# 金融理财业务工作总结(推荐25篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-03-06

*金融理财业务工作总结1作为一名金融学专业的学生，在这三年半的学习过程中，我们逐步将金融学各分支，例如保险，证券，银行等进行一定的学习之后，金融理财将我们所学的知识综合起来，最后落实到每一个客户身上。在我看来，我们学习金融学的目的可以分为两个...*

**金融理财业务工作总结1**

作为一名金融学专业的学生，在这三年半的学习过程中，我们逐步将金融学各分支，例如保险，证券，银行等进行一定的学习之后，金融理财将我们所学的知识综合起来，最后落实到每一个客户身上。在我看来，我们学习金融学的目的可以分为两个方面，一个是学习如何运用金融工具、货币政策等解决国家乃至全球的金融问题；另一个则是针对每一个客户，根据其不同的风险特征，背景情况，理财需求等为其进行理财规划，使每一个家庭都能够从资产，风险，教育上得到效益最大化。

课程的伊始，我们了解到，金融理财是一个相对较新的行业，是近些年出现的服务行业中涵盖范围最广的一种行业。这个行业的诞生也同时催生出了理财规划师这样一个新兴的职业。在这门课程中，我们就充当了这样一个角色为情景模拟中的客户提供理财服务。该职业的工作内容是运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，提供综合性理财咨询服务。理财规划要求提供全方位的服务，因此要求理财规划师要全面掌握各种金融工具及相关法律法规，为客户提供量身订制的、切实可行的理财方案，同时在对方案的不断修正中，满足客户长期的、不断变化的财务需求。课程中所需要的一些理财知识任老师也给我们进行了一定的讲解和复习，使我们更加得心应手的将所学知识串联起来，为情景中的客户进行理财规划。

理财规划包括现金规划、储蓄规划、消费信贷规划、投资规划、房地产规划、保险规划、税收规划、子女教育规划、退休规划、遗产规划等内容，其中现金规划、储蓄规划和消费信贷规划属于资金管理规划的内容，投资规划和房地产规划属于资金增值规划的内容，保险规划属于风险管理规划的内容，税收归还属于成本规划的内容，子女教育规划、退休规划和遗产规划则属于未来规划的内容。这些理财规划的内容涵盖了我们一生的财务火丁，贯穿着我们一生的生活，可以帮助我们平衡现在和未来的收支，提高生活水平，规避风险和灾害等。因此，了解和掌握这些内容实质上就是帮助我们规划自己的一生。

通过课程学习，我们了解了理财规划的基本步骤：第一步，明确个人现在的财务状况；第二步，了解个人的投资风险偏好；第三步，设定理财目标；第四步，制定并实施理财计划；第五步，评估和修正理财计划。明确这些步骤是我们进行理财规划的前提，当然，仅仅知道这些步骤还是不够的。在这几个模块里，对我来说印象最深刻的就是第二步，了解个人的投资风险偏好和第四步，制定并实施理财计划。

如何全面了解客户的投资风险偏好，需要对客户的各方面情况进行了解和分析。在前三年的学习中，我们往往只是了解了这个概念，客户有哪些风险偏好类型。但是，不知道如何去了解客户的风险偏好类型，根据相关权威的一些信息分析结论，可以让我们知道应该了解客户哪方面的信息去判断该客户的风险偏好类型，从而为其进行合适的理财规划。在这里，我也体会到了，理财规划作为服务性行业，需要针对客户特征来满足他们的需求，而不是一味根据自己的想法去做出不符合客户意愿的规划。例如在样本一，双胞胎家庭理财规划方案中的客户风险调查问卷，规划师通过理财产品资金、收益率等多范围选择，可以综合判断出吴女士的风险承受能力偏低。在该家庭的已有存款已经可以供两个孩子顺利读完大学阶段的学业的前提下，可以考虑将每年的收入在一定风险下做组合投资。

学习如何制定并实施理财计划，是本课程的主要内容。通过课程上的学习，让我对自己家庭的理财规划也有了一定的谋划。首先，资金管理规划方面，关于3~6个月的生活费的紧急准备金预留，让我对了解应该保留多少资金，而剩余的资金应该进行理财规划。储蓄上，规划师向郑先生夫妇的提供的阶梯循环式储蓄让我十分钦佩。通过这样的储蓄方式，既保证了每一笔资金都可以享有五年定期的利息，又可以保证每一年都可以有一笔钱到期，实现资金的灵活性。同时，这些短期的储蓄也很好地成为活期储蓄的补充，共同实现家庭的财务保障计划。其次，资金增值规划方面，房地产投资对于我们而言是不可避免的话题，日益上涨的房价让我们不得不采取房贷的方式购房，那么，合理规划还贷对我们还贷期小家庭的经济压力可以起到缓解的作用。当然，其中最让我印象深刻的是未来规划中的子女教育规划，我们目前身为大学生，父母即将结束对我们的子女教育投资，我们可以见得父母的子女教育规划是否完善。那么，将来我们为人父母的时候，是否可以在不影响家庭其他收支的情况下，合理规划子女的教育问题呢？子女教育是一项长期的投资，从子女出生开始，一直到子女大学教育其，子女教育规划都是理财规划的核心。在双胞胎家庭理财规划方案中，理财规划师通过计算现值，提出了将资金按年投入到货币市场基金中去，通过这样的低风险理财产品抵消通货膨胀带来的风险。

心理学家马斯洛的需求理论告诉我们，人类的需求是有层级之分的：在安全无虞的前提下，追求温饱；当基本的生活条件获得满足之后，则要求得到社会的尊重；并进一步追求人生的最终目标―自我实现。而要依层级满足这些需求，必须建立在一定的财务条件之上。因此可见，理财是非常重要的生活要素之一，制定一套适合自己的理财计划，才能更快更好的达到自己的人生目标。对于我们即将毕业的学生来说，无论从事什么行业，具备一个理财的头脑，对自己和家庭都是一份取之不尽的财富。

**金融理财业务工作总结2**

金融销售工作总结例文

从\*月1\*\*日入住xx以来，xx的针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx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，今后会通过对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。

二、营销部的工作协调和责权明确

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(自百分网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。

