

最新金融公司月度总结个人 金融行业半年度工作总结(大全17篇)

学习总结是对自己在学习过程中所取得的进步和不足进行总结和反思的重要方式。下面是一些精选的学习总结范文，希望能激发大家写作的灵感和创意。

金融公司月度总结个人篇一

今年的金融服务工作，概括起来有六大亮点：金融服务工作有新局面、资本市场工作有新举措、停业整顿地方中小金融机构工作有新成绩、深化农村信用社改革工作有新进步、金融机构改革有新发展。现将一年的工作总结如下：

一、机关作风建设有新进步

今年以来，以机关“效率年”活动为契机，我办切实加强了机关作风建设。一是加强学习党的__大有关文件精神。在积极参加市委、市政府举行的学习专题报告的基础上，我办还专门邀请了市委党校常务副校长周镇嘉到我办进行学习大专题讲座。二是认真做好机关“效率年”活动的各项工作，切实加强机关作风建设。成立了“效率年”活动领导机构和办事机构，制定“效率年”活动实施方案和 workflows，广泛深入查找在工作效率和服务质量方面存在的问题，杜绝工作效率低下、推诿扯皮的现象，结合实际抓好整改，切实改进思想、工作、生活作风，提高办事效率。三是加强党风廉政建设，提高防腐拒变能力。紧紧围绕贯彻落实市委、市政府的有关部署，积极参加党风廉政建设和反腐败的各种活动，坚持“两个务必”，做到“五个力戒”，当好“六个表率”，坚持从点滴做起，从小事做起，做到干净做事，清廉从政。四是狠抓工作的落实，提高行政效能。狠抓各科室的行政效能监察和督办工作，要求要切实增强全局意识，不折不扣地落实市委、市政府重要工作部署，加强检查督办，做到工作有

部署、有督查、有落实，切实提高工作效率。

二、金融服务工作有新局面

金融是现代经济的核心，做好金融服务工作，事关经济和社会发展的全局。今年以来，通过搭建政、银、企相互沟通的良性互动机制、召开金融工作座谈会等，进一步加强了金融服务工作，切实解决好“两难”问题，加大金融对经济发展的支持力度，促进全市经济又好又快发展。今年1至10月，全市各项存款余额__亿元，比年初增长4.45%，各项贷款余额__亿元，比年初增长8.64%，是“十五”以来贷款增长的一年，也是__年以来首次实现贷款增速快于存款增速50%。开创了金融工作新局面。具体工作有：

一是搭建政、银、企相互沟通的良性互动机制。为加快我市经济发展，打通制约__市建设资金瓶颈，解决中小企业融资难的问题，多次召集各银行代表用相关职能部门、企业家代表召开专题会议：

(1) 召开银行(社)行长(书记)联席会议。

(2) 召开全市金融工作座谈会。

(3) 召开全市金融工作会议。

(4) 召开了全市金融办主任会议。

通过这四个专题会议，统一了思想，提高了认识，增强了银行支持地方经济建设的信心和决心。

二是切实解决好“两难”问题。根据市党政领导班子__年度和作风建设专题的有关整改要求：“解决民营企业遇到的融资难、资质申报门槛高的问题”，我办组织有关人员进行了调查研究，并将基本情况、形成原因、前期已做工作、工作

中遇到的问题向市分管领导和其它承办单位书面进行了情况汇报，提出了实施意见。同时还会同__工商银行召开了中小企业贷款推介会。通过努力，商业银行对民营企业“惜贷”心理明显有改善，对民营企业贷款调整了阵势，各行社做了一系列切实有效的措施，业务开始越做越活，以适应民营企业贷款需要。

三是配合人民银行做好反洗钱工作。会同人民银行进行了反洗钱培训、宣传、调研等工作。11月，举行反洗钱现场宣传活动，收到了较好的效果，推动了反洗钱工作进行。

四是积极扶持海利担保公司做大做强。帮助其在省国开行贷款扶持我市民营企业发展资金，目前，国开行客户五处已完成对其进行评级，有望达成_____万元的贷款协议。海利担保公司也积极主动增资，注册资本金已由__万元增加到__万元。此外，鼓励其他民营企业投资建立担保公司，我办结合自身工作职能，加强协调与服务，力促其成功，加快我市担保业发展和壮大。

