# 有关金融销售年终述职报告简短(8篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-04-08

*有关金融销售年终述职报告简短一第一、 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...*

**有关金融销售年终述职报告简短一**

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。

**有关金融销售年终述职报告简短二**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。《xx年下半年工作计划》由找范文网原创首发，机密数据纯属虚构，

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

**有关金融销售年终述职报告简短三**

\_、\_\_(以下简称甲方)和\_、\_、\_(以下简称乙方)，根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》(以下简称《合资企业法》)及中国的其它有关法规，按照平等互利的原则，经过友好协商，同意在中国共同出资建立合资企业，特签订如下合同。

第一章总则

第一条本合同双方如下：

甲方：

\_(以下简称甲1方)

法定地址：\_\_

法定代表：\_×

\_(以下简称甲2方)

法定地址：\_\_

法定代表：\_×

乙方：

\_(以下简称乙1方)

法定地址：\_\_

法定代表：\_×

\_(以下简称乙2方)

法定地址：\_\_

法定代表：\_\_

\_(以下简称乙3方)

法定地址：\_\_

法定代表：\_×

第二条甲1方、甲2方对于本合同规定的关于甲方所应履行的全部条款，负有连带责任和共同义务;乙1方、乙2方、乙3方对于本合同规定的关于乙方所应履行的全部条款，负有连带责任和共同义务。

第三条合资企业的名称为\_\_，英文名称为\_\_(以下称“合资公司”)。

法定地址：\_

第四条合资公司为中国的法人，遵守中国的法律、法规以及有关条例、规定并受其管辖和保护。

第五条合资公司为有限责任公司。合资各方对合资公司的责任以各自认缴的出资额为限。按照各自在注册资本中的出资比例分享利润和分担风险及亏损。

第六条根据董事会的决定，合资公司经政府有关部门批准后，可以在中国国内、外设立分支机构。

第二章经营目的和业务范围

第七条合资公司的经营目的是：用科学的经营管理方法，为国内、外用户提供租赁服务，协助国内企业的技术改造和设备更新，支持国内用户的出口创汇和机器、设备的出口租赁，促进中国和\_以及其他国家、地区之间的经济交流和技术合作。

第八条合资公司的业务范围如下：

1.根据中华人民共和国国内、外用户的需要，经营国内、外生产的各种先进适用的机械、电器、设备、交通运输工具以及各种仪器仪表、电子计算机等以及先进技术的租赁、转租赁、租借和对租赁资产的销售处理。

2.直接从国内、外购买经营前述租赁业务所需要的技术租赁物。

3.租赁业务的介绍、担保和咨询。

第三章出资

第九条

1.合资公司的投资总额和注册资本均为\_元。甲、乙双方的出资比例各为×%，出资金额各为\_元。

2.合资各方出资比例和以现金支付的金额如下：

甲1方：×%\_元，其中\_元以与其等值的人民币支付。

甲2方：×%\_元，其中\_元以与其等值的人民币支付。

乙1方：×%\_元

乙2方：×%\_元

乙3方：×%\_元

3.在合资公司领到营业执照后\_个工作日内，合资各方应将上述各自认缴的出资额全部汇入合资公司在中国银行的帐户。

4.以人民币出资时，人民币与美元的换算率，应以缴付日当日的中国国家外汇管理局公布的外汇牌价为准。

5.在合资期间，合资公司不能减少注册资本。

6.合资各方缴付出资额后，应由在中国注册的会计师验证并出具验资报告，由合资公司据以发给出资证明书。

7.合资期间内，合资的任何一方，不得将合资公司发给的出资证明书转让、抵押，或作为第三者对合资公司拥有债权的目的物。

第十条

1.合资公司注册资本的增加、转让或以其他方式时处置，应由董事会会议通过，报原审批机关批准，然后到原登记管理机构办理变更登记手续。

2.合资各方的任何一方，如将出资额的全部或一部分进行转让时，其他的合资方有优先购买权。合资方的任何一方向第三者转让出资额的条件，不得优惠于向其他合资方转让时的条件，本款中的合资各方为甲1方、甲2方、乙1方、乙2方、乙3方。

