

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作报告

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作报告篇一

若干年来,我总不知觉。可是今年,时光,她,特别的快,也特别的不知所谓。

写些文字,对我来说是不需纠结的易事。这些年来,也时常为支行内刊撑过门面。年终总结,更是不用拼凑,看完十一篇月结便可以淡定起笔。然而今年, , , 十一篇遂只有前五个月章,也就意味着今年我的理财经理生涯只区区五个月。那么后七个月何如?二个月停岗,支行19楼面壁思过;五个月转换到一个我陌生的网点,当然等待我的幸甚还不算一个陌生的工作。未及一年过半,却是全新的开始。

每年的一月都有一个‘开门红’的营销任务,以期将新一年的胜利之门打开。可是以我为首的整个延中个金战线却黯然无光。这个一月甚至被我喻为是我从事个金理财经理以来最坏的一个一月份。后来在和姚行长在那次使我作别个金队伍的谈话中,他问我说,个金队伍需要引入竞争机制,这个周期不宜过长,也不宜过短。作为过来人。我要说,老的理财经理在发展各项业务到一定阶段时,会遇上不能逾越的瓶颈的。一旦部门注入新鲜血液,一定会有鲶鱼效应。新加入的理财经理常具意气风发之度,初生牛犊之气,猛虎下山之勇,所以甫一上手往往一冲会冲得很高,同一岗位换了种思维处事方式后总会带有新气象。久日,或许又是瓶颈了。——我

可不是因为要退出队伍而说些风凉话。我的退出，如果是一次彻底的拯救，那倒也罢了。

一月颓势之排山倒海，以致到了二月头上还没有缓过神来。那时我的营销状态还不是最好。也许是刚过节，刚旅行，心太散了。不过，渐渐开始张罗起今年第一只营销推进的基金，融通四季添利。尽管这第一笔在延中的融通添利的基金认购颇为不顺，客户不久便要反悔这笔认购，最后几经些许环节，也为初来乍到调节相关事宜的小周添了点麻烦。但随后几笔的认购则丝毫不含糊，我推的认真，客户买的坚定。虽然终究离支行分发的该基金的销售任务还差了一点，与其他网点同事火爆的销售场景更无法相提并论，但总算是找回了以往营销的自我状态，让延中的个金业绩在挣扎中慢慢起色。所以，我始终敢于期许阴霾总有消散之刻。

三月份过去了，犹冷，天气阴晴不定。

开一季小组会的时候，按时写完月结竟然变成了我身上的一抹亮色，这是领导客气了。似乎除了营销之外的工作我都很出色。必须承认，__延中个金营销的头并没有开好。

些许讽刺，说营销羸弱了一些，可我觉得自身的服务水平是在不断强化当中的，这可能单从数据化的报表上是细究不出来的。比如，我一向以为作为理财经理最大的工作是发现客户，继而了解他们的需求，然后配置符合其自身风险能力和收益要求的产品给他们，再追踪，把服务加深，以期可以挖掘出客户更深的理财需求。这个过程，是需要用专业学识、金融市场的资历乃至人情交往的情商去构成。不是说，客户来了，他告诉你要买什么，然后我准确地利索地帮ta做好，如果是一个低柜，那么我可以得8分。但是，始终别忘了，我是理财经理，理财经理是用来发掘甚至创造客户需求，继而把合适的产品卖给他。如今，我相信很多驻网点的理财经理都遇上将理财经理当低柜使的惶惑，在目前尤其是银行理财产品销售的程序无法改善，整个支行理财经理驻点机制无法

改革的情形下，我们怎样脱身出来去做一个非低柜的理财人员。面对纷繁复杂的理财产品申购，如果无法需求再造让其转投保险基金的话，通过便捷的网银去完成成了一种思路。和直愣愣的柜台填单处理，网银的优势无与伦比，这里不一一详赘。这里也有一个问题，就是怎么让那么多人接受我行网银，使用网银。这里也是我所要说的服务水平。这个引导过程需要时日，关键点在于自身必须对我行的网银了若指掌，充分认可我行的网银，并且有网银实战的经验。说起实战的经验，我个人放弃了使用可以免费得到的usbkey证书，因为ukey证书由我父亲开通，我自己则用文件证书，母亲则使用‘自助注册’。这样的话，我就能了解到目前我行仅有的这三种网银注册方式的功能以及使用。任何网银疑难杂症，在我面前都可以迎刃而解。在我的极力普及及推广之下，假以时日，我敢说延中申购理财产品的客户中，95%已在网银的体系中运行这些产品了。很明显，我完全有理由说我能腾出手来在理财经理的场面上有所作为。只是业绩，还不如其体现得那么快。

