# 有关上年度财务审计报告汇总(5篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-04-21

*有关上年度财务审计报告汇总一一、工作指标完成情况汇报1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。2、营业...*

**有关上年度财务审计报告汇总一**

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。

2、营业面积较小，升级之后营业部对客户服务方向进行调整，重要发展网上交易客户以及手机交易客户群体，这一年营业部非现场交易已达到89.5%,已经几乎占据营业部整体交易的全部。作为公司大力倡导手机证券交易方式，营业部同时也作为重点发展方向，目前为止，营业部手机交易占比达到7.9%，是全公司手机交易占比最高的营业部。这也和营业部在年初制定一系列完善的推广策略密不可分，同时理财顾问部与营销部相互配合，对营销团队营销的每一个客户、新入市的客户在如何使用手机证券都进行认真讲解，所以在手机委托推广方面理财部全体员工也起到的推波助澜作用。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为e周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。

二、工作目标完成情况

1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部qq群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，

目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。

3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：

1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。

2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。

四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。

3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。

4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。

6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

**有关上年度财务审计报告汇总二**

（一）上年度民主生活会整改措施落实情况。上年度个人查摆和收集到的问题意见共4条。关于理论学习不够深入问题，一年来不断加深学习，正确处理好工作与学习的关系，提高党性修养和觉悟；关于创新能力有待加强问题，在工作中勇敢提出自己的新思想、新见解，加强学习，创新招法；关于工作作风仍需转变问题，时刻加强思想教育，树立良好的工作纪律，平时工作中与群众多沟通，勤联系，勤谈心，勤交心；关于廉洁自律有待提高问题，一年来能切实做到脑不乱想，嘴不乱吃，手不乱伸，脚不乱走。

（二）意识形态方面。

做到嘴不乱说，手不乱写，网上不乱评。

（三）参加双重组织生活情况。

按时参加支部党员大会4次，按时缴纳党费，积极参加党小组活动。

（四）个人重大事项说明。

对个人、家庭重大事项已按程序向组织如实进行了报告，与上年无变化

第一阶段的主题是“认真学习领会习近平新时代中国特色社会主义思想，坚定维护以习近平同志为核心的党中央权威和集中统一领导，全面贯彻落实党的十九大各项决策部署”。我重点从以下6个方面查摆问题：

（一）学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想方面。

一是对十九大报告中提到的一些热点、焦点问题，思考得不深、不透，存在学用脱节的现象；二是存在重工作、轻学习的思想，总是以工作忙、任务重、没时间学为由，不能自觉静下心来学习，导致了政治理论学习效果不明显。

（二）认真执行党中央决策部署和上级党委决议决定方面。

对工作中的重大问题，能按规定程序请示领导，但是在具体工作中，自认为能处理的工作请示不够，总想减轻领导的压力，思想和行为中存在一定程度的变通折中行为。

（三）对党忠诚老实不做两面人方面。

一是对社会上个别消极言论抵制不力，认为只要自己不附和、不转发就行了。二是存在老好人思想，怕得罪人。

（四）担当负责攻坚克难方面。

一是随着年龄增长，工作锐气、劲头有所减弱；二是对于岗位本职工作虽然能保质保量完成，但是对其他工作只是服从安排，缺乏争着干、抢着干、带头干的激情。

（五）纠正“四风”不止步方面。

在形式主义方面：缺乏创新工作思路，有靠经验、靠习惯办事的思想；在官僚主义方面：有时因工作冲突原因，留在机关时间多，深入基层时间少；对分管工作用心多，在其他工作关注少；在享乐主义方面：有安于现状、缺乏较强的忧患意识和创新意识；在奢靡之风方面：日常办文存有浪费现象。

（六）严格执行廉洁自律准则方面。

工作和生活中的一些细节上还存在需要改进的地方，比如在接待上级领导和横向沟通上，有时出现过超标准接待问题，也会接受一些吃请，如干部群众私人请吃偶尔也有参加的现象，影响也不好。

分析以上问题，剖析原因有如下3个方面：

一是对政治理论理解有偏差。把学习理论当作软指标，没有处理好工作与学习的关系，在坚持理论联系实际的学风上下的功夫不深，存在重实践轻理论倾向。

二是思想认识和工作方法存在一定的片面性。超前认识不足，从局部与全局的角度分析处理问题做得不够，没有用发展的眼光看待改革中的新事物，对工作的艰巨性、复杂性和长期性缺乏思想准备，进取认识不同程度地出现淡化，“争”和“创”的认识不够强烈。

三是放松了对自己的严格要求，艰苦奋斗精神有所淡化。不论是碍于面子或是随众心理，归根结底可以说都是世界观改造不深、党性原则要求不严的反映，身为政法书记更应注重小节，时刻做到自重、自警、自省、自厉，才能杜绝问题的产生。