金融行业半年度工作总结

金融公司月度总结个人篇二

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。以下是我的主要工作：

一、加强学习，内强素质，积极履职

在学习上，我态度明确，认真、系统学习了西方经济学、国际经济学、货币银行学、国际金融管理、证券投资学、保险学、商业银行业务管理、中央银行业务、投资银行理论与实

务等课程。通过几年的学习，本人具备以下几方面的知识和能力：

- （1）掌握金融学科的基本理论、基本知识；
- （2）具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力；
- （3）熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；
- （4）了解本学科的理论前沿和发展动态；

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形

成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县（市）支行。

四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

六、努力方向

（一）加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职；

（二）强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围

绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

金融公司月度总结个人篇三

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却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。

首先，在思想和工作方面，我可以更积极地学习招聘的各项操作规程和各种制度文件，及时把握，同事的敬业和诚实总是感染我。在工作期间，我可以虚心地向同事们咨询，学到很多书以外的专业知识和技能，在更深刻地体验团队精神、交流和协调的重要性的同时，在今后的成长道路上积累了很多财富。在工作方面，我有很强的事业心和责任感，我可以任劳任怨，不挑三拣四，认真执行领导分配的所有工作和任务。日常我总是关注市场动向，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究了解客户的业务需求，使客户满意，努力通过自己的努力维持客户。

其次，在技能方面，我个人也可以积极投入，训练自己，这一年，我一直保持着良好的工作状态，以合格的招聘员工标准严格要求自己，立足于自己的工作，专心研究训练业务技能，在平凡的工作岗位上为招聘事业发光，发热。

对于我个人来说，积分技能已经超过了标准，但是增加发票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，所以我利用一点一点的时间加快练习。作为储蓄单位的第一线员工，我们知道应该加强自己的业务技能水平，在工作中能够自信，为很多客户提供方便、快捷、正确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在

实际工作中，无论从事哪个行业，哪个职场，同事之间的协助都是必不可少的。因为水滴只能在海里生存。只有不同部门之间、同事之间的交流、合作、团结，才能提高工作效率，创造更优秀的业绩。

第四，服务方面。银行作为服务行业，除了销售自己的有形产品外，销售看不见的产品服务很重要，银行的各个经营目标都需要提供优质的服务来实现，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作，保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培养客户忠诚度、提高银行声誉、提高综合竞争力的需要。

每天，我都被同事们的笑容感染，被同事们的热情感动，招聘的服务处处体现着顾客第一的理念。在招聘工作过程中，我也逐渐理解以客户为中心，是所有服务工作的本质要求，也是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的合理选择，追求与客户共赢境界的现实要求。

银行就像生活，偶然发生的小故事，顾客轻轻地说谢谢，燃起了心中的热情的顾客不解地抱怨，需要耐心地说明。热情使我对工作充满热情，耐心细心对待工作，做小细节，精致，热情和耐心相辅相成，能碰到最美的火花，工作最好。

做好银行服务工作，取得客户信任，很多人认为良好的训练和严格的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增

加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

金融公司月度总结个人篇四

在办公室党组的正确领导下，深入开展“三好一强”活动，“单项工作争先进、整体工作上台阶”，积极主动、开拓创新，圆满完成各项工作任务和责任目标。

今年以来，我认真学习了党的十六届四中全会精神，深刻理解了加强党的执政能力建设的重要意义。特别是通过加强对“三好一强”的学习，提高了对加强金融联络工作重要性的认识，把做好金融联络工作当作加强党的执政能力建设和开展“三好一强”活动的重要内容抓紧抓好。

通过组织中小企业信用评审、金融支持地方经济发展考核、农村信用社改革督促指导等工作，加强了与各级政府、各金融机构、有关企业的联系，为金融与企业的联络构建了平台，促进了经济和金融的共同发展。

参与组织了全市经济金融协调发展促进会。为了召开好这次会议，我们召开了两次预备会，对有关部门的工作进行了安排和部署。省、市各金融机构、企业、新闻单位约人参加了会议，签定贷款合同及贷款意向xxx亿元，促进了地方经济的发展。

