# 金融销售月工作总结简短(通用23篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-03-29

*金融销售月工作总结简短1季度销售总结报告1第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把...*

**金融销售月工作总结简短1**

季度销售总结报告1第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是\_\_月份到公司工作的，\_\_月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

季度销售总结报告2在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

季度销售总结报告3一、切实落实岗位职责，认真履行本员工作。

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标;

2、努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案;

3、了解并严格执行销售的流程和手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策;

5、随时关注行业的最新动向、产品技术的发展趋势，争取在市场中取得主动和先机，在行业市场中牢牢把握住产品优势;

**金融销售月工作总结简短2**

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\_\_年度个人工作总结报告：

一、11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，把为客户创造最大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： 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。

**金融销售月工作总结简短3**

关键词：房地产；统计监测；美国

一、美国房地产市场的监测机构

（一）政府机构

美国从事房地产市场监测的政府机构主要是普查局（USCensusBureau）。

普查局除了每十年进行一次人口普查外，每五年还要对经济活动和州以及地方政府进行一次普查，每年普查局还要进行100多项其他调查。普查和调查的目的是为了从个人和单位收集统计信息，汇总成统计数据。普查局的局长由总统任命，同时还需得到参议院的确认。

（二）行业组织与协会

1.全美房地产协会（NationalAssociationofRealtors,NAR）。全美房地产协会在20世纪70年代初就拥有40多万名会员而成为美国最大的贸易协会。现在该协会的会员总数已超过85万，在50个州及关岛、波多黎各等托管地建有州协会（stateassociation），在全国1500多个地方建有地方协会（localassociation）。

2.全美住房建筑商协会（NationalAssociationofHomeBuilders，NAHB）。全美住房建筑商协会公布的数据主要包括住房市场指数（HousingMarketIndex，HMI）和住房机会指数（HousingOpportunityIndex，HOI）等。该协会总部位于华盛顿，首要的目标是为所有的消费者提供拥有安全、体面和负担得起的住宅的机会，改善房地产行业和建筑行业的经营环境。

3.按揭银行家协会(MortgageBankersAssociation,MBA)。按揭银行家协会公布的数据主要包括周按揭贷款调查（WeeklyApplicationsSurvey）和各种住房按揭贷款的利率等。该协会是代表雇佣50名员工以上、分布在全国每个社区的房地产金融业的部级协会，总部位于首都华盛顿。按揭银行家协会的最高决策层是其董事会，由21人组成，负责管理协会的一般事务。

二、各监测机构公布的房地产市场数据

1.建筑支出。建筑支出统计的是在特定时段安装或建设的建筑的价值，包括原材料成本、劳动力成本、建筑设备租金、建筑商利润、建筑设计和工程成本、项目管理成本、建筑期间的利息与税金支出。

建筑支出报告中的数据分为总建筑支出、私人建筑支出与公共建筑支出三部分，其中总建筑支出统计的是在特定时段内某工程所有项目的价值总和，而不管个体项目何时开始或工程款何时支付给建筑商。

2.新房开工。普查局每月公布新住宅建筑报告，报告的内容主要包括新房开工许可数量、已经许可但尚未开工的数量、新房开工数量、在建数量和完工数量。新住宅建筑报告不包括旅馆、大学宿舍等集体居住建筑以及移动住宅。

当住宅的奠基工作开始时即计入当月的新房开工统计，该项统计始于1992年9月，包括在原宅基基础上的完全重建项目。美国并非各地都需新房开工许可，但新房开工数量包括那些不需要许可的住宅项目。

3.住房空置率和自有住房比率。住房空置率和自有住房比率被公共和私人部门广泛运用，从而判断是否需要增加新的房地产项目，此外，出租用房空置率还是用于预测未来经济走势的先行指数的组成部分。

住房空置率和自有住房比率季度报告于每季度结束后下月的最后一周公布，年度数据在四季度报告发表后公布。

4.签约未交付房屋销售。全美房地产协会从大房地产经纪商处获得签约未交付房屋销售数据，样本数量达到旧房销售统计样本的一半，相当于所有交易数量的20%。目前有一些住房数据被视为房地产市场的先行指标，如新房开工、住房按揭贷款申请和新房销售等。但这些指标与旧房销售的统计关系并不令人满意。例如，新房销售占所有房地产交易的15%左右，由于其基于上月签订的购房合约，因此被视为先行指数，但新房销售样本规模较小，数据的波动性大，要多个月的数据才能看出趋势。

因签约未交付房屋销售反映的是实际旧房销售，因此PHSI是未来房屋销售活动的准确和可靠的指标，经全美房地产协会统计，超过80%的签约未交付房屋销售在两个月内结算交付，剩下的20%中决大多数在3—4个月内结算交付。

以20\_年的签约未交付房屋销售平均数量计算的指数值为100，全美房地产协会在每月的第一周公布两月前的PHSI，除全国的指数外，还包括四个地区的指数。

5.新房销售。新房销售报告每月由普查局公布，目的是提供私有、单家庭住宅销售的统计数据，报告的内容包括：新单家庭住宅的销售数量、新单家庭住宅待售的数量和已销售新房的中位价格与平均价格。

一旦签订销售合同或接受定金，该新房就被认为已销售，而不管房屋是处于尚未动工、在建或已完工阶段。新房销售调查并不跟踪至房产最终交付，即使最终交易未完结，该房屋也被认为已销售。

新房销售调查中的价格是买卖双方在第一次合同签署时或交付定金时约定的价格，不包括订单变化或其他因素引发的价格变化。新房销售的历史数据起始于1963年，除公布全国的总量外，还公布东北部、中西部、南部和西部的地区数据。