3.在甲、乙双方的出资比例保持相等的条件下，甲、乙各方的出资额可以在各自部相互转让。

第四章合资各方的责任和义务

第十一条合资各方发挥各自具有的特点和长处，为支持合资公司的建立和业务开展，承担下述责任和义务：

1.甲方的责任

(1)负责为建立合资公司向中国政府有关部门办理报批，领取批准证书和营业执照等有关手续。

(2)协助租借办公用房和购买办公用品。

(3)介绍和推荐租赁用户和项目。

(4)提供国内金融和租赁市场信息。

(5)协助合资公司在中国国内成立分支机构。

(6)向合资公司推荐优秀的经营管理人员及其他人员。

(7)协助为合资公司中的外籍人员办理入境签证、长期居留证、旅行证等手续。

(8)协助筹措外汇及人民币资金。

2.乙方的责任

(1)利用在\_及世界各国的营业网，宣传合资公司的租赁业务，向合资公司介绍和推荐租赁用户和项目。

(2)介绍和推荐世界各国生产的技术先进、价格合理的租赁物件。

(3)协助合资公司向国外出租设备，以及承租人产品的出口。

(4)提供国际金融市场、租赁业务的信息以及开展租赁业务所需的各种合同文本。

(5)协助对国外用户进行资信调查。

(6)在合资公司所在地或\_对公司职员进行业务培训。

(7)协助合资公司使用注册资本在外国购买交通工具、通讯设备及办公用具。

(8)协助合资公司以优惠条件在国外筹措资金。

第五章董事及董事会

第十二条董事的派出

1.合资公司的董事共×名，其中甲方派出×名，乙方派出×名。

2.董事的任期为×年，可连任。董事的替换或缺员补充，要由原派遣方面以书面形式通知董事会，该董事的任期以前任者的任期剩余期间为限。

第十三条董事的职责

1.合资公司董事出席董事会，提出方案，对于需要审查、批准的议案，行使表决权。

2.董事为非驻勤职务，在合资公司不取报酬。但如董事担任合资公司的驻勤职务时，将享受与职务相应的工资待遇。

第十四条董事长、副董事长

1.合资公司的董事会设董事长一名，副董事长一名。董事长由甲方派出的董事担任，副董事长由乙方派出董事担任。

2.董事长为合资公司的法定代表，负责召集并主持董事会。

3.副董事长辅佐董事长工作。董事长在不能履行其职责时，应授权副董事长或其他董事，代表合资公司行使职权。

4.董事长、副董事长的任期与董事的任期相同。

第十五条董事会的召集

1.合资公司的董事会由合资各方派遣的全体董事组成，董事分别具有一票表决权。

2.董事会原则上一年一次。一般在合资公司的营业年度终止后×个月内，在合资公司总部所在地召开。

3.董事长和副董事长经过商议，认为有必要时或三分之一以上的董事提议召开会议时，要召开临时董事会。

4.董事长最迟要在会议召开三周之前，将召开董事会的通知和议案，以书面发送给各位董事。

5.召开董事会必须有三分之二以上的董事出席。董事如不能出席时，可向其他董事发出委任书，代替出席和表决，但一个董事最多只能代替一人。

6.董事会议记录应包括会议议程的要点和结论，经主持人和参加会议的董事签字后，原本保存在合资公司。

第十六条董事会的职责

1.董事会为合资公司的最高权力机构，决定合资公司的一切重大事宜。同时对合资公司具有进行领导和监督的权利。

2.董事会职责如下：

(1)修改合资公司章程。

(2)决定延长合资期限、提前终止和解散合资公司等事项。

(3)决定注册资本的增加、转让或其他有关资本的事项。

(4)任免合资公司总经理、副总经理和经营委员会成员以及聘请总会计师等。

(5)决定与其他经济组织合并、合资公司资产的全部或重要部分的转让以及接收其他经济组织的重要资产等。

(6)国内、外之分公司、子公司、国外代理机构的设立和撤销。

(7)批准财务决算、决定合资公司三项基金的提取比例、利润分配或亏损处理办法。

(8)确定经营方针，决定各年度业务计划和财务预算。

