

# 2023年投资培训工作总结报告(精选7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 投资培训工作总结报告篇一

在县教育局的领导下，以“三个代表”、“三个面向”为指导思想，以创“一流学校”为目标，以学生的发展为本，办老百姓满意的学校。力争做到“学校管理规范、教学技术现代化、学校环境生态化、学生管理自主化”。

确立创办特色培训学校的工作思路，拓展非义务教育，发挥规模和精品优势，确立质量品牌战略，实行独立办学模式。坚持以“以人为本，科研兴校，幼教、小教、特教和谐发展”的办学理念和“让少儿成才，让家长放心，让人民满意，树文明新风，培养现代型、创造型人才”的工作目标，办成一所以管理规范科学，教学手段先进，专业特色鲜明、文化氛围浓厚、引领区域教育的现代化培训学校。

依托本地区教学资源和社区教学资源，一年内力争在学校常规管理、教育教学质量、师资队伍结构、招生宣传、和谐校园建设、学校规划发展等方面有重大突破。招生方面一年内100人、两年内生源达到150人，3年内200人的招生规模。

新建培训中心，各项工作都是从零开始。各项制度必须经过“制订--试行--修订--完善”的过程，才能形成可行性的制度。因此，要逐步完善各项制度、规范学校管理、实现制度与人文双重管理，使我校工作走上科学化、规范化的管理轨道。

1、努力完善和推行分层管理，形成“理事长(法人、校长)——副校长——校办——校务办——教研组——招生办”的“金字塔”形的管理结构，促进我校常规管理的规范化、系统化和科学化。

2、在实施校长负责制的基础上，推进教师全员聘用制、岗位责任制、结构工资制为主要内容的学校内部管理体制，建立多劳多得、优教优酬、重能力、淡文凭的竞争激励机制，努力做到管理机制运行良好，领导职责明确，各项考核、评价和奖惩制度科学合理。

1、班子成员要加强学习，同时要学会信息网络的使用，不断学习各地兄弟学校的教育管理经验，提高管理效率。要形成“廉洁勤政、秉公办事、团结高效、开拓创新”的作风，确保培训中心各项工作的高效进行。

2、强化“三项”学习制度，即政治学习、理论学习和业务学习制度。

努力做到“四个结合”：即政治学习与业务学习相结合；理论学习与教育实践相结合；团队学习与个人学习相结合；集中学习与平时学习相结合。多管齐下，全面提高领导班子的综合素质。

3、管理过程要以人为本，做到人性化管理与制度化相结合；规范化管理与道德自律相结合；集中管理与分层管理相结合。做到职、责、权分明，充分调动教职员工的积极性和创造性。

4、根据新形势、新发展、新要求，逐步对各项规章制度进行评定、修订和增补，既保持连续性又要与时俱进。

2、教师培训：第一，按培训中心发展计划经常组织教师去高校研修或参加省、市、县内各种教师培训班，开阔视野，找准学校和自己在同行教育发展中的位置；第二，开设讲座与鼓

励自学，提高教师的专业理论素养、专业能力和专业精神；第三，开展教研与科研相结合，为老师提供学习和科研的环境，努力造就学者型的教师群体；第四，开展听课、说课、评课等研究活动，每个教学周期教师完成一篇教学论文、写一篇教学反思、写一本教学笔记、同时，引导教师结合教学中的问题形成课题，进行研究，撰写论文。

3、鼓励继续教育。全体教师要有超前意识，站在社会发展的高度充分评估自己，不断地给自己充电，积极参加各种培训，远程教育研修和函授学习，既提高学历又拓宽知识面。

教学管理是培训中心管理的重要内容，不仅是教学工作运行的基础和保证，而且在教师成长、教育改革等诸多方面均发挥着十分重要的作用。教学管理工作是一项非常复杂的工作，同时又是培训中心的中心工作，因此必须集中主要精力抓好教学管理工作。

1、抓备课：认真备课是上好课，提高课堂教学质量的前提，也是提高教师教学水平的有效方式。校长要加强对备课工作的管理。首先应向全体教师提出备课的要求；其次要健全备课制度，做到个人备课与集体备课相结合；第三，适时抽查教师的备课情况，杜绝教师无教案上课的行为。