第二阶段的主题是“坚决肃清孙政才恶劣影响和‘薄、王’思想遗毒，大力营造良好政治生态，全力推进重庆各项事业健康发展”。我重点从以下10个方面查摆问题。

（一）坚决肃清严重违反党的政治纪律和政治规矩方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立“四个意识”方面。

存在问题：从严自律学习不够，思想上放松了学习。

原因分析：学习抓得还不够紧，工作锐气、劲头有所减弱，在一定程度上存在着主动学习少。

（二）坚决肃清丧失理想信念方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立对党忠诚老实的政治品格方面。

存在问题：在工作中，始终能做到在思想上、行动上同

党重要保持高度一致，但随着时代的发展，自身不能与时俱进，不能很好地用马列主义的立场和观点分析问题。

原因分析：“终身学习”理念坚持实践不够，存有歇一歇思想；对自身建设、自身要求有所放松，安于现状，思想上放松自己。

（三）坚决肃清管党治党不力方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立全面从严治党的责任意识方面。

存在问题：对于部分干部违纪案例，没有进行深度学习。

原因分析：认为与自己无关，没有过多的关注。

（四）坚决肃清歪曲党的理论和路线方针政策方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立新发展理念方面。

存在问题：仅关心自己分管工作的事宜，其他事情关心过少。

原因分析：“一岗双责”责任履行方面还有差距。

（五）坚决肃清搞任人唯亲、团团伙伙方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立正确选人用人导向方面。

存在问题：选人用人的视野还需进一步开阔。

原因分析：不在自己分管工作范围内，关心过少。

（六）坚决肃清破坏党内政治生活方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立按民主集中制原则办事的观念方面。

存在问题：对坚持民主集中制的认识不够。

原因分析：搜集信息源头不够多，掌握有时还不够深入、细致。

（七）坚决肃清邀约民心、欺骗群众方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立以人民为中心的发展思想方面。

存在问题：习惯于把群众当工作对象，未能更好的在思想上关心群众，感情上贴近群众，工作上联系群众，行动上照顾群众。

原因分析：为人民服务的宗旨意识有所淡化。

（八）坚决肃清践踏法治方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立法治的权威和依法办事的思想自觉行动自觉方面。

存在问题：自觉尊法学法守法用法，但在对身边朋友教育引导力度还有待进一步提高。

原因分析：依法办事能力、水平有待提高。

（九）坚决肃清懒政惰政、哗众取宠方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立正确政绩观方面。

存在问题：对本职工作能保质保量完成，但对其他工作

只服从安排，缺乏带头干激情。

原因分析：随着年龄增长，存有懈怠思想。

（十）坚决肃清以权谋私、腐化堕落方面的恶劣影响和思想遗毒，牢固树立清正廉洁的从政形象方面。

存在问题：面对一些同学、朋友的饭局、聚会有时还是难以推辞。

原因分析：抹不开人情，放不下面子，不善于说“不”。

（一）严守政治纪律和政治规矩，严肃党内政治生活。牢固树立“四个意识”特别是核心意识、看齐意识，真正做到内化于心、外化于行，在政治上思想上行动上坚定不移地与以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。要坚定理想信念，做到知行合一，确保中央、区委区府的要求部署得到坚决贯彻落实。同时，坚持好民主集中制这个根本原则。坚持党性第一、原则至上，不搞一团和气，严肃认真对待班子研究决定的每一个事项。服从组织，不搞个人主义，自觉服从经济社会发展全局，主动维护集体领导权威。

（二）不断学习，加强党性修养。进一步提高政治素质

业务水平。严格制定学习计划，将学习变成自觉行动、积极学、主动学。把学习贯穿于实践工作的始终，做到学有所思、学有所用，努力适应新形势、新任务的需要。始终保持坚定的理想信念和正确的政治方向，不断增强服务大局、服务社会的能力和水平。

（三）加大工作落实力度，敢于担当。一是坚持身体力

行、求真务实、言行一致。二是坚持不推诿、不揽功、不卸过，敢于担当。不搞“面子工程”“形象工程”，不拉帮结派搞小圈子，绝不慵懒无为。在工作中遇到困难和阻力，直面现实，直视问题，都要以饱满的热情、充沛的活力，积极心态做好各项工作。

（四）密切联系群众和基层，不断创新工作方法。落实

深入基层、深入群众的工作要求，牢固树立群众观念，多倾听群众的批评和意见。同时，增强宗旨意识，敬畏权力，树立廉政的工作理念，做到廉洁自律，时刻牢记党的宗旨，严以律已。排找不足，围绕建设平安文龙的总体目标，立足工作岗位，尽心尽力，扎实工作，为街道发展作出贡献。

