

# 最新商品房预售合同补充协议要备案吗 商品房预售合同(大全8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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 理财经理内控述职报告篇一

我是来自xx支行的xx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx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、储蓄所作储蓄员工工作，20xx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。

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06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，就是提升自己的价值。

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。

## 理财经理内控述职报告篇二

在担任一支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将一年工作情况汇报如下：

一、一年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销一贵族白酒交易中心、一市电力实业公司、一市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜

访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。一年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

### 三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

### 四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，

用“新”的工作解除实际工作中遇到的种种困难。

## 理财经理内控述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，新的一年就这样不知不觉来了。回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作汇报。

### 1、任务指标：

基金：个人任务指标x万，完成x万，完成率241%。

理财产品：个人任务指标x万，完成x万，完成率226%。

理财客户：新增x户，完成111%。

贵金属：任务指标x万，销售x万，完成率115%。

白金卡：任务指标x张，完成x张，完成率130%。

贷记卡：个人任务指标x张，完成x张，完成率206%。

### 2、学习上：

20xx年x月通过了cfp（国际金融理财师）考试，目前已经具备了afp、cfp保险、基金等从业资格。

### 3、工作上：

### (1) 积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。

后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xx—x万元。

### (2) 细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了xx—x多万元的贵金属，为我行增加了xx—x万多元的中间业务手续费。

### (3) 耐心解答客户问题

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近一年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。在做好本岗的同时，协助行领导营销了xx—x□xx—x□xx—x和xx—x单位的电子结算业务。

部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。营销力度有待提高。

业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 理财经理内控述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，新的一年就这样不知不觉来了。回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作汇报。

### 一、各项任务指标、学习和工作情况

#### 1、任务指标：

基金：个人任务指标x万，完成x万，完成率241%。

理财产品：个人任务指标x万，完成x万，完成率226%。

理财客户：新增x户，完成111%。

贵金属：任务指标x万，销售x万，完成率115%。

白金卡：任务指标x张，完成x张，完成率130%。

贷记卡：个人任务指标x张，完成x张，完成率206%。

## 2、学习上：

20\_\_年x月通过了cfp(国际金融理财师)考试，目前已经具备了afp□cfp□保险、基金等从业资格。

## 3、工作上：

### 1) 积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。

后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来x-x万元。

### 2) 细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了x-x多万元的贵金属，为我行增加了x-x万多元的中间业务手续费。

### 3) 耐心解答客户问题



经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近一年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。在做好本岗的同时，协助行领导营销了x-x□x-x□x-x和x-x单位的电子结算业务。

## 二、工作中存在的不足：

部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。营销力度有待提高。

## 三、20\_\_年的工作打算：

业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

谢谢大家！

述职人□x

### 【篇一】

尊敬的各位领导、各位家人：

大家好！我20\_\_年13月加入我们味美公司团队，担任生产厂长，我主要负责生产计划的定制工作及生产控制体系的建立与完

善，组织安全、礼貌、均衡生产；建立、实施和持续质量体系有效实施质量管理；组织新设备的调试、维修、和技改项目方案的制定；本部门《规章制度》的制订、执行和检查等工作。

回顾20\_\_年的工作，在各位家人的大力支持下，在生产系统全体员工努力下，按照公司领导的工作安排、目标任务、努力工作、拼搏向上。我始终将“职责、诚实、激情”作为自己的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作资料，设定工作标准，用心学习、实践，采用先进的、实用有效管理方法(管理系统：制度+流程+标准+工具+检查)来推动生产部的各项工作。现将20\_\_年的各项工作向公司各位家人汇报如下：

一、捍卫和落实企业文化方面(认真、快、保证完成任务、绝不找借口)

1、生产方面。

在公司领导的帮忙和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工用心努力，调配各种生产资源，提高生产效率，年加工完成429.330吨，完成年初计划(2020\_\_年初计划年完成450吨)的95.4%。

2. 准时交货率。

不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率到达98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。

3、生产安全与质量安全

20\_\_年经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证，出厂检验合格率到达130%，国家相关职能部门抽检合格率

为130%，20\_\_年生产安全与食品安全事故为零。

## 二、主要工作

1、根据生产任务，合理安排生产计划，力求保障产量的完成。

平稳，同时引进自动化设备，缓解生产压力，购进1套自动灌装设备，改造输送带，使之快速发挥作用，将调味油包装产能由日均2吨增加到13吨。后期随着市场状况，均衡生产配合销售缓解库存压力。

