# 陕西财经工作总结范文(合集16篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-16

*陕西财经工作总结范文1回首202X年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。今年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作10年的我，终于...*

**陕西财经工作总结范文1**

回首202X年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。今年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作10年的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

一、首先汇报一下我个人的去年工作完成情况：

1.理财产品销售情况：

一季度，销售理财共计1069万，月平均356万；

二季度，销售理财共计20xx万，月平均690万；

三季度，销售理财共计7147万，月平均2382万；

四季度，销售理财共计4080万，月平均1360万。

2.信用卡任务完成情况：

全年发卡36张，激活卡片5张。

3.贵金属任务完成情况：

年度内销售：戊戌旺福金钞套装32套，给特别的你套装12套，世界杯金钞一套

4.储蓄存款完成情况：

年累计完成外币定期储蓄任务共计10笔，共计金额23万美元。

大额存单完成4笔，共计金额120万人民币。

二、工作措施情况：

由于20xx年总分行体质改革原因，取消了所有外包公司与我行的合作，故从年中至今，一直都是大堂经理和理财经理一人两岗的经营模式，这无疑直接影响了理财经理的很多外拓及宣传工作。但就在如此艰难的情况下，在全体支行员工通力合作，相互配合，仍旧圆满了举办了多次外拓和社区宣传的工作。在此，我首先要感谢王行，对我们每次活动的重视，急人所急，想人所想，出谋划策，大力提供帮助；其次也非常感谢伟行对我工作的帮助，不论是午间休息，还是每次活动外出，伟行总是第一时间主动帮助我，从无怨言，无私的奉献；最后我还要感谢全体员工，在每次的活动中，以及在平时的工作生活中，对我的帮助与支持。

本年度，深入社区宣传共计两次，参与活动人次共计150人，成功营销新增我行客户30余人，提升了我行在附近社区的公众影响力及形象。

在支行内部组织宣传活动共计4次，参与活动人数共计80余人，新增我行优质客户30余人，其中典型的成功案例两次，一次是养生宣讲沙龙，参与人数30余人，新增优质客户11人。第二次为我行周年庆，为期一个月的宣传活动，新增转推荐客户10名，新增手机银行活跃客户150余人，以上活动均取得了优秀的成果。

另外，我支行还在本年内，利用地理位置的便利，对总行的9个楼层开展了3次营销宣传和慰问活动，赢得了总行领导及同事的认可与赞赏。并且取得了优异的成果，累计营销外币定期储蓄任务共计10笔，共计金额23万美元；累计营销贵金属共计45套；累计新增信用卡客户10余名。

三、其他工作情况：

除了日常的理财及大堂经理工作外，我还担任支行安保负责人的工作。20xx年度内，我支行迎接了三次重大的安保检查，一次为XX市内保局的安全检查，一次为人行的突击检查，另一次为总行的.全面检查。由于我支行成立时间较短，环境、设备均采用最新的标准布置和采购，以及我支行过硬的安保服务素质，至此在每次的突击或全面检查中，我支行都圆满的通过了考验，并得到了分行及总行的高度评价。

四、存在的不足及改进措施:

以上为我20xx年度的工作总结，如果硬要给自己打分的话，我会打60分。因为在各个方面，我都存在着些许的不足。

1.营销方面，新增和服务客户是根本，虽然在这方面我做得还算合格，但是能否更好的维护客户，再拓展新客户，这才是成功客户经理的方向，而恰恰这方面我经验上欠缺很多。我行的系统不向其他行那样智能，无法全方面的覆盖所有的客户信息，故我应该更加细心，更加专业的统计并汇总，针对不同的客户设计不同的营销思路及方案，多元经营，除定期发送理财咨询及短信宣传外，还应多组织客户开展宣传活动，以老带新，扩充客户群体。零售业务本来就是简单但有繁多的工作，简单在于业务种类少，繁多指的就是维护好每一位客户，所以我应该更加的耐心，整理归纳客户档案，更好的为每一位客户服务。

2.在专业知识方面，我也有很多的不足，在个贷、保险、基金等业务方面均有欠缺，在这方面我还应该感谢耿阔和赵磊每次的帮助及教诲，让我化解了诸多服务上的难题。

3.在安保工作中，其实我也有很多做得不到位的地方。安保是一件非常重要的工作，关系着每一位员工及客户的生命，以及行里的财务的保管安全情况。由于我分行安保内部体质的不健全，也由于我自己经验欠缺，在安保档案整理方面总是有所缺陷，导致年底检查差点扣分，影响支行的考核，在此我还要由衷的感谢伟行，在我休假期间努力的争取及帮忙，让我有机会弥补过失。

五、工作规划：

在新的一年里，我将努力改正种种不足。营销方面，全面归纳总结我行客户档案信息，针对不同客户设计不同营销方案，多组织品种多样的宣传活动，争取每月都组织厅堂或者外拓宣传活动。专业知识方面，向有经验的同事多学习多请教，争取早日学会所有业务方面的知识，成为一名合格的理财经理。在安保方面，严格按照总分行要求，定期检查、培训及演练，规整档案并留存，保证支行的安全平稳运行，及确保随时接受检查时都能圆满通过考验。

