

2023年区域金融环境 金融办工作总结 (优质9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

区域金融环境 金融办工作总结篇一

20xx年我办加强与金融机构、企业之间的联系，积极为金融机构排忧解难，成功帮助中小企业解决了融资难题。一是开展“一系列活动”。4月28日，组织工行、农行、农联社、邮储银行、汇海小贷等5家金融机构及常家镇各社区（村）农户代表100余人，在大高村举办金融机构帮扶农村经济发展启动仪式。通过此次活动为农户累计发放贷款1170余万元。5月17日，举办我县第二届科技、资本、企业对接促进会，邀请县外金融机构20家，组织参会企业和商户代表100人；5月18日，组织100余家企业，20家金融机构参加德州第三届资本交易大会。通过2次资本交易大会，共签订项目合同8个，金额28.53亿元；签订意向协议15个，金额25.4亿元。11月15日，组织县邮政储蓄银行及40余家企业举办政银企洽谈会，五岳体育、鑫瑜特钢、鲁丰科技6家中小企业与邮储银行签订贷款意向书，意向金额9000余万元。12月2日，组织工行及50家企业举办政银企推介洽谈会，与新吉益铭、中澳、鼎力、等10家企业签订贷款意向，金额2.7亿元。二是打造“一项工程”。我办协调组织县农村信用联社、德州银行和德州融鑫投资担保公司及企业开展了“春雨工程”，目前，2家银行各跟5家企业达成合作协议□20xx年每家银行向企业投放贷款500万元，合计5000万元。

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和投资担保公司的监管和指导，多种途径督促其合规经营、稳健发展。一是细化服务工作。为小额贷款公司和商业银行搭建合作平台，引导和督促商业银行及时为小额贷款公司补充资金，汇海小贷与中国银行乐陵支行、县农村信用联社签订战略合作合同。二是争取项目资金。根据《关于申报20xx年度xxx新设金融机构奖励资金的通知》文件精神，帮助汇海小额贷款公司申报奖励资金20万元，目前相关材料已上报省财政厅，待批复。三是加强业务监管和联系。定期组织3类公司召开座谈会，及时解决其在经营过程中出现的困难和问题。四是协调和支持村镇银行的发展。村镇银行试点工作开展以来，我办积极配合银监部门，加强对村镇银行的协调和管理，乐安村镇银行已正式开业运营。

积极推进企业上市融资。截止12月末完成亿元，完成任务的%，13个县市区排名第；完成新增私募企业2家，新增股改企业1家，新增间接上市企业1家，科技型成长型挂牌企业1家，顺利完成市级下达的任务指标。具体工作重点：一是加大企业上市知识的培训和宣传工作力度。先后组织企业到北京、淄博、市金融办、齐河等地参加培训。邀请齐鲁股权托管中心主任、淄博金融办副主任李雪做挂牌上市专题讲座，邀请德州市金融办副主任赵小广做直接融资专题讲座。同时，通过本地主流媒体加大对企业上市工作的宣传力度。二是解决拟上市企业的困难和问题。多次到鲁丰科技、鑫源钢管、海川机械、一通管件、韩炼石油、鸿宇装饰等拟上市企业走访，了解生产经营情况、上市进度以及在上市过程中遇到的问题，并对政策给予解答和落实。同时，组织企业和中介机构座谈会，为企业解疑释惑，并为双方搭建企业上市的信息沟通平台。三是争取市县两级共同推进企业上市。积极参加省市金融办组织的各类会议。及时向相关上级部门汇报工作，积极与市金融办和齐鲁股权托管中心进行沟通，学习了解上市内容。

按照县委、县政府统一部署，我办自7月份开展了全县非法集

资风险排查，期间与政法委、信访、公安、工商等部门多方联动，妥善认定和处置了四联担保有限公司非法集资案件和储户上访事件；同时，按照上级部门安排，对辖区内的217家农民专业合作社进行了多次非法集资风险摸底排查工作，并取得良好的效果。