## 2、组织安全生产

### 1) 现场管理

工作环境会影响到一个人的情绪，而情绪会影响到工作效率，清洁有序的工作环境才能保证员工作业的高效率。20\_\_年，生产车间以“于细微之处着手，塑造味美新形象”为指导思想，加强推行5s管理方法，即将整理、整顿、清扫、清洁和素养融入生产车间的日常管理。以实现创造清洁有序的生产环境，从而提高企业形象；提高生产效率；提高准时交货率；减少故障，保障品质；加强安全，减少安全隐患；养成节约的习惯，降低生产成本；缩短作业周期，保证交期；改善企业精神面貌，构成良好企业文化。

### 2) 强化现场质量管理

20\_\_年设立了现场品管岗位，并有专业的品管员在生产过程中，认真实施推进质量管理体系，完善规范了7份生产部的设备操作标准(提升机操作程序、粉碎机操作程序、包装机操作程序、离心机操作程序、喷码机操作程序、胶囊机操作程序、压盖机操作程序)2份管理标准(员工岗位技能考核办法、车间员工绩效考核细则)和3份生产技术标准(冷提工艺产品作业指导书、热提工艺产品作业指导书、油炸工艺产品作业指导书)，

使生产部各环节人员都能做到工作有章可循，有法可依，以保障生产系统的正常有序工作和产品质量的稳定提高。

### 3) 提高设备及人员综合利用率

在生产过程中，组织生产车间推行设备管理点检活动模式，结合方生产厂的实际状况制定并完善了实施方案。该方案以搞好机械设备维护管理，促进机械设备管理制度化、规范化、科学化方针，透过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平，最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。制定全面设备维护计划，确定与本单位实际状况相符的有效执行的措施和准备具体实施办法，主要包括组织员工进行点检培训，成立全面生产维护小组，制定全面生产维护目标和政策，自主维修方案，视具体状况为维修和操作人员带给补充培训，以构成设备的初期管理体制，坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改善，完善实施工作，提高全面生产维护水平。在整个维护过程中，全程监督检查，并及时整改。

### 4) 设备维护控制方面

为了确保生产和设备的安全、稳定、正常运行，保证订单的按时、按质完成，提高生产车间的综合产能，提升生产车间的整体自动化设备。20\_\_年，我组织对生产车间的各项设备的运行状态进行统计，针对运行不良的设备，坚持以预防为主，日常保养和、定期维护、消除隐患、运行良好为主的方针，进行一级、二级维修项目的分类，根据分类状况，制定维修、改造方案。

### 5) 新设备引进

为了提高生产效率，顺应企业发展的大趋势，同时也为了解放更多的劳动力投入其他重点产品的生产，提高生产效率，保证预期产量的完成，在公司领导的大力支持和带领下，5月

份，投入使用1套自动灌装设备；自动化设备的投入使用，大大提高了我方便面车间的生产效率，加快了公司发展的步伐。同时公司生产厂还新增加2条生产线(感恩礼品生产线和肠健康产品生产线)为公司以“稳中求进”中的进做好了一片拼图。

### 3、安全管理

20\_\_年，在公司领导的大力支持下，在有公司个部门配合支持下，在重点实施安全生产工作的基础上，我结合年初签订的安全生产目标职责书和单位实际，坚持“学习、创新”的管理理念，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，落实了生产部的安全生产责任制，强化对一线作业人员安全培训，加强安全生产管理，较好地完成了安全生产工作任务，促进了各项工作的顺利开展。

#### 1) 总体安排，明确安全生产职责

在全面总结去年安全生产工作的基础上，对20\_\_年安全生产工作进行了安排。生产部成立了安全生产领导小组，各个班长签订了安全生产职责书，明确了各班的安全生产职责及安全生产任务，把安全生产职责透过职责书的形式予以明确，使安全管理工作落实到每一个在建项目，贯穿到每一项工作的始终。

#### 2) 加强安全生产教育培训

根据公司要求，结合生产厂实际状况，对员工分批进行了生产操作技能及安全生产培训，提高了员工的生产操作技能及安全生产意识，并时常进行安全、设备现场管理综合检查，加大安全巡视力度，消灭安全隐患，到达安全生产目的。透过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