**陕西财经工作总结范文2**

岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将xx年全年的工作进行总结：

我始终坚持\_工作第一\_的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以\_创新服务，持久服务\_的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

为了实现\_用户满意第一\_，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等。并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是\_站立式服务\_，且做到\_来有迎声，走有送声\_。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得\_主管\_荣誉称号、两次在分行评为\_核算质量\_奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的\'培养和广大同事的关心是分不开的。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：\_向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！\_

**陕西财经工作总结范文3**

很快，我走上了记者这个工作岗位就已经满两年的时间了。在这两年中，我感受到了记者的光荣与责任，也领教了工作的压力与艰苦，得到过领导和同事的认可，也有过错误和过失。在这里，我先要感谢每一名在工作过程中向我伸出过援手的领导和同事们，是你们让我成长，给我宽容。

很多时候，社会新闻记者所关注的并不是奥运会、神九飞天这样的大新闻，但是正是因为我们关注民生，立足于小，以小见大才能获得观众的喜爱与支持。

我一直在想，是什么吸引着我一直在坚持下去。也许是那种参与时代进程和亲临现场的刺激感，也许是能和许多牛人面对面倾谈的宝贵机会，也许是能够走南闯北增长见识练就一番高谈阔论，也许是能够探索某个事件内在规律和真相的成就感，也许就

是上文提到的那种义愤感和社会责任感，也许是比上不足比下有余的报酬……总而言之，真正能够和这个行业内在共鸣的人，一定是需要生命丰富的体验和强烈的存在感的。

每一次直播连线和现场报道的场景如今都能在我眼前浮现。也正是在这些工作中洒下的汗水让我渐渐体验到了成长的快乐与满足。战高温、追查黑心商贩、帮助扛包妈罗根连、见证城市的发展变化，每一条新闻看起来都是那么鲜活和值得我记忆。

在今后的工作中，我会更加专注于提高个人素质和职业技能，争取用加倍的努力来获得领导和同事的认可，因为仅仅有两年工作经验的我还有太多的不足和欠缺。

我很欣慰，因为如今我依然对电视事业有着一份理想和热情，我也相信在这份理想的热情的支持下，我能够立足本职工作，充分发挥主观能动性，把工作做得更好，为电视事业贡献出自己的一份力量。

新闻部 xx

20XX年8月

**陕西财经工作总结范文4**

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任支行客户理财经理。在支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户理财经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户理财经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的\'沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

>存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入。

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌;

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

**陕西财经工作总结范文5**

我今年28岁，20xx年毕业于省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。20xx年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任理财经理。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的\'工作总结。

>一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

>二、学习专业知识，进一步提高专业水平

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

>三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

>四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共xx位，销售代理保险xxx万。

工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

各位领导，以上是我的述职报告，希望能够得到大家的认同，有更多不足的地方请领导指正。

**陕西财经工作总结范文6**

\*\*年度述职报告

一年来,我们财会经营管理中心在镇党委、政府的正确领导下，在上级业务主管部门的关心和指导下，坚持以党的\_和十七届三中、四中全会精神为指针，深入学习实践科学发展观，以全面巩固“农村集体财务规范化管理示范镇”和“人民满意基层站所”创建成果为目标，努力按照镇党委、政府关于深入开展“三新”主题教育的要求，结合本部门工作职责，创新思维，倾心尽力履行自身工作职能，为促进本镇经济和社会的科学发展做出了积极的贡献。现根据镇党委、政府的工作部署，将该年度的工作述职如下：

一、加强和完善土地承包管理，积极引导土地流转，有效化解各类土地矛盾纠纷。

1、加强土地承包管理，努力维护农民利益。

党的十七届三中全会明确提出，党在农村的基本经营制度和农村土地承包关系要保持稳定并长久不变。全面负责本镇范围内农村土地承包的管理工作，是法律赋予我们财经中心（农经管理部门）的神圣职责。为了进一步加强和完善本镇的农村土地承包管理，我们开展了一系列扎实有效的工作：不仅坚持搞好农村土地二轮承包的管理和完善工作，妥善解决相关的遗留问题，全力维护农民土地承包经营权，而且还加强了全镇范围内农户土地承包档案的管理，做到专柜存档、专人保管，并创建了完整的电子档案，以确保土地承包档案资料齐全、信息完整和真实有效。

2、以土地流转服务中心为平台，筹建农村土地流转有形市场，积极引导农村土地有序流转。

3、积极化解土地矛盾纠纷，促进和谐社会建设。

我镇地处城区，又是区域大镇，随着经济和社会事业的不断发展，特别是国家重点工程—\*\*\*\*建设和\*\*\*的改建，需要征用大量的农村土地，随之在土地征用补偿款分配和承包地调整过程中，也产生了很多的矛盾。中心除了每天要接待各方面来