一是圆满完成建议提案答复。今年，我办承接建议提案5件。自接到建议提案后，我办高度重视，采取“办前拜访、办中面访、办后回访”的工作方式，每份建议提案均直接与代表委员取得联系，有效提高了办理的效果，答复后，各位代表和委员表示满意。二是落实扶贫帮扶工作。在开展“万名党员干部联系服务群众”和“党员干部帮扶困难群众”活动中我办做出了大量的工作，协调帮助10余户前关村民向县农村信用联社贷款80余万元，另外，我办干部捐款20xx元，为8户困难群众购买生活用品，这些活动的开展得到了乡镇和村民的一致好评。三是其他日常性工作。在完成好县委、县政府交办的日常工作外，为了让县领导及时掌握国家、省市及全县金融形势，金融办每月按时撰写《金融动态》20期，向市金融办、和县委、县政府上报金融信息50余篇。

区域金融环境 金融办工作总结篇二

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥

企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务

部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的

意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，

用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

区域金融环境 金融办工作总结篇三

我办加大了对金融机构信贷投放工作的调度和通报力度，会同人民银行xx中支□xx银监分局，督促各银行业金融机构积极组织存款，加大信贷投放力度，全力以赴支持打好“工业强攻战”。6月末，全市人民币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长14.07%，高于全省平均增幅3.1个百分点，位居全省第三；贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长15.12%，高于全省平均增幅4.5个百分点，达到“新增贷款增幅高于全省平均水平2个百分点”的金融工作目标，位居全省第二。工业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长20.63%，高于全市贷款平均增幅5.51个百分点，达到“工业贷款增幅高于全市各项贷款增幅5个百分点”的目标。

加大与省政府金融办及省市银行业监管部门的沟通联系，我办起草了关于恳请支持xx市增设银行业金融机构的函（抚府文20xx60号），并请市政府分管领导带队到省银监局走访联系，恳请在全省银行业金融机构布局和审批上给予我市相应的倾斜政策，帮助我市引进全国性股份制银行。积极引进上海浦东发展银行股份有限公司来我市设立村镇银行，浦发银行也多次派人到我市进行实地考察，并达成了在市本级设立临川浦发村镇银行意向，前期工作进展顺利，10月份有望成功开业。

为落实金融支持实体经济发展的相关政策措施，我办一是提请市政府转发了人民银行xx市中心支行关于金融支持“三大战役”的若干意见的通知，积极做好金融支持“三大战役”各项工作，发挥金融在推动地方经济发展中的有力推动作用。二是会同人民银行xx市中支出台了《关于创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设实施方案》，努力构建金融支持实体经济的长效机制，推动xx金巢经济开发区跨越式发展。6

月初，我办和人民银行xx市中心、金巢经济开发区管委会共同举办了“创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设启动仪式，各金融机构向重点支持的企业授牌并签订了合作意向书，会上各金融机构共向18家重点支持企业授信万元。三是积极参与银行业监管部门发起的“20xx年xx银行业小微企业服务宣传月活动”，并由xx银监分局印发了进一步加强和改进小微企业金融服务指导意见，出台相关政策措施，提升小微企业金融服务水平。四是积极配合市工信委等有关部门开展江西省第二届“百园千企”政银企对接活动，共同调查组织了142户符合融资基本条件的企业参与对接活动，融资需求总额万元。通过第一阶段银行机构与企业开展点对点的对接，已成功对接111户企业，已授信金额万元，占企业融资需求总额57.32%；银行机构第二阶段意向合作的企业66户，意向授信总额万元，其余授信额度尚在沟通。

进一步做好市城郊农村信用合作联社和临川农村信用合作联社合并组建xx农村商业银行工作。督促省联社xx办事处加快临川、城郊农村信用联社的清产核资和资金资产评估，做好组建xx农村商业银行相关材料申报工作。5月14日，组织召开了xx农村商业银行房产过户手续办理有关问题协调会，协调政府有关部门以最快的速度办理好其有关房产的房屋所有权证和土地使用权证，目前28宗房产过户工作进展顺利。6月28日，再次组织召开了xx农商行房产过户手续办理有关问题协调会，与房管、规划、土管等部门一一研究剩余11宗仍需市政府协调的房产，并提出具体的解决措施，以加快xx农村商业银行组建步伐。目前□xx农商行的申报材料已通过江西银监局初审，现已上报中国银监会审批，预计10月份左右可挂牌开业。同时，我们与xx银监分局加大了对各县（区）农村信用社改制工作的督促力度。通过加大改革创新力度，全市农合机构活力进一步增强，上半年，全市农村信用社新增涉农贷款亿元，增幅高于各项贷款平均增幅4.13个百分点，有力支持了烤烟、香料、蜜桔、白莲等有根产业蓬勃发展；新增中小微企业贷款亿元，占新增贷款的49.02%，增幅31.84%，