参与组织了市金融支持农业发展联席会。主管农业市长、涉农部门和金融机构余人参加会议，会议对我市金融支持农业发展的相关问题进行了安排和部署。

组织了货币信贷及金融监管联席会议。会上，对年金融支持地方经济发展贡献突出的单位进行了表彰，对全市金融机构

进行了通令嘉奖，并对下半年的金融工作提出了指导意见。

参与组织了全市金融联席会议。月日，在城市信用社三楼会议室召开了全市金融联席会议。各金融机构汇报了前个月工作和后二个月及明年工作打算。李市长、苏市长对各金融机构的前一段工作给予充分肯定，对今后的工作提出了殷切希望。

参与组织了人行济南分行行长座谈会。这是人行济南分行首次在我市召开的行长座谈会。为了开好这次会议，我们和人行同志一起进行了精心筹划、精心准备。会议开得很成功，各地、市的`行长们很满意。

农村信用社改革是个系统工程，涉及面广，工作量大。为搞好此项工作，在主管秘书长的带领下，我们多次组织召开会议，协调、督促各级政府和有关部门加快农村信用社改革。截止目前，清产核资和增资扩股任务已完成或超额完成省定计划，清收不良贷款工作正在按计划完成。

20xx年的工作，虽然取得了一定成绩，但仍有不足之处，如工作质量有待于进一步提高、工作主动性需要进一步加强等。在年的工作中，要紧紧围绕市委四届四次全会和市委经济工作会议精神，以饱满的工作热情、积极主动的工作态度，求真务实的工作作风，高质量、高标准地完成工作目标和任务，争当“三好一强”型干部。

金融公司月度总结个人篇五

多年跨国企业工作经历，熟悉多种行业的财务制度，如：制造业、互联网、贸易、广告业等。拥有财务战略、成本预算、成本管理能力和财务风险控制能力。能流利用英语进行书面及口头沟通，对工作具有高度的责任感，具有良好的团队合作意识以及较强的领导及管理能力。

金融公司月度总结个人篇六

首先，在思想和工作方面，我可以更积极地学习招聘的各项操作规程和各种制度文件，及时把握，同事的敬业和诚实总是感染我。在工作期间，我可以虚心地向同事们咨询，学到很多书以外的专业知识和技能，在更深刻地体验团队精神、交流和协调的重要性的同时，在今后的成长道路上积累了很多财富。在工作方面，我有很强的事业心和责任感，我可以任劳任怨，不挑三拣四，认真执行领导分配的所有工作和任务。日常我总是关注市场动向，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究了解客户的业务需求，使客户满意，努力通过自己的努力维持客户。

其次，在技能方面，我个人也可以积极投入，训练自己，这一年，我一直保持着良好的工作状态，以合格的招聘员工标准严格要求自己，立足于自己的工作，专心研究训练业务技能，在平凡的工作岗位上为招聘事业发光，发热。

对于我个人来说，积分技能已经超过了标准，但是增加发票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，所以我利用一点一点的时间加快练习。作为储蓄单位的第一线员工，我们知道应该加强自己的业务技能水平，在工作中能够自信，为很多客户提供方便、快捷、正确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个职场，同事之间的协助都是必不可少的。因为水滴只能在海里生存。只有不同部门之间、同事之间的交流、合作、团结，才能提高工作效率，创造更优秀的业绩。

第四，服务方面。银行作为服务行业，除了销售自己的有形产品外，销售看不见的产品服务很重要，银行的各个经营目标都需要提供优质的服务来实现，服务是银行最基本的问题。

做好银行服务工作，保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培养客户忠诚度、提高银行声誉、提高综合竞争力的需要。

每天，我都被同事们的笑容感染，被同事们的热情感动，招聘的服务处处体现着顾客第一的理念。在招聘工作过程中，我也逐渐理解以客户为中心，是所有服务工作的本质要求，也是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的合理选择，追求与客户共赢境界的现实要求。

银行就像生活，偶然发生的小故事，顾客轻轻地说谢谢，燃起了心中的热情的顾客不解地抱怨，需要耐心地说明。热情使我对工作充满热情，耐心细心对待工作，做小细节，精致，热情和耐心相辅相成，能碰到最美的火花，工作最好。

做好银行服务工作，取得客户信任，很多人认为良好的职业训练和严格的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

