

# 交通警察工作总结 交通警察年度工作总结 (精选10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。

## 交通警察工作总结篇一

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位; 同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元, 同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的%，计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的 %，系统内计划完成率由年

初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比 %，居第 位，较去年提高 个位次。代销国债 期金额 万元。销售“本利丰”期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。。。。。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

## 二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比 ，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精

品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。

## 交通警察工作总结篇二

开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。回顾自己一年来的工作，工作积极性是

高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

## 一、销售情况总概

截止20xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为50吨，实际完成销量：\_\_\_\_46\_\_吨，完成目标\_\_\_\_92\_%。全年销售金额：\_\_\_\_5600000\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责

### 1、实习考察期：年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。3)开展crm系统进行初始化工作。4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。5)合研发部新产品开发寻找市场gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期xx年年7-12月下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可

能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省

年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：1、为能在营销知识上有所提高，我在工

作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习,但在处理学习和工作的时间和心态上,未能分清工作的重心,没有将更多的精力投入到工作中。2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺,对文字性材料没有校对意识。3、工作激情不足,还没有完全融入到工作的氛围中。4、参加公司其它活动过多,分散销售工作注意力。以上几点反思,仅仅是一部分,我工作上的不足还很多,今后会戒骄戒躁,保持一种谦虚谨慎的工作态度。

## 五、20xx年年工作规划

(1)加大新客户开发力度,集中精力在网上查找信息,整理汇总后按地区逐个搜索,只要有一线希望的,主动送样,及时到现场跟踪使用结果。(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题,对绍兴等地的透明板材行业难以进入,望明年产品质量提高,成为明年工作的重点开发对象;而方格布有很大的市场,但我司定价太高,客户难以接收,据悉,泰山的方格布目前供不应求,价格为8200-8600元/吨,我司产品在质量上优于对方,2500-3000元/吨的差价,距离实在太远。而对于中碱方格布,市场需求量很大,加上这些用布客户大部分都采用我司纱,进入该市场较为容易,但价格问题是前提。(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝,华东地区土工格栅市场,海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡,新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道,所以对中碱纱需求量预计有所增加。(5)对中碱网格布用纱,xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方,但随着xx年价格上涨,估计上半年将没有销量。(6)对于中碱管道市场,神州、华诚、三方电力会随价格的调整,预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。根据以上分析,20xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的,在严峻的形势下,若只是守住原有客户,那任务将远远难以完成,所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长,经验和阅历都不够丰富,除自己努力外,还希望能得到领导

的支持和帮助。

## 交通警察工作总结篇三

20xx年，在区委、县政府的正确领导下，在区卫生局的关心指导下，我院认真学习贯彻党的xx大及xx大三中全会精神，全面贯彻落实科学发展观，深入开展“医院管理年”等活动，改善服务态度，提高医疗质量，规范医疗行为，促进医患和谐，顺利完成了各项目标任务，全面推进医院科学发展，现汇报如下：

### 一、完成的各项工作指标

- 1、门诊量 次;较去年同期 % ；
- 2、接急诊 人次;较去年同期 % ；
- 3、收住院 人次;较去年同期上涨 % ；
- 4、手术 人次;较去年同期上涨 % ；
- 5、床位使用率 %，较去年同期下降 % ；
- 6、平均住院天数 天;较去年同期下降 %;

### 二、年度开展的主要工作

#### (一)提高医疗服务质量，完善医疗服务水平。

一是医疗工作。继续坚持“以病人为中心，以提高医疗服务质量”为主题的医疗管理理念，全面加强医疗质量工作，牢固树立质量意识，不断提高医疗整体水平，完善医院硬件建设(如：为临床一线配置了电子肛肠镜检测仪、痔疮pph治疗仪等);结合医院工作实际，进一步完善了13项医院医疗制度，