高于各项贷款平均增幅12.82个百分点，全力支持了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

一是大力开展农村信用体系试验区建设。会同人民银行xx市中心支行制定了xx市农村信用体系试验区建设实施方案，选择南丰县作为全市农村信用体系试验区建设试点县，并于6月15日在该县举行了启动仪式，正式拉开了全市农村信用体系试验区建设的序幕。二是大力开展公职人员拖欠农村信用社贷款清收处路工作。会同清收办调整充实了清收工作领导小组，制定了清收处路全市公职人员拖欠农村信用社贷款实施方案，抽调人员成立了若干清收组和4个清收工作督查组。经过半年来的努力，清收工作取得了明显实效。全市共清理公职人员拖欠农村信用社贷款5376笔、金额万元。截至20xx年6月30日，公职人员拖欠贷款上门催收面达100%、发函面达100%、约见谈话面达100%。在活动期间，全市共收回公职人员拖欠贷款2711笔、金额万元，收回占比55.6%，其中：现金还款2345笔、金额万元，完善贷款手续、增加抵质押物等366笔、金额万元。鉴于部分借款主体的身份等情况已发生变化，行政措施对其已缺乏约束力，已不属于公职人员，该类贷款全市合计2194笔、金额万元，占比32.58%。剔除这部分特殊类贷款后，这次清收占比达到83%。全市未收回拖欠贷款547笔、金额万元，占比17%，其中：各清收组提出延迟归还并签订了还款协议103笔、金额万元，已提起诉讼落实下一步措施331笔、金额万元，暂未制定下一步措施113笔、金额万元。清收处路公职人员拖欠工作的开展，加大了对逃废债行为的打击力度，进一步加快社会诚信体系建设，进一步优化了金融生态环境。

一是实现我市企业上市“零”的突破。3月8日，博雅生物制药股份有限公司在深圳证券交易所挂牌上市，为我市企业借助资本市场实现跨越式发展起到良好的示范带动作用。二是加强对企业改制上市工作的调度。3月份，我办先后两次组织召开xx苍源中药材种植有限公司改制上市工作有关问题协调

会，就上市过程中遇到的问题进行了专题研究。5月31日，我办召开了全市企业上市调度会，现场讨论了江铃底盘、南丰振宇、苍源种植等12家重点拟上市企业上市过程中存在的问题，并对下步工作提出具体要求。目前，江铃底盘股份有限公司20xx年3月已经完成股改，已聘请招商证券和世纪证券作为上市推荐□xx苍源中药材种植有限公司、江西洪门实业集团有限公司、江西南丰振宇实业集团有限公司均已与相关中介机构签订协议，年内可启动并完成股改工作。三是扩充上市企业后备资源。6月份，我办在全市范围内展开增强企业上市后备资源库的工作，组织各县（区）政府和金巢经济开发区管委会对辖区内企业进行深入细致摸底，在与企业形成一致意见的基础上，经过筛选，我们确定31家企业进入后备上市企业资源库，并报省政府金融办备案。四是加大扶持和推进工作力度。上半年，我们提请市政府和市政府办分别出台了xx市人民政府关于大力扶持企业改制上市工作的意见（抚府发20xx8号）和xx市人民政府办公室关于进一步加快推进全市企业改制上市工作的通知（抚府办发[20xx]23号）两个文件，从加大政策扶持和工作推进力度两个层面制定了具体的措施，将充分调动我市企业参与资本市场的积极性，加大各地各有关部门共同推进企业改制上市工作步伐。

