

# 最新金融清算工作总结报告 金融个人工作总结(通用6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 金融清算工作总结报告 金融个人工作总结篇一

x营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有x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。

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x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。

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。

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，希望贵公司能给予指正，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。

## **金融清算工作总结报告 金融个人工作总结篇二**

### **一、各项业务发展情况**

#### **1、狠抓一季度，储蓄余额取得突破性增长。**

全区一季度储蓄余额累计新增6.19亿元，完成省公司确保计划的154%，完成力争计划的123%，完成省公司年计划的\_\_\_2%，均超额完成各项计划目标，全区一季度末点均余额全省排名第5位。其中一季度余额金融业务新增23610万元，田家庵分局新增4761万元，潘集分局新增7663万元，凤台县局新增25871万元，均超额完成市局力争计划。

#### **2、大理财业务发展迅速，业务结构调整明显。**

全区一季度大理财累计销售9184万元，非保险类理财销售6557万元，完成省公司计划的163%，完成市局计划的131%，其中基金销售813万元，全省排名第2；保险销售2626万元，期交销售163万元，趸交销售2463万元。4月初，全区东方保本基金最终销售绝对值全省排名第一，4月末全区非保险类理财已经提前完成省公司年计划。

截至6月28日，全区大理财本年累计销售19703万元。非保险类理财销售15962万元，完成省公司年计划的159%，其中人民币理财销售\_\_\_244万元、基金销售1236万元、国债销售3482万元，复杂理财产品占比29%，较去年有较大幅度提高。保险销售3741万元，其中期交产品销售193万元，趸交产品销售3548万元，期交产品销售占比5%。

### 3、基金定投发展位居全省前列

一季度末，全区基金定投累计签约865户，完成省公司计划的288%，计划完成率全省排名第1，签约绝对值全省排名第6，累计交易量813万元，全省排名第2位。截至6月28日，全区基金定投本年累计签约1286户，完成省公司年计划的85%。

### 4、卡业务稳步推进

截至6月28日，全区本年累计发放绿卡通卡5778张，户均余额6865元；本年支付通卡累计签约2938张，完成省公司年增签约计划的73%。农民工卡截至5月30日，本年窗口共受理703万元，完成省公司年度计划的70%。

## 二、主要发展措施

根据以往历年的邮政金融专业发展经验，抓好一季度就相当于抓好了全年，所以金融业务部在省公司和市局的正确指导下，在一季度业务发展上想尽点子下足功夫，通过认真研究制定一季度业务促进方案、项目营销方案、旺季宣传方案等

等，联合全局各部门，创新思路，全面推动金融业务的发展，总结有如下几点做法。

### 1、划片分管合力督导

为了加大对金融网点的管控力度，提高业务发展速度和服务质量。一季度，金融业务部按照市局要求，将全区所有金融网点划分成六个区域，分别由市局六个职能部门负责督导，并将网点的经营业绩与各职能科室绩效考核相挂钩，举全局之力发展邮政代理金融业务，为一季度各项金融业务指标及收入指标的完成提供坚实的后盾。

### 2、树立项目营销发展思路

为了推动储蓄余额规模性增长，优化调整存款结构。一季度，经局领导批示，金融业务部树立了项目营销发展思路，专门制定了活动方案，并以一季度邮政金融业务促进活动的补充通知文件进行下发。各单位也结合自身实际情况，成立了项目小组，组建了金融专业营销队伍，同时立足本地市场，制定了切实可行的营销项目，落实专人负责实施、督导以及通报。

### 3、坚持通报营造氛围

为了第一时间了解各网点春节期间业务发展情况，金融业务部安排专人值班，认真做好节日期间的余额、大理财等业务的通报工作。同时，金融业务部将余额上报形成制度，每日日终由网点自行上报，专人登记，再通过oa公告、短信、群消息多渠道进行通报，让各级领导及单位负责人实时的掌握余额发展动态，进行决策指导，同时让各网点从业人员也心知肚明自身发展情况，形成“争先创优、找差补缺，比学赶超”的业务发展氛围。

### 4、加大宣传营销力度

为了抓住旺季生产经营，切实做好宣传营销，我部门将省公司发来的所有宣传品及时的发放到各单位和网点。同时结合本地实际，经市局审核统一定制了保鲜盒、环保袋、春联福字、卡套以及大客户宣传品，要求各网点针对不同客户，选择窗口发放或上门拜访的方式，并做好登记，相关部门将不定期的对网点宣传活动开展情况进行检查。同时，春节期间，部分网点负责人及不上班人员主动放弃休息，在网点外进行现场秩序维护及业务品种介绍和客户咨询，通过良好的服务，赢得了客户的信任和满意。

### 三、基础管理工作开展情况

#### 1、落实专项活动，推动邮储持续健康发展

关于强化邮政代理金融网点管理专项活动自去年9月份开展以来，在市局领导的高度重视和指导下，金融业务部扎实推进，根据计划进度安排，逐一落实各项工作的开展。在一季度旺季生产过程中，金融业务部在专心做好各项业务发展的同时，对专项活动更是常抓不懈，指定专人积极配合人力部开展专项活动的面授培训，负责从业人员的网上学习释疑和督导，特别是考前，金融业务部基本每日通报一次学习情况。3月6日-15日，根据集团公司统一部署，金融业务部联合人力部、信息局认真制定了考试计划，最终圆满的完成了考试。

通过专项活动的组织开展，进一步加强了网点基础管理，提高了从业人员的综合素质，增强了网点人员的风险意识、责任意识和服务意识，在我局营造了优胜劣汰的良好用人机制和争先创优的长效学习机制。

#### 2、开展服务礼仪培训，提升金融服务品质

为提升金融从业人员自身思想素养及服务水平，规范服务礼仪和业务行为，进一步展现我局良好的社会形象。二季度初，金融业务部联合人力资源部举办了全区金融窗口人员服务礼

仪培训。培训采取集中面授的方式，共分五期，每期2天半，培训内容分为理论和礼仪两大块，理论培训由金融业务部重点带领大家学习了(中国邮政20\_\_\_\_80号)文件，重新梳理讲解了集团公司三个规定。礼仪培训聘请了郑州航空管理学院毕业的专业老师进行授课，老师通过现场讲解和示范相结合，准确详实的诠释了服务礼仪的各个细节，包括着装礼仪、服务语言、常用礼仪、服务礼仪等。培训结束后，众多学员在理论考核中，获得了优异成绩，学员们普遍反映，对前台工作指导性很强，规范化服务水平、整体理论水平与实战技能显著提高，培训效果良好。通过这次培训我局代理金融窗口服务质量有了显著提高。

### 3、安全生产无小事，责任重于泰山

为保障资金安全和员工人身安全，保证生产经营工作顺利进行，根据有关法律、法规，结合金融业务实际情况，金融业务部主任与网点负责人，网点负责人与营业员双双签订了《安全防火责任书》、《安全生产责任书》以及《社会治安综合治理责任书》，进一步明确了各网点人员的安全职责。同时通过组织网点开展防火、防抢、防盗等安全演练，使每个营业员都能正确使用消防器材，熟知安全预防应急预案，能自如应对各类突发事件，提高了营业人员的责任心，确保了邮政资金安全和网点安全生产无事故。