2 上访和咨询政策的群众，还要经常深入到相关的村组与群众对话，宣讲征地款分配及土地调整方面的相关政策和法律，现场指导工作、调解矛盾，特别是要不遗余力地做好二轮承包时打破了组级界限，而现在恰好牵涉到土地征用工作的组与组之间发生利益冲突的重点矛盾纠纷的调处，较好地钝化了社会矛盾，避免了多起群体性乃至恶性事件的发生，维护了农村社会的稳定，有力地促进了我镇的和谐社会建设。

二、全面落实中央惠农政策，努力提高农民种粮积极性。 \*\*年，国家继续对农村实施了包括粮食直补、油菜和小麦粮种补贴及农资增支综合补贴等一系列的惠农政策。为了把好事办好，使党和政府的惠农政策落到实处，我们严格按照上级要求，扎扎实实地开展工作。首先对中心人员进行合理分工，做到包村包片；其次是明确责任，管理到人。在此基础上，工作人员逐村逐户审核补贴面积，检查公示情况，并做到上报数据准确、操作程序规范，确保补贴资金及时到户，惠农政策能百分之百地全覆盖。

三、加强集体资产和财务管理，认真搞好内部审计，不断提升规范化管理水平。

1、认真做好村账镇代理工作。

对该项工作我们重点抓了“五个一”工程，即：“一本账”，各村（社区）所有财务收支都必须在中心管理的一本账上反映，以防止集体收支的体外循环和账外账；“一本票”，村收款一律使用农经部门监制的村合作经济组织收款收据，并专人领用、专人保管、登记造册、定期缴销，有效地防止了票据错乱和收

3 入不入账现象的发生；“一个制度”，村级财务工作必须严格执行“\*\*镇村级财务管理制度”，并以制度管事管人；“一个月结一次账”，镇记账会计每月5日前必须到分工村结清上月发生的财务收支账目，8日前将上月的收支明细反馈到村主管财务的领导手中，实现了日清月结，达到了账目清楚的要求；“一个季度搞一次民主理财和财务公开”，理财人员由村民代表大会选举产生，通过民主理财、财务公开，进一步增强了村民当家做主的意识，促进了村民自治，提高了村级财务规范化管理水平。另外，今年由于区划调整，\*\*镇划出了\*\*个村交开发区托管，原属开发区的\*\*个村（社区）划归\*\*镇管辖。我们根据市委、市政府的要求，在市业务主管部门的指导下，与开发区对口部门认真、及时地办理了各项财务资料的交接，对新并入我镇的原属开发区的\*\*个村（社区）进行了逐一走访，摸清了家底，统一了工作要求，使其财务管理工作也步入了同步运行的轨道。天道酬勤，我镇的农村财务管理工作深得各方面的肯定和认可。今年4月份，我镇\*\*村获得了省农林厅关于“农村集体财务规范化管理示范村”的光荣称号，\*\*社区还被国家农业部授予了“全国农村集体财务管理规范化示范村”的光荣称号，\*\*等5名同志先后被评为省、市财务管理工作先进个人。

2、加强内部审计监督，为村级经济健康发展服务。 今年以来，本中心内部审计组配合镇审计办，对\*\*村等8家单位进行了财务收支常规审计。通过求真务实的审计，对其财务收支的真实性、合理性、合法性以及相关经济活动情况进行了全面的了解，严肃指出了他们在财务和日常经济管理中存

4 在的不足和问题，提出了有针对性的改进意见和建议。由此，不仅为其今后更进一步地规范财务管理工作奠定了较好的基础，而且还为相关领导谋划本单位的科学和健康、较快发展提供了决策依据。

3、加强集体资产管理，促进村级经济发展。

为确保集体资产的保值增值，我中心从本镇的实际出发，深入各村调查研究，在针对各村（社区）不同情况，提出相应的强化资产管理意见的基础上，着重加强了对村（社区）级各类经济承包合同的监管，并指导村（社区）级适时做好合同签订和完善兑现工作。与此同时，还建立了专门的合同管理档案，以做到情况明了、资料齐全。此外，我们还集中专门的人力和时间，对各村的应收、应付等往来款账户进行了认真清查，在对其基本情况进行分析归类的基础上，提出了分类处臵建议，以利于各村（社区）最大限度地发挥集体资产的保值增值作用，有效地防止集体资产的流失，保障村级经济的健康发展。

四、积极响应中央号召，努力推进农村三大合作经济组织建设。

在这方面，我中心做了大量卓有成效的工作：一是对已建立的农村三大合作经济组织指导其规范运作，鼓励他们做大做强，以真正成为引领农民参与市场竞争的经营主体、“龙头大哥”。二是对那些有项目之载体，并对农民有带动作用的农业经营实体和农产品生产经营者，引导他们根据其具体情况组建土地股份合作社、农民专业合作社或社区股份合作社，帮助他们解决在组建合作社过程中遇到的困难和问题，为推进现代农业