**有关上年度财务审计报告汇总三**

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。

2、营业面积较小，升级之后营业部对客户服务方向进行调整，重要发展网上交易客户以及手机交易客户群体，这一年营业部非现场交易已达到89.5%,已经几乎占据营业部整体交易的全部。作为公司大力倡导手机证券交易方式，营业部同时也作为重点发展方向，目前为止，营业部手机交易占比达到7.9%，是全公司手机交易占比最高的营业部。这也和营业部在年初制定一系列完善的推广策略密不可分，同时理财顾问部与营销部相互配合，对营销团队营销的每一个客户、新入市的客户在如何使用手机证券都进行认真讲解，所以在手机委托推广方面理财部全体员工也起到的推波助澜作用。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务

考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为e周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。二、工作目标完成情况1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部qq群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。

⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概

念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析

最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

**有关上年度财务审计报告汇总四**

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。

2、营业面积较小，升级之后营业部对客户服务方向进行调整，重要发展网上交易客户以及手机交易客户群体，这一年营业部非现场交易已达到89.5%,已经几乎占据营业部整体交易的全部。作为公司大力倡导手机证券交易方式，营业部同时也作为重点发展方向，目前为止，营业部手机交易占比达到7.9%，是全公司手机交易占比最高的营业部。这也和营业部在年初制定一系列完善的推广策略密不可分，同时理财顾问部与营销部相互配合，对营销团队营销的每一个客户、新入市的客户在如何使用手机证券都进行认真讲解，所以在手机委托推广方面理财部全体员工也起到的推波助澜作用。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务

考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为e周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。二、工作目标完成情况1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部qq群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。

⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概

念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析

最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

**有关上年度财务审计报告汇总五**

（一）学习贯彻党的十九大精神情况

在做好业务工作的前提下,加强十九大的学习和教育工作,将其作为一项重大整治任务,尽好责、抓到位、见实效。要求自己明确十九大的重要意义,深刻领会习近平新时代中国特色社会主义思想的历史地位和丰富内涵,真正掌握精髓要义,切实把思想和行动统一到党的十九大精神上来,奋力续写新时代中国特色社会主义。

（二）上年度组织生活会问题整改落实及这次组织生活会前征求意见情况。

解放思想，实事求是，坚持正确的发展观。要正确认识自身肩负的责任，克服因循守旧、安于现状、不思进取的思想，以改革自身思想为动力，不断开拓创新。对新情况、新问题进行深入分析研究，探索适应新形势下信访的工作思路。

发扬深入细致、谦虚谨慎、戒骄戒躁的学风。自己要静下心，利用一切可以利用的时间，系统、深入地学习业务知识，将自己的业务水平在提高一个层次。

（三）个人有关事项说明。

本人生于xxx年，于xxxx年在xxxx期间加入中国共产党，xxx年至今就职于xxxx。配偶xxxx，xxxx，现xxxx。现育有xxx，xxx岁。

（一）在学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想等方面。

习近平新时代中国特色社会主义思想内容十分丰富，涵盖改革发展稳定、内政外交国防、治党治国治军等各个领域、各个方面，构成了一个系统完整、逻辑严密、相互贯通的思想理论体系。党的十九大报告用“八个明确”概括了这一重大思想的主要创新观点。

（二）在认真执行中央决策部署和上级党组织决议决定等方面。

坚决执行党的各项决定，工作不扎实，存在形式主义。主要表现在两个方面：一是有些工作没有深入实际进行调查，导致一些工作流于形式。二是对一些工作重视程度不够，在工作中被动应付较多，积极主动不够，只是一味照搬经验缺乏必要的创新精神，对领导交待的任务，不能高质量地完成，有时工作分不清轻重缓急，缺少计划，被动应付。

（三）对党忠诚老实等方面

思想作风、学风怠慢。存在一些不合时宜的观念、做法，没能及时适应环境和形势的变化而改进工作方法。对于新问题、新情况研究不深入、不具体。特别是在新情况下，对于如何解放思想、实事求是地做好涉法涉诉信访工作方面研究的不够。自己对学习特别是新业务知识学习有所松懈，有一些不思进取的苗头，总认为自己所掌握的知识够用了，对新颁布的相关法律法规不求甚解。

（四）在担当负责、攻坚克难、不回避矛盾等方面

理想信念不够坚定，缺乏政治敏感性和洞察力。  政治理论学习不够，即使是单位组织的学习，有时也是蜻蜓点水，存在着重业务、轻学习的现象，对进一步提高自身知识水平有所松懈，在这种思想支配下，自己的理想信念不够坚定。