三、关于会议

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。

四、营销部的管理

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，希望贵公司能给于指正，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。

**金融理财业务工作总结3**

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年x月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

**金融理财业务工作总结4**

随着社会经济的不断发展，人们不但生活水平在不断提高而且生活内容也出现了多元化，各类新鲜的词语开始进入我们的日常生活，如股票分析师、银行分析师、金融理财师等专有名词已不再是那么的陌生了。

再未学习这门课之前，我只是听过金融理财这个名词，对其也感到十分的好奇。所以带着几分好奇我选择了这门功课。经过学习，我明白了金融理财的具体概念。所谓金融理财就是指理财主体在延迟当期消费的基础上，根据自身收支预算约束和风险收益偏好，在金融市场选择风险收益特征不同的金融工具与产品，以追求财富与资产的保值和增值，实现预期投资收益与效用满足最大的活动，当了解此概念时，发现自己以前仅把金融理财看作是怎样管理和利用资金是多么的狭隘的想法，金融理财不仅仅是所谓的资金的投资，我们也可以涉及到各个不同的领域。

金融理财有六种不同的分类：一、根据金融理财主体的不同可分为国家与政府金融理财、公司与企业金融理财、个人与家庭金融理财，在此类中我们最熟悉最关心的莫过于个人与家庭的金融理财了。其实个人与家庭的金融理财实质上是一种财务规划，需要根据个人在一生的不同时期，依据其收入、支出状况的变化，制定个人与家庭财务管理的预算规划方案，实现人们在人生各个阶段的需求目标。二、根据理财内涵的不同，金融理财可分为生活理财、投资理财。三、根据金融理财对象的不同可分为货币市场理财、资产理财、金融衍生品市场理财、其他理财市场理财。四、根据金融理财方式的不同可分为直接金融理财、间接金融理财。五、根据金融理财的工具和产品收益特点不同，金融理财可分为固定收益金融理财、变动收益金融理财。六、根据金融理财的工具和产品的风险属性的不同，金融理财可分为高风险金融理财、低风险金融理财，了解以上六种分类之后，感觉金融理财与我们的生活息息相关。懂得金融理财的人，他的生活就被打理的仅仅有条，蒸蒸日上；反之，不懂得金融理财的人，他的生活如一团乱麻。随着人们生活水平的不断提高，人们的思维方式也渐渐发生改变的，以前人们只要有点小积蓄，首当其冲就会把它存入银行，可现在，人们越来越注重生活的品质与品味。会有许多人利用积蓄来购买人身保险、人寿保险、人生意外保险、健康保险、财产损失保险等各种保险，其实这也是一种理财，人们在购买保险时可以根据自己的需要购买各种不同保险，从而获得最大的收益，可是在现实生活中，人们因不懂得各种保险而胡乱的购买保险，到后来才知道自己有很多的钱都是白费了，在学习完金融理财这门功课之后，我明白了保险不是买的越多收益的越多，要根据自己的需要，买合适自己的保险，这样才可以把资源用到恰到好处。在金融理财这门功课上，我不仅学到了什么是金融理财，还了解了一些投资方式和理财的策略，我们经常可以听说有人炒股在一夜之间变成百万富翁，有人在一夜之间输的倾家荡产，为什么同在寻求高风险高刺激下有截然不同的结果呢?其实这是有一定的策略的，在懂得许多的技巧之后，我们就可以从中获到利润，比如现在身边有很多的人都在投资黄金和艺术品之类的，其实抓住机遇、找准时机，再稍微动点小脑子就可以了，如在投资黄金的时候，我们要 1:关心时政，选准时机，要多了解一些影响金价的政治因素，经济因素，市场因素进而相对准确的分析金价走势、把握大势，才能把握赢利时机。2:把握总体趋势。 3：注意选择黄金品种，不同品种的黄金理财工具其风险、收益时不同的。 4：分批介入、止损止盈，不要让风险超过原已设定的可容忍范围，一旦损失超过原设定的限度，不要犹豫了，该平仓就平仓吧，一定要控制风险。

细读《金融理财》这本书，感觉自己从中收益好多，了解了一些投资的基本方式和技巧，相信这对以后个人的理财规划会有很大的帮助的。

**金融理财业务工作总结5**

随着年关的将近，20\_\_年的工作已经结束，回首一年的工作，作为银行理财经理，在工作中认真学习贯彻落实党的---精神，实践好党的群众路线教育实践活动，不断提高自身的思想政治素质和综合素质，切实充实自我，提高自身的工作业务能力，得到了我行领导和同事们的一致好评与赞扬，当然也有很多需要改进和提升的地方。现将本年度工作情况总结汇报如下：

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\_\_万，完成\_\_万，完成率\_\_%。理财产品个人任务指标\_\_万，完成\_\_万，完成率\_\_%。理财客户新增户，完成\_\_%。贵金属任务指标万，销售\_\_万，完成率\_\_%。白金卡任务指标\_\_张，完成\_\_张，完成率\_\_%。贷记卡个人任务指标\_\_张，完成\_\_张，完成率\_\_%。

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\_\_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\_\_多万元的贵金属，为我行增加了\_\_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x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。做理财经理将近三年了，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。

4)协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的的电子结算业务。

二、工作中存在的不足

1、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。

2、营销力度有待提高。

三、明年的工作打算

1、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。

2、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。

以上就是我个人20\_\_年的工作总结汇报，不当之处还请领导和同事们批评指正!