(9)决定会计处理规则和资金筹措方针。

(10)决定合资公司组织机构的设置和变更。批准有关职工工资、奖金、福利、医疗、待遇等劳动管理方面的规定。

(11)决定驻勤董事和高级职员的待遇。

(12)审查、批准总经理和经营委员会提出的业务报告。

(13)审查、批准董事提出的议案。

(14)决定合资公司有关经营管理的规章制度。

(15)决定其他重要事项。

3.关于上述(1)-(9)项的决议，应由出席会议的全体董事通过方可作出。关于(10)-(15)项决议，在出席会议的三分之二以上董事同意后即可作出决定。

第六章经营管理机构

第十七条总经理、副总经理

1.合资公司设总经理一名、副总经理一名。每届任期为×年，可以连任。第一任总经理由乙方从派出董事中推荐，副总经理由甲方从派出董事中推荐。经董事会聘任。第一任总经理、副总经理期满后，每届总经理、副总经理由甲、乙方轮流推荐，经董事会决定聘任。

经董事会聘请，董事长、副董事长、董事可以兼任合资公司的总经理、副总经理。

2.合资公司实行董事会领导下的总经理负责制。总经理的职责是：

(1)在董事会授权范围内，对外代表合资公司。

(2)根据董事会和经营委员会的决定，安排领导合资公司日常经营管理业务。

(3)作为经营委员会的主任，召集主持经营委员会会议。

(4)决定董事会授权范围内的租赁议案，提供信用议案以及资金筹措。

3.副总经理辅佐总经理对合资公司全面业务的管理。并可兼任部门经理。

4.总经理、副总经理不能兼任外部其他经济组织的总经理、副总经理，不能参加其他经济组织对合资公司的竞争。

第十八条经营委员会

1.合资公司设立经营委员会。经营委员会由总经理、副总经理以及其他高级人员组成，委员经董事会任命。经营委员会主任由总经理担任，副主任由副总经理担任。

2.经营委员会每月召开一次。委员如不能出席会议时，可委托其他委员代替出席。委员会中的任何一名委员如要求召开会议，可随时召开临时经营委员会。

第十九条经营委员会的职责为

1.拟定上报董事会会议讨论的议案。

2.批准超过总经理权限的租赁项目以及其他提供信用的方案。

3.批准超过总经理权限的资金筹措。

4.国内业务代理机构的设立和撤销。

5.执行董事会会议决定事项。

6.合资公司规则、制度的具体制定。

7.任免部门经理以下的管理人员。

8.根据合资公司劳动管理规定，具体决定有关职工雇用、解雇、工资、奖金、福利、医疗等事项。

9.决定职工的培训计划。

10.向董事会提出年度财务报告、利润分配方案以及定期业务报告。

上述1-4项的决议，应由全体出席会议的委员全部同意通过后方能决定。第5-10项在出席会议的三分之二以上的委员同意的情况下即可决定。

第七章劳动管理

第二十条合资公司职员的雇用、辞退、工资、劳动保护、福利和奖惩事项，按照《中华人民共和国中外合资企业劳动管理规定》及其它实施规定，经董事会制定草案，由合资公司和合资公司的工会或个别签订劳动合同规定之。

第二十一条关于甲乙双方推荐的高级职员的雇用和工资待遇、社会保险、福利、出差旅费标准等问题，由董事会讨论决定。

第八章税务、财务、会计、审计

第二十二条合资公司按照中国有关法律和条例的规定，缴纳税金。

第二十三条合资公司的财务与会计制定，应根据中国的有关法律和财务会计制度的规定，结合本公司的情况加以制订，并报当地财政部门、税务机关备案。

第二十四条合资公司按照《合资企业法》的规定，提取储备基金、企业发展基金和福利及奖励基金。每年提取的比率，由董事会根据合资公司的经营情况，讨论决定。

第二十五条合资公司以×币作为记帐本位币。根据权责发生制的原则，采用借贷记帐法记帐。

第二十六条合资公司的会计年度，每年从一月一日起到十二月三十一日止。所有的记帐凭证、传票、统计表、帐簿都用中文书写，重要的记帐凭证、帐簿、统计表，要同时使用英文书写。