2、抓上课：上课是教学的中心环节，是获取教学质量的主渠道，校长要用主要力量去管理上课。首先要向全体教师提出上好课的基本要求；第二要切实保证上课有计划正常进行，认真落实课程计划和教学进度；第三，校长要经常性地巡课或深入课堂听课，及时发现课堂教学问题并加予解决。

3、抓听课：深入课堂听课是校长了解和指导教学工作的主渠道。因此校长要抓各班教学的课，听不同对象的课，听了课还要及时与教师交换听课意见，正确、科学地评价教师的教学工作。

3、抓评课:校长要定期会同校务处进行教学工作的检查抽测,并及时做好反馈工作,从而对教师的教学水平、教学成绩了如指掌,对优秀教师进行表扬激励,对较差教师,属于水平问题的进行指导帮助,属于工作态度问题的则批评教育。

4、常总结:校长要善于动笔,总结教学经验,使点滴的经验变为系统的经验,盲目的东西变为自觉的东西,经验上升到理论,个人的成绩汇入学校集体中。这一点,校长要起带头作用,从教学第一线得来的资料加予研究,亲自动脑动手,撰写教学经验总结文章。这样有利于给教师作理论与实践的指导,又不断地提高自己,同时也给教师以示范和力量,把自己锻炼成为一个精通教学工作的行家里手。

通过培训中心和县二中、镇中心小学、×××镇街道社区开展共建文明学校和文明社区活动,实现学校教育资源与社区文化资源共享,可以进一步提升社区文化品味,为社区的文明建设注入一股新的气息。

“教育是系统工程,要调动社会各方面的力量和资源,把课内课外结合起来,把校内校外结合起来,使家庭教育、学校教育、社会教育形成有机整体”,作为一所正在刚建立的培训学校,学校的发展离不开街道办事处和社区领导的大力支持,同时街道在争创全国文明社区建设过程中,我们将以自身具有的优势,担负起社区文化建设应有的作用。

2、征求家长对培训中心工作的意见和建议,为家长提供参与和监督培训中心管理的机会与途径。

3、受理家长投诉,对家长投诉进行认真的调查处理并及时向家长进行反馈,以取得家长的理解、认同、信任与支持。

4、为家长提供家庭教育咨询与培训服务,提高家长的家庭教育水平,以形成家庭和学校教育的合力。

- 3、在主要路口申请设立培训中心灯箱或广告牌；
- 4、定期举办学校与家长学员交流会，加强学校与家长的互动联系；
- 5、预报名的学员继续开办免费体验课；
- 6、在相关媒体广为宣传，扩大学校知名度；

:安全工作，责任重于泰山。培训中心的安全管理重在预防，加强常规安全检查，严格保卫制度，禁止闲杂人员进出，经常检查消防设施，下课后及时检查教室电源是否断电、各种电器插头是否及时拔除，加强与公安、消防等部门的联系，配合有关部门，积极参与并开展社会治安综合防治。

:强化成本控制首先要从制度入手，提高管理工作的透明度。加强教育教学设备、门窗、桌椅、电视电脑、文体器材等的管理，尽可能延长设备设施的使用年限。加强预算管理，对于大宗物品和贵重物品采购，应该坚持先询价、再采购的原则。在资产及各种消耗性物资的使用管理上，要严格出入库手续和使用回收制度，尽可能提高物品的使用效率。同时，狠抓节能降耗，从细微入手、号召师生节约一张纸、节约一度电、节约一滴水，树立勤俭办学意识。

培训中心选址非常重要，目前培训中心在×××镇中心小学附近，属于周围村、镇人口比较集中的地方，教室分设在一、二楼，为节约办学成本，学校规模可与学校的发展同步，且周围要可预见到有发展的空间，目前培训中心选址较为理想。

## 投资培训工作总结报告篇二

我 20xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、

学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20xx年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

## 二、四月底制定鹰之重生计划

1资源积累期(20xx年5月1日--8月31日) 四个月

2专业知识深造(20xx年9月1日--11月30日) 三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访名师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

