# 营销部年终工作总结与计划(5篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-25

*营销部年终工作总结与计划一你们好!我叫\_x，\_岁，专科学历，助理经济师。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，提高自身素质三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种...*

**营销部年终工作总结与计划一**

你们好!

我叫\_x，\_岁，专科学历，助理经济师。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

三年来，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的.同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。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，20\_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假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。

20\_年\_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20\_年\_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。20\_年\_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。

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。

我到二所工作后，由于所里代的发财政工资较多，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20\_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。

**营销部年终工作总结与计划二**

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训。下面给大家分享关于年终工作总结与计划20\_，方便大家学习。

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。以下是20\_\_年度个人工作总结：

一、20\_年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1.抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群;通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户;

2.进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息.在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时.进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效;

3.加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果;

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、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，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，并于10月取得资格证书;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，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力

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，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

1.基础理财客户群(中、高端客户)较少，对客户信息资料了解不全(地址、号码、兴趣爱好)缺少对客户的维护;

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;

3.业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息;

三、来年工作打算

1.在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务，

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。

4.结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20\_年个人工作计划。

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102479.8万元，完成计划指标的127.3%;跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的88.6%;完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

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115108.55万元，完成计划的142.99%;累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的70.48%;完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

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24.3%。

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41.47%，同时完成力争目标的27.65%;累计发展商易通51台，完成计划的5.67%。

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20.78%。

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46.37%。

绿卡通：\_\_年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：\_\_年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费529.53万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

(二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

积极有效地开展邮储跨年度竞赛活动，是我局保持邮储余额持续增长的“致胜法宝”。在营业部门跨年度邮储竞赛活动期间，组织非营部门也展开跨年度储蓄竞赛活动，并组建高级营销团队，同时各职能部室与营业部门积极挂钩，积极走访营业网点并协助解决网点实际需求和困难。全体员工紧紧抓住元旦、春节这两大黄金吸储季节，大力开展邮储跨年度竞赛活动，获得了圆满的成绩。

2、积极发挥客户经理团队作用，发展个人中间业务

上半年完成对《无锡邮政代理金融业务客户经理管理办法》的修订，制定了《客户经理队伍运作流程》方案，进一步落实客户经理每天日志的上报工作，抓好每月客户资料的整理及工作计划总结的填报工作。同时每月召开客户经理例会，例会上对客户经理的业绩进行通报，并由优秀的经理交流经验，分享心得，每次例会后对客户经理进行业务培训。与去年相比，客户经理整体素质、营销意识、专业知识有很大的提高。从这支团队的建立到一步步的成长，本着打造邮储理财精英团队的理念，这支队伍已经成为发展邮储中间业务必不可少的中坚力量。

3、做好\_\_年各项金融重点业务营销方案的制订与推进，促进我局金融业务有效增长

根据职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%的要求，同时争取中间业务两年翻番，根据各局实际情况，年初下达了3-12月份净增活期平均2.5亿和标准保费1.3亿的目标。

同时为积极贯彻落实省公司、省分行文件精神，抢抓市场发展机遇，加快邮政金融业务发展方式的转变，推进业务结构调整，促进局、行邮政金融业务的长效发展。局、行共同在全局、行范围内开展邮政金融业务重点营销项目活动，成立重点项目推进小组，制定商易通、缴费宝、代发工资、绿卡通、基金定投和期缴保险等六大重点营销项目的方案并做推进。

6-8月有大量华安金龙客户到期，为进一步推动保险业务的发展，推进业务结构调整，以及维护好这些客户资源，制定了代理保险业务的阶段性目标，即6-8月净增标准保费7500万。自阶段性目标下达后，金融业务局及时将到期客户发至城区营业局、各区分局及各网点，同时给每一位客户寄递了告客户书，在告知的同时并宣传我局其他理财业务，并要求每个网点、每个客户经理主动联系客户、走访客户，积极做好后期维护和接转工作。