普查局的当地统计人员访问样本建筑许可办公室，抽取建筑许可样本，并跟踪这些建筑是否开工、完工和出售。

6.旧房销售。旧房销售占美国房地产销售总量的85%，因此，全美房地产协会公布的旧房销售数据是衡量住宅市场发展趋势的主要依据。每月的25日左右，全美房地产协会公布全国和四个地区的单家庭独立住宅（SingleFamilyHouse）旧房的销售数量和价格数据。NAR网站上公布的旧房销售报告包括最近12个月的月度数据以及最近三年的年度数据，其他历史数据需要付费购买。

地方协会每月向NAR的研究部报送旧房销售数据，调查占旧房销售总量的30%～40%，并且只有已交付的旧房才被纳入统计范围。全美房地产协会每季公布的各州旧房销售报告是基于所有700多家地方协会的调查数据，而每月公布的旧房销售指标是基于160家地方协会的样本调查数据。

旧房销售数量数据要经过季节调整并折算成年度数字以利于月度和季度之间作出比较。特定月份的年率数据代表如果该月的销售速度能够连续维持12个月的总销售数量。

7.全美住房建筑商协会调查。全美住房建筑商协会（NAHB）通过调查公布的指数主要包括：NAHB-WellFargo房地产市场指数（NAHB-WellFargoHousingMarketIndex,HMI）、NAHB-WellFargo住房机会指数（NAHB-WellFargoHousingOpportunityIndex,HOI）和房屋改建市场指数（RemodelingMarketIndex,RMI）。

HMI基于全美住房建筑商协会每月对其会员的调查，特别是单家庭住宅部门，反映房地产业的脉搏，调查让会员对总体经济状况和房地产市场状况进行评级。HMI是对不同扩散指数（diffusionindices）的加权平均，包括当前新房销售、未来6个月的新房销售和可能购新房的交易。前两项的评级分为好、一般和差三等，后一项的评级分为非常高、高、平均、低和很低五等。当前新房销售的权重为，未来6个月新房销售的权重为，可能购新房的交易的权重为。中国-HOI的定义为当地中等收入的家庭按照标准按揭贷款条件可以买得起的住房销售比重。因此构成HOI的两大因素为收入和住房成本。收入方面，NAHB住房与城市发展部公布的都市地区家庭中等年收入估计，NAHB假设家庭能承担将28%的总收入用于供房，这是按揭行业的传统假设，该估计值再除以12可以得到每月的数据。住房成本方面，NAHB每月从第一美国不动产经纪公司（FirstAmericanRealEstateSolutions）处获得交易记录数据，包括各州、县的房产销售时间和价格等。房主每月需偿还的本金和利息按照30年期固定利率按揭贷款和10%的首期假设来计算。在本金和利息之外，住房成本还包括当期的物业税和物业保险。HOI即是都市地区每月可供房的收入超过月住房成本的记录比重。中国

20\_年住宅改建市场规模达到了1530亿美元，相当于GDP的2%和住房总支出的2/5。未来十年，住宅改建市场的年增长速度至少将达到5%，在此期间该市场的规模甚至将超过新房市场的规模。NAHB的房屋改建市场指数基于对房屋改建商的调查，并正成为该行业的衡量标准。NAHB通过向15000个房屋改建商发放调查问卷，最终选中约2000家改建商作为样本。NAHB的调查产生两个指数来描绘住宅改建市场状况，一是现期市场条件指数（CurrentMarketConditionsIndex），二是未来预期指数（FutureExpectationsIndex）。

8.周按揭贷款申请调查。周按揭贷款申请调查由按揭银行家协会进行并向订阅者公布详细的调查数据，该调查共包含15项指标，覆盖固定利率和可调整利率的购房及再融资常规和政府贷款申请情况。报告的内容还包括与前一周、前一月和前一年相比按揭贷款的数量和金额的百分比变化，此外还有平均贷款规模、平均合约利率水平、再融资和浮息按揭贷款数量与金额占按揭贷款总量的比重等数据。报告公布的指数分别为经过季节调整和未经季节调整的市场指数（MarketIndex）、购买指数（PurchaseIndex）、再融资指数（RefinanceIndex）、固定利率按揭/可调整利率按揭指数（FRM/ARMIndex）、常规指数（ConventionalIndex）和政府指数（GovernmentIndex）。

周按揭贷款申请调查报告每周三公布，反映此前一周的按揭贷款申请情况，历史数据可以一直追溯到1990年。

9.按揭贷款利率。按揭银行家协会为让其会员和业内人士了解房地产金融的市场环境定期公布和更新一系列的按揭贷款市场利率数据，主要包括：1990年至今的30年期固定利率按揭贷款月平均利率、1990年至今的15年期固定利率按揭贷款月平均利率，房迪美公司通过主要按揭贷款市场调查（FreddieMacWeeklyPrimaryMortgageMarketSurvey,PMMS）后公布的数据,分别为1971年至今的30年期固定利率按揭贷款月平均利率、1991年至今的15年期固定利率按揭贷款月平均利率、1984年至今的1年期可调整利率按揭贷款月平均利率、1999年至今的每周常规按揭贷款利率和1984年至今的月度可调整利率按揭贷款指数（ARMIndexes）。

房迪美公司的主要按揭贷款市场调查始于1971年4月，通过对全国各按揭贷款发放机构的调查来计算30年期固定利率按揭贷款的平均利率。

参考文献：

[1].