5 和促进社会主义新农村建设发挥积极作用。今年以来，我们共指导创建了\*\*个合作社（其中：社区股份合作社\*\*个、土地股份合作社\*\*个、农民专业合作社\*\*个），创建数量位居全市之首。

五、持之以恒抓好党员队伍建设，努力增强支部的战斗堡垒作用。

一年来，我中心以加强支部建设工作为抓手，紧紧依靠镇党委、镇政府的领导，认真学习贯彻党的\_和十七届三中、四中全会精神，以每月开展一次正常的支部活动和每季度上好一次党课为载体，以创建“优秀基层党支部”和巩固“人民满意基层站所”创建成果为目标，深入学习和实践科学发展观，持之以恒地抓好党员思想作风和支部队伍建设，不断提升党员的素质修养，扎实有效地开展“三新”主题教育，全力以赴地投入第三批学习实践科学发展观活动。并带领支部党员同志解放思想、开拓创新、同心协力，凝神新目标，戮力新作为。在年初制订了支部工作目标和部门工作计划的基础上，根据本单位工作实际，拟制了部门争先创优工作目标和措施，开展了财经工作服务承诺制专题活动，有效地践行“三个代表”重要思想。同时还组织支部全体党员和中心入党积极分子先后赴茅山和井冈山革命根据地，接受革命传统教育，进一步强化宗旨意识，从而使支部的战斗堡垒作用得到了进一步增强，支部党员在财经工作中的骨干表率和模范带头作用得到了更充分的发挥。在此基础上，要求大家做到：树立正确的权力观和政绩观，依法行使人民赋予自己手中的权力，常排非分之想，常修为官之德，艰苦奋斗，乐于奉献，从而使本部门的对外形象有了进

6 一步的提升。在工作中，大家能一切以人民满意为标准，坚持公开、公平、公正，不搞暗箱操作，不做“人情账”，不办“人情事”，不吃、拿、卡、要，确保洁身自好，警钟长鸣，从而深受各级领导和基层干群的一致好评。

六、积极配合党委、政府开展各项中心工作。

作为镇政府的一个职能部门，在做好本职工作的同时，积极配合镇党委、政府扎实有效地开展相关的中心工作是我们义不容辞的责任。我们在认清形势、明确责任的基础上，积极投身于镇党委、政府开展的各项中心工作，如牵头抓好新型农村合作医疗保险工作；不厌其烦地配合镇矛调中心等部门调解基层的社会矛盾；服从镇政府统一调配，积极参与公共建设方面的拆迁及违章建筑查处等重点工作；主动投身绿化造林和慈善捐款活动；求真务实地做好分工定村的各项工作等等。从而为促进我镇各项经济和社会建设事业的发展发挥了应有的作用。

**陕西财经工作总结范文7**

20xx年9月3日，是我第一份财经公关工作开始的日子，也许冥冥中注定，我要与财经公关工作开启一份难得的缘分。这段时间经历的事情，遇到的人都注定了这段难得的缘分。

这周，我从练习写财经要闻开始，也许因为之前在证券时报工作的底子，让我很快上手，新闻敏感性依然存在。只是有一些细节需要注意。

目前的工作是监测比音勒芬、掌阅科技的日常舆情，包括早上的短信、中午的监测、下午的收市、晚上的监测、周报、月报。以及接手常年、IPO、配股、危机公关等项目推介书的写作。

>下周工作重点：

练习写周报、月报、项目推介书，每个都要写一个。

每天写一篇公众号，内容主要围绕当天看到的\'新闻的总结或感想

每天看一个小时的相关书籍，挤时间补习财经专业知识。

>每月争取做到的：

见一位财经公关方面的同仁，聊专业方面的事情，交更多相关的朋友

见一位传媒圈媒体圈的朋友，建立广泛的关系。

看一本书

写20篇微信公众号

>9月份目标：

1、和LBL、HST见面吃饭

2、和MTQ朋友见面吃饭

3、看完区块链那本书

4、写15篇微信公众号

**陕西财经工作总结范文8**

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在xx银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好的拓展客户，在分行xx部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升。另外，为了加强学习业务技能，半年内先后x次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多xx万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多xx万元。

4、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的\'态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

5、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报xx银行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**陕西财经工作总结范文9**

根据年初的工作要求，在公司领导的部署和领导下，以及相关部门同仁的大力支持配合下，遵守财务制度，做好成本、帐务及资金运作等各项管理，与公司内、外各相关部门积极沟通，努力提供准确优质的财务服务。20\_年，财务部工作开展较好，具体方面如下：