第二十七条合资公司在中国银行开设人民币及外汇帐户。也可在经批准和指定的国内、外其他银行开立帐户。

第二十八条合资公司的财务审计，应聘请中国的注册会计师审查、稽核，并将结果向总经理或董事会报告。

第二十九条合资各方，可以向合资公司派遣自己的审计师，检查会计帐簿，费用由派出方自理。

第三十条合资公司的董事或持有董事委任书的代理人，可随时阅览、检查合资公司的会计帐簿以及其它计算记录。

第九章利润分配

第三十一条公司提取三项基金后的可分配利润，如董事会决定分配，则应按公司各方出资比例，按会计年度进行分配。

第三十二条在前年度的亏损未被全部弥补前，不得分配利润，以前年度没有分配的利润可以并入本年度利润分配。

第三十三条乙方分得的净利润，在按照中国的税法规定的纳税后，可向国外汇出。

第三十四条每营业年度的最初四个月内，总经理要制定出前年度的资产负债表、损益计算书和利润分配方案，向董事会提出，接受审查。

第十章合资期限、解散及清算

第三十五条合资公司的期限为：自合资公司的营业执照签发之日起\_年。

如任何一方提议延长，并得到董事会通过之后，可以在合资期满×年之前，向对外经济贸易部提出申请。

第三十六条合资公司如发生下列事态之一，经对外经济贸易部的批准后，可宣布解散：

1.合资公司合资期限届满。

2.合资公司发生重大亏损，失去了继续经营的能力。

3.合资公司的任何一方违反本合同或合资公司章程的规定，致使合资公司无法继续经营。

4.由于战争或其他不可抗力原因，合资公司蒙受重大损失，难以维持经营。

5.公司不能达到经营目的，同时又无发展可能。

第三十七条

1.合资公司在合资期满或按照上条规定中途解散时，董事会要将清算的程序、原则以及清算委员会的人选等向企业主管部门提出，接受审查和对清算的监督。

2.清算委员会的人选，一般从合资公司的董事中选出。董事不能作为清算委员会委员或不适合担任委员时，合资公司可以聘请在中国注册的会计师或律师作为委员。

清算费用以及清算委员会委员的报酬，从合资公司的财产中优先支付。

3.清算委员会的任务是：就合资公司的财产、债权、债务等进行全面调查，编制资产负债表和财产目录，提出财产作价及计算根据之后，决定清算方法。清算方法经董事会决议后，由清算委员会实施。清算期间内，清算委员会可以代表合资公司起诉或应诉。

第三十八条

1.合资公司在合资期限终了或解散时，以其总资产对债务负担责任。

2.资产进行转让或处理时，外汇资产要取得等价外汇以清算外汇债务。

3.不能转让或处理的资产剩余时，×方要以合适的平价额。将剩余资产全部接收，清算债务。

4.偿还债务之后的剩余资产，超过注册资本的增值部分，按照中国税法的规定纳税后，根据合资各方的出资比例进行分配。

5.分配给乙方的剩余财产中的外汇部分，按照中国税法的规定纳税后，可以向国外汇出。

第三十九条合资公司清算工作结束后，清算委员会要向董事会提出清算报告，得到董事会批准后，向对外经济贸易部报告，同时，到工商行政管理局办理注销登记和缴销营业执照的手续，并对外公告。

第四十条因合资期限期满，解散或其它理由而本合同终止时，合资的任何一方，不能在自己投资的任何公司继续使用本合资公司的名称。

第四十一条合资公司解散后，各种文件资料、帐簿的正本由甲1方保存，其副本由甲1方以外的合资各方全体分别保存。

第十一章违约责任和争议的解决

第四十二条

1.任何一方未按本合同第九条的规定，如数按期缴付出资额时，则从第十五天起算，每逾期一个月，违约方应向守约方缴付相当其出资额%的罚金。逾期三个月，则除缴付累计应出资额×%的罚金外，其他合资方有权按本合同第三十六条3款规定，终止本合同，并要求违约方赔偿损失。