今年，敖汉旗金融办在旗委、旗政府的领导下，在市金融办的指导下，紧紧围绕政府中心工作，很好地履行了职能，卓有成效地开展了工作，使敖汉旗金融运行呈现平稳健康发展态势，银行业金融机构各项存款有所提升，保险业市场竞争明显，服务范围逐步拓展，地方信用体系建设和担保服务体系建设工作持续深入开展，金融结构进一步优化，服务水平进一步提升，促进了敖汉经济社会平稳持续发展。

为进一步调动全旗金融机构支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，使金融投放大幅增加。截止11月末，全旗银行业金融机构存款余额51.63亿元，

同比增长了31.79%;各项借款余额18.16亿元,同比增长了17.77%。人险保费收入6990万元,各项理赔支出723万元;财险保费收入1816万元,理赔支出578万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度,基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业借款余额3.37亿元,比年初增加1.0亿元,增长3.36%,农牧业借款余额14.57亿元,比年初增加5.13亿元,较年初增长了53.54%。两家小贷公司累计发放支农借款9309万元,期末借款余额4425万元。

投资公司、担保公司四个平台共同发挥作用,增强了政府项目、中小企业、“三农”融资能力。投资公司为新惠第六中学融国家开发银行借款7000万元,年初进入放款程序,至10月底已申请到位资金4300万元,是金融办成立以来融入的第一笔资金,同时也实现了开行借款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保平台为谷丰粮贸、黄羊洼草业、新洲中药饮片有限公司等小企业融资万元。

今年在引入包商银行的基础上,成功地恢复了建设银行,同时与元宝山区农村合作银行联系在敖汉旗建设一家村镇银行。预计村镇银行年内即可营业,包行、建行在xx年可投入运营。通过“引进银行”工程进一步健全了全旗金融体系,活化了敖汉的金融市场,有效地形成良性竞争,使全旗金融形成多元竞争、健康发展的格局,真正惠及民生、造福百姓。

敖汉旗旗委、旗政府切实加强了对金融工作的协调指导,采取了一系列举措:成立了政府旗长任组长的金融工作协调领导小组,出台了金融机构支持地方经济发展的意见,使金融工作纳入了地方政府的宏观协调管理范畴;金融办积极推动政银企合作,上半年召开金融工作座谈会,向金融机构推介重点项目42项,召开银企座谈会沟通信贷信息,促进银企合作。加强信用体系建设改善金融生态环境,在引进银行完善金融体系建设的同时着力打造诚信敖汉,牵头组织敖汉旗信用社2300多万逾期借款清收工作,以引进大棚养滑子菇为着力

点，解决设施农业发展难题，化解借款风险，即促进了产业的发展又有助于借款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

农牧业产业化是农村牧区快速发展的必由之路，支持产业化建设和小企业发展是旗域经济的重点，是信贷投放的着力点，是研究解决产业化和小企业发展进程中的资金瓶颈的有效途径。我们已深入到有关乡镇进就农牧业产业化进行了调研，组建农牧民信用互助协会，加大对农业产业化经营、农牧业龙头企业培植等方面的信贷支持，有效解决农牧业产业化融资难的问题。

根据年初金融工作座谈会会议精神，各乡镇苏木成立了金融工作领导小组，明确了分管领导，确定了一名工作人员具体负责金融工作，打开了金融工作上下联动的局面。

(一) 信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理，融资渠道单一。

(二) 小企业融资艰难。由于县域商业银行借款权限上收，发放借款需要层层审批，借款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的借款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“借款难”、银行“难借款”矛盾的重要原因。

(三) 敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

(一) 制定xx年金融机构借款投放考核办法，加快信贷投放步

伐。

(二)继续做好引进银行的后续服务工作，争取再引入1家新的金融机构。

(三)利用鑫汇投资有限公司、赤峰金融办担保平台及鑫桥担保公司为小城镇建设、中小企业和农牧业产业化融资，力争实现融资超过5000万元。

(四)清理、整顿和规范我旗寄卖行及投资公司，引导寄卖行业及各类投资公司健康、有序发展，避免金融事件的发生。

(五)加强对保险公司、担保公司及微小金融机构的监管。

为完成xx年上述金融工作目标，我们主要采取以下工作措施：

一是制定《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核办法》，通过建立借款投放的正向激励机制，更好地促进全旗经济社会发展。