**金融销售月工作总结简短4**

一个月的时间过去了，回望自己这一个月来的点点滴滴，都是一种非常好的经历，银行的工作我打起了十二分精神，日常的每一件工作都是让我自觉地知道自己应该做到哪些，时刻的清楚工作的重要程度，不管是在生活上还是在工作上，我始终保持着一丝不苟，这一个月来我积极的完成银行的工作任务，明确自己的工作方向，我也给了自己足够的理由在以后的工作当中我也会继续用心，这一个月的工作我也总结一番：

>一、学习提高业务知识

一个月的时间不是用来浪费，关于银行的一些业务我不能说自己全部熟悉，一些非常深入的东西我还是需要继续钻研，这一个月来我虚心的请教同事，根据自己的情况了解更多的东西，让自己各方面不断的积累提高，业务知识上面永远是学不够的，针对自己的日常业务，还有一些必要的知识我着重的了解一些东西，每天花时间学习银行的业务，对自己的严格要求，这一个月来我面对这些业务实实在在的进步了不少，这绝对是一个非常宝贵的事情，提高了自身的业务能力也能让我们得到很多的提升，这次我的工作也是让我一步步的在进步，这些进步是可以看到了，不管是在什么时候都应该知道自己身上有哪些地方时不足的，努力学习业务知识，慢慢的加强对这些的了解，做到自己满意，上级满意，客户满意。

>二、工作经过

只有不断的积累经验，让工作不被耽误，时间不被浪费了才是做好这份工作，一个月的时间，我积极的配合各个同事，认真接待每一位客户，在什么时候都知道自己应该做到哪些，这是一定的，把银行工作做到细心认真，让客户满意了才是工作的成功，总是我积极完成自己日常工作，每天花时间学习，让自己在这份工作上面花足够的时间去了解，一个月来每天认真工作让我在业务能力上面，还有在接待客户上面都有了不少的提高，当然这些还需要继续提倡，发扬，我有着足够的耐心去做好这些，也一定会在工作当中更加用心。

>三、不足之处

稳住的心态是第一，工作毛躁不是一个好的习惯，这一点我一直不否认，也是我一直存在的缺点在以往的工作过程中我总是工作毛躁，耐心不是很多，要知道耐心这是工作非常必要的因素，这些缺点不能够在工作当中继续蔓延，我会调整好自己，在这一方面会时花时间去改善，也会对工作更加认真负责。

**金融销售月工作总结简短5**

为着力完善萍乡陶瓷产业基地中小企业融资担保体系，向中小企业提供便利的融资渠道和优质的融资担保服务，促进企业稳健持续发展，经区委批准于20xx年6月成立了萍乡市湘东区中小企业融资担保中心和江西萍乡燎原投资有限公司，鉴于融资担保工作的特殊性，根据《江西省融资性担保机构管理暂行办法》的有关规定：凡是设立担保机构须经省政府金融办批准，并颁发融资性担保机构经营许可证后方可开展融资担保业务。由于省金融办1、2月份对全省融资性担保机构进行规范整顿，暂时不批新成立的担保机构，所以目前我个人认为可以从以下几个方面来开展工作：

一、迅速按《江西省融资性担保机构管理暂行办法》的有关规定准备好相关资料，争取尽早到省金融办把经营许可证办下来。

二、加强与银行沟通，选定合作银行，简化贷款手续，充分发挥担保公司的作用。先由单一合作银行再向多家合作银行发展，推进与金融机构合作机制与信息沟通机制的形成，积极落实“利益共享，风险共担”机制和进行适当的利率调整，从而建立公平合理的协作关系，为企业融资牵线搭桥。

三、建立和完善中小企业信用体系

第一、开展中小企业资信评估。深入企业了解其财务、生产、销售等情况，通过查询收集企业的具体信息，由企业申报资金需求，将征集的信息统一提交管委会，评审。

第二，建立中小企业动态信用信息数据库。对所有评定等级的中小企业建立信用信息库，包含中小企业的信用等级、法定代表人、注册资产、经营范围、纳税额度等信息，在湘东政务网站公布，提供可供查询的开放式渠道。

第三，建立企业的守信褒扬与失信惩戒机制。企业的信用与担保机构和银行的业务相衔接，对资信等级高的中小企业，登记审核机构应简化年检手续，逐步实行备案制;对于失信企业，将其打入各种融资方式的黑名单，使其被市场自动淘汰，或者促其强化信用观念、履约守信。

**金融销售月工作总结简短6**

一、对公司的认识

从刚到泰信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、云南分公司以及新疆分公司等。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

入职不久，适逢湖南分公司农行前段联网项目中标。湖南分公司因去年才成立不久，技术力量相对薄弱。我被派过去做技术支持，主要负责农行前端联网前期摸底做方案及预算。湖南我们主要是负责常德和湘西两市的前端改造。通过一个月的时间，我前端网点摸底以及同甲方市分行保卫处领导交流，圆满完成了常德79个网点以及湘西28个网点的设计方案及预算，共计900多万。

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，金融事业部与浙江捷尚合作在整个金融业推广智能分析系统，我负责湖北农行试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了农行ATM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。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够。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。

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和蔼都还历历在目。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，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，值得一提的是周总做事的认真谨慎，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，很快的我就适应了这里的工作规则，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，很快的我就融入昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，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。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

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。

**金融销售月工作总结简短7**

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

一、\_\_公司\_\_项目的成员组成：

\_\_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\_\_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(自第一范文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。

**金融销售月工作总结简短8**

企业税

征收税种

印度联邦政府征收的税种除有企业税、资本利得税、销售税等大税种之外，各邦政府还征收多项地方税，这里不做赘述。印度的纳税年度与其会计年度一致开始于4月1日结束于3月31日。企业的应缴税额以规定税率的所得税额和所得超过100万印度卢比的企业所需计算的附加税两者为基础来计算，其中附加税率为所得税额的（非印度企业）。同时，所得税和附加税的总和还需再增加总值的3%（2%的教育税和1%的中高等教育税）。

