# 202\_汽车金融工作总结(实用11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-13

*20\_汽车金融工作总结120xx年，我行安全保卫工作认真贯彻落实总行和区分行安全保卫工 作会议精神,在区分行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧 围绕股份制改造的中心工作,遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁 负责”的指导原则，坚持从人...*

**20\_汽车金融工作总结1**

20xx年，我行安全保卫工作认真贯彻落实总行和区分行安全保卫工 作会议精神,在区分行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧 围绕股份制改造的中心工作,遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁 负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍 建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督 促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我 行财产和员工、客户的人身安全，为我行业务发展和各项改革措施的 顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

一、加强全员安全防范意识教育和技能培训，夯实人防基础

二、加强防护设施建设，夯实技防物防基础

三、加强规章制度建设，夯实规范管理基础

四、加强了安全生产管理

根据 20xx 年总行和区分行安全保卫工作会议精神，我行提高了对安 全保卫工作职能和任务的重新认识： 明确了安全保卫部门是全行治安 保卫和安全生产管理的职能部门。一年来，我们按照总分行党委的部 署，在做好治安保卫工作的前提下， 认真履行安全生产管理职能部门的职责，加强了安全生产、突发事件 处置等方面的工作。围绕防火灾事故、防交通事故、防电气事故、防 中毒事故、防坠落事故等方面的工作，做好了特种设备、危险物品、 公用车辆、食品、饮用水等的安全管理、指导和监督。基本上做到了治安保卫和安全生产一肩挑，没有出现顾此失彼，偏废任何一方面工 作的情况。 对安全生产管理，支行安全保卫职能部门在进行指导、检查和监督的 同时，坚持了“谁主管，谁负责”和“谁使用，谁管理，谁负责”的原则， 建立、健全了安全生产管理责任制度，坚持了安全第一、预防为主的 方针，主要立足于日常管理和事故预防，加强经常性的教育、检查、 监督及隐患整改。

五、关心爱护保卫人员，加强保卫队伍建设

实践证明， 关心爱护保卫人员首先应当体现在对其人格的尊重和所从 事工作的重视，也是培育以人为本、团队精神和创新精神为核心内容 的“家园文化”的重要内容。近年来，支行在政治上关心保卫人员的进 步，引导他们树立高尚的精神追求，使他们的积极性和主动性在工作 中得到充分发挥;在生活待遇上根据他们的工作特点和劳动的付出给 予合理的报酬，尽力为他们的工作提供必要的保障措施：一是为前台 员工和保卫守押人员购买人身意外伤害保险， 使其在危急时刻无后顾 之忧;二是承认他们所从事劳动的特殊性，在今年 8 月份全员竞聘专 业技术岗位职务和经办岗位职务时，对保卫守押人员区别对待，即不 限制他们的学历、职称、资历，在名额非常有限、竞争十分激烈的情 况下，保卫守押人员全部被聘为一级业务员以上的岗位职务;三是建 立了双休日、 节假日行领导跟车押运制度， 节假日顶替守押人员值班。 通过这些工作措施的实施，极大地激发了保卫人员的工作热情，全行 保卫人员在人员少、 任务重、 风险大的情况下， 忠于职守， 遵章守纪，文明值勤， 勤奋工作， 圆满完成了各项工作任务。 有的长年坚守岗位， 很少休假;有的小孩生病住院都不肯请假。正是有了这样一支可靠的 安全保卫队伍，我行的安全防范工作才有了坚强保证。

六、总结全年的安全保卫工作，还存在以下问题：

(一)安全保卫部门对履行治安保卫和安全生产管理的双重职能，因主 观或客观的原因，认识上还有差距，对安全生产重视不够，需要在今 后更加认真地把这项工作抓起来。 (二)安全保卫部门工作人员，特别是部门负责人要摒弃怕得罪人的思 想，各项检查要认真负责，敢于“挑毛脖;对安全检查中发现的问题， 要敢于处罚，不能心慈手软，搞“下不为例”。 (三)在安全检查时要注意采取更加有效的方式，将常规检查、突击检 查、抽查录像等多种形式结合起来。

七、20xx 年安全保卫工作初步设想

**20\_汽车金融工作总结2**

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^v^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。

**20\_汽车金融工作总结3**

本人自20\_\_年\_\_月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习社会主义理论和党的各种路线、方针、学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不\_挪用、不谋私利，不参与赌博、\_娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%;收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元;收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元;收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元;收回呆帐800元，完成年度任务的133%;收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元;发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

**20\_汽车金融工作总结4**

进入安信证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

**20\_汽车金融工作总结5**

自20xx年x月以来我很荣幸来到xx公司从事金融销售工作，转眼三个月的试用期过去了，在领导的言传身教、关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强事业部业务学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人职业素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将个人工作学习情况总结