4、做好网点人员各项业务培训及网点检查工作配合银行风险合规部门做好邮储二类网点、代理网点负责人签署合规承诺书工作，同时邀请人民银行专家为二类网点、代理网点负责人进行了风险合规讲座，针对“反洗钱”内容进行培训;发放银行合规管理实用手册电子光盘，组织网点人员学习;为防范风险，并配合邮储银行风险合规部门做好网点风险合规自查活动;配合省行进行网点的基金、保险、理财产品的风险合规检查;为防止邮储资金案件的发生，打造平安邮政金融，局、行成立邮政金融网点案件风险检查小组，组织网点储蓄业务员进行“合规管理年”活动考试，同时并组织网点负责人进行“反洗钱”知识培训考试;组织网点储蓄业务员进行规范服务培训，并组织了相关考试。

二、上半年业务发展中存在问题

1、跨年度竞赛后余额规模出现下跌，活期规模止步不前。截至目前，总余额较\_\_年12月31日净增8.2亿，其中营业部门总余额净增7.86亿，营业定期净增7.2亿，营业活期平均净增6681万元。但与跨年度竞赛结束后相比，我局总余额下跌5635万元，其中营业部门总余额下跌526万，营业定期下跌4629万元，营业活期平均下跌1393万元。\_\_年12月31日活比为17.4%，而目前活比为16.3%，活比下降较多。离职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%仍有一定距离。跨年度竞赛结束后，从外界因素看，负债业务进入常规的清淡期，金融危机的影响仍在继续影响，而股市、房市又逐渐开始升温;从内部因素看，各营业部门对金融业务的发展思想上有所松懈，特别是在如何进一步发展活期业务，通过项目为抓手来推动的具体措施有所缺失;此外非营部门协储任务逐渐减轻，非营余额下跌较多且较难掌控，也给全局活期余额的净值长带来一定压力。

2、重点营销项目启动缓慢。目前除了保险项目外，商易通、缴费宝、代发工资、基金定投及绿卡通进展缓慢。主要原因是，一保险项目各部门都非常重视且做了周密的布置，但是其他项目有的部门不是很重视，有的甚至计划都没有分解下去，或者说只是简单的分解没有具体的措施，工作布置不细致;二是在六大重点营销项目方案制定和推进过程中，银行启动较慢，因此出现与银行步调不一致的状况，同时银行将业务重点转向了信贷业务及公司业务，对传统的中间业务由于诸多原因支撑力度不够，特别是在数据分析和通报过程出现脱节;三是对新项目业务熟悉程度不够，部分网点还没完全认识到这些业务的发展对于网点金融结构调整及维护发展客户的重要性。

尊敬的各位领导、同志们：

你们好!

我叫\_x，\_岁，专科学历，助理经济师。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

三年来，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的.同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。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，20\_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假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。

20\_年\_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20\_年\_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。20\_年\_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。

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。

我到二所工作后，由于所里代的发财政工资较多，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20\_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。

伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，经过一年的努力工作，我们又积累了不少的经验，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。很多人都十分头疼怎么写一份精彩的年终总结，下面是小编为大家整理的金融部门年终工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

20\_年，在区委、区政府的正确领导下，区金融办紧紧围绕区委区政府中心工作，积极创新金融招商思路和方式，稳步推进企业上市挂牌，不断加大金融监管力度，全面提升金融服务水平，全区金融运行呈现平稳健康发展态势，为促进市北区经济社会平稳发展提供了强有力的金融支撑。

1、金融业机构总量不断提升，金融业规模逐步扩大

截至目前，我区各类金融机构已增加至140家，比20\_年底增加45家。其中：银行管辖支行46家;证券营业部14家;保险机构19家;保险经纪及评估公司16家;货币兑换公司1家;现货交易中心1家;融资租赁企业2家;基金公司7家;典当行18家;融资性担保公司6家;小额贷款公司6家，民间资本管理公司2家，期货公司1家，财务公司1家。另有20家上市挂牌企业。前三季度，全区实现金融业增加值37。28亿元，占全区生产总值比重8。2%，占服务业增加值比重达11。3%。1—11月份金融业实现税收总额5。26亿元，地方税收4。54亿元，占全区地方税收总额的5。9%，同比增长18。5%。金融业对现代服务业的拉升作用进一步加强。