2.因合资的任何一方违反本合同，使本合同不能履行时，应由违约方承担经济责任。

第四十三条

1.对本合同或合资公司的章程进行解释或履行时，如发生纠纷，其纠纷的当事者要以不使合资公司的利益受损为前提，进行友好协商，谋求问题的解决。

2.协商不能解决时，可以提请仲裁。仲裁要在被告的所在国进行。被告者如是甲方，则由中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会进行仲裁，被告者如是乙方，则由\_国\_\_仲裁协会进行仲裁。

仲裁机构的裁决是最终决定，对双方具有约束力。仲裁费用由败诉方承担。

3.在解决纠纷期间，除去纠纷的事项以外，合资各方要继续遵守履行本合同及合资公司的章程所规定的其它事项。

4.仲裁时使用语言为英语。

第四十四条本合同的效力，解释、履行和争议的解决，均受中华人民共和国法律的管辖。

第十二章合同的文字、生效及其他

第四十五条本合同用中文和×文书写成，两种文本具有同等效力。

第四十六条

1.本合同在签字后，报对外经济贸易部审批，自批准之日起生效。

2.合同条款的修正、变更、补充，由合资各方协商，以书面形式一致同意后，报对外经济贸易部审批，经批准后与本合同具有同等效力。

3.本合同未规定的事项，根据《合资企业法》及有关法律，由合资各方协商决定。

第四十七条向合资各方发送文件的地址，以本合同第一条所记载的各方的法定地址为准。

第四十八条本合同于\_\_年×月×日，由合资各方的授权代表，在中国\_签字。

中方签名：外方签名：

**有关金融销售年终述职报告简短四**

岗位职责：

1. 熟悉股票、基金、外汇、期货、黄金等投资手段，善于和客户进行有效地沟通;

2. 讲解具有较强的亲和力和感染力;较好的专业文字能力,应变能力强,讲演能力突出;

3. 负责销售团队各职级人员入职培训和晋升培训的组织和授课;

4 .负责公司面向外部客户的理财讲座的策划安排及实施;

5. 具备良好的协调、沟通能力,人际交往能力;有很强的责任心和团队合作精神;

6. 能有效地制订培训计划，整合培训资源并进行有效的培训讲解。

7. 熟练操作word、powerpoint等软件;

任职资格：

1.金融或投资类相关专业大专以上学历,对金融投资有浓厚兴趣;

2. 三年以上的培训/讲师经验，能熟练主持金融讲座，具备讲师气质;

3.有证券、期货及分析师讲师经历，或有从事金融、保险经纪人的培训工作经历;独立讲授销售技巧类相关课程经验至少1年;

4.具备优秀的讲课能力，丰富的授课经验(尤其在会销及讲座方面);

5.具备较强的课件编写和开发能力;

6.较强的责任心、沟通能力及服务,意识形象气质好，有亲和力;