二是加强政银企合作，召开金融工作座谈会向金融机构推介重点项目，召开银企座谈会沟通信贷渠道。

三是加强信用体系建设改善金融生态环境，建立农民信用协会，组建应急互助基金，帮助金融机构解决信贷抵押物评估等方面的具体问题。

四是充分利用赤峰恒德、鸿德担保平台为中小企业、农牧业产业化借款。

区域金融环境 金融办工作总结篇四

(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xx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。

(二)调整好商业企业资金占用结构长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：1. 大力推行内部银行，向管理要资金我们在xx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，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，我们除发放流动资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。

全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升7.9%。通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。实行商品监测，搞好商品供应商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：（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。

区域金融环境 金融办工作总结篇五

一、20__工作回顾

(一)加强学习，提高业务能力。

近几年来，我国会计行业发展在不断发生变化，特别是企事业单位的财务管理工作随着实际业务变化以及国际通用规则的日益完善而在变化，作为一名资金复核人员，只有不断的加强财务管理业务知识的学习和各项资金的运用、分析才能适应工作岗位的需要，一年来，我先后自学了国家新出台的财务管理要求的一系列规则和办法，还有新调整的一些会计管理的实务等，同时我还参加了公司组织的各种业务培训，认真听老师讲课，并注重要在业务工作的实践和运用，使自己能紧跟行业发展的形势和企业发展的需要。无论是理论知识还是实际工作能力都得到明显提高。

(二)具体的工作情况。

我的主要工作任务是职责银行划款复核、前台交易系统复核、中央国债系统复核。这些工作都是资金管理的重要过程，就是通过对各项业务的再次审核，保证资金的安全，帐务处理的规范，为企业把好资金运作关。今年以来，我主要在以下几个方面做了工作。

1、认真做好自己的本职工作。

一年以来，我严格要求自己，要以良好的职业道德去工作，不允许自己有一丝一毫的马虎和懈怠，否则将会对企业的财务管理形成非常严重的后果，我按照自己的工作职责范围，

每天我对各项银行划款复核、前台交易系统复核以及中央国债系统复核工作进行认真严格的复核，每一笔业务，每一项资金的流动及确认都是在反复的核对之后进行的，凡是不符合要求的帐务处理及业务回购、债券买卖、收款付款等业务一律不予确认，严格把关，发挥好职能作用，力保企业的资金管理的安全性，今年以来，我在自己的工作岗位上共检查复核业务笔，保证各项业务的规范有序。

2、完成了重大项目的资金核算工作。

今年先后完成了债权投资国电项目的核算工作，华发债权投资项目成立的前期准备工作等，由于项目核算工作事关企业资金投入及使用的规范性和准确性，也是项目投资中资金管理的重要一环，事关项目投资的发展，我严格按照公司财务管理的各项要求和程序以及公司投资国电项目核算的有关要求规范运作，为公司的经营发展把好资金使用关，主要的业务是应付利息、管理费、托管费等相关费用的支付，今年共进行了两次，即3月份和9月份各付息一次，为了做好这项工作，我与托管银行以及公司相关部门加强交流和沟通，做好协调工作，使资金管理严格按照程序运作，有效防范了资金使用的风险。

3、配合有关部门做好相关工作。

今年，配合创新部完成了托管银行开立托管户的工作，对资金的管理进行了认真复核后，按照要求划转至项目方，使该项目及时按照预定的计划成立。我多次与托管银行以及公司的各个相关部门进行协调和沟通，实现该项工作的有序推进，为公司的业务开展奠定的基础。

我还根据投资部的工作需要和指令，办理了通知存款的相关手续，我按银行规定的要求对每笔业务办理了开户手续。为了有效做好上半年的降息预期的准备工作，我们还多次与投资部沟通，做好利息波动的防范风险后，通知所有存款都以