严格执行每月一次“三基三严”考核，要求医务人员自觉执行首问医师负责制、三级医师查房制、术前讨论和疑难危重病例讨论制、三查七对等医疗护理重要制度；加大了对重要部门和重要环节的管理督导和考评，进行医疗查房20余次，每次13个科室；坚持每周晨会制度，总结和分析上周工作，安排部署新一周工作，针对具体问题研究整改，有力的减少了医疗差错；严格执行《病历书写规范》，每月一次对病案评价、公示和归档，并保持甲级病历率96%以上；医务科组织短期业务培训9次，参加医疗学术研讨学习班2次，聘请专家进行授课4次；进一步完善了医院感染管理体系，有效的控管了医疗服务中的不良事件，保证了患者就诊和治疗效果。

二是护理工作□20xx年，护理部以“湖北省医院管理综合评价细则”为标准，以护理质量管理为工作重点，加强护理人员的素质教育和业务技能培训，从护理工作基础做起，坚持每季度一次护理质量分析讨论会议，按时分析存在的问题和提出改进措施，利于护理工作的有效提高。全年各项护理质量指标较去年均有所提高。如：基础护理、危重患者护理达标率为90%，整体护理、病房管理达标率为95%，各种护理技术操作，制度执行达标率为100%。全年组织护理业务学习6次，护理业务考试6次，全院护理人员对护理工作规章制度、岗位职责，应急预案掌握合格率达到95%，护理核心制度落实率达到96%。

三是院内感染工作。院感科按照医院感染管理评价标准，定期对各个科室进行考评检查，并将结果反馈到各科室；定期检查督导各个临床科室消毒隔离制度的落实和一次性医疗卫生用品的使用情况。全年对我院临床及重点科室取样检测218份，合格218份，合格率为100%。

## (二)以病人为中心,构建和谐医患关系。

医院始终坚持“以病人为中心”，始终把实现和维护好广大人民群众的生命健康安全作为贯彻科学发展观的出发点和落



脚点。

一是开展了“假如我是一位病人”的换位思考大讨论和演讲比赛，促进医护人员改进工作方法，转变服务态度，提高了服务水平。

二是在门诊推行一站式服务，开展比速度、比质量、比服务、看考评结果“三比一看”活动，优化了服务流程。

三是推广“人性化、个性化、亲情化”的服务。如为中午在门诊治疗、输液的病人免费赠送午餐xx人次；为生产的妇女免费出车接送600余次，让病人感受亲人般关爱。

三是严格执行国家药品价格政策和医疗服务收费标准，做到“因病施治，合理检查、合理用药、合理收费”，让病人感受到“公开透明、诚信服务”。向社会推出顺产、剖宫产、子宫肌瘤切除术、慢性胆囊炎伴胆囊结石胆囊切除术、单纯性阑尾炎、结节性甲状腺肿瘤切除术等20多个单病种限价服务，累计减免金额达15.6万元。

(三)以科学的管理机制，加强医院内部管理。

今年以来，结合医院管理年活动的深入开展，我院以提高医疗水平和服务质量为主线，明确执行岗位职责，落实目标责任使医院管理工作迈上新台阶，主要做了以下几个方面：

2、进一步加强和规范制度管理。重点从财务管理，药房及药库管理，医疗设备和耗材管理，办公后勤管理入手，在保证非业务的职能科室，监督服务职能的同时作好自身管理工作。

3、加大理论教育引导力度，在全院广泛开展以科学发展观为统领的医德医风、行业纪律、法律法规等各方面的教育，不断增强广大干群职工的政治意识、大局意识，责任意识，积极促进广大职工整体素质的提高。

#### (四) 彰现公益社会责任，发挥公共服务职能。

我院本着立足社会、回报社会原则，始终把社会效益放在首位，从公益事业着手，为人民群众排忧解难，努力缓解人民群众看病难、看病贵。

一是向社会推出顺产、剖宫产、子宫肌瘤切除术、慢性胆囊炎伴胆囊结石胆囊切除术、单纯性阑尾炎、结节性甲状腺肿瘤切除术等20多个单病种限价服务，累计减免金额达28万多元。