1、严格执行国家法律法规和公司制定的各项规章制度，做好会计核算工作，确保准确、及时报送会计资料。

2、负责审核原始凭证，做到原始凭证内容准确完整，内部自制的原始凭证，做到审批和签字手续齐全，如发现问题及时纠正。

3、按时编制记帐凭证，做到日事日清。对于编制好的记帐凭证及时传递给审核人进行审核，对于审核有误的凭证，及时更正。

4.及时登记帐薄，总帐与各明细帐、日记账及时核对，做到准确无误。

5、按月清理往来帐项，银行未达帐项，杜绝呆死帐发生，以保证足够的流动资金，强化资金风险意识，合理安排资金需要量。

6、每月月末结帐，准确计提各项费用和应交税金，确保足额解缴(次月15日前完成报税)。

7、负责编制月度、季度、年度的财务报表，保证帐帐、帐证、帐实、帐表相符，及时准确对内、外部门提供财务信息。此外，根据企业内部管理的需要，不定期编制不同部门需要的报表。

8、协助行政部门定期做好资产、物资等清查盘点工作。

9、不定期抽查出纳现金实际与账面余额相符情况，及时清理公司内部人员的备用金。

10、负责整理保管好票据及各种财务资料。

11、定期装订会计凭证、帐簿、银行余额表、表册等，妥善保管并归档。

12、监督和分析企业的财务成本利润及收支状况，及时反馈变动因素和实际存在问题，当好领导的参谋。

13、按时完成领导交办的其他工作。

上述工作成绩的取得，离不开全体财务人员的共同的努力，尤其是秦德蓉、张秀燕、小王慧三位同志在展琳、文大力等老会计的耐心指导和带领下，面对挑战，接受新任务，迅速的适应工作，保持了公司财务工作的稳定，使财务科圆满地完成了各项工作，20\_年财务科员工的优异表现如下：

货币资金会计许艳艳、展琳、张秀燕工作细心、耐心、热心，坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，做好每一笔经济业务的收付工作，保证合理、合法、正确。做到日清月结。在货币资金流量大而繁琐的情况下，他们乐于吃苦、甘于奉献，履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

其中：许艳艳负责货币资金收支审核、银行信贷、水费、电费、车辆燃油费等缴纳的过程中，充分利用其爽朗的亲和力和利索的办事效率，在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，不断充实自己，生活中严格要求自己，作风优良，处处以公司利益为重，克己奉公。用效率和热情带动身边的每一位同事。

张秀燕，说话低声细语，细致谨慎，条理清晰，在从事出纳工作一年多来，不但做好达诺乳业的银行收付，凭证登记和录入，还兼职做好美心生态园林的出纳，在工作中严格执行各项财经政策，按规定认真管好现金，办理好各项收支账目。

展琳会计：讷于言、敏于行，诚实稳健，在现金管理工作中，做到收入及时准确，态度谦虚可亲，在工作中能够严格执行现金管理制度和结算制度，根据审核无误的收、付款原始凭证支付并及时登记日记帐，做到现金日清月结。妥善保管好现金、各种印章、支票、收据及其他证券;用自己低调做人、务实做事的态度赢得身边人尊重。

有人说，税收会计最辛苦，因为对税法理解的偏差或认识不足，致使多缴税金或少缴、漏交税金给企业带来的风险，需要报税会计不断地学习保证跟上企业发展的步伐，不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法法规，法律知识及相关经济动态。在工作中，她虚心向老同志学习，注意观察，独立思考，利用自己所学内容做好财务处理、税款缴纳;出口退税的申报、以及报表的上报等与税务相关的工作，结合企业的生产与实际制定出良好的税务筹划，为企业生产经营创造稳定、安全的环境。

销售会计荣义涵做事认真。在工作中能够熟悉应用k3软件、在线友商软件和E\_CEL表格。准确无误记录客户往来帐目，每天及时为生产、销售、财务、物流提供专业、准确的数据。及时做好销售相关表格、提成和佣金结算工作;督促业务人按时对帐及回笼货款，协助领导做好销售统计分析和制度衔接，真实中恳的汇报销售工作中的问题并给出切实的建议。态度好而且有耐心，在销售部树立良好的形象! 卓建美会计，态度认真、工作扎实、勤恳兢业。负责食堂出纳会计和达诺销售发票开具工作，其中：在发票开具的过程中，由于客户资料变化频繁，能做到与销售员和客户耐心沟通，不急不躁，保障及时开具并邮寄，其尽心、细心的服务已获得了大家的认同。

牛力会计负责美心园林会计日常财务工作，在做好本职工作的基础上，身兼多职，负责食堂财务、以及达诺牧业、万牛园牧业和奶牛合作社的报税工作，虽然每一个业务都不是很多，但是累积起来，以上工作也是细碎而繁琐，在上述工作中牛力会计都能做到有条不紊、井然有序。

文大力会计，从事会计近多年，负责公司的人员工资核算、以及财政局、\_、经信委、开发区、科技局等部门的数据上报。在工资核算中，该同志严格按照工资核算制度的规定编制工资，同时协助项目部、办公室做好项目报表编制和公司的税收筹划以及及高新技术企业的认定审核。以上工作重要性不言而喻，但是该同志忠于职守，勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真做事，圆满完成领导所交待的任务。