七天为周期进行滚存，虽然大大增加了我们的业务工作量，但是全面保证了公司资金的使用安全。今年，在同事的帮助协作下，共完成了各银行存款业务达205笔，总金额达2100亿元，为公司创造收益6100万元。

4、做好档案管理工作。

财务档案管理必须按照国家有关期限要求进行规范存档备案，我作为资金复核工作人员，今年还承担了财务部会计档案的管理工作，对各项凭证、各项帐务、报表以及各项分析报告等都严格按照财务档案管理的要求和程序进行登记存档，存放有序，方便存查，完整标准，同时还接待了外来部门的审计和检查工作，做好各项登记工作。同时我还与人事部门交接了20__年底以前的凭证，通过认真对照，签字登记，推动了财务档案管理工作的规范。

5、做好应对突发事件的应急工作。

在具体的工作中，防范突发应急事件是一项很重要的工作，要保证财务管理的有序进行，防止出现故障等原因形成业务的中断或者造资金管理的其它不良后果。今年，在一些领域做了积极的研究和分析，实现了工作的顺畅和有序。特别在网上银行的帐户的管理上，通过日常分析和研究，我们都准备了纸质划款凭证，一旦发生网银故障时即随时都可以通过人工划款，保证业务的连续性。还有在中央国债系统的密押器的使用上，为了防范中央国债系统发生故障，引起帐务管理和其它因素的影响，加强了系统密押器的管理和操作，保证了系统顺利完成交易。

特别是在自有资金托管帐户及定期存款帐户、招行三家支行开户并办理网上银行、浦发徐汇支行开户、建行第一支行、第五支行开户。中国银行浦东开发区支行。自有资金帐户与银行签订协定存款合同，提高资金收益率。因法人更改，变更自有户印鉴。

6、其它工作。

另外我还按照公司的要求和上级的安排，做好中央国债公司开立的券款对付业务，认真细致的进行业务核对，一是要保证和提高资金的安全性，同时也大大提高了资金的使用效率。

同时，今年1至4月份还承担了华力公司投资报表的工作，在具体的工作中，按照财务报表程序有序进行，为企业经营决策及时提供了依据和基础。由于5月其它工作的需要，移交至其他同事。

二、存在的问题和不足

一年来，我虽然在自己的本职工作岗位上认真严格负责的工作，并且圆满完成了领导交付的其它的工作，但在实际工作中，自己还存一些不足和差距，例如还需要进一步学习，提高自己的业务能力，还需要在财务复核管理上下功夫，提高自己的业务能力和水平。

三、下一部工作打算和计划

一是加强学习，提高自己的业务素质 and 综合能力。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年时在，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

二是更加认真负责的做好自己的本职工作，在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半点疏

忽和大意，银行划款复核(资金划转、新股申购、债券买卖、基金申购、回购、定期及通知存款资金划转)前台交易系统复核(资金增减、债券兑息兑付、定期存款确认、定期存款到期确认)中央国债系统复核(债券买卖、债券回购、收款付款确认□dvp交易资金划转)，要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

三是做好一些重大项目的投资核算。重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性息息相关，特别是20__年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在20__年召开受益人大会以后，时行资金建帐，并做好ta系统的操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作。我们虽然在20__年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在20__年，我将在20__年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。

五是加强与公司各部门的沟通协作，通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析。资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启对应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议：应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。

第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财务部门在建设节约型行业中的作用。

第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

区域金融环境 金融办工作总结篇六

一、本年度销售经理工作总结某某年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。

下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有某某销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏某某行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教某某经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对某某市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确

的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于某某市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司某某年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。某某产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些

做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有某某个，加上没有记录的概括为某某个，八个月某某天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量某某个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析现在某某市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在某某区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在某某开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比某某小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个某某某，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成

销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

区域金融环境 金融办工作总结篇七

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。

区域金融环境 金融办工作总结篇八

xx区域中心担当着年收进xxxx万的重担，面向x大乡镇x万多用户提供服务，而xx区域中心唯一x位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业职员。这样少的职员，要完成如此重的任务，必须有一支高战役力的团队。