在印度，无论其所得及利得来自于何处，本国企业都需为其所有来源的所得及资产利得缴纳所得税，而外国企业仅需为其印度来源的所得缴纳所得税。其中印度本国的企业税适用税率为， 外国企业为，且当本国或外国企业的总收入未超过100万卢比时，不征收附加税。在此情况下，本国企业和外国企业的有效税率分别为和。

此外，购买或销售普通股、金融衍生品，通过许可证券交易所购买或销售股票型基金单位或向共同基金销售股票型基金单位都需要缴纳证券交易税。从20\_年6月1日起，购买者和销售者应当平均承担交付型交易成交价格的证券交易税。对普通股或股票型基金的非交付型交易应由卖家按的税率缴税。对于证券期权的销售，应由卖家按的税率为期权溢价缴税。在销售已行权的证券期权时，应按成交价格的来征收证券交易税且应由买家来支付。在销售证券期货时，由卖家支付的证券交易税。在想共同基金销售股票型基金时，应由买家按的税率支付此税。

不过自20\_年10月1日起，证券交易税不再适用于由任何个人或以任何个人名义加入新养老金信托基金的交易。

印度企业来源于转让长期资本资产（即资产持有期间超过三年）的利得（如果为在印度认可的证券交易所上市的股份/企业债券/共同基金，则期间为一年）将被视作为长期资本利得。计算长期资本利得需从资产的销售价格中扣除资本资产的成本以及转让费用（需根据各规定因素扣除通货膨胀影响）。而转让持有期间不足三年的资本资产的利得（如果为在印度认可的证券交易所上市的股份、企业债券，以及印度单位信托或共同基金或无息债券，则期间为一年）将被视作短期资本利得。短期资本利得的计算方法与长期利得相同除却不准许对指数进行调整。对于销售权益股份、于认证证券交易所上市的股票型基金或向共同基金销售股票型基金（应缴证券交易税）的利得免予缴税。企业的长期资本亏损只得同长期资本利得相抵销。短期资本亏损可以同任何资本利得相抵销。资本亏损可以向后结转八年以同之后年度发生的同类资本利得相抵销，但未对向前退结做出任何规定。

印度的销售税（现为增值税）在商品的售出、使用商品权利的转移（租赁合同）、以及工程合约完成时原材料的转移和分期付款购买时征收。“商品”这一说法包含流动资产甚至包括版权、商标、专利等这些无形资产。销售税即对州际的也对州内的销售额征收。国际销售税被称作中央销售税（CST）由\_征收，而周内销售税被称作地方销售税（LST/ VAT）由有关州政府征收。从20\_年4月起，几乎印度所有的州的地方销售税法都已被增值税取代。增值税是一项多点征收并在各购买阶段提供免税额以同应缴销售税相抵销的税种。按增值税的相关规定，除个别州外所有增值税州的税率一律为0%、1%、4%和。不过，酒类、汽油或柴油的征税率最低为20%且州与州之间会有不同，而黄金和金条则按1%的税率征税。现计划逐步停征已于20\_年6月降至2%的中央销售税，以方便商品可以自由的从一州转移至另一州。

应税所得的确认

印度企业在计算营业所得时，税务上可以扣除但未扣除的费用只准于税收减免给予当年扣除。在计算营业所得时准许扣除若干项目包括资本免税额、折旧、存货、亏损等各项。

企业的某些资本支出可予以扣除。例如，用于研究及开发（除了土地）的资本支出可以勾销全部税款并且在某些情况下，在满足指定条件后可以按125%、150%、175%或200%的比率进行加权扣除。企业的兼并/解散所发生的支出准予作为扣除额从兼并/解散发生当年开始分五期等额扣除。

企业在营业中产生的亏损可与同一纳税年度中的其他任何所得相抵销并且在满足一定条件下可同之后的纳税年度中的营业利润相抵销。然而，从20\_/06纳税年度起营业所得不得同工资所得相抵销。投机亏损只得同投机所得相抵销。剩余营业亏损可以自亏损年度起向后结转八个纳税年度用于调整未来的营业利润/投机所得。不过投机亏损之可向后结转4年。通过电子手段在一认可的证券交易所中进行的金融衍生物交易不会视作投机活动。无向前退结的规定。

在避免双重征税协议方面印度的缔约国家达到79个，就股息、利息、授权费及技术使用费达成了不同的约定。对于未与印度之间签订税收协议的国家的居民所开展的交易，需按印度国内税法条例所规定的税率预扣税款。

个税缴纳

**金融销售月工作总结简短9**

在爆竹声声中，我们迎来了崭新的20xx年，对于刚成立不久的我们公司，这新的一年必须做好新年的每一项工作;而对于投资理财部来说，拟定一个好的工作计划，制定一个明确的目标，是每一个销售人员必须认真对待的事情。对于已从事销售工作两年多的我，现在对销售方法和技巧都已经比较成熟，吸取不成功的教训，吸纳成功的成果，对新的工作我也制定了20xx年的工作计划：

首先，做好公司新年的第一个项目。

在自己手上已有的客户资源上深度挖掘，在完成公司拟定的20万目标的前提下，尽量大限度的超额，争取自己能早日转正。给公司带来效益的同时，也给自己带来更多的收益。同时，也不能够对开发新客户的工作有所忽视，每天的宣传工作仍然得认真对待。