二是针对女性常见的三种高发病(子宫肌瘤、乳腺病、宫颈疾病)以及三大癌症(乳腺癌、子宫颈癌、子宫内膜癌)，我院在“三八”妇女节期间与襄城区卫生局联合举办“女性疾病防治工程”，免费为3000多名妇女进行了“三高三癌”筛检活动，共免收金额60多万元。

三是在“五一劳动节”期间与襄樊市总工会联合推出“弘扬奉献精神，关爱劳模健康”公益活动，免费为全市劳模提供价值380元的体检套餐，免收金额1.9万元。

四是在5月12日与襄樊市慈善总会携手成立了“襄樊乳腺病防治慈善基金”和“慈善门诊”。为女性提供乳腺病免费检查达1500多人次，手术援助20多例。“慈善门诊”为特困户、五保户、下岗职工免费手术5例，免费金额1.5万元。

五是有效开展公共卫生及防疫工作。医院分别为手足口病、甲型h1n1流感、艾滋病、结核病等传染病开展院内培训学习20多次、开办学习专栏6期，通过不定期到社区义诊、发放宣传单等形式向群众进行健康预防知识宣传和教育，提高群众对疾病认识和预防能力。

总之，经过全院职工的不懈努力，襄樊市第四人民医院20xx年工作取得了较好成绩。在新的一年里，医院始终坚持全心

全意为人民服务的宗旨，本着对党和人民高度负责的态度，各项医疗服务活动让人民放心、满意。

## 交通警察工作总结篇四

回顾20xx年的工作，我在律所主任及同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照办理法律业务的要求，较好地完成了律所指派及其当事人委托的工作。现作如下工作总结：

### 一、开展各项律师业务情况

(一)在思想品德方面。本人虽然不是党员律师，但是始终保持清醒的政治头脑，始终坚持国家宪法和法律精神，遵守律师职业道德和执业纪律，维护国家法律的正确实施，促进司法公正，促进社会和谐与稳定，并对国家颁布和修改的各项法律法规进行认真的学习，跟上法治发展的脚步。特别是对新的刑事诉讼法和刑法修正案(八)的学习。

(二)在政治学习方面。虽然我很少观看新闻联播，但是通过网络如博客、各类论坛、微博和微信等新媒体，对国内外重大事件和我国政府的对策都时时关注，特别是一些在全国范围内影响巨大的大案要案。同时，也利用新媒体为当事人提供法律咨询，普及法律知识，提高公民的法律素质，取得了良好的实际效果。

(三)办理业务方面。1年来共办理民事案件5件，刑事代理(辩护)3件，非诉讼案件12件，法律咨询45件。在办理各类案件过程中，我认真分析法律关系，研究法律、法规规章及地方性法规，拟写辩护词和代理词，整理并制作证据目录，找出案件的争议焦点，通过办理各项案件从中学习和锻炼了业务能力，也从中温故了法律知识。特别是自己办理的房地产公司的股权纠纷案件。

其他大部分是普通民、刑事案件，通过提供法律服务，让每

个当事人都充分行使了法律赋予他们自己权利，彰显了法治的精神。每个案件办理完毕后，我都抽时间将办案心得发表在自己的博客上，在总结中认识到自己的不足。

在平日的法律咨询过程中，大部分是婚姻、赡养、财产分割、合同纠纷等法律问题，对于每个前来咨询的当事人都耐心倾听，认真说理释法，耐心解释，提供良好的法律意见，化解社会矛盾。

## 二、参加律师协会组织的培训

每年律师协会为律师组织的培训分为网上听课、全市律师现场业务培训和律师自愿的培训，去年我在网上听课主要涉及民、商事方面的，现场的三天培训。通过培训，从中学习了不少专业律师的工作方法和业务知识，为自己的成长起到了良好的帮助作用。

## 三、工作中的不足。

过去一年的工作使我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。同时我也深刻体会到自己知识不足，特别对一些司法解释和部门规章不够了解，在办案过程中也存在一些技能少的欠缺，比如庭审中的一些发问技巧和庭审应变能力。同时，对除法律领域的书籍涉及不足，阅读量不够，导致视野不开阔，今后我将再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

