合作。另一个就是要有很好的服务，与其说我们是卖产品，不如说我们是在做服务。只有足够专业，有比别人更好的服务。便能更好的去开展业务，更好的发展更多的客户。

在证券业的寒冬进入这个行业，虽然生存的压力很大，竞争也很大，但是我相信，坚持过去了，就会是春天。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇六

根据□xxx州邮政金融中间业务检查方案（一）》及相关管理规定进行检查。

检查时间为xxxx年3月10日至4月20日。

1、内控制度。严格执行省、州局按中间业务种类、业务操作

处理流程、资金流通渠道、账务处理等制定的内控制度。

2、人员配备。配备有兼职中间业务管理人员、中间业务会计和出纳。

3、报批报备制度。按照州局要求开办中间业务，无未经批准或报备开办邮政金融中间业务情况。

1、代收类业务。与委托（协作）单位签订有效的“合同”或“协议书”，“合同”或“协议书”明确了双方的权利和义务、资金划转方式、手续费结算、合同（协议）有效期等内容。

2、代付类业务。与委托（协作）单位签订有效的“合同”或“协议书”，“合同”或“协议书”明确了双方的权利和义务；委托（协作）方按“合同（协议）”规定，及时足额将代付资金划至客户邮政储蓄分户账上，不存在委托（协作）方代付资金未到账用储蓄资金垫付的现象。

3、代理国债业务。近期全部作清理，目前我局已无国债销售。

我局拟在城市信用社开立保险代理业务资金专用账户，无以个人名义开立中间业务资金邮政储蓄活期存折（卡）账户情况。

1. 账务管理。按业务种类建立账务进行管理，按会计制度要求设立总账、明细账。

2. 记账及时、数据真实。检查会计核算及时准确完整，账账、账款、账据、账表、内外账务相符。

3、代理国债业务。总账、明细账相符。

4、资金划拨及权限审批。代付业务资金：委托（协作）单位

按时足额到账，不存在垫付资金情况；代收业务资金：按合同（协议）规定时限将代收业务资金划转委托（协作）单位指定账户。

5. 手续费结算。按规定收取各项中间业务手续费，并结转局财务。

6. 收款管理。无上门收款的业务。

挂失补单（证）、冻结、查询、印密、密码、冲正、没收、更正、取消交易等特殊业务按规定办理；中间业务使用的各种有价单证、票据按照重要空白凭证管理的相关规定进行管理，建立汇总登记簿、分户登记簿、作废/丢失空白凭证登记簿，定期进行盘点，账实相符。

1. 资金归集。普通柜员在综合服务平台收取代收类业务现金后，与综合柜员办理交接手续，综合柜员通过储蓄系统委托分户和商务汇款的方式进行资金归集，无归集资金存入以个人名义开立的账户，无挪用代收资金的情况。

2. 报表打印和上报。每日营业终了，网点及时打印各类中间业务“代理业务日报表”或“代收代付收支日报表”，并核点现金账实相符；将打印的各类中间业务“代理业务日报表”或“代收代付收支日报表”、缴款单及其他附件一并寄送局事后检查部门或相关人员。

3. 资金上缴。根据代收资金金额足额上缴。

4. 重要票据管理。按要求建立重要票据汇总、分户登记簿，做到请领有登记，使用有记录，作废/丢失有经手人和领导签字，账实相符。

1、业务档案。上级局、监管部门下发及本局制定的内控制度、文件（传真电报）、管理办法，与委托（协作）方签订的合

同、协议、申请书等资料等分类按序装订成册，妥善保管。

2、会计与事后监督档案。会计、出纳、前台、事后检查的账簿、报表、凭证等资料，分类按序装订成册，妥善保管。人员岗位发生变动时，移交手续清楚，有交接清单。

1、事后监督。事后监督部门对网点寄送的代理业务报表、凭证、重要票据及特殊业务交易进行审核并进行勾挑核对。审核后的报表、凭证及附件等资料及时送交中间业务会计。

2. 报告制度。要求事后监督部门对审核中发现的重大问题及时报告相关部门和领导并及时处理。

3. 业务检查。中间业务管理人员定期或不定期对前台操作、会计和出纳账务处理、事后检查、重要票据、资金安全情况等进行检查，及时发现和纠正业务发展处理过程中的隐患和问题。