2、金融业各项指标稳步增长，金融机构发展提质增量

今年前三季度，全区银行业金融机构存款余额1044。52亿元(约占全市的8。8%)，比年初增加56。42亿元，各项贷款余额749。36亿元(约占全市的7。3%)，比年初增加124。56亿元，全市银行机构各项存款余额11855。1亿元，各项贷款余额10331。5亿元。证券经营机构累计代理交易额1318。7亿元，证券经纪佣金收入1。29亿元。期货经营机构累计代理交易金额970。16亿元。全区5家小额贷款公司，贷款余额7。9亿元;6家融资性担保公司，融资性担保业务在保余额10。3亿元;两家民间资本管理公司累计投资3。9亿元。

3、金融招商加快推进，金融业态逐步完善

金融招商是完善金融业态的有力抓手。区金融办通过不断拓宽金融招商思路，优化金融招商流程，提供跟踪式和一站式服务等方式，加大金融机构引进和培育力度。一是法人金融机构建设取得新突破。我区第一家法人金融机构青岛港财务公司已正式开业;城投融资租赁公司也已开业经营。二是民间融资机构发展迅速。外资小贷公司引进取得新突破，全省第一批外资小额贷款公司———香港维信小贷公司正式出资筹建;绿地小额贷款公司、中诚小额贷款公司目前已报省金融办待批复;第一批民间资本管理公司蓝创中胜及中策两家民间资本管理公司已正式营业，第二批拟成立民间资本管理公司正在积极推进。三是传统金融机构扎推落户。潍坊银行、威海银行作为第一批城市银行落户我区，新增平安银行山东路支行、中信银行杭州路支行等6家银行机构;宏信证券落户担保基地;倍特期货青岛营业部迁至我区，填补了我区期货市场的空白。四是民营经济项目签约顺利推进。今年以来累计签约项目3个，签约额4亿元人民币，签约项目均属于投资金额为5000万元以上 “蓝、高、新”项目。

4、企业上市挂牌全面推进，多层次资本市场建设取得新进展

一是企业境外上市工作取得新突破。青岛港集团股份公司和青建发展通过首发或借壳方式在香港联交所成功上市， 青岛港集团公司从市场直接融资23亿元。二是主板创业板上市工作稳定推进。佳明测控公司正在市证监局辅导备案;中天能源公司(中油通用)资产重组方案已提交中国证监会审核。三是新三板挂牌工作取得新进展。东亚建筑装饰公司、浩海网络公司等2家企业在新三板挂牌;中景建筑设计公司、鸿森重工集团预计年底前实现挂牌。四是区域性股权交易中心挂牌工作扎实推进。向尚健康实业公司等5家企业在蓝海股权交易市场成功挂牌;西博开龙软件有限公司、论兵堂营销策划有限公司在齐鲁股权交易中心成功挂牌。截止11月末，全区企业上市挂牌总数14家，今年上市挂牌企业就达11家，在全市科学发展观综合考核中暂列第一。

5、服务力度加大，金融发展环境不断优化

一是加强对金融工作的组织领导。成立了区长任组长的市北区金融工作领导小组，研究起草了《支持企业上市挂牌发展的实施意见》、《关于进一步加强与金融机构沟通联系的制度》等文件，为全区金融业发展提供政策支持。二是搭建银政企沟通交流平台。5月份、11月份分别举办银企对接活动，驻区金融机构和近200家企业参加了活动，促进了银政企之间的.合作交流，引导更多的信贷资金投向实体经济。三是举办金融专题讲座。邀请上海证券交易所及阿里巴巴等国内知名金融专家举办专题讲座，解读资本市场最新政策及互联网金融知识，拓宽区各相关单位及企业高管金融视野。四是加大走访调研力度。定期到辖区金融机构走访调研，了解经营发展中遇到的问题，并及时协调解决，促进辖区金融业健康有序发展。五是防范金融风险，改善金融生态环境。为有效提高对金融突发事件的应对能力，制定了《市北区金融专项应急预案》。牵头相关部门开展辖区金融机构不良贷款清收及打击逃废金融债务工作，化解贷款风险，净化金融生态环境，促进实体经济发展。