## 交通警察工作总结篇五

20xx年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”等重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，

立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。较好的完成了20xx年度的工作任务。具体情况总结如下：

## 一、尽心尽责，搞好本职工作

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

## 二、思想道德、政治品质方面：

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己的优势，主动搞好帮带工作，为部分年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助她人尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

## 四、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针路线政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学

了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的20xx年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履行职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

## 交通警察工作总结篇六

20xx年以来，在区委、区政府和三灶管理区党组的正确领导下，在金湾区法制局的业务指导下，本人始终坚持高举马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的伟大旗帜，认真学习党的xx大五中全会精神，全面贯彻落实

科学发展观。积极做好三灶管理区的应债维权工作，努力化解各种矛盾，全力维护社会和谐稳定。一年来，接访应债、维权、维稳和法律服务工作取得了新的成绩，圆满地完成了领导交办的各项工作任务。现将全年来的工作情况总结如下：

## 一、20xx年度律师工作的简要回顾。

### (一)全年主要工作概况。

充分发挥法律顾问职能，全面参与各项应诉、申诉、执行异议及和解等司法活动，截止至11月底，共承办三灶区和区属企业的各类案件为17件(其中诉讼案件11件20庭次，提出执行和解及异议4件，民事申诉案件2件)，涉案金额高达32,320万余元，通过应诉、提出执行异议及和解等方式，共计挽回潜在的经济损失达5670万余元。

另出具非诉法律意见书16份。办理法院的协助执行事务12件。开展法制教育课3场，专题讲座2场次，接受普法的职工达200多人次，发放宣传材料30多份，解答群众法律咨询680多人次，接访当事人的诉求达132批220人次，办理网上投诉回复12件16人次。

### (二)、主要经验及做法。

#### 1、充分发挥法律专业优势，积极做好普法工作。

一年来，本人积极投身于普法工作，根据“五五”普法工作目标和要求，紧紧围绕三灶管理区应债维稳工作大局，积极应对应债工作的新情况、新问题，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高机关和区属企业职工的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用下企业调研、开展普法课和专题法律讲座等多种形普法，取得了良好的实际效果，为促进三灶管理区机关和区属两个文明建设和社会和谐稳定作出了贡献。

一是针对三灶管理区属企业多的特点，重点宣传劳动法。本人多次深入到天元公司、金湾房产、副食品公司、金海滩公司等企业，与职工交心，着力宣讲劳动法和劳动仲裁法方面的法律知识，切实维护职工的合法权益。

二是宣讲安全生产方面的法律知识，预防和减少安全事故的发生。针对区属企业类型多、安全生产任务重的情况，每半年和节假日前都下企业进行安全生产知识的宣传和督促，三年来，所有企业没有发生大的生产安全事故。

三是开展公务员依法行政教育，树立依法、高效、廉洁、责任公务员意识，为单位“争先创优”提供法律服务。

四是开展保密法的宣传教育，加强保密意识。三灶管理区历史遗留问题较多，特别是一些工作秘密要求高，保密工作难度大。通过开展保密知识竞赛、签订保密责任状等形式进行保密法知识的宣传。

五是积极参与社会治安的综合法理工作，做好法律服务，全力维护社会和谐稳定。

## 2、妥善处理信访投诉，全力维护社会和谐稳定。

今年，正逢亚运在广州举办，航展在珠海举行，“两会”是向世界展示珠海的良机，也是挑战，实现两个确保的敏感时期，维稳工作显得更为重要和突出。为认真落实区委、政府的要求，做好同区信访、司法部门的联络工作，建立互动、互通的信访联动机制，针对出现的个别影响较大、难以处理的信访案件，及时请求有关部门给予配合。本人还对历年来的重点上访案件进行排查，并向领导提出建议，确保排查到位、措施有力、责任明确。同时着重参与了对重点上访人物的稳控工作，为珠海航展积极的社会和谐稳定做出了努力。