## 三、鹰之重生计划的实施过程

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身

口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

#### 四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败——继续半年穷折腾——两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

## 投资培训工作总结报告篇三

- 1、坚持以人为本。牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。
- 2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在90%以上。
- 3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。
4. 努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得的收获。

### 二. 具体工作和措施

#### 1. 教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

#### 2. 加强教师队伍建设

(2)关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。



### 3. 强化日常

- (1) 按时交工作周计划，学期个人工作总结等。
- (2) 认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。
- (3) 搞好各个老师工作的安排和评定工作。
- (4) 希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

### 4. 加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

#### (1) 学习教育理论，提高自身道德修养

要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注重学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的；同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。在教学中，做到了尊重学生，不对学生偏见，重视他们提出的意见，而不是高高在上，课堂上是师生，生活中是朋友，对学生的信任，从而也使他们信任自己，这样就能有助于教学的进行。

#### (2) 提高教学能力，并带动新老师。

要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的

角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

## 投资培训工作总结报告篇四

201x年，我校的校本培训工作以县、学区研训工作为指导，以“聚焦课改，聚焦队伍，聚焦课堂，聚焦质量”为工作主线，以课程改革为动力，提高教师群体的业务素质 and 课堂教学水平，促进学生全面、持续、和谐发展。

以“有效学习”为目标，以跨校区大年级组联锁教研、专家引领进校区、专题培训等为形式，促进教师专业素养的进一步提升，促进学校教育教学质量进一步提升。

### (一)完善科研管理

1. 继续加强科研管理。强化教师的研究价值，以课题带动课改，以课题提升课改，发挥科研在教学中的作用，做到“问题即课题，教学即研究，成长即成果。”使每位教师都要树立“教师人人是研究者”“上课就是研究”的新理念。努力提高教师的教科研意识和理论水平，做科研型的教师。

2. 完善制度保障。以《瓯北学区教育科研工作奖励方案》、《永嘉县黄田小学奖励性绩效工资》为奖励手段，激励教师边教学，边研究，边实践，边总结，积极参加一年一度的教育教学论文、案例课例和图书、教育装备信息化应用论文及教师多媒体软件评比。

### (二)抓校本教研工作

1. 提升教师教学技能

充分发挥本校的名师的引领作用，建立名优教师与新教师结对帮扶机制。通过组内公开课、学校公开课、名师公开课、抓好新教师、骨干教师、中老年教师的素养提升工作。同时通过听课、评课、示范等方式帮助青年教师尽快成长。

## 2. 开展多形式主题教研活动

(1)开展“专家引领进校区”活动。聘请县级以上名优教师进校区，进课堂，诊断课堂教学和教学常规现状，作手把手的引领，促进校区课堂教学改革。

(2)开展“名优教师示范课”活动。要求县级以上名优教师，每学年至少执教一堂校级以上的示范课，作课堂教学改革的方向性引领。

(3)开展“跨校区大年级组主题教研”活动。以“有效学习”为主题，以本部、三岙、枫埠、白岩四所校区组成大年级组为活动人员，开展课例研讨、集体备课、经验交流活动，促进四所校区的资源共享。

(4)开展“与民办学校联动教研”活动。充分利用“慧才小学”这一教师专业发展、学生思想教育的实践阵地，充分发挥我校教育资源的辐射和带动作用，开展联动教研和师徒结对活动，以“示范课”、“诊断课”、“交流评卷”、“专题指导”，促进两校教师共同发展，教学质量共同提升。

### (三) 强化校本培训工作

#### 1. 选课培训和校本培训相结合

为了鼓励教师参加继续学习、培训，学校统筹安排教师外出培训工作。以满足教师专业发展个性化需要，引领教师专业成长。尝试形式多样的校本培训，开展有针对性的培训，切实提高培训实效。继续利用学校的网络教研平台开展集体备