至于业绩。领导在会议上时常会委婉地提到延中资源相对不是那么上等——其实，我在想，再怎么没有质优量大的客户资源，就堂堂一个曾经的支行，熙熙攘攘的大堂，二三亿的储蓄存款，日十几笔的定期存款，每逢十号，排着队嚷嚷着要买国债的架势，每日只是从中化取二三万的保险增量，凭此应不是什么难事吧。我也想找些为不尽如人意的业绩开脱的借口托词，奈着实难以启齿。至于指标，尽管这个名词始终萦绕着让人头痛，但从当时最近会议上公布的指标来看，单论保险，单以延中资产规模下发的指标30万，仅单天工作日1.5万的销量。真心认为，这个指标不算高，更不算遥不可及。

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作

报告篇二

一、尽力学习，赓续进步政管理论程度和素质

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，并把它作为思想的纲领，行动的指南。充分应用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注海内国际形势，尽力学习各类科学理论知识，学习各类司法、律例和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终党羽同领导保持一致，包管在实践工作上不偏离正确的轨道，始终坚持经心全意为人民办事的主导思想，坚持革新、成长和赓续朝上提高，赓续进步本身的政管理论程度，积极参加医院组织的各类政治学习及教导运动。

二、恪尽职守，看重自身道德修养

在工作中，本人深切的认识到一个合格的大夫应具备的素质，要做一名好大夫，首先要有高度的责任心和细心耐劳的风格，同时要对病人有高度的同情心，术前多与病人沟通，多过细扣问病情，术后多不雅察病情变更并实时处置惩罚。

三、好学苦练，赓续进步专业技巧

工作以来，本人深切的认识到一个合格的骨科大夫除了应具备的以上的素质外，富厚的理论知识和高超的专业技巧是做好骨科大夫的前提。注重临床科研工作，积极参加科内各项科研工作并取得相关造诣，并能坚持理论结合实际，总结临床材料积极撰写论文，同时认真完成各院校实习生及外院进修大夫的带教工作，并能以身作则，积极指导下一级大夫完成学习诊治工作，并负责教授教化三基培训、授课等，进一步进步自身基础理论知识。

在_的1年里，我取得了必然的造诣，但离我本身及组织的要求还有必然的差距。我将继承踏实工作，赓续进步自身素质，

在平凡的工作岗位上尽本身的尽力，做好本职工作，不辜负组织上对我的培养和期望。

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作报告篇三

我在首创基金的实习时从7.8开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的总好多，投资总监_总，基金经理_总，还有研究主管_总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理制度和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理_总。_总是一个很低调的人平时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里。_总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天_总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权_和可转债定价。后来做着做着工作就多了一些，再_总的指导下开发了一个企业估值模板，还协助策略小组做了一些_股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利_指标、估值指标、流动_指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，主要是指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我

是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

期权中定价的另一个很重要的因素就是波动率，以前我们使用的一般都是固定的历史波动率，现在在做期权定价过程中，一般用garch模型预测出未来各个时点的波动率，然后将各个时点的波动率结合到二叉数和montecarlo方法中。大家如果对权_和可转债定价比较感兴趣的话可以读一下招商_券的权_中这份研究报告，这份报告在7月的中期投资策略会上得到了很高的评价，里面的东西做得确实很不错。后来这份报告的作者也出差到_来了，有幸跟他聊了一下权_和转债的定价方法，不过他说的一些东西还是没有理解，偶的功力还差得远：在做这部分工作的过程中天天在看书看报告，感觉以前学的东西远远不够，特别是时间序列部分简直就是从零开始。所以建议计量没学好的_d金融公司实习工作报告总结m要补一补，这门课对于做研究工作确实很有帮助，特别是时间序列部分的，我们接触到的大部分数据都是时间序列方面的。

第三项工作是开发企业估值模板，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的:)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了e_cel功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些_股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的支持，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为国内企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过

高盛的报告里面好像用的就是后一种方法。erp一直也是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关_很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛_跟他们聊erp的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想对呀，怎么自己没想到，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作报告篇四

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

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，__年我行理财工作中取得了一些成绩。

一、工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

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、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在分行的高度重视下，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，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。

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，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

三、不足处：

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；

四、以后工作打算

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。

绿色金融工作报告总结 金融理财年终总结个人工作报告篇五

如果这不是理由的话，在受到今年金融风暴的影响，我的销售业绩很一般。不管怎样过去了都过去了，希望20__年市场方面能有所改善，当然自己的努力是最重要的。按照公司的整体年终销售目标，我的销售任务已经落实。一方面是主管沟通更好的销售方面，另一方面也要进行上一年的工作检讨。为突破自己，我做出了业务员年度工作计划。

如果你想要的是学习新技术，在制定业务员工作计划时必须加入学习计划;如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

为什么要具有挑战性?主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。