**金融理财业务工作总结6**

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。

一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

在担任\_\_\_\_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\_\_\_\_年工作情况汇报如下：

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\_\_\_\_贵族白酒交易中心、\_\_\_\_市电力实业公司、\_\_\_\_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。\_\_\_\_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，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”的工作破 解实际工作中遇到的种种困难。

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

**金融理财业务工作总结7**

>一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的.意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首x，展望x！祝x家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**金融理财业务工作总结8**

20xx年8月份工作总结

不知不觉中我来到这家公司已经有2个月了，在这段时间，我由一名懵懂不解的新人在逐渐转变，因为一切对于我而言都是崭新的，需要重新了解我们的行业、我们的公司以及我们的业务产品。通过不断地观察学习以及领导同事的指导和帮助，在这里，很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间。如今我对公司的业务操作以及所在岗位的职责也有了初步的了解。

进入8月份以来，除了一些常规工作如制作周报，撰写会议记录以及租金催收等，同时也开始接触一些项目的协办工作。例如信诚、文兴、国森、创显等项目的一些财务数据统计和公司行业竞争优劣分析工作。刚开始，说实话我对这些工作也无从下手，是领导XX和XX以及其他同事耐心地教导我如何去开展这些工作，虽然我现在依然不是很懂很精通，但是起码有了个大概的了解，相信随着不断学习积累，我也会逐渐形成自己的做事方法和技巧。

在8月份，作为业务部一员，也随同部门参加了其他同事的项目上会。在这个过程中，不仅可以切实学习项目的上会流程，同时也可以了解评审委员对于上会项目的关注点和评审风格，这些对于我以后在做业务项目时是最具实质性帮助的。无论项目是否通过，项目报告难免总有些不足之处，而这些便成为了所有业务员不断学习成长且变得越来越专业的动力。

在接下来的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)养成学习的习惯;

业务人员销售的第一产品其实是销售自己;而按照周总曾经跟我说过，在我们公司，我们实际要销售的产品是这个客户，只有成功把这个客户推销出去，一个项目才能真正成功。每个成功的业务员总是能与他的客户有许多共识，这与业务人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于公司业务的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

以上是我8月份的工作总结！谢谢！

XXX 20xx年9月1日

**金融理财业务工作总结9**

现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

>一、以\_勤恳务实、勇于创新\_为信条，加强学习，提高自身素质。

先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩，20xx年x月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反\_培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年x月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。

到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年x月x日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

>二、以\_立足本职、扎实工作\_为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽责尽职。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年x月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

>三、以\_客户满意、业务发展\_为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

**金融理财业务工作总结10**

国人金融理财

摘要： “理财”一词，最早见诸于20世纪90年代初期的报端。

随着我国股票债券市场的扩容，商业银行零售业务的日趋丰富和市民总体收入的逐年上升，“理财”概念逐渐走俏。

一般人谈到理财，一般人想到的不是投资，就是赚钱。

实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，也就是个人一生的现金流量与风险管理。

关键词： 金融;理财

春节期间，孩子们或多或少会收到家长亲戚给的压岁钱，有的孩子自己会计划着使用压岁钱，有的孩子会把压岁钱交给家长，有的孩子却不知所措。

对于孩子们而言，压岁钱是孩子们在步入社会之前并非靠劳动而所获的财富。

孩子们如何运用好压岁钱，与家庭的理财观和家长的态度有着密切的关系，家长对其子女的理财观有着潜移默化的作用。

如何教育孩子们使用压岁钱，是家长应该面对的问题，这也是我们培养孩子金融理财，对其进行正确支配金钱教育的良好时机。

同时随着我国经济持续高水平的发展，人们的收入不断提高，手中的闲钱多了起来，而如何理财，如何用好自己的钱，如何使之保值、增值，也就越来越为富裕起来的人们所关注。

现如今，大多数国人理财知识并不是很丰富，他们往往会认为购买股票、债券、基金等等便是理财，其实不然，这些只是表面而已，具体的实践操作部分国人还存在着众多疑惑。

不少人并没有良好的理财观念和知识，使得白白浪费了手中的资金。

因而，我们应增强理财意识、多参加理财实践，为自己合理有效的理财奠定坚实的基础。

国人理财包括经济收入和经济支出两方面，所以既要通过合理规划投资增加经济收入，也要通过合理规划消费控制经济支出。

首先，我先从个人理财开始谈起。

所谓个人理财，是在对个人收入、资产、负债等数据进行分析整理的基础上，根据个人对风险的偏好和承受能力，结合预定目标运用诸如储蓄、保险、证券、外汇、收藏、住房投资等多种手段管理资产和负债，合理安排资金，从而在个人风险可以接受范围内实现资产增值的最大化的过程。

而现代意义的个人理财，不同于单纯的储蓄或投资，它不仅包括财富的积累，而且还囊括了财富的保障和安排。

财富保障的核心是对风险的管理和控制，也就是当自己的生命和健康出现了意外，或个人所处的.经济环境发生了重大不利变化，如恶性通货膨胀、汇率大幅降低等问题时，自己和家人的生活水平不会受到严重的影响。

普通老百姓，也就是想利用手中有数的几个钱，借助银行储蓄得几个利息，或者是参加国债回购，利率稍高些，再或者就是参加银行担保的信托理财，但似乎门槛高(起存5万)。

买国债也是好办法。

理财的关键是合理计划与使用资金，使有限的资金发挥最大的效用。

同时在理财之前，我们应该先要做好以下的几个方面：第一我们要学会节流，这也是我国五千年历史长河留下亘古不变的优良美德。

毕竟每个人的工资都是有限的，不必要花的钱就要节约，只要节约，还是可以省下一笔可观的收入，这是理财的第一步。

第二，做好开源。

李嘉诚曾经说过：“眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。”这就是在告诉我们有了余钱，我们就要学会要合理运用，使之保值增值，使其产生较大的收益。

第三，善于计划。

理财的目的，不在于要赚很多很多的钱，而是在于使将来的生活有保障或生活的更好。

所以那些资金不充足，财产不殷实的人，实际上应该比富人更需要投资理财，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

第四，合理安排资金结构。

在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士给自己设计，以作参考。

第五，根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率，高收益的理财方案不一定是好方案，适合自己的方案才是好方案，因为收益率越高，其风险就越大。