课、校内观摩课后互动评课活动、教学反思交流等活动。

## 2. 自主学习和共同学习相结合

引领学习根据自己的专业素养发展的需求，确定每年个人的读书计划，通过教育教学理论的学习来更新观念，促进全体教师不断提高对现代教育思想的认识，要求每一位教师经常翻阅教育杂志，每学期细心研读一本教育专著，潜心研究一个教学问题，感悟一种教学方法，做到有所体验，有所收获。每学期至少读一本本专业的书籍，做读书笔记，写一篇读书征文。

同时学校开展校本特色培训活动——掌上阅读，每学期推荐2本名著，共同阅读，在“吸纳”之后，我们还为特色培训设计了一个“产出”环节：在校本培训博客发一条类似于“名人名言”式的“凡师慧语”，要求教师将读专著后的感悟凝练成一句类似于“名人名言”似的语录或观点，发在校本培训博客上。

## 投资培训工作总结报告篇五

我今年28岁，\_\_年毕业于吉林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□(motivational model )\_\_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临柜柜员。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。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过\_\_年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来

进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。()这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水

平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

## 投资培训工作总结报告篇六

工作总结

20xx年上半年工作总结

（一）经济指标完成情况：

20xx年上半年，集团公司及其下属子公司计划完成营业收入总额为50000万元，实际完成51594万元，达成计划额的103%。计划完成融资额100000万元，实际完成了160000 整体上□20xx年度上半年经营工作平稳有序，重点经营项目业绩逐步提升。营业收入和融资工作均实现时间过半任务过半的目标。

（二）重点工作完成情况：

1、企业管理工作注重制度建设，注重实效

伴随集团公司及其下属公司项目和业务范围的扩展，加强企业管理是推动企业健康发展的必然选择，提升管理水平，是20xx年度计划中的重点工作，也是践行曲江新区经营带动战略的具体体现。

(1) 为了加强项目立项工作的科学性严谨性，成立了招商融资经营工作领导小组，编制印发了《曲江临潼度假区管委会国有投资建设项目可行性研究报告编制管理办法(试行)》，从制度上，从操作流程上，进一步明确了责任主体，规范了可行性研究报告的编制标准，有利于立项工作的严谨万元，达成计划额的160%，超额完成半年度目标任务。

性和科学性，对度假区未来投资具有重要规范指导意义。

(2) 梳理度假区投资项目资料，加强项目资料的完善和整理备案工作。

为理顺项目管理流程，强化项目立项管理工作，对各项目前期资料进行规整，涉及项目有悦椿酒店、北大光华学院、芷阳广场、大唐华清城、凤凰池生态谷、凤凰池公园、鹦鹉湖公园、骊山新家园、芷阳新苑等。通过对已立项目资料的系统梳理，进一步完善和规范了立项资料的管理工作。

## 2、项目拓展和管理工作同步推进

### (1) 悦椿酒店项目

悦椿温泉酒店主体部分已于20xx年11月投入运营，温泉区正在进行装修、设备调试阶段，为投入运营做最后准备工作。温泉作为悦椿酒店的重要组成部分，是悦椿酒店得天独厚的优势资源，温泉区的投入运营，将进一步提高酒店的市场竞争力，改善酒店的经营业绩。

### (2) 西恩温泉奥特莱斯项目

西恩温泉奥特莱斯项目于20xx年3月19日举办了盛大新闻发布会，标志着项目建设进入收尾阶段。目前项目已全部封顶。招商情况乐观，项目深受市场普遍看好。预计8月初，品牌方进场装修，10月份正式对位营业。

西恩温泉奥特莱斯项目作为度假区20xx年对位开放的重点项目，项目的建成开放对于完善度假区旅游产业链具有重要意义。

### （3）绿城临潼健康产业城项目

个项目。目前。项目的商务洽谈正在推进，项目规划设计工作在紧张进行中。

3、股权投资常规业务顺利开展，新业务不断尝试 依据《股权投资管理办法》对管委会和集团公司拟设各全资、控股、参股公司提出可行性建议，并负责公司的组建工作；对股权收购、股权转让等股权变动事宜提出可行性方案，并完成工商变更工作；做好临潼管委会、临潼集团及下属企业新增股权投资备案事宜。