一、对公司的认识

从刚到xx公司对于金融事业部的业务比较陌生，到经过三个月的学习及领导和同事的指导，使我对公司管理结构和事业部等有了较为深刻的认识，对自己所在岗位的工作内容有了大概的了解。公司业务范围主要划分为金融、司法以及智能化等三大领域，下属分公司主要包括湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司以及分公司等。我们金融事业部技术支持中心主要对分公司技术进行协助支持。

二、工作方面

金融技术支持中心除了对下属分公司技术支持外还需对中心业务拓展的项目进行支持，4月上旬，金融事业部与xx省xx公司在整个金融业推广智能分析系统，我负责学习省试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了智能分析、柜员窗口人脸叠加以及视频质量诊断等系统的试点安装调试工作。

三、学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种“营养”，积极准备二级建造师的考试。二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是做事还不够细心，容易造成一些漏洞。二胜作的预见力和前瞻性还不够强。三胜作的灵活性还不够。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

**20\_汽车金融工作总结6**

20xx年11月27日，我荣幸成为金融的一员，在财务部担任会计一职，到现在，我已经加入这个家庭整整一个月了。在这一个月的时间里，我对公司的架构、管理、运行模式及业务有了进一步的了解。

虽然我已经不是刚出社会的应届毕业生，尽管我已经有了近3年的会计工作经历，但是，面对这从未接触过的行业，心里总有点忐忑。在原工作单位，我主要从事代理记账及审计咨询工作，涉及的基本是制造业与商贸企业的税务账处理、税务筹划及企业与各政府部门之间的沟通等工作，而不涉及一个企业内部的日常财务工作，对企业的内账及其管理认知比较少，因此，面对新的行业，面对新的工作职能，尽管入职前有对相关行业的会计制度与政策进行咨询与了解，但心里总有不踏实，感觉无从下手，害怕会做不好工作。而当我加入，公司宽松融洽的工作氛围，让我放松了原来紧绷的情绪，很快适应了新的工作环境。

在这短短一个月的工作时间里，我感受良多。

首先，在人际交往方面。公司虽然人员不多，并且基本都是新入职，但是每个人都相处融洽，组成一个融洽、和谐的集体。

其次，工作方面，得到一定的锻炼与提升：

1.得益于之前的工作，由于对excel工作表的常用函数运用尚算熟练，让我在计算公司产品收益及设计相关文件表格时能事半功倍。尽管刚开始时，由于不熟悉业务，在计算产品收益时在数据组合上往往有些手忙脚乱，但最后总算能把握好规律，顺利完成该项工作，并且经过资料的搜集与测试，顺利把借款明细表按要求设计出来。

2.由于我兼顾着公司日常费用支出与报销的工作，因此在费用单据规范化及报销管理上有了深一步了解。报销单据原则上只接受发票报销，在确实无法取得发票的情况下，允许收据报销，但必须说明情况。报销时必须经过领导审核通过，财务才给予报销。费用单据的规范化，及报销管理制度的订立，是加强公司的单据管理及成本费用控制的重要环节。

3.由于公司是刚起步，办公系统及财务系统尚未配置到位，因此，查找筛选合适的办公系统及财务系统是我前期工作的一部分，而在对软件的初步了解及与软件供应商的洽谈过程中，更能发现自身谈判能力的不足，而每次洽谈过程中总助鲜明的立场及简洁有力的理据，伶俐的口才，都让我佩服不已。这是非常值得学习的对象!

4.在这个月的中后期，公司业务开始初步发展，服务费收入及相应的业务支出交替发生，在每笔放款项目达成时，能对每笔放款项目的服务费及查勘费及时登记，并与跟进每个放款项目的客服专员顺利完成对接，做好业务的登记。

当然，在这一个月的工作中，也体现了我的不足之处，作为一名企业会计，

我的工作独立性尚且不够。在前一份工作中，我更多的是处于执行者的地位，是命令的接收者，只需要把负责的客户相应的财务数据及指标定期对上级领导反映，以便领导掌握代理客户的基本情况，并且根据领导的指示执行相应的操作，而不需要在管理层面上对每一项操作思考。因此工作依赖性较强。而在这新的岗位，在执行职责的同时，更多的需要对每一操作是否合理进行思考，真正参与到企业的基层管理中。因此，在工作中更需要较强的的独立性。另外，在首次服务费收入进账时，由于跟领导、客服人员的沟通接洽不足，在中间的转账、登记及联系客户对接方面出现了小差错，万幸最后得以及时纠正了，而这也为以后的工作树立了前车之鉴。

虽然我加入只有短短的一个月，但我确实学到了很多，也体会了很多;尽管在这新的行业中，我的专业技能尚算生疏，但我一定会不断的学习，时刻关注最新的财会政策，努力提升我的专业技能，积累处理问题的经验，尽我的全力做好我的我的本职工作，体现自己的价值，和公司一起成长，与公司一起展望美好的未来!