6、金融监管日益完善，推动新型金融组织健康发展

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和融资性担保公司的监管和指导，多途径督促其合规经营、稳健发展。一是加强业务监管和联系。深入开展“金融监管规范月”活动;分批次分行业开展准金融机构培训，提高机构规范经营水平;围绕“三条红线”及其他违规问题，对资金来源及运用情况、合规经营情况和风险防范情况重点检查，促进小额贷款公司、融资性担保公司及民间资本管理公司规范经营。二是以制度规范小贷公司、融资性担保公司及民间资本公司发展。通过建立完善监督管理办法、评估意见等措施，对民间融资机构设立、经营和监管等做出明确规定，推动民间融资阳光化、规范化发展。三是在全市率先实施融资性担保公司退出机制。对存在风险隐患和长期无业务的融资性担保公司进行高管约谈、限期整改、行业劝退，从而保证融资性担保行业总体风险可控。

今年以来，陆续注销了浙商联合担保股份公司等5家担保机构经营许可证。四是做好处置非法集资宣传及清收化解不良贷款工作。印发了《市北区非法集资风险专项排查暨201x年防范打击非法集资宣传月活动工作方案》及《市北区清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动方案》。联合市金融办、市公安局集中开展了处置非法集资宣传日活动;通过专题会议、定期调度等方式，认真开展清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动，维护了金融稳定，优化了诚信和谐环境。

在这一年中我分管的工作还是财务工作、人事劳资工作，在这一年中有关业务方面的文件出台了很多，因此，就需要不断改进工作方法和业务水平。在思想政治方面也应具备“与时俱进、开拓创新、自加压力、争创一流”精神，认真学\_\_在第十x次党代会的报告精神，深刻领会“高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“\_”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗”的真正含义。回顾一年的无论是在业务水平还是思想政治方面都有进步同时也存在不足，下面就我本人一年的工作情况向各位领导作以汇报：

第一项从四个方面总结一下全年财务工作：

1、建立人员数据库工作。

×财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

2、银行帐户重新审批工作。

为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我×财政根据《\_市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是以单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了\_财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不擅自开设、变更、撤消帐户。

3、预算单位清产核资工作。

清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

4、财务年终决算工作。

每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对本月财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

第二项工作人事劳资工作：

今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报.为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平，努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市而努力工作。

<

<

★ 20\_乡镇年终工作总结</span

★ 20\_年终个人工作总结范文5篇</span

★ 20\_年终工作总结体会最新</span

★ 20\_个人年终工作总结开头5篇</span

★ 20\_公司年度总结</span

★ 关于月工作总结与下月计划范文20\_</span

★ 20\_年个人年终总结范文5篇</span

★ 20\_党员个人工作总结5篇</span

★ 行政部年终工作总结报告20\_</span

★ 20\_年电力年终工作总结5篇</span[\_TAG\_h2]营销部年终工作总结与计划三

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102479.8万元，完成计划指标的127.3%;跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的88.6%;完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

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115108.55万元，完成计划的142.99%;累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的70.48%;完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

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24.3%。

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41.47%，同时完成力争目标的27.65%;累计发展商易通51台，完成计划的5.67%。

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20.78%。

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46.37%。

绿卡通：\_\_年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：\_\_年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费529.53万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

(二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

积极有效地开展邮储跨年度竞赛活动，是我局保持邮储余额持续增长的“致胜法宝”。在营业部门跨年度邮储竞赛活动期间，组织非营部门也展开跨年度储蓄竞赛活动，并组建高级营销团队，同时各职能部室与营业部门积极挂钩，积极走访营业网点并协助解决网点实际需求和困难。全体员工紧紧抓住元旦、春节这两大黄金吸储季节，大力开展邮储跨年度竞赛活动，获得了圆满的成绩。