小王慧同志20\_年度在文大力会计的指导下，20\_年度已经胜任了公司总帐及成本核算工作。在工作中该会计同志任劳任怨、态度端正、为人诚实勤勉、态度和善。在工作中及时进行成本核算、费用管理、成本分析(注：特别协助炼乳部门进行完整的模拟市场成本核算)，并定期编制成本分析报表。同时协助领导重点做好运费工作，及时发现物流重复报销运费并给予更正。该同志不负领导的信任，积极主动、出色的完成上述各项工作，杜贝斯特会计吴精细会计在工作中要勤勤恳恳、任劳任怨，具有良好的职业操守，坚持原则。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、务实谨慎，自觉遵守公司的制度和会计法规，在工作中讲大局、讲原则、讲团结。生活中，严格要求自己，作风优良，事事处处以大局为重，带领手下会计人员刘静、高源为杜贝斯特的健康发展发挥了重要的财务核算和监督作用。

以上同志，在20\_年度的工作中，表现优异，成绩突出，我代表公司向他们表示真诚的感谢。

财务对一个公司来讲，是一个核心部门，日常工作比较繁琐，涉及部门比较广，财务部成绩的取得离不开各部门的支持和协调，在未来，我们财务部的全体员工服从公司的安排，听从公司的指挥，以明晰的责任为目标，努力协调，按照公司的规章制度办事。多年的会计职业时刻提醒我们，一定要恪守会计人员的职业操守，按照《会计法》和《税法》的规定，结合公司的实际情况，积极参加会计人员的继续教育，共同提高财务人员的业务水平，承担起公司的财务管理工作，以最优异的方案为公司的经营决策提供及时、准确的经济信息，当好领导的参谋。

展望20\_，我们需要给自己确立理想、方向和目标，但要把理想和目标转化成现实，还必须有埋头苦干的实际行动。我们所能做的，就是脚踏实地做好当下、份内的每件小事，着眼于大局，着眼于今后的发展。准备好自己的实力，以饱满的精神状态，勇敢地迎接未来的一次又一次挑战。争取做出更好的工作成绩。

==教师篇==

==员工篇==

==公务员篇==

**陕西财经工作总结范文10**

在不知不觉间过了一个学期，也在不知不觉的忙碌日子中结束了一个学期宣传部的工作。所以，我们有必要做一个深刻的总结，只有总结过去，才能更好的提高自己，以至于未来工作更好地开展。

在系部学生会中，活动总是如火如荼地开展，然而宣传工作便显得至关重要。在以往忙碌的工作中，我们宣传部的每一位成员也收获了不少，成长了很多。虽然工作中不时也遇到困难，也免不了有挫折缺陷。因此以下，我们部门的成长与收获可以从日常工作，开展以及参与活动，部门管理三个方面总结。

1.海报的出版。通过与各部长的交流，我们常借用短信、电子邮箱的方式，传达海报的信息，由部长对信息进行筛选、重组。再由部门中负责海报这方面的干事进行对工作的人员分配，或许工序较多，但能保证工作完成的质量，且能锻炼每个干事的责任心，加强干事间内部联系，促进干事间的了解，使部门干事感情更加和睦，气氛更加和谐。但其中，有时候各部长所获得的海报信息没能及时通知我们部门，并完成的期限比较短，已致海报的质量，以及分配人手方面会出现问题。

2.管理系部微博。我们部门是分派专门的干事负责这方面的，但部门干事对此的积极性比较低，导致微博未能及时地更新，这是我们部门对这方面的不足以及缺陷。但我个人认为，每个部门相关负责的活动理应是很清楚了解的\'，则可以由相应部门进行宣传，但微博的日常运作，则仍由宣传部总体负责。 广播宣传。这项工作我们是由部长负责，根据各部部长所给的海报信息内容，进行修改、重组，然后与院广播站进行沟通，从而达到广播宣传效果。

>二、 在开展以及参与活动方面，由于部门以服务为主的特殊

性，本部门很少有时间开展自己的活动。本学期最重要的活动就是主持人大赛，我们部门主要负责了活动的初赛、复赛的宣传、选拨以及决赛的材料准备；以及对院学生会宣传部的书画摄影大赛进行了宣传并参加了由院秘书部组织的五四红色板报，并荣获二等奖。在此活动中，提高了我们部门对工作的热情以及积极性，促进了干事们对部门的归属感。

>三、 部门管理方面。

在学期初，我们收集了各干事的课程表，干事们的空闲时间进行工作分配；并将部门日常工作更细化，贯彻落实到每一位干事身上，做到责无旁贷；要求干事每周至少练习一次毛笔字，利于提高以后出海报的字体质量；且开展了部门ktv户外活动以及校园相聚等促进友谊的活动。