适合自己的方案是既能达到预期目的，风险最小的方案，不要盲目选择收益率最高的方案。

个人投资理财不仅可以提高生活品质，还可以保障社会资金的流通，是实现社会再生产的关键环节。

社会资金以工资等收入形式由企业部门流向居民部门，而居民部门通过购买产品与消费的行为，消费了产品，同理又使资金回流到企业部门用于再生产。

当居民部门的收入大于消费时，必然产生居民部门剩余资金如何回流到企业部门的问题，个人的投资行为则成为保证社会资金循环，实现社会再生产的关键环节。

因而，人既是消费者，又是投资者，从而使得社会财富结构不断优化，效率不断提高，推动社会快速进步。

根据收集的资料，我认为国人投资理财有以下几个特征：

第一， 中国经济持续发展，个人收入水平提高，可供个人支配的财产份额增长。

同时，随着医疗、养老、住房等制度的改革，客观上提高了个人收入水平的绝对额，个人支配的财产份额在 GDP 中的比重也相应提高。

另一方面，由于国人节俭的美德，个人财富的存量不断攀升。

第二，中国社会主义市场经济体制的建立，金融体制改革的深化，可供居民个人投资理财选择的金融渠道增加。

在过去的七八十年代，银行长期包揽了全部的金融服务。

从金融中介主体的缺乏可以看出居民个人投资理财渠道的单一与缺乏。

中国金融体制改革在短短十年时间改变了这一状况。

90 年代初资本市场的建立催生出一批证券中介机构，1995 年颁布的《商业银行法》从法律上确定了银行、证券、保险分业经营的体制，这也从某种程度上规范了各类渠道的发展。

目前中国已经初步建立银行、证券、保险、基金等较健全的可供居民个人投资理财选择的渠道。

而各类理财的工具也在激烈的竞争中不断推陈出新，扩展着个人投资理财的空间。

第三，人们投资理财观念趋于理性，投资与风险意识日益增强。

个人财富的增加、金融渠道的丰富是个人投资理财兴起的外因，而理财观念的变化则是个人投资理财兴起的内因。

中国改革开放以来，人们的理财观念发生了根本性的变化，许多人从只注重储蓄，到投身于股市经历跌宕起伏，在投资理念方面日趋成熟。

风险与收益相平衡的投资基本原则逐步体现在投资者的决策之中，这不仅有利于资本市场的规范发展，而且标志着个人投资理财日益成为社会经济进步的推动力。

第四，银行存款利率逐年下调，使其他投资渠道的利润差额空间增大。

银行的多次降息，使得我国已经进入低利率时代。

在低利率时代中，储蓄与其余种类投资的“比较利益”发生了重大变化，储蓄不再是单一的资本保值增值的唯一手段，而股票、债券、基金、房地产、各类收藏品等投资工具正在以自身的特性吸引投资者，而且在客观上分流了部分储蓄存款，许多人凭着决策与机遇通过新兴的投资渠道获得了远远超过储蓄利息的收益。

第五，中国加入 WTO，国际金融机构的进入，使各种投资机会增多。

中国加入 WTO 后，国内金融市场的交易规则、方式、工具等已逐渐与国际接轨，外汇管制将逐步放开，而且更为重要的是拥有成熟金融服务经验与风险防范能力的国际金融机构将大举进入中国市场。

这些毫无疑问地将逐渐促使国内投资者参与国际投资市场，并且有条件使用更加丰富的投资，从而使各种投资机会不断增多。

根据有关数据显示及专家预测，未来中国宏观经济仍将保持快速发展，经济年均增长速度将保持在7%-8%，到GDP总量将达到140000亿美元左右，人均GDP达到10000美元左右，按照世界银行的标准，中国将进入中上等收入国家的行列。

居民金融资产持续增长将为理财市场的发展奠定坚实基础，因此，虽然现阶段我国理财产品市场发展还不成熟，居民的理财知识和能力也还有待提高，我们仍然可以预测未来10年中国理财市场的发展将进入黄金时期。

这既为居民理财带来了新的契机，也对居民理财提出了新的挑战。

因此，投资者很有必要把握理财发展趋势，早做准备，早定对策，使居民理财水平提高到一个全新的境界。

那我们应如何规划以及正确实施理财呢?

在规划上，首先，统计自身资产状况。

包括存量资产和未来收入的预期，清楚理财的数目，量力而行，这是最基本的前提。

其次，确定理财目标。

从各角度各方面来定性和定量地确定理财目标。

然后，清楚风险偏好的类型。

应该考虑任何情况的风险偏好的假设。

最后，进行战略性的资产分配。

理财规划的核心就是资产和负债相匹配的过程。

资产就是以前的存量资产和收入的能力，即未来的资产。

负债就是照顾家庭的责任，要抚养小孩、要赡养父母。

第二是目标，目标也是负债，要有高品质的生活，让你的资产和负债进行动态的匹配，这就是个人理财最核心的理念。

在实施上，第一要学习如何理财。

理财并非易事，它需要一个学习的过程，进而形成自己的理财方法。

学习的方法多种多样，可以向成功人士取经，领悟他们的理财经验和方法，并根据自身特点找准方向。

第二要加法储蓄，乘法投资。

储蓄是“加法”的金钱积累，投资则是用“乘法”在积累财富。

储蓄是一种手段，可以让人致富，努力工作赚钱不是为了消费而是为了投资。

趁早储蓄和投资，可以为财富奠定坚实的基础。

面对不断变化的环境，要做好恰当的储投配置，在恰当的时机储蓄和投资。

储蓄其实是一种稳健定投方式，资金相对安全，风险低。

投资者如果碰到好的投资机遇，储蓄的钱也可适当做一些高收益投资，与此同时必须要有防范高收益带来的高风险意识，并控制好投资规模和时间节奏。

第三要学会控制。

要合理安排，适当消费。

第四要掌握好理财节奏。

这也是积累财富的一大要素，只有积极健康的理财习惯和生活方式，才有助于财富的快速积累。

第五要有良好的理财习惯。

不良的习惯会使得超额消费，导致支出大于收入，让理财变成困难。

因而，拥有良好的理财习惯至关重要。

参考文献：

[1]张纯威，《金融理财》，中国金融出版社，

[2]徐菲，《金融理财筹划》，上海人民出版社，

[3]杨义群，《投资理财》，清华大学出版社，20\_

**金融理财业务工作总结11**

近期，通过走访红格，主要针对红格网点金融业务发展滞后、收入水平较低的情况进行走访，寻找网点经营中存在的问题、营业员在业务营销过程中存在的不足，结合网点自身环境及与随机客户的交流，了解客户的需求和意见。另外，通过近几年来金融业务的发展情况对比、市场份额及客户群体的变动，转变观念寻求积极的发展策略，从细节着手对代理储蓄业务、保险业务、基金理财类业务等方面重点分析，找出问题并提出解决方案。