2、积极发挥客户经理团队作用，发展个人中间业务

上半年完成对《无锡邮政代理金融业务客户经理管理办法》的修订，制定了《客户经理队伍运作流程》方案，进一步落实客户经理每天日志的上报工作，抓好每月客户资料的整理及工作计划总结的填报工作。同时每月召开客户经理例会，例会上对客户经理的业绩进行通报，并由优秀的经理交流经验，分享心得，每次例会后对客户经理进行业务培训。与去年相比，客户经理整体素质、营销意识、专业知识有很大的提高。从这支团队的建立到一步步的成长，本着打造邮储理财精英团队的理念，这支队伍已经成为发展邮储中间业务必不可少的中坚力量。

3、做好\_\_年各项金融重点业务营销方案的制订与推进，促进我局金融业务有效增长

根据职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%的要求，同时争取中间业务两年翻番，根据各局实际情况，年初下达了3-12月份净增活期平均2.5亿和标准保费1.3亿的目标。

同时为积极贯彻落实省公司、省分行文件精神，抢抓市场发展机遇，加快邮政金融业务发展方式的转变，推进业务结构调整，促进局、行邮政金融业务的长效发展。局、行共同在全局、行范围内开展邮政金融业务重点营销项目活动，成立重点项目推进小组，制定商易通、缴费宝、代发工资、绿卡通、基金定投和期缴保险等六大重点营销项目的方案并做推进。

6-8月有大量华安金龙客户到期，为进一步推动保险业务的发展，推进业务结构调整，以及维护好这些客户资源，制定了代理保险业务的阶段性目标，即6-8月净增标准保费7500万。自阶段性目标下达后，金融业务局及时将到期客户发至城区营业局、各区分局及各网点，同时给每一位客户寄递了告客户书，在告知的同时并宣传我局其他理财业务，并要求每个网点、每个客户经理主动联系客户、走访客户，积极做好后期维护和接转工作。

4、做好网点人员各项业务培训及网点检查工作配合银行风险合规部门做好邮储二类网点、代理网点负责人签署合规承诺书工作，同时邀请人民银行专家为二类网点、代理网点负责人进行了风险合规讲座，针对“反洗钱”内容进行培训;发放银行合规管理实用手册电子光盘，组织网点人员学习;为防范风险，并配合邮储银行风险合规部门做好网点风险合规自查活动;配合省行进行网点的基金、保险、理财产品的风险合规检查;为防止邮储资金案件的发生，打造平安邮政金融，局、行成立邮政金融网点案件风险检查小组，组织网点储蓄业务员进行“合规管理年”活动考试，同时并组织网点负责人进行“反洗钱”知识培训考试;组织网点储蓄业务员进行规范服务培训，并组织了相关考试。

二、上半年业务发展中存在问题

1、跨年度竞赛后余额规模出现下跌，活期规模止步不前。截至目前，总余额较\_\_年12月31日净增8.2亿，其中营业部门总余额净增7.86亿，营业定期净增7.2亿，营业活期平均净增6681万元。但与跨年度竞赛结束后相比，我局总余额下跌5635万元，其中营业部门总余额下跌526万，营业定期下跌4629万元，营业活期平均下跌1393万元。\_\_年12月31日活比为17.4%，而目前活比为16.3%，活比下降较多。离职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%仍有一定距离。跨年度竞赛结束后，从外界因素看，负债业务进入常规的清淡期，金融危机的影响仍在继续影响，而股市、房市又逐渐开始升温;从内部因素看，各营业部门对金融业务的发展思想上有所松懈，特别是在如何进一步发展活期业务，通过项目为抓手来推动的具体措施有所缺失;此外非营部门协储任务逐渐减轻，非营余额下跌较多且较难掌控，也给全局活期余额的净值长带来一定压力。

2、重点营销项目启动缓慢。目前除了保险项目外，商易通、缴费宝、代发工资、基金定投及绿卡通进展缓慢。主要原因是，一保险项目各部门都非常重视且做了周密的布置，但是其他项目有的部门不是很重视，有的甚至计划都没有分解下去，或者说只是简单的分解没有具体的措施，工作布置不细致;二是在六大重点营销项目方案制定和推进过程中，银行启动较慢，因此出现与银行步调不一致的状况，同时银行将业务重点转向了信贷业务及公司业务，对传统的中间业务由于诸多原因支撑力度不够，特别是在数据分析和通报过程出现脱节;三是对新项目业务熟悉程度不够，部分网点还没完全认识到这些业务的发展对于网点金融结构调整及维护发展客户的重要性。