自入职为平安公司的一名员工起，就一直本着学习的态度尽我所能，严格要求自己，努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为公司、为自己做出最好的成绩。同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。 刚到公司工作时,对公司的情况了解很少，对于企业对员工的要求和企业的发展方向只是有了一个简单的了解。通过这6个月的工作，我逐渐认识到，平安公司对员工的要求是全面的，从工作态度到业务能力到个人素质。在实习期间， 一些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了工作的整个操作流程。对自己的岗位及工作职责有了新的认可。同时也让我感觉到自己的工作水平得到了大程度……

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重 要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。\*\*公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己,把工作做好做细.每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别,但大体方向和宗旨却都相同.所以,很快我就适应了这里的工作流程,尽量配合大家的工作.虽然也有一些不当之处,但是我都积极改正,避免再犯.所以,很快的,我就融入了沁园这个大家庭,并认真做好自己的本职工作.我喜欢这里,并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台,和公司共同发展,做出自己最大的贡献.对我而言,不论在哪里,在哪个公司,只要我能有幸成为其中的一员,我都将以饱满的热情,认真的态度,诚恳的为人,积极的工作融入其中.这是作为一个员工基本的原则.团队精神是每个公司都倡导的美德.我认为,公司要发展,彼此的合作协调是很重要的.没有各个部门和各位同仁的相互配合,公司的工作进程要受到阻碍,工作效率会大打折扣,公司效益自然会受损.这样对公司和个人都无益处.

在沁园，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈,只不过是从头再来.”我对它的理解就是:如果成功了,不要骄傲,继续努力,以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁,总结失败教训,争取下次成功.不论怎样,在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度,才能工作的更好,生活的更精彩。

**20\_汽车金融工作总结7**

在即将过去的这一年里，针对我在工作上的不足，我进行了长久的反思总结，我存着的不足之处有以下几点：

第一、计划不明确，不连贯;

第二、工作的持续跟踪做的不到位;很多业务的开发有时候是从

老客户的持续跟踪开始，通过客户转介绍等的一些方式开发的。

第三、老客户转化做的不够。

针对这几个问题，新的一年结合工作性质取长补短我的工作计划是：

第一、注重老客户的转化，原来有一些贷款客户平时从银行贷款资金一时花不完会希望做一些理财，原来我不太重视这些，现在已经开始跟踪维护。

第二、指定客户开发计划，从年前这段时间的市场开发情况来看，总结分析客户群体，根据客户对风险的喜好和承受能力锁定客户群，通过参加理财讲座、专业会议、社区活动等方式跟这些群体取得联系，开发业务。

第三、积极参加社区活动，创造更多条件开发客户资源。

第四、对于客户的持续跟进，要细致耐心，做好详细的客户跟踪

笔记，耐心的为客户答疑解惑，成交在于持续的跟踪之下。

第五、积极的跟公司优秀的同事们学习沟通。

第六、平时加强金融知识的学习，不断的充实自己的大脑。

第七、严格要求自己按照以上计划开展新一年的工作。

**20\_汽车金融工作总结8**

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一，我们要学会看人。因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二，我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三，我们要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四，我们要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

第五，往后专业知识、工作能力和具体工作。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作， 深深地感到肩负重任， 作为公司的窗口， 自己的一言一行也同时代表了公司的形象， 所以更要提高自身的素质， 高标准的要求自己， 加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。 为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

**20\_汽车金融工作总结9**

XX年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

二、努力提升素质。为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构;一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责。我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在x部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是。二是。三是。在x室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中，。二是。三是。四是。五是。六是。五是。工作中我努力做到“三勤”：一是手勤。。二是脑勤。。三是嘴勤。。

四、努力遵章守纪。我时刻牢记自己是一名^v^员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则;敢于讲真话、办实事;顾全大局、服从管理、任劳任怨;从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

**20\_汽车金融工作总结10**

20xx我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着20xx年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

二、全方位拓展业务市场，促进银行发展

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

三、坚持以身作则，履行党风廉政

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁;工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

四、总结工作不足，确定今后工作

XX年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要胜作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发展做出自己应有的贡献。

**20\_汽车金融工作总结11**

20xx年是^v^提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达，较年初上升个百分点，二类企业达，较年初下降个百分点，三类企业达，较年初下降个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理;二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理;三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1.大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

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！