>一、代理储蓄业务

储蓄业务是邮政代理金融各项业务的基础，利差收入是代理金融收入的主要来源，如何扩大储蓄存款规模，巩固市场份额，增加企业效益，是代理金融业务发展的关键。总体上看，1—4月份，储蓄业务保持了较为平稳的发展，但仍然存在着一些问题，主要表现在：储额呈现下降趋势、相应储蓄增额同期比也逐年下滑。原因主要体现在以下几个方面：

1、（传统揽收时期，其他商业银行出台的相应揽储政策要好与我局，给用户的报酬也高于我局30%—100%，部分客户受利益驱使转向其他银行。）由此看出，我局平时的客户维护中，客户忠诚度与其他银行相比较低。

2、我局储额中存在部分代发工资，代发款入局后无滞留，形成有效收入较少。

3、近两年，基金理财类业务市场火热，各金融机构争相抢占理财类业务市场份额，今年我局也加大了理财类业务的发展力度，导致资金分流。

4、今年我局先后两处网点停业装修改造，导致网点用户分散，用户普遍服务受到临时制约，部分用户在邮储银行办理储蓄业务时将存款转出，致使我局余额受到影响。于此同时，其他商业银行部分网点已完成改造，软硬件条件的提高，一定程度上对我局的储额方面有所影响。

5、与其他商业银行相比我局营业网点员工服务水平和服务热情急需提高，部分客户反映部分网点营业员在与客户的交流中服务态度不够好。另外，忽略了网点内卫生及用品摆放等诸多细节的重要性。好的环境和对客户亲善的态度更有助于我们发觉潜在客户。

6、大客户维护政策不健全，与大客户的交流大多局限在存款、揽收等利我的角度，缺乏日常生活、节假日等给予客户的问候、关怀，对大客户难免有忽视的表现，长期以来致使客户流失。

>储蓄业务发展措施

在以储额增长为核心，大力发展结算类业务的基础上，重视网点经营的细微环节，立足网点客户、立足营销业务种类对储蓄发展存在的问题层层剖析。

1、网点支局长时时关注网点余额情况，发现大额存款流失及时查询原因，对于开发商、农户（农村网点）生产使用的资金做到心中有数，并提早沟通攻关采取措施将资金回流，即存款用完之后尽量保证还存回我局，这样避免了大额资金的流失。

2、重点加大对客户的管理维护力度。正准备在我局朝阳支局试点使用的“大客户营销管理系统”应该得到充分利用，通过系统的“客户生日提醒”等功能，主动向客户投去慰问、赠送小礼品等，合理维护原有大客户。通过系统提供的大客户资料制定合理营销方案，通过电话、短信等访问形式努力发掘潜在客户。另外，提高网点绿卡VIP金卡使用率，予以用户方便的同时提高用户忠诚度。

3、与我局所有代发单位沟通，本着统一标准、统一时间的原则，提出将代发款制定日期上账，制定时间统一发放。（建议在我局滞留几天，隔天向客户发放）。

4、关注“储蓄竞赛方案”各单位营销情况，定期以短信、文件的形式通报，进度快的部门做经验介绍，较慢的分析原因，提出营销过程中的困难，及时解决。营造火热的工作氛围。

5、加强网点管理力度，要求支局长了解网点周边客户群，注意收集有价值的客户信息，分析客户资金运用结构，对客户群体进行细分，有针对性的对客户进行维护。

>二、代理基金理财类业务存在问题

1、我局理财类业务起步较晚，网点理财类业务前台水平急需提高，很多网点人员对此类业务的办理不够熟练。

2、对基金理财类业务学习不重视。营业员在参加业务培训时态度不够端正，课堂所讲的知识也不能够完成体会，对相关业务的发展必然产生一定的影响。

5、许多理财用户对理财产品有很大的认识度。对相关产品的了解也很深，很多时候在选择上趋向专业银行。除此之外，其他商业银行针对不同的客户有不同的理财产品，产品具有广泛的多样性和灵活性，导致我们宣传理财业务的压力很大。

>发展措施

1、做好网点阵地营销工作。各网点要在网点营业大厅显著位置张贴、布放理财产品海报、宣传折页、单册等。有电子显示屏支局，要滚动显示产品特点，营业员有针对性选择符合条件的客户进行营销，将此作为提高老客户忠诚度的一种手段。

2、选定“准客户”进行目标营销。要求各网点要每个月上报一定数量非邮政储蓄的客户名单，将“日日升”、“月月升”及其他理财产品作为桥梁，通过有效营销使其成为邮政储蓄客户，将其作为争夺客户和吸引更多的中高端客户的有利手段。

3、启动通讯工具进行销售。各网点要利用好已掌握的储蓄客户、基金客户、理财客户，对其进行手机短信营销，要求每个网点在财富日日升和月月升俩款产品及其他理财产品的销售中，每周都向不少于20名目标客户发送手机宣传短信。

4、所长和营业员的全力配合，抓住每次发行理财产品的机遇来推销我们的业务，使我们在发展业务过程中拉动、拉近客户。

**金融理财业务工作总结12**

订立合同各合伙人：

姓名\_\_\_\_，性别\_\_\_\_，年龄\_\_\_\_，住址\_\_\_\_\_\_。(其它合伙人按上列项目顺序填写)

第一条 合伙宗旨

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 合伙经营项目和范围

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 合伙期限

合伙期限为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第四条 出资额、方式、期限

1.合伙人\_\_\_\_(姓名)以\_\_\_\_方式出资，计人民币\_\_\_\_元。(其它合伙人同上顺序列出)

2.各合伙人的出资，于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日以前交齐。逾期不交或未交齐的，应对应交未交金额数计付银行利息并赔偿由此造成的损失。 3.本合伙出资共计人民币\_\_\_\_元。合伙期间各合伙人的出资仍为共有财产，不得随意请求分割。合伙终止后，各合伙人的出资仍为个人所有，届时予以返还。