## 3、充分运用专业知识，切实维护我方权益。



积极倡导“能动司法”，正确处理司法主动性与被动性的关系，在具体工作中充分发挥主观能动作用，积极运用参谋职能，既主动有为，又依法慎为，以增强应对金融危机的能力，有效担负起“保增长、保民生、保稳定”的重大司法使命。一是发挥优势，当好参谋。本人及时深入到相对困难的企业中去，为其积极解困，充分发挥自身精通法律法规、熟悉诉讼程序的优势，积极参与企业发展情况分析，梳理法律问题，提供意见建议，帮助完善解困方案和措施；二是依托职能，建言献策。

在比较严峻的宏观经济形势下，针对经济纠纷案件增多、类型变化的实际，经过认真分析研究，提出妥善应对经济纠纷，切实防止经济下滑的建议；三是健全机制，争取主动。主动贴近基层，加强沟通协调，形成工作合力，对影响面广的大要案和热点问题，及时报告有关领导，以利于从全局统筹的高度更好地防范和化解风险，控制负面效应。建议建立群体性纠纷、突发性事件应急处置预案机制，完善与当事人调解沟通对接机制。

截止至11月底，共承办三灶区和区属企业的各类案件为17件(其中诉讼案件11件20庭次，提出执行和解及异议4件，民事申诉案件2件)，涉案金额高达32,320万余元，通过应诉、提出执行异议及和解等方式，共计挽回潜在的经济损失达5670万余元。出具非诉法律意见书16份，为领导科学决策发挥了积极的参谋作用。

### (三)、工作中存在的问题和不足。

主要表现在：一是对科学发展观的学习认识不全面、贯彻落实的自觉性不高的问题。二是思想解放不够、开拓创新发展办法不多的问题。三是工作作风有时漂浮，组织纪律观念淡漠，工作责任心不强的问题。四是对新类型疑难案件的研究和探索不够，对新情况、新问题缺乏深入研究，方法不多，法律服务与单位的司法需求尚有差距，便民、惠民措施有待

进一步改进的问题。五是涉债信访问题仍很突出，解释劝说工作不细致，缺乏说服力，应对措施还需加强的问题。六是对当事人存在态度欠文明、工作方法简单、公仆形象不佳等现象，有时不注意谨言慎行，特别是在接待当事人过程中表态草率，直接影响了办事效果。这些问题和不足，我将高度重视，认真总结，积筹良策，在明年的工作中，将采取有效措施，切实予以解决、克服。

## 二、20xx年度工作的思路与展望。

### 1、继续贯彻落实党的xx届五中全会精神，促进法律服务工作科学发展。

进一步解放思想，认真查摆思想观念上的问题，把不符合科学发展观的思想观念转变到科学发展观的要求上来，把党的xx大确定的任务落实到法律服务的各项工作中去，努力做到始终坚持“三个至上”，确保司法工作正确的政治方向；始终坚持以科学发展观为统领，做好“保增长、保民生、保稳定”这一中心工作，为区委、区政府发展、稳定大局服务；始终坚持以人为本，全力维护单位的合法权益，做到决不损害百姓的合法权益，确保在全社会实现公平正义；始终坚持党的领导和法制局的业务监督，确保法律服务健康发展。

### 2、继续加强法律服务职能，全力促进和谐社会建设。

积极开展信访联动工作。要继续坚持在现有法律框架内积极协商，稳妥处理各种矛盾和上访问题。及时与信访、司法、公安等部门加强沟通协调，做到信息共享，防止重大群体和突发事件发生。

积极开展送法律进企业活动。继续深入困难企业，切实为企业发展提供良好的法律服务，替政府排忧，为企业解困。帮助企业解决历史债务重、劳资纠纷多、内部管理乱、责任不落实的问题。

积极开展维权活动。对区属企业的不良债权要及时进行清理，按先易后难、先近后远、先大后少的顺序，逐个制定解决办法。争取收回一批债权，以缓解企业资金紧缺的问题。

3、继续加强自身建设，争做清正廉洁、文明公正的人民公仆。

进一步推进廉政建设工程。要忠实于宪法法律，切实树立公平正义的理念，切实提高司法能力，切实规范司法行为，切实恪守职业道德，切实改进服务作风。要着力增强群众观念和群众感情。要着力加强党风廉政建设。要着力加强业务学习，努力提高法律专业水平。