**营销部年终工作总结与计划四**

伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，经过一年的努力工作，我们又积累了不少的经验，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。很多人都十分头疼怎么写一份精彩的年终总结，下面是小编为大家整理的金融部门年终工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

20\_年，在区委、区政府的正确领导下，区金融办紧紧围绕区委区政府中心工作，积极创新金融招商思路和方式，稳步推进企业上市挂牌，不断加大金融监管力度，全面提升金融服务水平，全区金融运行呈现平稳健康发展态势，为促进市北区经济社会平稳发展提供了强有力的金融支撑。

1、金融业机构总量不断提升，金融业规模逐步扩大

截至目前，我区各类金融机构已增加至140家，比20\_年底增加45家。其中：银行管辖支行46家;证券营业部14家;保险机构19家;保险经纪及评估公司16家;货币兑换公司1家;现货交易中心1家;融资租赁企业2家;基金公司7家;典当行18家;融资性担保公司6家;小额贷款公司6家，民间资本管理公司2家，期货公司1家，财务公司1家。另有20家上市挂牌企业。前三季度，全区实现金融业增加值37。28亿元，占全区生产总值比重8。2%，占服务业增加值比重达11。3%。1—11月份金融业实现税收总额5。26亿元，地方税收4。54亿元，占全区地方税收总额的5。9%，同比增长18。5%。金融业对现代服务业的拉升作用进一步加强。

2、金融业各项指标稳步增长，金融机构发展提质增量

今年前三季度，全区银行业金融机构存款余额1044。52亿元(约占全市的8。8%)，比年初增加56。42亿元，各项贷款余额749。36亿元(约占全市的7。3%)，比年初增加124。56亿元，全市银行机构各项存款余额11855。1亿元，各项贷款余额10331。5亿元。证券经营机构累计代理交易额1318。7亿元，证券经纪佣金收入1。29亿元。期货经营机构累计代理交易金额970。16亿元。全区5家小额贷款公司，贷款余额7。9亿元;6家融资性担保公司，融资性担保业务在保余额10。3亿元;两家民间资本管理公司累计投资3。9亿元。

3、金融招商加快推进，金融业态逐步完善

金融招商是完善金融业态的有力抓手。区金融办通过不断拓宽金融招商思路，优化金融招商流程，提供跟踪式和一站式服务等方式，加大金融机构引进和培育力度。一是法人金融机构建设取得新突破。我区第一家法人金融机构青岛港财务公司已正式开业;城投融资租赁公司也已开业经营。二是民间融资机构发展迅速。外资小贷公司引进取得新突破，全省第一批外资小额贷款公司———香港维信小贷公司正式出资筹建;绿地小额贷款公司、中诚小额贷款公司目前已报省金融办待批复;第一批民间资本管理公司蓝创中胜及中策两家民间资本管理公司已正式营业，第二批拟成立民间资本管理公司正在积极推进。三是传统金融机构扎推落户。潍坊银行、威海银行作为第一批城市银行落户我区，新增平安银行山东路支行、中信银行杭州路支行等6家银行机构;宏信证券落户担保基地;倍特期货青岛营业部迁至我区，填补了我区期货市场的空白。四是民营经济项目签约顺利推进。今年以来累计签约项目3个，签约额4亿元人民币，签约项目均属于投资金额为5000万元以上 “蓝、高、新”项目。