第五条 盈余分配与债务承担

1.盈余分配，以\_\_\_\_为依据，按比例分配。

2.债务承担：合伙债务先由合伙财产偿还，合伙财产不足清偿时，以各合伙人的\_\_\_\_为据，按比例承担。

第六条 入伙、退伙，出资的转让

1.入伙：①需承认本合同;②需经全体合伙人同意;③执行合同规定的权利义务。

2.退伙：①需有正当理由方可退伙;②不得在合伙不利时退伙;③退伙需提前\_\_\_\_月告知其它合伙人并经全体合伙人同意;④退伙后以退伙时的财产状况进行结算，不论何种方式出资，均以金钱结算;⑤未经合伙人同意而自行退伙给合伙造成损失的，应进行赔偿。

3.出资的转让：允许合伙人转让自己的出资。转让时合伙人有首先受让权，如转让合伙人以外的第三人，第三人应按入伙对待，否则以退伙对待转让人。

第七条 合伙负责人及其它合伙人的权利

为合伙负责人。其权限是：①对外开展业务，订立合同;②对合伙事业进行日常管理;③出售合伙的产品(货物)、购进常用货物;④支付合伙债务;⑤\_\_\_\_\_\_。

2.其它合伙人的权利：①参予合伙事业的管理;②听取合伙负责人开展业务情况的报告;③检查合伙帐册及经营情况;④共同决定合伙重大事项。

第八条 禁止行为

1.未经全体合伙人同意，禁止任何合伙人私自以合伙名义进行业务活动;如其业务获得利益归合伙，造成损失按实际损失赔偿。

2.禁止合伙人经营与合伙竞争的业务。

3.禁止合伙人再加入其它合伙。

4.禁止合伙人与本合伙签订合同。

5.如合伙人违反上述各条，应按合伙实际损失赔偿。劝阻不听者可由全体合伙人决定除名。

第九条 合伙的终止及终止后的事项

1.合伙因以下事由之一得终止：①合伙期届满;②全体合伙人同意终止合伙关系;③合伙事业完成或不能完成;④合伙事业违反法律被撤销;⑤法院根据有

关当事人请求判决解散;2.合伙终止后的事项：①即行推举清算人，并邀请\_;第十条纠纷的解决;合伙人之间如发生纠纷，应共同协商，本着有利于合伙;第十一条本合同自订立并报经工商行政管理机关批准之;第十三条其它;\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;第十四条本合同正本一式\_\_\_\_份，合伙人各执一份;合伙人：\_\_\_\_(盖章);\_\_年\_\_月\_\_日;全程融资合作协

--------------------------------------------------------------------------------

关当事人请求判决解散。

2.合伙终止后的事项：①即行推举清算人，并邀请\_\_\_\_中间人(或公证员)参与清算;②清算后如有盈余，则按收取债权、清偿债务、返还出资、按比例分配剩余财产的顺序进行。固定资产和不可分物，可作价卖给合伙人或第三人，其价款参与分配;③清算后如有亏损，不论合伙人出资多少，先以合伙共同财产偿还，合伙财产不足清偿的部分，由合伙人按出资比例承担。

第十条 纠纷的解决

合伙人之间如发生纠纷，应共同协商，本着有利于合伙事业发展的原则予以解决。如协商不成，可以诉诸法院。

第十一条 本合同自订立并报经工商行政管理机关批准之日起生效并开始营业。 第十二条 本合同如有未尽事宜，应由合伙人集体讨论补充或修改。补充和修改的内容与本合同具有同等效力。

第十三条 其它

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十四条 本合同正本一式\_\_\_\_份，合伙人各执一份，送\_\_\_\_各存一份。

合伙人：\_\_\_\_(盖章)

\_\_年\_\_月\_\_日

**金融理财业务工作总结13**

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

>一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重\_挖户工程\_，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入万元，较上年多增万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

>二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

>三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

(二)、工作设想

1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动遥20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好ATM机，提高其使用率，减轻柜面压力。

**金融理财业务工作总结14**

回顾20\_\_年，这是比较繁忙也是比较严峻的一年。由于金融环境整体萎缩，我们公司在20\_\_年的经营中也是举步维艰，但是在董事长的正确领导和同事们的共同努力下，我们做到效益最大化，风险最小化，紧紧围绕业务经营目标，坚持依法合规审慎经营，适度信贷规模，严控信贷风险，进一步优化信贷资产质量、促进了信贷业务较好的发展。现将我一年来的工作总结如下，不妥之处恳请董事长批评指正：

一、业务经营完成情况

公司到目前20\_\_年实现总收入万元，其中贷款利息收入万元。

二、工作措施及开展情况

1、以发展为宗旨，不断优化信贷质量。

20\_\_年，我公司在坚持稳中发展的同时提高服务态度，立足主动热情，实现客户满意度不断提高。为了对贷款实行专业化管理，信贷部制定了：贷款发放的操作规程，对贷款的审查建立了多套完整的表格管理格式，对贷后工作检查制定了具体操作流程。同时，公司坚持边工作边学习的原则，坚持周五下午学习专业知识，周一早晨例会，对一周的工作进行总结。

2、以“规范”为前提，全面提升贷款管理水平

创建农户小额贷款管理示范点。公司为做好小额农贷发放的试点，对惠民县农户重点扶持。为了防范信贷风险，今年信贷部对信贷档案建立电子化台账管理，建立档案信息，严格进行考评考核，保证到期贷款按时收回。

3、以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

根据董事长的有关要求，我们不断在工作中化解风险，结合我公司实际情况，对贷款建立风险预警机制，每月末对下一月的贷款户，逐笔建立预警催收台账，做到按时、定时催收贷款本息。

一是要求信贷员对发放的贷款进行了全面整理，杜绝违规贷款的情况发生。

二是严格执行贷款五级分类，实现风险管理。按照“按月分类、实时调整”的原则开展风险分类工作。( 作文网 )

三是及时做好了信贷的报表填报、考核以及对不良贷款的监控工作。发现不良贷款信号时及时采取措施并向董事长反馈信息，定期发给客户到期贷款通知。

三、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然做出来较大的努力，但与董事长的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够;二是信贷资产质量还有待提高，三是贷后管理还有待加强。