如何进步团队战役力？我以为，最需要做到的是：权、责、利对等。

首先说责：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应当是人人都有责，只不过不同的人担当的责类型有不同、轻重有大小而已。一名合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每一个人有公道的分工，让每一个人知道自己的责，勇于担这份责，更知道为何要担这份责，和如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说权：有责必有权。一个区域营销中心，担当着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权利的勇气，又要有下放部份权利的大气。我以为，只要不违反国家法律法规和公司规章

制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有益，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应当有一定的权利做出决策。由于市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说利：“利”与每一个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战役”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应当从战役在一线的员工开始奖；要罚，应当从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到尽对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定公道的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，公道正当的争取自己应得的利益。我想，假如绩效杠杆应用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战役力不足，何愁执行力不够？！

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，固然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

xx区域中心也就区区x号人，仅靠这x号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

（一）加强与团体客户部的合作

xx区域具有众多的事业单位、工矿企业、和几个大的项目工程，这些都是公司重要的团体客户，但是，由于种种缘由，xx区域的团体客户没有得到足够的重视。团体客户部的同事做团体工作更专业，得到的信息更多、更及时，如团体客户部能给xx区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展xx团体市场，不单单对xx区域有益，也对团体客户部有益。

（二）加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每一个人的责任。□xx区域阔别城区，网络建设与维护，如完全依靠于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的气力，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想□xx区域能守好这片土，尽好这份责。

（三）加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想条件。

“深淘滩，低作堰”：发掘内部潜力，理顺管理流程，下降准进门坎，为渠道提供更好的服务与支持——这是我们与渠道合作的行动方针。

xx区域现有实体渠道22家，就实际情况来讲，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩大，保持实体渠道数目领先。□xx区域有村级代办xx家，其中直管村代xx家，尚有x家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的公道正当的生财之道，借助他们的气力来开辟新市场，维系老用户，就可以减少区域中心很多工作量；村代收回自管，既减少佣金中转次数，有益于进步其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟习环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我以为□xx区域还有一个值得深进合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希看通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也能够是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，假如精心策划、严格实施，将会是一套崭新

的、有效的营销方式。

区域金融环境 金融办工作总结篇九

大区市场成长发展阶段一般有如下状态：所管辖区域的经销商部分或大部分已开始合作，市场处于继续分销、并且开始树样板市场、样板店阶段，下属人数增加，开始有城市经理、促销主管/促销员（指有终端渠道运作的品牌）。

复制多个“自己”是重中之重的大事。

前面提到，大区经理选择好区域经理之后，不能放任自流，而且更要在市场启动阶段观察和测试区域经理的区域管理能力、人品作风、敬业态度，然后手把手去教、去指正，因为人无完人。在区域市场进入成长发展阶段，区域经理不再只管好自己就行了，同时面临着下属各层级人员的招聘、选、用、留问题，而且这时的市场通过前三个月推动，到底怎么样了，经销商的耐性已经到了极点，所以还会面对经销商热情下降、抱怨牢骚满度等问题；也许连区域经理本人在市场压力和公司压力之下，也坐不住了，或者干脆在混日子了，市场问题非常多。

这时，大区经理要有意识地根据市场特点和区域经理特点，开始复制自己的思想、理念、工作作风到他们身上。重点引导他们做职业发展规划，帮他们看清当时的市场局面，关键要解决的问题，以及他们身上的优缺点，尤其是树立全局观念和管理观念，提供人员管理的技能和方法，帮助他们树立信心，指导或示范解决经销商问题等。比如怎么选人、怎么用人、怎么安排日常工作、怎么检查工作、怎么解决突发事件等。

当然，也有不少大区经理不愿过多帮助下属，因为他认为下属一旦业绩好了，能力上来了，自己就得“丢饭碗了”，这种事情发生有三种情形：一是他业绩好了，而你的整体业绩

并不好，他取代了你；二是他业绩好了，你的业绩也不赖，公司要求单列他的市场，或者调到其它市场。三是他业绩好了，你的业绩也好，结果你升他也升了。稍微仔细想想，就能清楚，这时大区经理的眼界决定了他的前途！