4、企业上市挂牌全面推进，多层次资本市场建设取得新进展

一是企业境外上市工作取得新突破。青岛港集团股份公司和青建发展通过首发或借壳方式在香港联交所成功上市， 青岛港集团公司从市场直接融资23亿元。二是主板创业板上市工作稳定推进。佳明测控公司正在市证监局辅导备案;中天能源公司(中油通用)资产重组方案已提交中国证监会审核。三是新三板挂牌工作取得新进展。东亚建筑装饰公司、浩海网络公司等2家企业在新三板挂牌;中景建筑设计公司、鸿森重工集团预计年底前实现挂牌。四是区域性股权交易中心挂牌工作扎实推进。向尚健康实业公司等5家企业在蓝海股权交易市场成功挂牌;西博开龙软件有限公司、论兵堂营销策划有限公司在齐鲁股权交易中心成功挂牌。截止11月末，全区企业上市挂牌总数14家，今年上市挂牌企业就达11家，在全市科学发展观综合考核中暂列第一。

5、服务力度加大，金融发展环境不断优化

一是加强对金融工作的组织领导。成立了区长任组长的市北区金融工作领导小组，研究起草了《支持企业上市挂牌发展的实施意见》、《关于进一步加强与金融机构沟通联系的制度》等文件，为全区金融业发展提供政策支持。二是搭建银政企沟通交流平台。5月份、11月份分别举办银企对接活动，驻区金融机构和近200家企业参加了活动，促进了银政企之间的.合作交流，引导更多的信贷资金投向实体经济。三是举办金融专题讲座。邀请上海证券交易所及阿里巴巴等国内知名金融专家举办专题讲座，解读资本市场最新政策及互联网金融知识，拓宽区各相关单位及企业高管金融视野。四是加大走访调研力度。定期到辖区金融机构走访调研，了解经营发展中遇到的问题，并及时协调解决，促进辖区金融业健康有序发展。五是防范金融风险，改善金融生态环境。为有效提高对金融突发事件的应对能力，制定了《市北区金融专项应急预案》。牵头相关部门开展辖区金融机构不良贷款清收及打击逃废金融债务工作，化解贷款风险，净化金融生态环境，促进实体经济发展。

6、金融监管日益完善，推动新型金融组织健康发展

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和融资性担保公司的监管和指导，多途径督促其合规经营、稳健发展。一是加强业务监管和联系。深入开展“金融监管规范月”活动;分批次分行业开展准金融机构培训，提高机构规范经营水平;围绕“三条红线”及其他违规问题，对资金来源及运用情况、合规经营情况和风险防范情况重点检查，促进小额贷款公司、融资性担保公司及民间资本管理公司规范经营。二是以制度规范小贷公司、融资性担保公司及民间资本公司发展。通过建立完善监督管理办法、评估意见等措施，对民间融资机构设立、经营和监管等做出明确规定，推动民间融资阳光化、规范化发展。三是在全市率先实施融资性担保公司退出机制。对存在风险隐患和长期无业务的融资性担保公司进行高管约谈、限期整改、行业劝退，从而保证融资性担保行业总体风险可控。

今年以来，陆续注销了浙商联合担保股份公司等5家担保机构经营许可证。四是做好处置非法集资宣传及清收化解不良贷款工作。印发了《市北区非法集资风险专项排查暨201x年防范打击非法集资宣传月活动工作方案》及《市北区清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动方案》。联合市金融办、市公安局集中开展了处置非法集资宣传日活动;通过专题会议、定期调度等方式，认真开展清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动，维护了金融稳定，优化了诚信和谐环境。

**营销部年终工作总结与计划五**

在这一年中我分管的工作还是财务工作、人事劳资工作，在这一年中有关业务方面的文件出台了很多，因此，就需要不断改进工作方法和业务水平。在思想政治方面也应具备“与时俱进、开拓创新、自加压力、争创一流”精神，认真学\_\_在第十x次党代会的报告精神，深刻领会“高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“\_”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗”的真正含义。回顾一年的无论是在业务水平还是思想政治方面都有进步同时也存在不足，下面就我本人一年的工作情况向各位领导作以汇报：

第一项从四个方面总结一下全年财务工作：

1、建立人员数据库工作。

×财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

2、银行帐户重新审批工作。

为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我×财政根据《\_市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是以单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了\_财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不擅自开设、变更、撤消帐户。

3、预算单位清产核资工作。

清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

4、财务年终决算工作。

每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对本月财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

第二项工作人事劳资工作：

今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报.为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平，努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市而努力工作。

<

<

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！