透过一年的不懈努力，20\_\_年全年安全事故为零。4、数字化管理

加快精细化管理进程，根据调味油生产工艺流程，在调味油生产的整个周期内从细节上进行成本管控，针对原材料和损耗制定量化标准，制定并逐步完善了更科学有效的管理制度，对成本进行数字化管理。以到达节能降耗的目的。实行全员成本管理方法。将成本目标分解到个人。构成人人参与，人人有责的成本核算网。

定期开展全面或专题工艺、成本、设备分析会，公布成本数据，搞好生产分析、指标分析、投入产出分析。分析会采用多种形式：按日分析、定期分析、专题分析、综合分析等。总结经验，找出教训，并提出改善的具体措施。每个班组长作为一线的成本核算员，要求认真学习业务知识，坚持原则，工作认真负责，对本班发生的各项费用进行审核、考核。

实施并完善生产车间各种物料工艺使用。透过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前不合理的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在投原料相同的状况下，生产周期相较20\_\_年用时更短，足以说明生产效率得到了提升，生产成本有必须程度的下降。

配合采购部提高物料的及时配套率，加强高质量物料的采购率。透过制订合理的物料请购计划、重点跟进不易采购的及易延误交期的物料、及时推动相关部门改善物料及时供应问题等措施，外购物料的及时到货率均有较大的提高。从而使生产厂能更合理地安排生产，减少因为原料和辅料不适宜、质量不好造成的损耗，有效的控制了生产成本。

## 5、帮忙员工成长方面

### 1) 培训

为了团队的绩效提升，制定年度培训计划，针对车间一线员工；从理论知识、实际技能、工作态度三个方面进行质量、安全、卫生的培训，每一天晨会安排生产任务的同时做简单的培训，每周组织一到两次业务学习教育，透过讲授和现场实操演练，相互交流，研究和学习改善业务技能；及时对培训效果进行评估。共计集中培训39次，参训人员到达720人次，使员工掌握了各项规章制度、岗位职责、工作要领，改善了工作态度，提高了员工的工作热情，培养了团队精神，提高了员工的素质，提升了员工履行工作职责的潜力，改善了工作绩效。

## 2) 激励

一个企业的发展只靠优良的设备是远远不够的，只有激发员工的内在动力，使员工的个人发展与企业的可持续发展得到结合，才能在激烈的竞争中立于不败之地。20\_\_年，同人力资源部密切合作，针对不同工作岗位制定相应的绩效考核方案。将产量、质量、卫生、安全等因素都加入考核项目，实行绩效工资。同时设立安全奖、学习成长标兵、操作标兵等制定考评细则，对员工进行物质和精神激励。营造了用心向上，锐意进取的工作氛围，极大的调动了员工的用心性，增强了工作动力和职责感，努力投入工作，使各项工作绩效得到提高。

## 3) 团队建设

20\_\_年，针对生产厂团队人员的岗位有针对性的进行个人学习辅导，透过必须的规章制度、举行竞争上岗、技能培训、打造一支业务精、人品好管理队伍，确保调味油生产及质量持续稳定。

## 三、工作中存在的不足及改善

不足：1. 随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，个性

是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，2. 在理解新的管理理念的时候还不够用心主动，3. 不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要立刻纠正。

改善：20\_\_年工作将从以下几个方面去努力：

1. 在生产安全方面和质量安全方面：采取相应的措施，保证在20\_\_年生产安全事故、质量安全事故为零(已经对整个生产厂区进行区域划分，每个区域有职责负责人，对每个区域的安全等级进行划分，准备与公司商量对每个等级有相应的奖励与处罚措施，区域负责人有权对违反操作规范的人员进行教育处罚)

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务潜力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己的贡献和努力。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，职责落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结团队成员，构成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改善工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的推荐，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。

5. 鼓励创新，让创新构成文化，深入人心(1. 制定奖励制度、不管是什么样的创新形式都务必予以创新肯定，2. 构成制度，每人每月务必有3条以上的创新或者改善推荐，与绩效挂钩，3. 透过不断的培训学习，让员工明白创新的好处及重要性)，创新越多，钱越多，员工的幸福感也会增加。