#### （1）集团及商业公司设立子公司事宜

为了把握市场发展机遇，实现土地一级和二级市场联动，集团公司拟设立1家子公司，旅游商业公司拟设立2两家子公司，以完成了新设公司的可行性研究报告，相关工作正在推进。

#### （2）西安西恩温泉奥特莱斯文化旅游有限公司股权转让事宜

目前已过临潼管委会联席会审批，并按照规定完善资料。

#### （3）锦华置业有限公司股权转让事宜

依据相关规定，正在重新拟定股权转让方案。

### 4、子公司管理工作有突破创新

面对经济新常态，依据管委会和集团公司的要求□20xx年子公司管理在延续以往经验的基础上，进一步寻求创新，以提高



管理效率。

(1) 完成了20xx年度目标责任书的制定工作

公司实际，更加公平合理，更能调动各公司的能动性。

(2) 完成了20xx年目标责任考核兑现工作

奖优罚劣，权责利相结合是现代企业管理理念，也是临潼目标责任考核的原则。针对20xx年度目标责任完成的优秀单位，依据相关规章制度，兑现了奖励措施。

(3) 完成了对各下属公司的调研工作

按照管委会的统一部署安排，组织临潼管委会和集团公司领导对各下属公司进行了实地调研工作，深入各公司一线，组织现场座谈，全面了解各公司经营情况，协调解决各公司在经营中存在的困难，为各公司下一阶段的发展理清思路。

(4) 依据《投资企业管理办法》对管委会集团公司各分子公司的日常经济指标、重点工作完成情况进行动态管理。

5、项目立项工作：

20xx年上半年，完成了临顺大道、1#配水中心及生态停车场的新项目立项工作，有力支持了度假区建设事情的持续发展。

## 投资培训工作总结报告篇七

随着股市全流通的到来和央行运用宏观货币政策的娴熟，金融行业对市场的影响日益明显。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于金融投资培训心得总结吧。

近年来，我市各级中小企业管理部门把融资服务工作做为促进中小企业发展的首要工作，充分调动和发挥企业、银行和担保机构的市场主体作用，以优化中小企业融资环境为工作重点，加强直接融资和间接融资工作力度，聚精会神搞服务，一心一意抓融资。按照“政府推动、企业主动、银行带动、银保企联动”的工作思路，建立起了政府调控、银行支持、企业参与、担保机构担保的中小企业融资工作运作模。

## 一、 我市中小企业融资基本情况

截止20xx年底，全市共有中小企业13.3万户。其中，中小企业(非公企业)2.66万户，个体工商户10.67万户。从业人员70.9万人，全市非公有制经济在国民经济中的贡献份额达到48.08%，已成为国民经济的重要支柱；入库税金15.7亿元，占全市地方财政收入的48%，已成为县市两级财政收入的重要来源。然而，截至20xx年末，全市银行业各项存款余额达936亿元，较年初增加202亿元，而各项贷款余额373亿元，较年初增加102亿元，存贷差563亿元，存贷比失调，中小企业贷款难和金融机构难贷款并存。中小企业所获得的金融资源与其在国民经济和社会发展中的地位作用却极不相称。据调查，80%以上的中小企业反映，贷款难、担保难、融资难是当前制约中小企业发展的瓶颈；50%以上的中小企业因流动资金不足而达不到设计生产能力；90%以上的中小企业因自身积累少、融资困难而难以扩大生产规模和进行技术改造，期望金融机构的资金支持。调研表明，经过多年努力，我市中小企业融资难问题得到一定程度的缓解，但形势依然严峻。

(一)我市中小企业融资的主要途径。企业长期积累的自有资金，亲朋好友借款，企业互助性资金支持，金融部门贷款，上级部门无偿资金支持或政府贷款贴息，政府一些产业政策(科技创新资金等)资金支持，一些投融资公司进行股份合作等。

(二)中小企业融资难问题有所缓解。一是中小企业贷款总额

呈增长态势□20xx年，全市金融机构与752户中小企业建立了信贷关系，各项贷款余额较年初增加102亿元。二是金融机构服务得到一定改进。邮储银行、兴业银行、招商银行、交通银行陆续在我市成立分支机构对外营业，金融机构不断增加，竞争加剧服务提升；各大银行均设立了中小企业贷款专营机构，推出适合中小企业贷款的新产品，简化审贷手续，提高放贷效率，被调查企业中，向银行申请贷款成功率达到了64%。