总之，过去的一年是勤勉奋进的一年，是卓有成效的一年，本人凭着对法律工作的无限热爱，对法律事业的无比热情，以扎实的工作态度、过硬的思想作风，在三灶管理区应债维稳和法律服务的平凡岗位上默默奉献，用心明法释理，播撒法律知识，虽然在工作上取得了一定的成绩，这离不开区司法局的正确决策、关心和帮助，但离自己的工作目标和领导的要求尚有较大差距。展望未来的20xx年，我将信心百倍、加倍努力、扎实工作、锐意进取，为全面完成三灶管理区和司法局领导交办的各项任务而努力奋斗！

## 交通警察工作总结篇七

xx年，在上级领导的带领下，圆满的完成了两节、两会、五一、百日安全无事故、国庆、等各个重大的保卫任务。在我工作的这段时间，积极响应公司的号召，在领导的支持与教导下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的任务。

### 一、增强业务知识、提高自身综合素质

作为一名班长，是自分队长以下全队人的榜样，我时刻提醒自己要加强各方面的业务知识，以便于提高自身的综合素质。

要正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过这段时间的学习和锻炼，在工作上取得了一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。发扬吃苦耐劳精神，面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好。

## 二、关心队员的生活、确保队伍的稳定。

做为班长，我有责任配合分长抓好队伍的稳定工作。针对队员的年龄普遍偏小，在家中又是独生子女，刚参加保安工作，没有任何的工作经验，随同分队长对每一名新入队的队员找其谈话，了解该队员的基本情况，有针对性的采取工作方法因人而异，并且陪他们吃第一次饭，使他们尽快融入到保安队伍中来，主动帮主他们解决一些生活中的困难，使他们充分感受到保安大家庭的温暖，针对现在保安流动性大的特点，分队长和我积极联系老乡，亲属、朋友招收保安员，通过努力增加了队员的人数，确保了队伍的稳定，提高了队伍的凝聚力和战斗力。

## 三、严格要求，确保重大活动和节日的安全

在工作期间，我对每次保卫工作都十分得重视，在分队长的

带领下，充分发挥带头作用，积极响应，号召大家发挥团队合作精神，完成了各个时期的重大活动和节日的安全工作。在活动中，配合队长组织全队进行了宣传动员工作，建立活动宣传栏，张贴活动标语，让队员都参与进来，充分调动了大家工作的积极性，把宣传工作深入到每名队员，同时还写了决心书。让大家体会并认识到保卫工作的重要性，同时提醒自己遵纪守法、爱岗敬业、防止安全生产事故的发生。利于重大活动及节日的安全开展。

#### 四、文明执勤、优质服务。

中国银行信息中心，作为一个有1000多职工的大型办公区，除了安保工作要求高之外，对我们日常工作的要求也十分严格。特别是单位安保部提出xx年为服务年之后，领导根据实际情况，在执勤中提出主动向单位领导问好，并帮主员工做一些力所能及的事情。我们积极响应，在每天早晨员工上班经过我们的岗位时，向员工问“早上好!请您刷卡”，晚上下班后向员工说“您慢走，再见!”使员工渐渐对我们有了亲切感，在工作中验证刷卡慢慢开始配合我们工作了，特别是在工作中，针对队员工的需要帮主时，主动提供力所能及的帮主，如有的员工自行车没气了，我们及时用打气筒帮主打气;有的车胎没气了，我们主动帮助更换车胎等。得到了单位员工一致好评，拉近了我们与员工的距离，提高了我们的服务质量，也树立了我们的西城保安的良好形象!