6. 适当的增加工厂员工的文化体育活动，使员工得到劳逸结合的同时得到知识文化水平上的提高(开展与公司产品、生产有关的知识竞赛，开展体育竞赛等等这些来提高员工的幸福指数)

我想，20\_\_年透过我们大家的共同努力，味美的事业将会飞跃式的前进，我们在味美会越来越有家的温暖，同时实现我们自己的梦想，我的述职完毕，谢谢大家。

## 【篇二】

尊敬的各位领导：

在集团公司领导的大力帮忙下，在各分公司的全面配合下，人力资源部全体工作人员不断开拓进取，团结合作，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理制度建设；把握人力资源动态，吸收优秀企业的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新，较好的完成了今年年初制定的各项任务和目标，现将年工作的成绩和不足总结如下：

### 一、制度建设

合法规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件，本年度本部门规范健全了各项管理制度：《劳动合同管理规定》、《入职离职程序》、《薪酬管理制度》、岗位职责等。员工从进入公司到调职离职，从绩效考核到批评处分，人力资源部都按照文件的规定进行操作，采取就事不就人的原则，为员工带给服务的同时，期望能到达各项工作的合法性和严肃性。此外，思考制订岗位职责表和岗位编制明细表，明确每位员工的岗位职责，让员工清晰的明白自己的岗位职责、工作资料、工作权限、必备的岗位技能等。

### 二、招聘工作

根据集团公司的人才战略和各分公司申报所需人员，20\_\_年共招聘员工1430人，其中硕士3人，本科142人，大专135人，基本满足了各公司的用工需求，改善了集团公司的人员结构，人员配置更加优化。

20\_\_年我部门用心与各高等院校联系，组织校园专场招聘会，参加双选会，透过校园招聘既满足了公司的人员需求又起到宣传公司的作用。

### 三、培训工作

为了提高x部员工的道德水准和综合素质，建立健康的工作环境，我部制定了详细适用的职业道德培训计划，该培训计划将从四月份全面实施，现已对集团机关领导做了试点培训，取得了良好效果。该培训具备丰富的培训资料和多样的培训形式，并且拥有严格的监督管理机制，切实将培训工作落到实处，避免形式化，力争取得良好效果。

为了满足公司发展对人才的需求，我部在借鉴“三0一”一期后备人才培养的基础上，制定了更为完善的“三0一”二期后备人才培养计划。经过考核选拔出了28名人员参加此次培训，该培训已从3月份开始运作到15月份结束，在为期9个月的培训中，学员们提高了自身的管理潜力和认知水平，对这整个集团人才储备起到巨大的作用。

针对入职员工我们制定培训方案，首先，开展军训活动，强化了组织纪律；其次，透过培训职业修养、团队精神、企业文化和爱岗敬业等基础知识，提升员工认知潜力和管理素质；最后，组织车间实践学习，培养吃苦精神，锻炼实践潜力。

### 四、社保与薪资工作

在社保方面，公司为242名贴合参保条件的员工办理了参保手续，为所有参保人员及时缴费。我部门今年受理上报工伤23

起，从邹平县劳动和社会保障局领取工伤理赔款90余万元。为25名员工办理了生育保险，领到生育津贴88000余元。

对于薪资方面，我们严格造册、核算、审批程序，做到了及时准确无误地发放工资；透过调研周边公司的薪资水平，使薪资水平趋于合理，进一步规范和理顺了集团公司的薪资政策。

五、用心完成领导交办的一些临时性工作。

20\_\_年我部在取得成绩的同时也存在着不足：

1、工作过程中存在执行不到位的问题，虽然已经具备了较为完备的工作计划与具体工作项目，但是在很多状况下不能按照计划与方案完成领导要求的工作任务。

2、棉纺一线工人的缺口仅仅是做到了减小，离解决该问题差距很大。

3、培养后备干部方面还有待开发、挖掘，仍需要创新培训方式方法，制定合理的培训方案。

4、培训方面，针对性的加强培训，不能达于形式。

新的一年人力资源部会紧紧围绕着集团公司的战略目标，用心开拓，勇于实践，为集团公司吸引人才，储备人才，培养人才做出更大的贡献。

20\_\_年x月x日

## 理财经理内控述职报告篇五

迎来玉兔喜悦之时，回首20xx年工总行制定的“20xx服务价值年”和“创建客户最满意银行”工作中，本着紧紧围绕这个主题思想去做好自己本分事情。工作重点目标是本着网点