(四)三类中小企业融资难问题相对突出。一是初创型企业。自身实力较弱，资产规模较小，难以达到银行贷款所应具备的一些基本条件(如落实抵押担保等)，往往通过民间借贷等其他渠道获得资金。此类企业面广量大，在整个小企业总数中所占比重高。二是正处于快速扩张期的成长型中小企业。由于投资需求旺盛，外源性融资较多，资产负债率偏高。在总体信贷趋紧的情况下，金融机构从控制风险的角度出发，倾向于信贷退出而导致此类企业资金紧张。三是产业升级中需要调整的企业。由于对这类企业信贷投放结构的调整，企业贷款受到的影响较为明显。

## 二、解决中小企业融资难问题的对策和建议

(一)提高中小企业企业主素质，推动中小企业管理现代化。一是加强对中小企业管理人员的培训辅导，如培训中高级经营管理人员和具体的管理技能等；二是鼓励企业技术进步，向中小企业提供技术指导，促进中小企业技术改造和技术创新；三是信息辅导体系建设，如搜集各地的市场动向，公布中小企业拟实施项目以吸引社会资金等；四是财务辅导体系建设，帮助中小企业加强财务管理，规范财务报表，强化财务分析等。

(二)建立多元化的融资渠道和完善的服务体系。

一是要大力营造支持中小企业发展的良好金融政策环境，从法律和政策上体系化。二是发展中小民营金融机构、鼓励民

间金融活动。按照中国银监会、中国人民银行联合下发《关于小额贷款公司试点的指导意见》和咸阳市人民政府办公室《关于推进小额贷款公司试点工作的通知》以及《咸阳市小额贷款公司发展规划的通知》，建立小额贷款公司，依托小额贷款公司的发展，增加初创型小企业创业贷款供给。民间融资作为正规金融的一种补充，应该加强引导和规范，民间融资主要服务于中小企业发展和应急性的资金需求，活跃信贷市场，宜疏不宜堵，如果对其不闻不问，缺乏有效管理则很有可能出现高利贷、非法集资等问题，这不仅对金融体系，也会对社会造成极大的伤害。三是鼓励有条件的企业直接融资。鼓励支持具备条件的陕西康慧制药股份有限公司、西北医疗等一批中小企业在中小板和创业板上市，实现中小企业在资本市场的直接融资。推进中小企业集合发债。帮助一批成长性好、经营业绩优的成长型中小企业通过集合发债的形式融资，为中小企业扩大中长期项目投资提供稳定的资金支持。四是完善中小企业信用担保建设。一是建立和完善中小企业担保风险补偿机制，融资担保风险补助资金的投入，通过杠杆效应撬动了银行贷款。二是做好咸阳市信用担保公司增资1亿元，使注册资资金达到1.5亿元，提高担保机构的担保能力。三是成立咸阳市信用担保业协会，鼓励会员制担保机构互利合作，通过扩大会员范围、会员增资扩股、担保机构互相兼并等方式，增加注册资本，扩大担保能力，更好地为中小企业服务。四是加强银行和担保公司之间的协调和服务，推动建立公平合理的担保风险分担机制，由银行和担保公司按照各自职责共同分担风险。五是结合实际，积极探索其化融资方式。

- 1、风险投资。引导广大投资者和投资机构，可采取政府资金引导，社会资金参与，银行支持的方式，创办咸阳市中小企业风险投资公司，对中小企业特别是科技型中小企业不同成长期建立相对应的风险投资机制，此事我市城投公司正在积极筹划之中。
- 2、政策性支持融资。利用政府产业政策和经济政策中支持中小企业发展的因素进行融资。如中小企业发展专项资金的融资政策、科技产业化政策、国债政策、西部大开发政策、关中天水经济区和西咸一体化等政策。
- 3、高科技含量融资。中小企业可以通过提高企业和产