4. 稽核检查。储汇稽查按规定的频次对中间业务稽查，填写稽查报告书和检查记录。对检查中发现的问题及时报告相关领导并督促整改。

从以上检查情况来看，我局在中间业务管理上，还存在内控制度建设不力，与委托（协作）单位签订的“合同”或“协议书”不够规范，未在商业银行开立中间业务资金专用账户，资金归集划款不正规等问题。通过此次专项检查，将进一步规范和加强了我局邮政金融中间业务资金管理，防范风险，确保邮政金融中间业务资金安全，促进了我局邮政金融中间业务健康发展。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇七

局机关坚持把巩固创卫成果摆在党组工作的议事日程上，成立了爱卫工作领导小组，局一把手亲自抓、分管领导具体抓、

配备有与工作相适应的专职工作人员、落实专项工作经费。定期召开领导小组会，分析形势、查找不足、制定方案、解决问题，做到了爱卫工作与中心工作同安排、同布置、同检查、同考核、同评比，确保了爱卫工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了爱卫工作顺利开展。

局机关采取灵活多样、喜闻乐见的形式，大力宣传健康教育和爱国卫生知识，在局机关设置爱卫宣传栏、设立了无烟会议室和办公室，在醒目处张贴有文明宣传用语和标志，有效地培养了广大干部职工的文明卫生习惯。组织局年轻干部参加了“五个一”创文入户宣传活动，深入市民家庭，发放调查问卷和征求意见表，主动向市民宣传我市爱卫基本常识、惠民政策等。还通过开展“六讲”（讲科学、讲清洁、讲健康、讲秩序、讲整洁、讲文明）卫生活动，提高了局机关干部自我保健意识和能力，增强了文明公德意识，培养了文明市民素质。

坚持用制度管理人、用制度约束人的原则，严格落实责任承包制。我制定了《今年爱卫工作方案》等。工作中通过定岗、定人、定区域，认真落实公共卫生“周五活动日”制度，扎实开展保洁路段卫生保洁工作，强化日常保洁。开展综合整治，清理办公区、居住小区、责任路段的卫生死角，狠抓除“四害”工作，预防传染病发生，消除“四害”孳生地，做到单位不漏室，居民不漏户。局领导亲自带领全局干部参与“清洁家园，美丽韶关”二次大型清理保洁任务，确保了各项制度落到实处，各项责任落在人头。

一年来，局机关始终把“改善办公环境、提高办公效率、塑好单位形象”摆在重要位置，在单位经费十分紧缺的情况下，局党组积极出主意、想办法，挤出足够的经费，购置有扫帚、拖把、毛巾、垃圾桶和消除“四害”孳生地的服务品等改善工作环境；保持了局机关干净卫生舒适的工作环境。

一年来，局机关爱卫工作虽然取得了明显成绩，干部职工文

明卫生习惯得到明显改变，局办公环境得到明显改善，但仍存在一些不足和薄弱环节。一是业务经费欠缺，基础设施还有待于进一步地改善；二是干部职工的创卫意识还有待于进一步提高。今后我们将始终不渝地按照市委、市政府的统一部署和爱卫办的统一安排，进一步搞好文明卫生工作，为创建文明卫生城市和巩固“创优”成果做出新贡献。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇八

调整信贷结构 促进商品流通20__年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20__年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

1. 大力推行内部银行，向管理要资金我们在20__年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91比例控制在32%以下。

(一)进行商品排队和监测为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

(二)压集体、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，

其经营好坏对市场关系重大;而集体企业普遍管理水平低,且多追求盈利,不承担保市场的责任。

为此,我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下,6户国营零售企业贷款上升175万元,而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明,使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高,完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元,分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%,资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查,搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益,维护流动资金的完整无缺,我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查,共审查出虚假利润134万元,并及时采取果断措施,督促企业调整了帐务,保证了年终决算的真实性、准确性。今年,我们还重点抓了综合反映工作,努力当好领导参谋,共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇,被有关部门转发录用的达169篇,通过写作,同志们的业务素质也有了明显提高。

四、抓政治思想工作,促廉政建设今年,我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环,坚定不移地执行党的路线、方针、政策,自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐败、重振党威,我们还狠抓了廉政建设,制定了实施方案,坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私,清正廉洁,把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

旧的一年过去了,新的一年即将到来,我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针,着力调整信贷结构,再创新成绩,再上新台阶,大力促进我市的商品流通,为发展经济,振兴聊城做出贡献。

金融年度工作总结个人 度金融工作总结篇九

2019年过去了，来为自己一年的金融销售工作做一份总结吧。下面是小编搜集整理的金融销售年度工作总结，欢迎阅读。

从*月1**日入住以来，针对以前的工作，从四个方面进行总结：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题(自本站无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我

们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。