金融公司月度总结个人篇七

适合性原则是指金融从业者向客户销售或推介金融产品时,应有合理基础相信该交易适合于投资人,对客户不为不适合的销售劝诱行为。今天本站小编给大家整理了金融销售行业工作总结,希望对大家有所帮助。

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20xx年度个人工作总结报告:

一、20xx年具体工作总结:

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:

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,我行的特色产品:汇聚宝,外汇宝,纸黄金,

人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员,业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

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;

三、来年工作打算

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。

从*月1**日入住以来,针对以前的工作,从四个方面进行总结:

一、xx公司xx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,今后会通过加强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xx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（自本站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。

本人自20xx年xx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。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

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，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，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、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，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20xx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。

金融公司月度总结个人篇八

首先，在思想和工作方面，我可以更积极地学习招聘的各项操作规程和各种制度文件，及时把握，同事的敬业和诚实总是感染我。在工作期间，我可以虚心地向同事们咨询，学到很多书以外的专业知识和技能，在更深刻地体验团队精神、交流和协调的重要性的同时，在今后的成长道路上积累了很多财富。在工作方面，我有很强的事业心和责任感，我可以任劳任怨，不挑三拣四，认真执行领导分配的所有工作和任

务。日常我总是关注市场动向，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究了解客户的业务需求，使客户满意，努力通过自己的努力维持客户。

其次，在技能方面，我个人也可以积极投入，训练自己，这一年，我一直保持着良好的工作状态，以合格的招聘员工标准严格要求自己，立足于自己的工作，专心研究训练业务技能，在平凡的工作岗位上为招聘事业发光，发热。

对于我个人来说，积分技能已经超过了标准，但是增加发票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，所以我利用一点一点的时间加快练习。作为储蓄单位的第一线员工，我们知道应该加强自己的业务技能水平，在工作中能够自信，为很多客户提供方便、快捷、正确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个职场，同事之间的协助都是必不可少的。因为水滴只能在海里生存。只有不同部门之间、同事之间的交流、合作、团结，才能提高工作效率，创造更优秀的业绩。

第四，服务方面。银行作为服务行业，除了销售自己的有形产品外，销售看不见的产品服务很重要，银行的各个经营目标都需要提供优质的服务来实现，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作，保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培养客户忠诚度、提高银行声誉、提高综合竞争力的需要。

每天，我都被同事们的笑容感染，被同事们的热情感动，招聘的服务处处体现着顾客第一的理念。在招聘工作过程中，我也逐渐理解以客户为中心，是所有服务工作的本质要求，也是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的合理选择，追求与客户共赢境界的现实要求。

银行就像生活，偶然发生的小故事，顾客轻轻地说谢谢，燃起了心中的热情的顾客不解地抱怨，需要耐心地说明。热情使我对工作充满热情，耐心细心对待工作，做小细节，精致，热情和耐心相辅相成，能碰到最美的火花，工作最好。

做好银行服务工作，取得客户信任，很多人认为良好的职业训练和严格的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

金融公司月度总结个人篇九

具有经济宏观、微观方面的综合研究分析能力，有较好的市场敏锐度;有较强实战操作能力;有过出色的投资业绩;对投资顾问的工作具有深刻的理解。从业多年已累计了丰富的客户资源，能够通过实际数据说服客户，懂得与客户联系和沟通。做事有计划，学习求上进，喜欢不断挑战自己。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

金融公司月度总结个人篇十

在办公室党组的正确领导下，深入开展“三好一强”活动，“单项工作争先进、整体工作上台阶”，积极主动、开拓创新，圆满完成各项工作任务和责任目标。

一、加强政治理论学习，不断提高政治修养。

今年以来，我认真学习了党的xx届四中全会精神，深刻理解了加强党的执政能力建设的重要意义。特别是通过加强对“三好一强”的学习，提高了对加强金融联络工作重要性的认识，把做好金融联络工作当作加强党的执政能力建设和开展“三好一强”活动的重要内容抓紧抓好。

二、积极主动、开拓创新，加强与各金融机构和企业的联络

通过组织中小企业信用评审、金融支持地方经济发展考核、农村信用社改革督促指导等工作，加强了与各级政府、各金融机构、有关企业的联系，为金融与企业的联络构建了平台，促进了经济和金融的共同发展。