其次，加强业务学习。

学习是成功的第一要素，对于每个销售人员来说，在工作中不断学习，开拓视野，丰富知识，总结经验与不足，是丝毫不能懈怠个工作。只有在不断的总结与学习过程中，才能够使自己不断的成长。同时，加强金融业其他行业知识的学习，包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等等，特别是自己证券、信托、私募等这些自己以前没有从事和接触过行业，加强其他行业知识及其理财产品的学习，深挖他们产品的特点，与我们产品进行对比，找出我们产品中的优缺点，做到知己知彼、百战不殆。当然，还需加强与同事之间的交流与学习，把自己以前的工作经验与同事们分享，同事虚心向身边同事请教，吸取他们的优点，改正自身的缺点与不足，达到整个团队的共同进步。

第三，工作目标的拟定。

任何工作都是有目标的，没有的目标的工作就没有成功的基础。一个好的工作目标就是成功的开始，对于今年，现拟定工作目标如下：

1.坚持每天出去发单，保证每天发单量达到100以上，能够和10个以上客户详谈，最少留下一个电话，保证大约有10万左右的资金量。

2.每周完成10个左右的意向客户，同时保证这10个客户中有一、两个客户能投资。同时要知道其他未来投资客户的原因，是资金最近不足，还是觉得我们公司原因，亦或家里人不同意，还有是有其他的投资渠道等等，对每一个客户的原因都认真分析，通过不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。

3.每月完成40个左右的意向客户，6个客户能够投资，20万的资金量。

4.每季度130个左右的意向客户，18个客户能够投资，100万的资金量。

通过以上目标的计划能够每天保持进步，一步一个台阶的开展业务，每年完成80个左有的客户，资金量能够达到400万左右。在其他同事的共同努力之下，在自己进步和获得收益的同事，使公司的业务能够蒸蒸日上

第四，值班。

把握好每一次值班机会，对每一个上门客户做到认真对待，树立好公司形象，从内心了解客户的深切需要，仔细对待客户提出的建议和意见，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。当然最重要的是争取能够将上门客户都转换为有效客户。同时，在空余时间在门口发DM单，争取能让过路客户能进公司来全面了解公司及公司产品。

第五，客户维护和再开发。

时刻做好老客户的维护工作。包括日常关系维护以及节日生日祝福等，对老客户进行再挖掘，尽最大可能加大老客户的投资金额。用慧眼去发现老客户身边的资源，做好“一带十，十传百”的联动营销的效果，同时这也是对公司最好的宣传方式。

第六，工作总结。

每天都要对工作有个简单的计划安排，不能漫无目的的工作。每天按照计划，一步一步，踏踏实实的开展业务。同时在下班前对每天工作做个小结，思考自己工作一天来的所得所失。分析这一天的优缺点，优点继续发扬，缺点尽量改正，让第二天的工作能够更好的开展起来。 坚持总结工作的习惯，做到每周一小结，每月一大结。看看有哪些工作上的失误，及时改正，下次不要再犯。

我知道销售工作一开始不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售经验和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空!

**金融销售月工作总结简短10**

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。

>一、XX年金融工作开展情况

(一)信贷投放力度加大

为进一步调动全旗金融机构支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，使金融投放大幅增加。截止xx月末，全旗银行业金融机构存款余额亿元，同比增长了;各项贷款余额亿元，同比增长了。人险保费收入xx万元，各项理赔支出xx万元;财险保费收入xx万元，理赔支出xx万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度，基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业贷款余额亿元，比年初增加xx亿元，增长xx%，农牧业贷款余额亿元，比年初增加xx亿元，较年初增长了。两家小贷公司累计发放支农贷款xx万元，期末贷款余额xx万元。

(二)融资功能进一步增强

投资公司、担保公司四个平台共同发挥作用，增强了政府项目、中小企业、“三农”融资能力。投资公司为新惠第六中学融国家开发银行贷款xx万元，年初进入放款程序，至xx月底已申请到位资金xx万元，是金融办成立以来融入的第一笔资金，同时也实现了开行贷款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保平台为谷丰粮贸、黄羊洼草业、新洲中药饮片有限公司等小企业融资万元。

(三)大力实施“引进银行”工程

今年在引入包商银行的基础上，成功地恢复了建设银行，同时与元宝山区农村合作银行联系在敖汉旗建设一家村镇银行。预计村镇银行年内即可营业，包行、建行在XX年可投入运营。通过“引进银行”工程进一步健全了全旗金融体系，活化了敖汉的金融市场，有效地形成良性竞争，使全旗金融形成多元竞争、健康发展的格局，真正惠及民生、造福百姓。

(四)有力地营造诚信环境

敖汉旗旗委、旗政府切实加强对金融工作的协调指导，采取了一系列举措：成立了政府旗长任组长的金融工作协调领导小组，出台了金融机构支持地方经济发展的意见，使金融工作纳入了地方政府的宏观协调管理范畴;金融办积极推动政银企合作，上半年召开金融工作座谈会，向金融机构推介重点项目xx项，召开银企座谈会沟通信贷信息，促进银企合作。加强信用体系建设改善金融生态环境，在引进银行完善金融体系建设的同时着力打造诚信敖汉，牵头组织敖汉旗信用社xx多万逾期贷款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解贷款风险，即促进了产业的发展又有助于贷款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

(五)加快了产业化进程

农牧业产业化是农村牧区快速发展的必由之路，支持产业化建设和小企业发展是旗域经济的重点，是信贷投放的着力点，是研究破解产业化和小企业发展进程中的资金瓶颈的有效途径。我们已深入到有关乡镇进就农牧业产业化进行了调研，组建农牧民信用互助协会，加大对农业产业化经营、农牧业龙头企业培植等方面的信贷支持，有效解决农牧业产业化融资难的问题。