中间业务收入和经营目标为20xx年工作风向标，做好银行与客户之间桥梁作用。不断学习充实自己的工作能力，用专业知识赢得客户遵从，用细致周到服务留住客户，为网点整体业绩提升多尽一份力量。

**20xx年学习业务知识方面取得的成绩：**在拥有保险、基金从业资格证书、总行信贷a类资格证书、总行个人客户经理资格证书、以及afp资格证书，目前还执着与cfp理财师考试中。本人继续努力学习不断丰富自己的专业知识，锻炼写理财专业文章。今年工行站原创舞台有我关于理财、保险、基金、案例等十多篇专业文章，在九月现代商业银行杂志中以工总行理财支持团队身份发表保险专业文章。在金融理财师持证期刊中也发表十余篇理财文章。每周二或四晚上利用qq群做好工总行理财团队基金宣传学习活动，通过与各家基金公司学习机会，懂得了很多理财知识，对做好基金营销起到促进作用，有几只重点基金营销在分行排名前三名，有的基金超额完成400%。为本网点和支行做出理财师应有的贡献。

**20xx年工作中营销理念的改变：**日常工作中不是坐等领导下达命令而是主动积极配合网点领导做好各项营销工作，及时把握好上级领导下达的工作营销方向和任务指标。利用下班晚上和公休时间，勤于学习与工作有关的业务知识，运用到实际工作中，给网点领导提供好的参谋建议，与网点领导配合默契，按照上级风向标做好本网点营销理财工作。

**个人在营销中的理念：**我不是推销卖给客户银行产品直销人员；而是我帮助客户买好银行理财产品做好后续跟踪服务的银行理财师。简单说：我不是卖产品，而是帮助客户买产品。只是这一买一卖一字之差意思就截然不同，工作心态的不同；工作效果必然不同。由被动变为主动，主动寻找目标客户之后帮助客户找到适合的理财产品，我的理财工作即为桥梁，让银行与客户双方皆大欢喜的工作。

20xx年做好本网点优质客户数量的提升：在管理网点300名客户中有理财金卡客户数量并不多，就把这项工作改变，做为上任理财经理首要解决问题。工作中通过耐心解答宣传引导我行星级客户标准，对开欲办理理财金卡客户，的确起到很好的吸引力作用。经过辛勤努力20xx年网点开立理财金卡总数量xx张，自己营销的业绩占70%以上。个人业绩从接手时，全行网点排名由194名提升到60名以内。三季度评为先进网点受到嘉奖。

20xx年工作业绩汇报如下：一年中常规理财产品营销金额1.1亿多元、灵通快线8500多万，工银货币基金1600多万元。今年分行指定重点营销基金任务指标全年完成股票型基金700多万元□20xx年一月至十一月为网点赢得重点营销积分4163.06份取得分行排名56名支行排名第一。今年支行组织阳光保险公司营销训练营活动中取得排名第一成绩。

通过一年努力结果，由拥有几十户理财金客户，现在网点拥有理财金客户数量达到4xx多户，截止年底客户星级达到七星贡献有7户，六星71户，明年工作中争取发展xx到150位六星级以上客户群，为网点综合客户素质提高勤奋工作。

## 理财经理内控述职报告篇六

领导和同志们：

大家好！

我于2015年3月任银保理财工作室经理，三个月来，在总公司、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就二季度以来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种学习活动，另一方面对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为理财部门的主要负责人，抓理财发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：1、科学计划。二季度来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。三季度来先后组织实施了两个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。三个月来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

三、队伍管理工作

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。李总曾经指出：抓队伍就是抓业务。三个月来在队伍管理问题上煞费了心思。利用各种机会和条件同理财经理直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待理财经理，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。目前理财工作室有高级主管人、

销售精英 人。在二季度完成各项保费 元。

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是最好的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的.营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，

个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作，09年我行理财工作中取得了一些成绩。

## 一、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：

在分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大**afp**资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的**afp**金融理财师资格认证考试，通过**afp**系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力。

## 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，展现我行的特色产品的专业性理财产品。



三、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；

四、以后工作打算

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。

## 理财经理内控述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入xx银行xx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。

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年xx月xx日