以上是我的工作总结，虽然取得了一些成就，但还存在一些不足。新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

# 交通警察工作总结篇八

在新的一年里来临之际，我们依依惜别了繁忙而又充实的20xx年，满怀热情地期待着充满希望的20xx年。回顾过去一年中，在领导和同志们的悉心关怀和指导下，围绕大队的总体工作思路，牢记职责，认真工作，较好的完成了各项工作任务，并通过自身的不懈努力，在各方面都取得了长足的进步。

俗话说：“活到老，学到老”，加之本人刚参加工作，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。

## 一、刻苦学习政治理论，不断提高思想政治素质

认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”重要思想；认真学习贯彻党的xx届四中全会精神，站稳政治立场，严守政治纪律，始终与党中央保持高度一致。认真学习领会“二十公”会议精神，牢记“全心全意为人民服务”的宗旨。积极参加大队组织的党员先进性教育活动以及其他各种理论学习，坚持到课，认真记笔记。课后还能主动阅读政治理论读物，从网上查找政治理论资料，并坚持写读书心得。通过这些学习不断提高了自身的政治理论水平，丰富了政治头脑。

## 二、认真学习法律、法规，努力钻研业务知识

在校学习期间我虽然比较系统地学习了各项法律课程，但是由于专业不同，我所掌握的交通管理法律知识少之又少，毫不夸张地说是个外行，自20xx年\*月分配至\*\*大队后我结合工作实际，边学习边请教，边学边用，全面而又系统的学习了《道路交通安全法》及其实施条例、《道路交通违法行为处理程序规定》、《公安机关办理行政案件程序规定》、《治

安管理法》等一系列法律法规。接管财务工作后，认真学习财务知识，以一名财务工作人员的身份严格要求自己。在日常学习中能够突出重点，结合实际工作有针对性的进行学习，用法律规范自己的一言一行，做到知法守法；并通过各种途径来提高自己的学习热情，变被动学习为主动学习。学习中我坚持理论与实践相结合的方法，做到相互促进，互有提高。我经常向单位业务强，经验丰富的同志请教、交流工作体会，并坚持记工作笔记，不断总结工作中的成败得失，从而不断的提高自己的业务能力。

三、以高度的热情和责任感完成了各项工作要求和组织交付的任务。

今年八月开始，我服从组织的安排，接管了食堂的管理工作，由一窍不通，到摸索管理，总结管理经验。接管后的四个多月，将食堂伙食合理搭配，饭菜质量有了明显提高，为大家安心工作提供了强有力的保障，圆满完成了组织交付的任务。

四、在工作中能够服从领导、尊重同志、顾全大局、不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。我本着老老实实做人、踏踏实实做事的原则，工作中不计较份内份外，不计较个人得失，尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，不等、不靠，以高度的责任感较好地完成了自己的本职工作。

五、严格遵守各项工作纪律

平时坚持按点上下班，不迟到、不早退，严格执行请销假制度，按要求规范着装，保持警容严整，严格遵守公安部的“五条禁令”，值班备勤时，能够坚守岗位，热情接待办事群众。

六、工作中存在的主要问题有：

- 1、工作作风情绪化有时较为急躁，遇到突发事件不够冷静，要在今后的工作中一定努力克服。
- 2、工作方法保守，创新意识不强，还有待改进。
- 3、从事财务工作时间短，实践经验不多，比较粗心，不够仔细，在今后的工作中，还要不断加强锻炼和学习。

经过这一年紧张有序的工作，我感觉自己的工作能力上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

回顾今年的工作，在领导和同志们的帮助下取得了一定的成绩，在这年终岁尾之季，我向队领导和同志们表示衷心的感谢，感谢大家在这一年里对我的关怀和帮助。同时我还将正视自己工作中存在的问题，在今后加以改正。衷心希望领导和同志们继续给予关心和帮助。在下年的工作中，我更将通过自身的努力做到，百尺杆头，更进一步!

## 交通警察工作总结篇九

不知不觉中20xx已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产一无所知的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;学习，永无止境，这是我人生中的第一份正



式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管

是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来[]20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说客户是上帝，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 交通警察工作总结篇十

我公司是经四川省人民政府金融办20xx年x月x日批准筹建□20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民政府金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务笔，累计发放贷款x万元，累计实现业务收入x万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额x万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲路。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供

了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

## 20xx年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。