尽管如此，我们部门还是存在着一些问题，工作中难免出现错误与缺陷，在一些细节的方面有待加强、有待大胆的创新尝试。总体而言，我们部门本学期的工作还算是比较成功的，秉着部门一步一个脚印的踏实认真与负责的精神，我坚信我们宣传部将会越来越好。从而作为干部的我们也要一直思考，一直努力，想法设法地办好学生会。总而言之，我仍然相信有一份耕耘总有一份收获。

**陕西财经工作总结范文11**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

>一、工作收获

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心、xx电力实业公司、xx中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，PS商户、通知存款等业务都有新的突破。

>二、明确岗位的职责和使命

担任经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>三、存在的问题

在过去的\'一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

>四、今后努力的方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

**陕西财经工作总结范文12**

20xx年一年转瞬即逝，回顾这一年来，我在xx银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx一年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好的拓展客户，在分行xx部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，一年内先后x次参加了分行举办的技能培训。

2加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。一年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品xx多万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品。

4、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的`各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过一年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

5、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报xx银行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门同事银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**陕西财经工作总结范文13**

一年来，在街道的党工委、办事处的领导和关怀下、区财政局各业务科室的帮助、指导和监督下和财政所全体员工的共同努力下，我所本着围绕街道的中心工作，努力管好家、理好财的原则，认真履行职责，为确保完成各项工作任务和促进全镇经济和社会事业的健康发展做出贡献。现简要总结如下：

一、20XX年财务管理业务工作开展情况

(一)重学习、强素质，为民服务

财政部门是一个业务职能部门，要搞好财政工作，必须提高自身业务素质。按照在街道和适应时代发展的要求，我们认真学习了《会计法》、《审计法》、乡镇财政等方面的业务知识，在注重业务学习的同时，我们还时时抓住提高政治素质这根弦。积极主动地参加街道组织的政治学习，认真领悟\_有关文件精神，积极投身于街道的经济建设中。

(二)立足本职，搞好街道财政工作

一是坚持日清月结，及时报表。我们定于每月5日到10日，在处理帐目时我们认真遵守财经纪律，严格审查各项经济业务报销单据，根据审核无误的原始凭证做好会计核算工作，及时记帐、结帐，做到帐帐相符、帐表相符。按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。使镇领导及时接到第一手资料，以便研究相应的财务对策。二是定期报批人员工资，使全镇工作人员都能按时领到。三是随时报备领导所需的财务资料。

(三)规范帐务处理方法，做好财务基础工作。

1、在区财政部门的指导下编制本级预算，按程序上报区财政局审批。

2、在使用资金时先在年初做预算，再向乡镇财政管理局报资金申请或用款计划，经预算安排后国库核拨或国库集中支付，并接受财政局及相关部门对街道财务和项目进展情况的不定期抽查和监督。

4、按审计和财政部门的要求，建立健全了收支管理、现金管理、账务管理、财产物资管理等财务管理制度，杜绝了财务混乱现象。

6、加强财务管理工作，严肃财经纪律，严格执行财务监督。加强对收入票据的管理，设专人管理票据，为资金安全提供有力保障;对所有支出进行严格审核，对不符合财务规定的支出坚决不予列支。

二、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年的工作，我们成绩的取得是领导的关心和全所工作人员辛勤工作的结果，但我们的工作也存在很多不足：

一是财务基础工作做的不够细致。如在处理项目工程资金业务时对项目工程进度等情况掌握的不细，对购房户在补贴时应该要注意的地方没有细致去做，如购房者的旧房是否已拆、购房户是否是本地户口等情况没有认真细致去掌握。为此造成我们的工作被动。

二是学习政治理论和业务知识抓的不紧。我们整天忙于工作，有时就忽视了政治理论和业务知识的学习。

这些不足将在今后的工作中不断改进，不断加强政治理论和业务知识学习，努力提高工作质量和效率把财务工作做好做细，更好地服务人民和街道的经济建设。

三、20XX年主要工作计划

为搞好街道的财政财务工作，强化资金管理，使各项工作有条不紊地进行，各项任务措施都能按时保质保量地完成，及时、准确地为领导提供有用的会计信息，以促进街道经济和社会事业的发展，特制定以下计划：

1、在街道的领导下按审计和财政部门的要求，严格规范街道的财务和收支两条线制度。按照《预算法》和《会计法》的规定，编制20XX年街道财政财务收支预算。并按计划使用资金。

2、在20XX年年底完成对镇政府和村级的固定资产清查，并登记造册编号，做到固定资产未入账的入账、该报废的按程序报废。

3、在20XX年年底完成债权债务清查。针对个人借款用于公差未冲账的我们财务人员督促其尽快处理，时间不超过半个月;对20XX年以前未收回的购房款、暖气费等费用我们争取在20XX年1-3月完成清收。

4、继续做好、做细各项重点项目工程等资金和档案管理。各项目资金支付严格按照项目计划、实施方案、合同协议及竣工决算报告等的规定和工程完成进度付款;且支付的票证符合财务制度和税收法规的相关规定，必须有经办人员、分管领导和主管领导签字方可核销。并做好做细各项目工程归档立案工作。