三、精心组织或参与组织全市性大型会议，推动了我市经济金融工作协调发展

参与组织了全市经济金融协调发展促进会。为了召开好这次会议，我们召开了两次预备会，对有关部门的工作进行了安排和部署。省、市各金融机构、企业、新闻单位约人参加了会议，签定贷款合同及贷款意向__亿元，促进了地方经济的

发展。

参与组织了市金融支持农业发展联席会。主管农业市长、涉农部门和金融机构余人参加会议，会议对我市金融支持农业发展的相关问题进行了安排和部署。

组织了货币信贷及金融监管联席会议。会上，对年金融支持地方经济发展贡献突出的单位进行了表彰，对全市金融机构进行了通令嘉奖，并对下半年的金融工作提出了指导意见。

参与组织了全市金融联席会议。月日，在城市信用社三楼会议室召开了全市金融联席会议。各金融机构汇报了前个月工作和后二个月及明年工作打算。李市长、苏市长对各金融机构的前一段工作给予充分肯定，对今后的工作提出了殷切希望。

参与组织了人行济南分行行长座谈会。这是人行济南分行首次在我市召开的行长座谈会。为了开好这次会议，我们和人行同志一起进行了精心筹划、精心准备。会议开得很成功，各地、市的行长们很满意。

四、全程参与了全市农村信用社改革工作。

农村信用社改革是个系统工程，涉及面广，工作量大。为搞好此项工作，在主管秘书长的带领下，我们多次组织召开会议，协调、督促各级政府和有关部门加快农村信用社改革。截止目前，清产核资和增资扩股任务已完成或超额完成省定计划，清收不良贷款工作正在按计划完成。

20__年的工作，虽然取得了一定成绩，但仍有不足之处，如工作质量有待于进一步提高、工作主动性需要进一步加强等。在年的工作中，要紧紧围绕市委四届四次全会和市委经济工作会议精神，以饱满的工作热情、积极主动的工作态度，求真务实的工作作风，高质量、高标准地完成工作目标和任务，

争当“三好一强”型干部。

金融公司月度总结个人篇十一

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

注意销售数据分析：

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

金融公司月度总结个人篇十二

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx，28岁，专科学历，助理经济师。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。

三年来，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。20xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年10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制度和专业基础知识，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11月4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，为工行事业发展尽职尽责。

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8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300万元以上，占我行月均收付量的40%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流量、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20xx年度考核中，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 and 同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

谢谢！

此致

敬礼

金融公司月度总结个人篇十三

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

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

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，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习的重要思想，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、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，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xx万元，完成年度任务的x%[]收回正常贷款xx万元，完成年度任务的x%[]比去年同期多收x万元；收回逾期贷款x万元，完成年度任务的%，比去年同期多收x万元；收回呆滞贷款x万元，完成任务的x%[]比去年同期多收x万元；收回呆帐x元，完成年度任务的x%[]收回利息x万元，完成年度任务的x%[]比去年同期多收x万元；发放贷款x万元，完成年度任务的x%[]比去年同期多增x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：

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。

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综

合性工作。以下是我的主要工作：

一、加强学习，内强素质，积极履职

在学习上，我态度明确，认真、系统学习了西方经济学、国际经济学、货币银行学、国际金融管理、证券投资学、保险学、商业银行业务管理、中央银行业务、投资银行理论与实务等课程。通过几年的学习，本人具备以下几方面的知识和能力：

- (1) 掌握金融学科的基本理论、基本知识；
- (2) 具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力；
- (3) 熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；
- (4) 了解本学科的理论前沿和发展动态；

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民

间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县（市）支行。

四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

六、努力方向

（一）加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职；

（二）强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

本人自20xx年x月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在单位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作汇报如下：

一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业

务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己来处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却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。

最后，籍此20xx来临之际，衷心祝愿我区事业兴旺发达，再创佳绩！祝我区全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

金融公司月度总结个人篇十四

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。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

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，我始终坚持学习建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“”的重要思想，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、学无止境，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。

金融行业个人工作心得体会2

_年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、、理论为思想行为的指南，严格按照_同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

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_x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和判断分析能力、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__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共产党员，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,从未出现违规违纪现象。