(六)组建了乡镇金融机构

根据年初金融工作座谈会会议精神，各乡镇苏木成立了金融工作领导组织，明确了分管领导，确定了一名工作人员具体负责金融工作，打开了金融工作上下联动的局面。

>二、存在的问题和不足

敖汉旗金融工作取得了一定的成绩，但看到成绩的同时我们也要正视存在的问题，从横向和纵向的对比上发现我们还有很多不足。主要有以下几方面：

(一)信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理,融资渠道单一。

(二)小企业融资艰难。由于县域商业银行贷款权限上收，发放贷款需要层层审批，贷款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的贷款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“贷款难”、银行“难贷款”矛盾的重要原因。

(三)敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是xx万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

**金融销售月工作总结简短11**

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。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

**金融销售月工作总结简短12**

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。

(一)加大宣传力度，扩大影响。1.充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传;2.制作了宣传册及十多种业务宣传单，通过网点营业柜面、组织员工上街、客户经理进村入户发放宣传单等形式;3.我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

(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。

**金融销售月工作总结简短13**

一、业务指标完成情况

——个人存款。截至12月末，个人存款余额.亿元，较年初增加.亿元，增量居系统内第位，完成省行年度计划的.%，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额.%，居第1位，较上年下降.个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位;同业占比 %，居第 位。 全行非住房个人贷款余额XX万元，累计发放XX万元，同比多发放XX万元，较年初增加XX万元，同比多增加XX万元。增量居系统内第X位，完成省行年度计划的%，计划完成率居第X位，同比提高X个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位;授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位;小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的 %，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比 %，居第 位，较去年提高 个位次。代销国债 期金额 万元。销售“本利丰” 期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内

第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元 。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

1、以总行“”活动为助力，推动存款业务快速增长。我行结合往年情况，采取早动手、早谋划，对一季度工作进行详细筹划，各支行亦相继召开专门会议，对基层网点员工明确激励政策及考核力度，适时调动员工积极性。全行上下认识到从元旦到春节前夕，是城乡居民收入兑现、年奖派发和资金回笼的主要阶段。通过举办客户乐于参与的春天行动抽奖活动、送“福”活动等等 ，辅以真情回馈，点面结合，维持良好的银客关系;同时抓住年前的资金流动特点，依托网点转型的平台，借助借记卡、惠农卡、网上银行、

消息服务、电话银行、手机银行以及我行合作商户等渠道和功能载体，积极做好储源挖掘，助推业务增长

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比 ，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，

专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸呐个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行。

**金融销售月工作总结简短14**

【关键词】 内生资金； 筹资方式； 筹资流程

一、利用“内生资金”筹资的理论依据

（一）以“优序筹资理论”为依据

“优序融资理论”最早由经济学者唐纳森（Townsend）1978年提出。其基本要点是：在信息不对称情况下，企业融资要考虑三点：1.企业对投资项目的融资要避免发行普通股或其他风险证券。2.要确定一个目标股利比率，使企业内部融资能够达到正常的权益投资收益率。3.鉴于安全需要，企业外部融资只能解决部分融资需要，而且要从发行风险较低的证券做起。1984年，梅耶斯（Mayers）提出了“新优序融资理论”。梅耶斯认为，根据“非对称信息理论”，外部投资者对企业经营的真实情况一般不太了解，他们进行投资决策时，往往要分析企业的筹资决策。如果企业有一个合理的融资结构，他们就会把资金投向该企业。如果企业通过发行股票融资，往往会被市场误解，认为是企业前景不佳所为，而且企业发行新股会导致股价下跌，则企业尽可能少用股票融资。在梅耶斯（Myers）和麦吉勒夫（Majluf）共同合作的《企业知道投资者所不知道信息的融资和投资决策》一文中建立的梅耶斯—麦吉勒夫模型，对美国1965—1982年企业融资结构进行了实证研究，得出的结论是：美国企业1965—1982年内部积累资金占资金来源总额的61%、发行债券占23%、发行股票仅占。公司合理的融资顺序是：留存收益、折旧（内部资金）、银行借款、发行债券、发行可转换债券（债务资金）、发行股票（权益资金）。笔者提出的“内生资金”就是考虑“内部融资”的一种方式。

（二）以“低筹资成本理论”为依据

企业进行筹资决策时，要比较多种筹资方案，选择资金成本较低的方案作为最优方案，这就是“低筹资成本理论”。企业上市筹集股权资金，要发生很大的“上市运作成本”；企业发行债券，要发生印刷费、承销费、手续费、佣金、利息等成本；企业向银行借款，不仅要发生利息，而且要进行抵押，产生许多连带成本。当我们采用“内生资金”方式筹资时，它不需要任何资金成本，是最佳的、缓缓不断的一种资金来源。

二、“内生资金”筹资的操作分析

（一）规定“内生资金”筹资方式的适用范围

“内生资金”筹资方式适用于集团与分公司、总厂与分厂、上下级之间的产品实行统一销售、货款实行统一结算、资金实行统一调度的类型。它不适用于母公司同子公司之间的资金调度，因为子公司对外销售业务要按市场价格结算，且子公司少数股权的股东也不能允许将自己的产品按集团“内部价”销售，因为它损害了少数股东的权益。

（二）规定集团产品销售核算的模式

目前，煤炭企业集团对外销售煤炭进行会计核算的模式有两种：

1.传统的模式。即集团销售公司（或销售处，下同）为集团所属煤矿销售煤炭，当煤炭发出并办妥了结算手续后，集团销售公司一方面反映债务——应付集团所属煤矿货款，另一方面反映债权——应向外部客户收取货款。当货款收存集团资金结算（或财务部下设资金结算中心）后，资金结算中心先把货款直接转给集团所属煤矿财务科，再把收回的由集团销售公司代垫的运杂费转给集团销售公司，集团销售公司再注销发货时登记的债权债务账户。