5、继续按照区委、政府的要求，督促项目组和施工队对20XX年以前完成的各项工程项目审计与决算。对未审计的工程项目一律停止付款。

6、继续认真按照区委、政府和财政局的要求做好各项涉农资金的兑付工作和归档立案工作。

7、加强学习，提高财务人员素质。按照所内学习制度的规定，每星期五下午组织职工学习相关法律法规和业务知识以及党风廉政建设教育知识。另安排时间，组织镇政府下属站所的财务人员进行业务学习。

8、按时搞好会计档案的归档立案工作。认真履职到位，规范服务，全面推进财政管理的科学化、精细化。对内规范管理、明确和细化各项工作制度，实现工作效率的提高;对外强化服务、深化换位思考服务理念，不断提高财政服务水平，为街道当好家、理好财。

**陕西财经工作总结范文14**

20\_财经办年工作总结

一、新农保工作

今年我镇新农保参保人数28900余人，征缴费用315万余元，新增参保5300余人，征缴保费全县最多，任务完成列全县大乡镇第一位。除户口异动、部队服役、出嫁户口未迁出、死亡、已进企业职工保险等方面原因不满足进保要求人外，我镇已超额完成县规定任务。现全镇新农保领保人数8681人，今年发放养老金约477000余元，已报死亡人数270余人。

群众，我们要真心诚意地对待他们，时时、事事、处处都要首先换位思考，站在对方的角度去分析，去解答所提出的问题和所遇到的困难，切切实实地为他们着想，在与群众交往、沟通时，一定要做到热情礼貌、耐心细致、态度温和，耐心解答他们提出的问题，全心全意地帮助他们解决所遇到的困难，满腔热情地为基层群众服务，不断提高服务质量、办事效率和服务水平，树立“心系群众、服务人民”的良好风气。我们努力做到思想上尊重群众，感情上贴近群众，行动上深入群众，工作上为了群众，才能得到群众的拥护。任劳任怨、细致周到将每一项工作做细、做实，不断提高办公室的工作效率，工作质量。

三、老干工作

伍市镇现有人口万人，在职在编干部89名。离退休老干部43名，老干支部成员5名，由姚立书同志任支部书记。今年，在县党委政府的正确领导下，镇党委政府的高度重视下，我办以高度的政治责任感和满腔的工作热情，适应构建“和谐社会”的需要，坚持“以人为本，服务为先”的宗旨，充分发挥老干部工作作用，推动经济社会又好又快发展，取得了一定成效。我镇的老干工作获得20\_年全县老干工作先进，主管老干工作的副镇长彭金勇被评为20\_年老干工作先进个人。

四、计划生育工作

为完成镇党委下达的各项任务，我办组织力量，以思想教育为主，督促、引导计划外怀孕育龄妇女主动到医院流、引产。育龄妇女进站查体已经结束，进站率达%，已落实流引产 例，其中流产 例，引产 例。同时我们在做好计划外怀孕流、引产工作的同时，对出生人口瞒报、漏报，节育措施落实、社会抚养费的征收等进行集中清理、集中解决，切实堵塞漏洞，完成社会抚养费征收元。

五、综治工作

今年以来，伍市镇党委把维护社会稳定，落实各项综治措施当做大事来抓，紧密结合本乡实际制定计划，分解任务，完善制度，加强队伍，加大依法治乡、治村力度，围绕“打防控”一体化建设，扎实开展治安防范有偿承包。加大摸排调处矛盾纠纷力度，加强青少年教育管理，重视重点场所管理，使全乡社会治安保持了稳定祥和的良好局面，有力地推动了两个文明建设健康、协调的向前发展。截止目前，我办

查处刑案起，治安案件起，调处各类民事纠纷起，重大灾害事故发生。

六、财税工作

我办按照科学发展观的要求，以深化乡镇财税管理体制

为目标，以加强乡镇财务基础管理为重点，狠抓两税征管，规范操作程序，延伸补贴范围，健全工作机制，乡镇财税信息化工作实现了全面提质。我办今年财政运行情况总体良好。今年总目标任务是万元，截止目前，我办累计完成财政收入任务万元。

七、人口普查工作

20\_年月，我镇人口普查工作启动以来，人口普查工作在镇党委政府的正确领导下，按照市、县的要求，围绕普查重点、难点问题，积极探索，突出特色亮点，按时安置按量完成县人普办下达的任务，现将我办的人口普查工作情况总结如下：

**陕西财经工作总结范文15**

20xx年下半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在某某银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

>一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

>二﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多万元。

>三、我还积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

>四、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的\'提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>五、存在的问题和今后努力方向

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报xx银行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门﹑同事﹑银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**陕西财经工作总结范文16**

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：

>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。

>4、在自我学习与提高方面：

以做好工作、提高自身素养为目的，积极参加各种培训，如：个人理财，AFP后续培训等等。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找