（五）在纠正“四风”问题不止步等方面

党的十八大以来，全面从严治党从中央政治局立规矩开始，从落实中央八项规定精神破题，以习近平同志为核心的党中央，坚持以上率下，以身作则、身体力行，全党各级领导干部自觉向党中央和习近平总书记看齐、对标，一级做给一级看、一级带着一级干；坚持从具体问题抓起，聚焦‚舌尖上的浪费‛‚会所中的歪风‛‚车轮上的铺张‛‚节日中的腐败‛，深入治理隐形变异新表现；坚持强化监督检查，抓日常、经常抓，紧盯关键节点，充分发挥群众监督作用；坚持严格执纪问责，对不收敛不收手的，一律从严查处，且越往后执纪越严，并把问责作为利器，推动主体责任和监督责任落实；坚持标本兼治，不断完善制度，扎紧扎牢防范不正之风的制度笼子。经过五年的不懈努力，面上奢靡享乐之风基本刹住，群众反映强烈的突出问题得到有效遏制，不正之风惯性得以扭转。我们党用实际行动兑现了庄严承诺，赢得了党心民心，刹住了一些过去被认为不可能刹住的歪风邪气，攻克了一些过去司空见惯的顽瘴痼疾，使作风建设成为党的建设一张亮丽名片，并带动了社会风气整体好转。可以说，八项规定改变了中国，在全面从严治党历史进程中写下了浓墨重彩的一笔。

（六）在严格执行廉洁自律准则等方面

生活、工作之中,时刻绷紧这根弦,防微杜渐,坚持廉洁从政,始终践行领导干部廉洁自律的有关规定,做到了以身作则,严子律己,要求别人做到的,自己首先做到,要求别人不做的,自己坚决不做。具体体现在工作中的“三无现象”:无收受财物现象,在节假日期间和办理婚丧喜庆等事情上都能够按照有关规定严格要求自己,从未发生过利用节假日和婚丧喜庆等事宜收受礼金礼品、借机敛财等违纪行为;无以权谋私、以案谋私现象,严格依法办事,没有办关系案、人情案、金钱案,坚决杜绝执法办案中的腐败行为。、根据市委办下发的《关于进一步加强公车管理的通知》用车实行了报告制度,本人没有驾驶公车,不存在违规使用公车、公车私用等情况。

一）忽视了理论知识学习，放松了主观世界的改造。政治思想的坚实，来源于深厚的思想理论基础，一个政治上合格的人，首先必须善于学习理论知识。反思自己存在的问题，深深感到学习和运用理论方面欠缺很大，特别是时刻运用马克思主义的立场、观点、方法研究解决实际问题还有差距。虽然在思想上也注重学习相关理论知识，但学习得不自觉，不主动，不系统，不扎实，浅尝辄止，零打碎敲。不注意加强对主观世界的改造，就难以更好地改造客观世界。在对自己问题剖析过程中，感到放松对主观世界的改造，特别是放松了对人生观、价值观、世界观的改造是淡化理想、信念和追求的一个重要原因。

   二）缺乏实事求是的工作态度和扎实的工作作风。受诸多因素影响，自己在工作上有时缺乏实事求是的工作态度，对有些自认为不太重要的工作存在应付现象，不深入实际探究，使一些工作不能扎实开展。

三）自律意识不强。自重、自省、自警、自励是中央提出加强共产党员党先进性修养的重要方法。在现有条件下，诱发我们出现问题的因素较多，各方面的监督还存在差距，自身的免疫力和约束力显得尤为重要。从反思自身问题看，不能自省，总感觉自我良好，不能正确地看待自己，产生自满情绪；不能自励，工作劲头不足，推拖等靠、精神状态不振奋；不能自重、自励，在思想作风、工作作风上，缺乏自我约束意识，放松自律，降低要求。

要进一步强化政治学习，增强理论功底，提高领导艺术水平要通过持之以恒的理论学习提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，提高自己的政治素质、业务能力和道德水平。特别要在理论联系实际、指导实践上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。特别是要认真研读上级党委下发的一系列党的群众路线教育实践活动的文件、通知、要求，认真理解习总书记在河北调研指导党的群众路线教育实践活动时的讲话精神实质，自觉加强党性修养，牢固树立全心全意为人民服务的宗旨，建立正确的世界观、人生观、价值观，切实筑牢思想防线。在掌握科学体系和领会精神实质下工夫，做到深入不肤浅，实际不空谈，切实提高思想理论水平。

进一步增强事业心和责任心，坚持科学态度和求实精神，兢兢业业地做好每一件事。坚持讲实话、做实事，力戒浮夸，埋头苦干。把抓落实作为推进各项工作的落脚点，想群众之所想、急群众之所急、谋群众之所求，扎扎实实解决好群众的后顾之忧。

加强学习，提高自身修养。工作虽忙，但也应加强学习，时刻保持创新意识，牢固树立不断进取，不断超越自我的意识，脚踏实地，扎扎实实做好每一件小事。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！