金融行业个人工作心得体会3

1、时刻不忘学习,提高自身素质。一年来,社内每月组织员工学习,营造良好的学习氛围。我能够按时参加,并认真作好笔记。五月份,远去_,参加了_组织的系统上线的业务培训,经过几天的日夜刻苦学习,成功结业。扩展领域,不断学习信贷知识,并参加了信贷员资格考试。工作之余,观看《亮剑》等精典电视剧,学习公关礼仪,使我的自身修养,思想素质有了很大提高。学习李云龙,如何出奇制胜;学习独立团,如保精诚团结,从弱到强。并与工作实际相结合,从中悟出新思路,新方法。

2、大力发展存款,壮大资金实力。三月份,我利用定期免征利息税的大好时机,深入各村,积极宣传。通过组织车队,音响,张贴海报,发放传单等形式,使大好消息迅速传到千家万户,起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下,挖来了新储源,以前为邮政储蓄代办的人员,纷纷为我社服务,成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站,联络员多次走访,密切关注存款动向,作好统计,每日上报。一分耕耘,一分收获。截止10月底,专柜较年初上升800余万元。

3、尽职尽责,力争尽善尽美。一年来,我能够认真遵守信用社的各项规章制度,严格约束自己。在自己平凡的岗位上,不计个人得失,不讲条件,工作一丝不苟,力争追求圆满。在办好业务的同时,定期对信用站,联络员召开会议,交流揽储经验,学习典型案件,做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期,大宗款项实行社内车接车送;平时办理业务,要求二人同行。严格的防范措施,使一年来未发生一起刑事案件。

4、不断创新,笔耕不辍。在完成本职工作的同时,勇于担起_社通讯报导报送的重任。在日常工作中,时刻不忘寻找其

中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《_农信》报上发表16篇。

5、以社为家，美化社容。今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为_街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集经典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

6、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员。十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

7、兢兢业业，鞠躬尽瘁。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。一年来，请假休息不超过十五天。地里的农活，家里的琐事，我很少顾及。看到父母妻子的责备，看到孩子躺在病床上渴望挽留的泪眼，我的心都碎了，想想自己的工作，我不能休息。只能乞求他们理解，我也是身不由己，欠他们太多，太多。

工作中的不足：回顾一年来的工作，自己仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

- 1、吸收存款时储源不足，以后还得多方寻找。
- 2、业务能力方面提高不快，对信贷，结算业务不太精通，还需要努力学习。
- 3、方字材料写作不高，以后仍需多写多练。

下年工作打算：

20_年，我将认真弥补自身不足，学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。当好领导的助手，扑下身子，多挖储源，发展更多存款。多写多练，提高自己的写作水平，力求上进，为_信用社的发展，作出自己应有的贡献。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

金融行业个人工作心得体会4

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。以下是个人工作总结报告：

一、具体工作总结：

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：

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：

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，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

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；

三、来年工作打算

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。

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。

金融行业个人工作心得体会5

20_年上半年以来，根据省公司“保增长、报增效”的工作要求，我局明确了今年“保规模、调结构、上活期、增效益”的目标，金融业务局强化责任意识，树立明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，均衡处理好了规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得了一定成绩。截至目前，我局金融业务各项指标完成情况如下：

一、上半年度工作完成情况

(一) 各项指标完成情况

1、跨年度竞赛完成情况

无锡局累计完成综合指标量102479.8万元，完成计划指标的127.3%；跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的88.6%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

其中营业部门完成情况如下：跨年度期间累计新增加权余额115108.55万元，完成计划的142.99%；累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的70.48%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

2、3-12月新增活期平均余额、标准保费完成情况

6月较2月28日累计新增活期序时进度计划为9000万元，截至目前，较2月底累计净增活期平均余额为负90万元，其中3至6月各月均未能完成活期平均计划。

截至目前，3-6月累计净增标准保费3157万，完成3-12月计划

的24.3%。

3、六大重点营销项目完成情况

商易通：截至目前，商易通新增沉淀资金为3400万元，完成计划的41.47%，同时完成力争目标的27.65%；累计发展商易通51台，完成计划的5.67%。

代发工资：我局今年代发工资目标户数为17500，截至目前，我局累计完成户数为3636户，完成目标的20.78%。

缴费宝：截至目前，我局开办缴费宝绿卡户数186157户，截至目前已成功代扣帐户数位86325户，代扣率达到46.37%。

绿卡通：_年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：_年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费529.53万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