7.熟悉国际及国内金融市场，及时跟踪国内外宏观经济动向和行业政策动态，收集、分析相关行业信息数据。

8.有直播室经验和喊单经验的优先。

**有关金融销售年终述职报告简短五**

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。

**有关金融销售年终述职报告简短六**

双方同意相互协助履行金融监督管理与货币管理职责，加强金融领域广泛合作，共同维护金融稳定。

(一)金融监督管理

双方同意由两岸金融监督管理机构就两岸银行业、证券及期货业、保险业分别建立监督管理合作机制，确保对互设机构实施有效监管。

双方银行业、证券及期货业、保险业等金融监督管理机构得依行业惯例，就合作事宜作出具体安排。

(二)货币管理

双方同意先由商业银行等适当机构，通过适当方式办理现钞兑换、供应及回流业务，并在现钞防伪技术等方面开展合作。逐步建立两岸货币清算机制，加强两岸货币管理合作。

(三)其他合作事项

双方同意就两岸金融机构准入及开展业务等事宜进行磋商。

双方同意鼓励两岸金融机构增进合作，创造条件，共同加强对双方企业金融服务。 交换资讯

双方同意为维护金融稳定，相互提供金融监督管理与货币管理资讯。对于可能影响金融机构健全经营或金融市场安定的重大事项，双方尽速提供。

提供资讯的方式与范围由双方商定。

保密义务

双方同意对于所获资讯，仅为金融监督管理与货币管理目的使用，并遵守保密要求。 有关第三方请求提供资讯之处理方式，由双方监督管理机构另行商定。互设机构

双方同意在本协议生效后，由两岸金融监督管理机构考量互惠原则、市场特性及竞争秩序，尽快推动双方商业性金融机构互设机构。

有关金融机构赴对方设立机构或参股的资格条件以及在对方经营业务的范围，由双方监督管理机构另行商定。

双方同意对于金融机构赴对方设立机构或参股的申请，相互征求意见。

检查方式

双方同意依行业惯例与特性，采取多种方式对互设金融机构实施检查。检查方式由双方监督管理机构另行商定。

业务交流

双方同意通过人员互访、培训、技术合作及会议等方式，加强金融监督管理与货币管理合作。

文书格式

双方资讯交换、征询意见等业务联系，使用双方商定的文书格式。

联系主体

(一)本协议议定事项，由双方金融监督管理机构、货币管理机构指定的联络人相互联系实施。必要时，经双方同意得指定其他单位进行联系。

(二)本协议其他相关事宜，由海峡两岸关系协会与财团法人海峡交流基金会联系。 协议履行及变更

双方应遵守协议。

协议变更，应经双方协商同意，并以书面形式确认。

争议解决

因执行本协议所生争议，双方应尽速协商解决。

十一、未尽事宜

本协议如有未尽事宜，双方得以适当方式另行商定。

十二、签署生效

本协议自签署之日起各自完成相关准备后生效，最迟不超过六十日。

本协议于四月二十六日签署，一式四份，双方各执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关金融销售年终述职报告简短七**

金融分析协会以“培养大学生兴趣爱好，普及现代金融知识，营造校园理财文化提高大学生综合素质”为宗旨;以“善用金融，理财有道”为口号。本协会应以团结进取，求实创新.与时俱进的精神，努力提高会员的综合素质，逐步扩大规模和影响，让会员在这里学到知识，扩展视野为目标开展各项活动;普及金融理财知识，通过学习和交流，既能提高会员的综合能力，又能达到共同进步的目的。协会加强基础训练，培养和提高会员的多种能力，参加携手“求知，求实，求友，求进”;立足于校内，走向校外，共同营造一个大学生的第二课堂。

学习方面

一、《课堂齐齐学》

方式：通过指导老师与协会成员在课外时间，开展以课堂形式的交流与讨论。

时间：每月一次以上。

地点：学校多媒体教室

二、《专家讲座》

方式：邀请校外金融方面专家与协会成员们进行对当前金融形势的交流与讲解。时间：每一个学期至少一次以上。地点：学校多媒体教室。

三、《视频讲座》

方式：播放有关金融方面的视频，令大家更加了解当今的世界金融实情。

时间：每个月一次以上

地点：学校多媒体教室

四、《证书齐齐考》

方式：邀请老师或者已经考过金融方面证书的同学与协会会员们一齐交流心得，讲解内容。

时间：待定

活动方面

“杯”校园模拟炒股大赛

一、活动时间：待定

二、活动地点：文理职业学院

三、主办单位：由校社团联合会主办、金融分析协会承办

四、参赛单位和个人：待定。

五、活动目的：弘扬理财文化，丰富大学生课余文化生活及培养大学生自主模拟理财能力，引导理性消费。

六、赞助单位：联系支持该活动的单位，以该单位冠名“杯”

七、报名须知：有一定金融基础知识，对金融行业有较高的兴趣等

八、活动大体进行时间，现场具体安排待定。

**有关金融销售年终述职报告简短八**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20\_年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指

标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20\_年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹⅹ银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反\*\*\*\*斗争的自觉性。特别是党的“十六大”召开以后，党支部经常组织员工学习“十六大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

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！