2.买卖模式，也就是集团所属煤矿按内部收购价将煤炭卖给集团销售公司，集团销售公司再按市场价卖给客户，集团销售公司先编制付款购入煤炭的会计分录，再编制销售煤炭及收款的会计分录。在“内生资金”筹资方式下，一律采用“买卖模式”进行煤炭销售的核算。

（三）在集团内部设立“资金结算中心”

由于在集团内部采用“买卖模式”核算煤炭销售业务，煤炭企业集团一般要在集团设立“资金结算中心”（过去亦称“内部银行”）。集团总部、集团销售公司、集团所属煤矿等单位都要在集团资金结算中心开立“内部存款户”，建立相应的内部结算凭证，对内部存贷款进行计息。集团所属单位除“地销产品业务”（即所属地区客户到煤矿就地购买煤炭的业务）外，一律通过资金结算中心进行结算，包括煤炭产品通过火车或轮船对外销售的全部业务结算。

（四）集团“内部收购价”的确定

集团“内部收购价”一般采用“成本加成法”确定。即以集团内部所属煤矿上年实际平均完全成本为基础，考虑一定的内部利润后作为内部统一的收购价格。其中，完全成本由制造成本加上期间费用（管理费用、财务费用、销售费用）组成；内部利润按平均完全成本的5%～20%确定。一个基本的原则是：要让煤矿通过煤炭销售不仅能够弥补一切成本性支出（即能养活全部职工、补偿各种生产耗费），还要有一定的利润，用于发放同经常效益增长挂钩的薪酬提成及进行扩大再生产积累。集团“内部收购价”一年核定一次。为了简化，整个集团的“内部收购价”一般要统一，但下列情况可以单独计价：

1.实行集团统一收购价后内部单位亏损严重且无法弥补的，要另行定价；2.集团内部所属单位煤炭资源枯竭依靠残余煤炭进行生产的单位要另行定价；3.非全资子公司煤炭交由集团销售公司统一销售的单位，因少数股权的原因，可按市场价作为内部收购价。

（五）产品销售税费的处理

以煤炭产品为例，其销售税费要分两种情况进行处理：1.矿业集团统一纳税。它适用于矿业集团及其所属单位在同一城市或同一县区的情况。由于纳税事宜从属于同一地区的税务机关，则产品销售税费一般由矿业集团统一处理。集团销售公司对外统一开具增值税专用发票，统一对外办理货款（价税费）结算。具体规定是：集团所属各煤矿售出煤炭产品时不计算流转税费，由集团销售公司统一计算增值税向客户收取，再将收取的增值税转集团财务部（扣除整个集团的进项税额后）交纳。对于煤矿自身发生的各种税收，如资源税、车船税、房产税、印花税、营业税及相关的城建税、教育费附加等，由煤矿自行计算，月终转矿业集团统一办理纳税手续（转集团时先从内部“资金结算中心存款”中支出，集团财务部再用银行存款向税务局交税）。集团整个煤炭产品的城建税、教育费附加由集团财务部统一计算交纳。2.煤矿自行纳税。它适用于矿业集团所属矿厂单位与矿业集团不在同一城市或同一县区的情况。当矿业集团所属各矿厂与矿业集团不在同一城市或同一县区的，由于纳税事宜受制于多个税务主体，则一般由矿厂各自开具增值税专用发票，自行计算各种税收，自行办理纳税手续。

（六）“内生资金”筹资流程及案例设计

“内生资金”筹资流程是（以对外用火车发运煤炭为例）：煤矿向集团销售公司售煤——集团销售公司按内部价通过集团“资金结算中心”向所属煤矿付款——集团铁运处按客户结算价向集团销售公司收取“矿区铁路专线费”，铁运处开具普通发票——集团销售公司按客户结算价通过集团“资金结算中心”向集团铁运处付款——集团销售公司向客户发运煤炭，代垫煤炭运输的国家铁路运费，按外部市场价及增值税开具增值税专用发票，连同“矿区铁路专线费”普通发票、火车运费收据一起通过外部银行向客户办理货款结算手续——客户支付全部款项到达集团财务部开户银行，集团“资金结算中心”将煤炭价、税、费转入到集团“资金结算中心”开立的内部存款户的集团销售公司户头，将“矿区铁路专线费”转入到集团“资金结算中心”开立的内部存款户的铁运处户头——集团销售公司将购销差价及增值税销项税上交给集团总部——集团财务部计算并交纳煤炭销售应交增值税（销项税扣除进项税后）、城建税和教育费附加。

案例设计：徐矿集团销售公司负责集团产品对外销售，集团建立了资金结算中心，集团所属单位，包括集团销售公司、铁运处、煤矿等单位均在集团资金结算中心开户，进行内部结算。20\_年1月5日，集团所属单位——庞庄煤矿提供煤炭产品100吨交由集团销售公司向客户——浙江余丰公司销售。煤炭产品的内部结算价格为每吨400元，外销价格（不含税价）为每吨560元，增值税率17%（应向浙江余丰公司收取销项税9 520元）。煤炭产品从庞庄煤矿发货到徐州火车站要经过一段内部铁运专线（该专线归属集团铁运处管理），铁运处使用自备车通过铁运专线将煤炭产品运输到徐州火车站时要向客户——浙江余丰公司收取铁路专线运费800元。徐矿集团销售公司将煤炭产品从火车站运到浙江余丰公司火车站时要垫付运费3 000元。徐矿集团销售公司计算全部货款共计69 320元（价款56 000+销项税9 520+铁运专线运费800+代垫火车运费3 000）已于20\_年1月5日向银行办妥了托收手续（采用托收承付结算方式）。该案例资金结算及筹资过程如下：