(二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

积极有效地开展邮储跨年度竞赛活动，是我局保持邮储余额持续增长的“致胜法宝”。在营业部门跨年度邮储竞赛活动期间，组织非营部门也展开跨年度储蓄竞赛活动，并组建高级营销团队，同时各职能部室与营业部门积极挂钩，积极走访营业网点并协助解决网点实际需求和困难。全体员工紧紧

抓住元旦、春节这两大黄金吸储季节，大力开展邮储跨年度竞赛活动，获得了圆满的成绩。

2、积极发挥客户经理团队作用，发展个人中间业务

上半年完成对《无锡邮政代理金融业务客户经理管理办法》的修订，制定了《客户经理队伍运作流程》方案，进一步落实客户经理每天日志的上报工作，抓好每月客户资料的整理及工作计划总结的填报工作。同时每月召开客户经理例会，例会上对客户经理的业绩进行通报，并由优秀的经理交流经验，分享心得，每次例会后对客户经理进行业务培训。与去年相比，客户经理整体素质、营销意识、专业知识有很大的提高。从这支团队的建立到一步步的成长，本着打造邮储理财精英团队的理念，这支队伍已经成为发展邮储中间业务必不可少の中坚力量。

3、做好_年各项金融重点业务营销方案的制订与推进，促进我局金融业务有效增长

根据职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%的要求，同时争取中间业务两年翻番，根据各局实际情况，年初下达了3-12月份净增活期平均2.5亿和标准保费1.3亿的目标。

同时为积极贯彻落实省公司、省分行文件精神，抢抓市场发展机遇，加快邮政金融业务发展方式的转变，推进业务结构调整，促进局、行邮政金融业务的长效发展。局、行共同在全局、行范围内开展邮政金融业务重点营销项目活动，成立重点项目推进小组，制定商易通、缴费宝、代发工资、绿卡通、基金定投和期缴保险等六大重点营销项目的方案并做推进。

6-8月有大量华安金龙客户到期，为进一步推动保险业务的发展，推进业务结构调整，以及维护好这些客户资源，制定了代理保险业务的阶段性目标，即6-8月净增标准保费7500万。

自阶段性目标下达后，金融业务局及时将到期客户发至城区营业部、各区分局及各网点，同时给每一位客户寄递了告客户书，在告知的同时并宣传我局其他理财业务，并要求每个网点、每个客户经理主动联系客户、走访客户，积极做好后期维护和接转工作。

4、做好网点人员各项业务培训及网点检查工作配合银行风险合规部门做好邮储二类网点、代理网点负责人签署合规承诺书工作，同时邀请人民银行专家为二类网点、代理网点负责人进行了风险合规讲座，针对“反洗钱”内容进行培训；发放银行合规管理实用手册电子光盘，组织网点人员学习；为防范风险，并配合邮储银行风险合规部门做好网点风险合规自查活动；配合省行进行网点的基金、保险、理财产品的风险合规检查；为防止邮储资金案件的发生，打造平安邮政金融，局、行成立邮政金融网点案件风险检查小组，组织网点储蓄业务员进行“合规管理年”活动考试，同时并组织网点负责人进行“反洗钱”知识培训考试；组织网点储蓄业务员进行规范服务培训，并组织了相关考试。

二、上半年业务发展中存在问题

1、跨年度竞赛后余额规模出现下跌，活期规模止步不前。截至目前，总余额较_年12月31日净增8.2亿，其中营业部门总余额净增7.86亿，营业定期净增7.2亿，营业活期平均净增6681万元。但与跨年度竞赛结束后相比，我局总余额下跌5635万元，其中营业部门总余额下跌526万，营业定期下跌4629万元，营业活期平均下跌1393万元。_年12月31日活比为17.4%，而目前活比为16.3%，活比下降较多。离职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%仍有一定距离。跨年度竞赛结束后，从外界因素看，负债业务进入常规的清淡期，金融危机的影响仍在继续影响，而股市、房市又逐渐开始升温；从内部因素看，各营业部门对金融业务的发展思想上有所松懈，特别是在如何进一步发展活期业务，通过项目为抓手来推动的具体措施有所缺失；此外非营部门协储任务逐渐减轻，非营