复制市场操作成功思路。

人的心态、理念、管理方法在改进了，而货也铺了，形象也在做了，这时最不能忽视的是区域市场如何突破销量，提升品牌知名度问题。

其实，市场操作本无定论，而且中国的市场差异性太大，个性化强，无法套用任何成熟或其它市场成功的方案。这时，大区经理要善于发现a区域的. 阶段性操作的闪光点，善于分析当时当地区域特点，理出一些成功案例的共性点，嫁接到b或c区域中，以点带面，形成突破口，这样下属区域经理就不会在运作中迷失方向，而且容易树立他们自己的信心和经销商信心，起码经销商知道了“我这市场没做好，而a市场做好了，原来是我这里的方法不对，而不是这个牌子/产品不行”。

系统管理流程开始完善和健全。

管理重在持续改进。所以在公司管理系统的基础上，引导和指导区域经理健全和完善细则，显得非常重要；毕竟适用的流程和制度能让区域工作有序开展，离预定目标会越走越近。引导和指导区域经理去做，既能赢得他们认同，便于执行，也能提高他们的管理水平；当然，如果区域经理的本身管理能力较弱，风格较板，是亲自配合他去宣贯培训下属人员，有利于工作推进。

团队培训坚持不懈。

当直接下属有3个人或整个团队有7、8号人马时，就得重视培训工作了，这时可分层面对下属培训，而且要杜绝纯理论的

培训，结合熟悉的人和事指导性培训，如区域经理主要是人员招/用/考核/过程跟进/奖罚激励等、经销商本人及其团队积极性的引导、异议处理、配合重点分销商或门店树立样板等等、自己的时间管理、个人学习成长等。一线员工的敬业精神、具体工作思路方法、个人工作时间安排、终端推广具体执行方法等。

前期工作再忙，大区经理都不能忽视下属培训，各层级人员有2x3次/月的机会；当然，大区经理本人更要坚持学习成长，否则整个团队的成长也会受到制约。

树立样板，重奖重罚。

一个团队中，大家一团和气，不求进取，就会出问题。所以必须要有竞争，有竞争的环境。而这个环境可以由大区经理创造的。样板树立包括样板区域市场（阶段性业绩）、样板店（形象和业绩）、样板人物（经销商、分销商、区域经理、城市经理、促销员等）、样本操作个案（如某一次成功的终端促销活动，社区活动等）。

一旦启动样板，事先要有清晰思路和计划，根据企业管理特性申请总部尽快签批，让总部明白目的、操作可行性、预期效果、所需费用、执行细则等关键内容。一旦签批后，即对下属做好充分宣传，引导大家积极参与，适时跟踪过程，不要让人感觉有头没尾，尤其第一次活动时，一定要注意定期评比，准时奖励，以树立威信，达成管理目的。

个人工作时间安排注意事项。（分区域分阶段确定重点）

这阶段的工作量非常大，尤其是中小型企业，无法配置太多的资源和人力，而随着市场的深耕，工作往往没日没夜，这时最忌讳的是大区经理“越忙越乱、越乱越忙”、眉毛胡子一把抓，所以周密的思考，有重点地安排自己的工作时间显得急为迫切。而且针对不同成熟度的市场和不同个性、能力

的区域经理投入的时间要有所侧重。

善于管理上司，借力打力。

聪明的大区经理总是会协调好上司的关系，这既是为自己提供一个“护身符”，更重要的是借力打力，通过一系列的操作成功案例和思路去赢得上司的认同，从而争取资源、争取时间，更重要的是争取通过上司的“嘴”去赢得下属的认可和尊重。但现实中，往往很多大区经理怕销售部经理、营销总经理接触下面人员，为什么？也许怕下属“告状”，也许是怕下属说出市场的“不足”，影响到他本人在上司心目中的形象。任何清醒的上司都知道，人无完人，谁都有缺点，关键是看这人缺点大还是优点大，更何况一个有绩效的大区经理，如果有自知之明，能坦然承认自己的不足，不是更让上司认为这又是你的优点？哪怕直接上司不明理，上头总有明理的人吧？！