四、下一步工作计划

1、认清形势，及早谋划。由于受到国内整体金融环境的影响，预计20\_\_年金融业将面临更大的压力，对信贷运营势必带来影响。因此，要精心组织，确保“三早一快”，圆满完成工作目标。

一是及早研究。要充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势;

二是及早谋划。要进一步发挥连续作战精神，把握工作主动权，组织员工认真学习银监会文件精神;

三是及早准备。要认真制定下一年的信贷工作方案，制定计划。确保有压力、有信心;

四是行动要快。公司员工都要齐抓共管，努力克服思想松懈、纪律涣散、行动缓慢的现象，确保明年信贷工作稳步、健康、有序开展。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

一是继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。

二是加大对优良客户的培植，保证信贷额度。在今年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对明年的企业信贷额度，贷款结构进行合理的调整，确保企业正常经营。对贷款的发放，在保证无风险和合法审查的前提下，减少环节，提高办事效率。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

一是解放思想，积极探索收放新思路。针对不同借款人或企业要杜绝形成的不良贷款；

二是加大贷款三查力度。明确收贷责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，同时要杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险趋势，杜绝不良贷款发生。

4、结合贷款五级分类，强化信贷业务培训。

一是每月进行一次全面的贷款五级分类。以经理为首，带领信贷员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。

二是执行信贷人员例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，不断学习先进管理经验，找出存在的差距，纠正不足。总之，我将紧紧围绕信贷扶农的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使公司信贷工作迈上新台阶。

**金融理财业务工作总结15**

在院领导的指导和支持下，我们认真探索，大胆实践，加强课程改革，通过课程改革实践，金融保险专业商业银行综合柜员业务课程改革工作顺利推进，取得了一定的成绩，现总结

>一、组织管理

商业银行综合柜员业务课程改革是一项全新的工作，没有现成的模式可以照搬，只有在实践中边摸索、边总结，边前进。为使商业银行综合柜员业务课改改革工作规范有序地进行，我们成立了由张晓华为组长的课改领导小组，使课改工作有了组织保证。课改组经过深入调研，研究制定了课改计划，向老师宣传课程改革，统一课程改革指导思想，商业银行综合柜员业务课改工作得到专业老师支持。

>二、研讨指导

深入研讨和积极指导是搞好课程改革的关键环节，新的理念、新的教学思路、教学方法要通过深入研讨和积极指导来让教师接受、领悟，从而变成自觉的行动。为了课改达到效果的最优化，我们认真组织，精心设计研讨方案，突出互动与交流。根据商业银行综合柜员业务课改实际，有多形式地组织分析研讨，固化扩大课程改革的效果。在课程改革过程中，我们组织教师深入课堂、走入教师和学生中去，与教师进行交流研讨。在课改刚启动阶段，没有现成模式，我们教师组织起来开展研讨，进行观摩、座谈、交流。召开座谈会，进行现场指导。积极推广好的做法和经验。

>三、初步成效

商业银行综合柜员业务课改是金融保险专业一场关于教育观念、教学方法与教学内容的深刻革命，对广大教师来说，是一次全新的洗礼。经过反复指导、深入实践，课改的主要精神、教育理念和方法正在被专业教师所接受，专业教师能够自觉地用新理念、新思路和新方法进行教育教学，初步改善了以往的传统观念和传统方法。受惠于商业银行综合柜员业务课改的广大学生，改变了对学校的看法、对教师的看法、对书本的看法、对学习的态度。这是金融保险课改课程实施以来所取得的令人欣慰的成效。

学生的自主发展得到实现。由于课程改革重视学生的自我学习和主动发展，使学生的学习积极性和实践、创新能力有了一定程度的提高。一是学生对学习的兴趣浓了，学生厌学情绪明显减少。二是学生学习自主性增强了，很多学生勤于思考、乐于探究，课堂发言积极。三是动手能力明显提高，课程注重培养学生动脑动手能力，学生课堂气氛活跃，积极参与师生互动，一改过去只是死读书、读死书的被动局面。

教师的专业成长迈开了步伐。课改课程的实施，在很大程度上激发了广大教师的积极性和创造性。通过商业银行综合柜员业务课改课程的实施，教师丰富了理论知识，对现代教育理念也有了一定的研究和理解。教育观念发生了较大转变。老师已不再把知识传授作为教学的唯一目的，而是用新的课程观、新的教学观、新的学生观、新的发展观来看待学生。三是教师不同程度实现了角色的转换，改变了传统的陈旧的教学方法。由较单一的知识传授开始转为引导学生主动地进行合作学习、探究性学习。课堂教学开始注重学生的自主合作和探究的学习方式的培养。

>四、问题与思考

商业银行综合柜员业务课改课程实施来，虽然取得了一些成绩，也存在一些问题

一是商业银行综合柜员业务课改课程实施效果离目标还有差距。表现一是工作只停留在表面上，仍然存在穿新鞋走老路问题，难以改变多年形成的教学模式和教学方法。二教育资源的严重不足，限制了师生的发展空间，教师的眼界不够开阔，实施课改的手段比较单一，思路有些狭窄。三是经费困难。商业银行综合柜员业务课改课程培训、教研工作、添置必要的教学等都受到一定程度的影响。这些问题的存在，需要我们在今后的工作中努力加以解决。

**金融理财业务工作总结16**

随着我国股票债券市场的扩容，商业银行、零售业务的日趋丰富和市民总体收入的逐年上升，“理财”概念逐渐走俏。投资理财是告诉我们广大的投资者，不但要有投资意识，还要有风险承担意识，以前人们普遍有理财意识，但是缺乏投资意识，但是很多经验教训告诉我们，我们不能只有理财意识，不能只被动的理财，而不参与到项目当中，这样我们无法避免投资的失败，我们只有参与到投资当中，有很强烈的风险意识，真实的做到投资需谨慎。