余额下跌较多且较难掌控，也给全局活期余额的净值长带来一定压力。

2、重点营销项目启动缓慢。目前除了保险项目外，商易通、缴费宝、代发工资、基金定投及绿卡通进展缓慢。主要原因是，一保险项目各部门都非常重视且做了周密的布置，但是其他项目有的部门不是很重视，有的甚至计划都没有分解下去，或者说只是简单的分解没有具体的措施，工作布置不细致；二是在六大重点营销项目方案制定和推进过程中，银行启动较慢，因此出现与银行步调不一致的状况，同时银行将业务重点转向了信贷业务及公司业务，对传统的中间业务由于诸多原因支撑力度不够，特别是在数据分析和通报过程出现脱节；三是对新项目业务熟悉程度不够，部分网点还没完全认识到这些业务的发展对于网点金融结构调整及维护发展客户的重要性。

金融公司月度总结个人篇十五

本人自20xx年xx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，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作总结汇报如下：

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作3年了，从工作到，从生活到实际，每3一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控，筑起一道坚固的安全防范长堤。

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己来处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到。

金融公司月度总结个人篇十六

_年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照_同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

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_x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__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共产党员，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。

金融公司月度总结个人篇十七

能够让用人单位满意的个人简历就是优秀的。而让用人单位满意的个人简历，也必须迎合对方的喜好。

个人信息

性别：女

民族：汉族年龄：26

婚姻状况：保密专业名称：

主修专业：美容类政治面貌：汉族

毕业院校：金丰毕业时间：6月

最高学历：初中电脑水平：一般

工作经验：五年以上身高□150cm体重：44公斤

求职意向

期望从事职业：美容行业期望薪水：面议

期望工作地区：新罗区期望工作性质：全职

最快到岗时间：随时到岗需提供住房：不需要

教育/培训

教育背景：

学校名称：卫娜化妆技术学院(11月-1月)

专业名称：中级化妆师学历：初中

专业描述□ok

培训经历：

工作经验

公司名称：薇姿纹绣(月-2月)

所属行业：互联网·电子商务公司性质：私营.民营企业

公司规模：10人以下工作地点：龙岩

职位名称：纹绣师，化妆师

工作描述：好

公司名称：红宝石(10月-8月)

所属行业：互联网·电子商务公司性质：私营.民营企业

公司规模：10人以下工作地点：龙岩

职位名称：足浴技师

工作描述：和

公司名称：纯子健康会馆(6月-8月)

所属行业：互联网·电子商务公司性质：私营.民营企业

公司规模：50~200人工作地点：龙岩

职位名称：收银员

工作描述：客

语言能力

语种名称掌握程度

英语良好

普通话良好

拓展阅读：求职简历在求职过程中对成功率的影响有哪些

求职简历也就是所有求职者们都是非常熟悉的个人简历，在

求职中个人简历是先行军，也是求职敲门砖。大部分的企业在招聘的流畅上都是先通过个人简历来筛选人才，尤其是一些大的企业的好处职位，应聘的人才非常多，通过个人简历的方式来筛选就比较方便。

作为求职的第一步个人简历在求职的过程中也起到举足轻重效果，那么个人简历对求职的成功率影响有哪些呢？招聘方式通过个人简历在招聘，那么个人简历所起到的作用必然也非常大。

一，职业影响求职面试的机会

之所以说个人简历是求职中的敲门砖，就是因为用人单位是通过个人简历来认识求职者，如果个人简历上的信息符合招聘的条件，则求职中就可以通过，并获得下一步招聘的面试机会。也就是说，个人简历的分量足够，就能顺利的通过第一道门槛，反之则就直接失败。在求职中，你所写的个人简历如何也就职业影响到面试的机会。

二，在一定程度上影响到最终的结果

在求职的过程中顺利的通过个人简历的筛选，并获得面试的机会并非就是求职成功。还要通过面试，有的一些工作还需要先进行笔试，笔试通过之后再来面试。但不管怎样，求职者在面试的时候，对方招聘官都会针对其所写的个人简历来面试。在这个时候个人简历就不是简单作为筛选人才的工具，而是进一步的了解，因此说能够一定程度上影响其最终的结果。