1.庞庄煤矿1月5日向徐矿集团销售公司提供煤炭产品100吨，填制一式三联销货单（第一联留存、第二联交集团财务部资金结算中心收款，第三联交集团销售公司），按内部结算单价每吨400元计算收入40 000元（不含增值税）通过集团资金结算中心向集团销售公司收取货款。庞庄煤矿1月5日以第一联销货单为依据做账，反映“资金结算中心存款”和“主营业务收入”增加40 000元。

2.徐矿集团铁运处计算应向浙江余丰公司收取的铁路专线运费800元，开具一式三联的普通发票，第一联留存、第二联交集团资金结算中心收款，第三联交集团销售公司转浙江余丰公司，通过集团资金结算中心向集团销售公司收取铁路专线运费800元，以普通发票第一联为依据反映“资金结算中心存款”和“其他业务收入”增加800元。

3.徐矿集团销售公司将煤炭产品交徐州火车站向浙江余丰公司发运时垫付运费3 000元时，取得铁路局开具的一式三联的“运输业统一发票”，同时开具增值税专用发票，列明产品价款56 000元，计收增值税9 520元，将增值税专用发票抵扣联和发票联、集团铁运处传来的铁路专线普通发票第三联（销售客户联）及自身垫付火车运费的收据作为到开户行办妥托收承付手续的依据，共托收款项68 520元，其中集团销售公司“主营业务收入”56 000元、应交增值税“销项税额”9 520元。

年1月15日，徐矿集团总部收到浙江余丰公司偿付的煤炭款项共计68 520元，集团资金结算中心将68 520元记入徐矿集团销售公司户头。

年1月31日，徐矿集团销售公司计算内部利润16 000元（对外价56 000元扣除内部收购价40 000元），连同增值税销项税9 520元向徐矿集团总部交纳（下月上旬徐矿集团总部计算应交增值税、城建税及教育费附加，通过资金结算中心向税务局交纳）。

年1月31日，徐矿集团通过上述业务筹集“内生资金”16 000元，每吨煤筹资160元。徐矿集团按煤炭年产量800万吨计算，一年可筹集“内生资金”亿元。

综上所述，本文论述“内生资金”的操作方法，帮助集团管理人员认识到内部资源配置在企业生存和发展中的重要性，积极应对紧缩财政政策下的挑战，多角度、多渠道筹集资金，降低经营风险。采用“内生资金”筹资模式最大的优点是优化了现金流管理，低成本、无风险快速积累资金，有利于企业集团统一调度、安排资金，以增强规模扩张和转产发展的需要。

【参考文献】

[1]财政部.企业会计准则——20\_[M].北京：经济科学出版社，20\_.

**金融销售月工作总结简短15**

自20\_\_年3月以来，我很荣幸来到泰信科技，担任财务部技术支持中心的预备主任。转眼三个月试用期过去了。在领导的言传身教、关心和培养下，在同事的支持、帮助和密切配合下，不断加强事业部业务学习，不断改进工作，圆满完成了自己承担的各项任务。我个人的专业素质和业务工作能力对于以后的工作学习都有一定的进步。

第一，对公司的了解

从刚到泰信开始，对财务部的业务不熟悉，经过三个月的学习和领导同事的指导，对公司的管理架构和业务部门有了更深入的了解，对岗位的工作内容也有了大致的了解。公司的业务范围主要分为金融、司法、情报三大领域。下属分公司主要有湖北分公司、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、新疆分公司。我们财务部的技术支持中心主要是协助和支持分公司的技术。

第二，工作方面

入职不久，恰好农业银行湖南省分行中标前端联网项目。湖南分公司去年才成立，技术力量比较薄弱。我过去被派去做技术支持，主要负责ABC前端组网前期的计划和预算。湖南我们主要负责常德和湘西的前端改造。经过一个月的工作，我成功完成了常德79家网点和湘西28家网点的设计方案和预算，共计900多万元。

金融技术支持中心除了对下属分支机构的技术支持外，还需要支持中心的业务拓展项目。4月初，财务部与浙江尚洁合作，在整个金融行业推广智能分析系统，我负责湖北农业银行的试点安装和试运行。经过几天的测试和与尚洁技术人员的沟通，最终完成了农行ATM智能分析系统、柜员窗口人脸叠加系统和视频质量诊断系统的试点安装和调试。

第三，学习和生活

在工作过程中，深深感受到加强自身学习，提高自身素质的紧迫性。一是要向书本学习，每天不断挤出一定的时间充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸收各种“营养”，积极准备二级建造师考试。二是向身边的同志学习。在工作中，我始终保持谦虚谨慎的态度，虚心求教。我主动向领导和同事征求意见，学习他们勤奋、务实的工作作风和处理问题的方法;三是从实践中学习，把学到的知识运用到实际工作中，在实践中检验学到的知识，找出不足，提高自己，防止和克服味道小、知识少的倾向。

这三个月来，在领导和同事的帮助和支持下，我取得了一定的成绩，但我知道自己还有一些不足和不足，与工作需要和领导要求相比还有一定的差距。第一，我们不够谨慎，制造了一些漏洞。第二，工作的预见性和预见性不够强。第三，工作的灵活性不够。在今后的工作中，我会努力戒骄戒躁，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。

**金融销售月工作总结简短16**

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，深刻领会“高举\_理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”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。

**金融销售月工作总结简短17**

现在，我将一个月来的工作、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

一个月来，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，xxxx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。xxxx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xxxx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

一个月来，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。xxxx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xx万元以上，占我行月均收付量的xx%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xxxx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

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找