对于投资理财，作为一个英语专业的人来说接触的几乎没有，刚开始选这门课的时候心里慌慌的，怕什么都不理解，又怕不能及格。但最后还是鼓足勇气选了，想想看对自己以后也有好处。第一节课上老师说把钱存银行是最愚蠢的，最明智的做法是把钱放股市，我有点反感。存银行虽然利息少的真的很可怜但是风险几乎没有啊，我不用担心钱下一秒会不见；但是股票就不一样了，风险太高，一招不慎满盘皆输。但是老师说的好像很有道理，也许我对股票的了解真的太少了。课上，杨老师你经常给我们讲很多的实例，像巴林银行，香港金融保卫战等，这些例子都说明了如何投资很重要。

刚开始的几节课上，每节课必提的就是赚钱有两种方法：打工和钱生钱，而钱生钱最好的方法就是股票，如何选择股票就成了关键的问题。股票风险大，如果选择的不好，不但不能赚钱反而还要亏一大笔钱。听老师讲了几点理论知识后，差不多了解到股票的好坏主要看市净率和净资产收益率，最好的股票就是市净率低，净资产收益率高；

市净率低了，那么其股价下跌的动力会变得更加减小，而净资产收益率高的话，买股人的报酬会增加，这是一个比较理想的状态。所以，选择股票是最主要的就是看市净率和净资产收益率，选择市净率相对低，净资产收益率相对高的股票。

杨老师一直看好银行股，也给我们看过他买的股票，绝大部分都是银行股，还说银行股稳赚，因为银行从不会亏本；而且银行股在三年之后会翻一番。我一直不懂为什么，为什么这么肯定银行股会有这种效果，听了老师的长篇大论还是不明白为什么。最后，老师用几个公式做了讲解终于听懂了点。根据公式：公司该年净利润／公司该年年末净资产，可得道净资产收益率（a）为20%，那么内部收益率为a／（1-a）,即为25%。如果银行股现在每股是1块钱，那么每股净资产收益就为年之后为，即,四舍五入正好是2倍。那照这样看来银行股很有长期投资的价值。杨老师一直强调这个问题是本门课程最核心的问题之一，只要能参透这其中的奥秘，那这门课也就学得差不多了。我做如上的解释不知道是否正确，或许也只是一知半解，要真正的理解这其中的玄机还要很多实战经验。

股票好，可好在哪里呢？我想首先就是股票最赚钱，利滚利，巴菲特，比尔・盖茨都是因此而成了首富。但这也要基于选好的股票，是要做到你玩股票而不是股票玩你。要选择价廉物美的股票，市净率低，净资产收益率高，相对市净率小于1的话，这支股票就有投资的价值。而刘建位也曾说过“可以跑赢通货膨胀的投资方法只有两种：投资黄金和股票。”既然股票能在其中占有一席之地，可见它的魅力非一般能及。

总之，在这一学期的学习中，我了解了一些关于股票的知识。虽然谈不上理解，但我不再把股票是为洪水猛兽，它有它自己的生存法则，不是一两节课就能参透的，其中的奥秘还有待于今后慢慢探索。股票高风险高收益，一入股市就需要靠智慧、心理素质、胆识、相关知识、经验及机会与运气来掌舵，切不能沉溺其中。

最后，祝愿杨老师的课能上得越来越生动，有越来越多的人选择《投资理财》这门课，因为这门课的课堂氛围很好，师生交流互动环节多，最重要的是杨老师这个人喜欢大家去反驳他的观点，这种师生平等的教学方法很好，也利于我们更深入地理解所学知识。

**金融理财业务工作总结17**

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

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。

**金融理财业务工作总结18**

年    龄： 22岁 学    历： 本科

工作年限： 应届生 婚姻状况： 未婚

户    口： 佛山市

居 住 地： 广东省广州市近期任职： 业务员

待遇要求： --3500/月 到岗时间： 随时到岗

希望地区： 广州市 佛山市

希望岗位： 财务分析 个人理财专家 英语翻译

自我评论

本人乐观开朗，有上进心，责任心强，真诚待人，乐于助人，有团队意识，乐观积极向上，写作能力较好，有较强敬业精神，人际关系良好，做事细心认真，乐于接受新事物，对人对事有分寸，能悉心接受别人的合理建议。工作经验

公司性质：银行

担任职位：业务员

工作职责和业绩：

跟着业务员学习记账，以及相关的\'理论、实践知识。 教育经历

广东金融学院  -10 - -07

最高学历：本科

专业名称：金融学（金融理财）

专业描述：金融理财是一种综合金融服务。专业理财人员通过分析和评估客户生活各方面的财务状况、明确客户的理财目标、最终帮助客户制订出合理的、可操作的理财方案，使其能满足客户人生不同阶段的需求，达至人生在财务上的自由、自主和自在。

技能专长：

会计从业资格证，大学英语六级

语言水平：

英语:精通

粤语:精通

普通话:精通

it技能专长

技 能：Java

使用时间：一个月

掌握程度：一般

**金融理财业务工作总结19**

20xx年上半年以来，根据省公司“保增长、报增效”的工作要求，我局明确了今年“保规模、调结构、上活期、增效益”的目标，金融业务局强化责任意识，树立明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，均衡处理好了规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得了一定成绩。截至目前，我局金融业务各项指标完成情况如下：

>一、上半年度工作完成情况

(一)各项指标完成情况

1、跨年度竞赛完成情况

无锡局累计完成综合指标量万元，完成计划指标的;跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的;完成标准保费万元，完成计划的。

其中营业部门完成情况如下：跨年度期间累计新增加权余额万元，完成计划的;累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的;完成标准保费万元，完成计划的。

2、3-12月新增活期平均余额、标准保费完成情况

6月较2月28日累计新增活期序时进度计划为9000万元，截至目前，较2月底累计净增活期平均余额为负90万元，其中3至6月各月均未能完成活期平均计划。

截至目前，3-6月累计净增标准保费3157万，完成3-12月计划的。

3、六大重点营销项目完成情况

商易通：截至目前，商易通新增沉淀资金为3400万元，完成计划的，同时完成力争目标的;累计发展商易通51台，完成计划的。

代发工资：我局今年代发工资目标户数为17500，截至目前，我局累计完成户数为3636户，完成目标的。

缴费宝：截至目前，我局开办缴费宝绿卡户数186157户，截至目前已成功代扣帐户数位86325户，代扣率达到。

绿卡通：09年我局绿卡通发展目标

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！