品的科技含量进行融资，无论是政府还是银行都支持科技含量高、发展前景好的中小企业。商业银行一般明确，对这类企业的新技术产品和专利产品贷款需求予以优先支持，对其先进的设备融资需求，可以发放设备抵押贷款。4、大企业配套融资。国家鼓励中小企业为大企业配套，银行支持为大企业配套。商业银行一般规定，只要有大中企业的生产定单、有效委托合同，大中企业又提供担保的，就可以优先进行信贷支持。对中标政府采购合同的中小企业，可以通过账户托管方式优先发放贷款。

综上所述，我市中小企业融资问题的解决是一个系统性工程，还有待政府、金融行业和全社会共同采取措施，拓宽融资渠道，为中小企业发展营造出良好的融资环境，共同解决中小企业融资难这一问题。

11月，根据组织安排，我参加了“经济金融干部专题培训”，培训期间，我根据课程安排，参加了20多个专题的学习，并根据实践教学的需要，参观了三处经济建设实体教学场所，这些都对我个人在日后工作成长和发展积累了宝贵的理论知识和实践经验，是一笔不可多得的精神财富。本次培训，我有以下心得体会□

一、拓宽了知识面，改善了知识结构本次培训涉及了多个职能领域和多学科知识，即有宏观的理论指导，也有微观的案例分析，且在日常教学中，各位授课老师还有针对性的讲解了一些与我们的工作和生活密切相关的热点问题，担任授课的老师均来自各个方面的专家、学者，在区域经济社会飞速发展的时期，此次培训拓宽了我的知识面，改善了我的知识结构，使我在从事本职工作时能游刃有余。

二、加强互动交流，汲取了宝贵经验本次培训把教与学的互动、学员与学员的交流纳入了培训学习环节，使我能够结合本职工作与其他区市县各部门工作的同志之间相互沟通，取长补短。通过与老师及其他学员的交流和沟通，对于相同的

问题，会得到不同的有益见解，这些都有助于我在今后工作中更加精益求精，积极创新。从学习互动这个层面出发，本次培训，不仅为我在全市范围内搭建了一个知识学习平台，更为我打通了一个彼此有效交流、共同促进创新、共促区域经济社会发展的有益通道。

三、补充了金融知识，提升了指导实践、预防风险的能力在实践教学活动中，对于类似于“民间借贷”、“货币流通”、“金融风险调控”、“失业保险设计”等问题，无论在课堂听讲中，还是在课后交流中，每次都能从不同的角度，吸取更多的见解，这使我在日后工作中有了多种思考的角度，即用经济学的眼光看等部分问题，以为群众服务为宗旨解决部分问题，以科学发展去规划部分发展性问题。

总之，本次培训，对我来说，无疑于雪中送碳，不但使我能近距离聆听各行各业专家的教诲，便为我在日后工作和学习中积累了宝贵的精神财富和实践经验。

大学分校信贷管理专业岗位职业轮训班”的学习。在为期四周的培训中，我认真聆听老师的教诲，系统地学习了“押品评估”、“中国\*\*银行信贷管理体系”、“信贷授权管理”等课程。四周的学习，我深深感到：学习是工作的需要。不进行学习就赶不上时代的进步，不学习就会被日益更新的金融知识所淘汰。通过学习，我有一些体会，现汇报如下：由于自己从事信贷工作多年，对银行相关业务有一些浅显的了解，按照我的理解信贷管理就是：客户向银行申请贷款，我们对客户进行审核。包括在申请贷款前，客户的经营情况、财务情况、信用情况等等；以及在银行发放贷款后收回贷款之前的客户的各方面情况，最终判断银行贷款的贷款质量和贷款偿付能力。但是经过仔细的学习之后发现和我想象的信贷管理还是有一定的差异，真让我也去做一份贷款能力偿付能力评估报告还真不行。发现自己学习的知识还是停留在书本上，太笼统，缺乏实践，只会纸上谈兵。通过学习了解到，为了能够更好地完成银行委托的信贷管理工作就要明确自身职责，

掌握业务的操作流程，知道如何开展工作，工作中有清晰的定位和稳定的心态。通过培训能够尽快适应工作环境和氛围，并可以独立工作。

经过系统的学习，知道开展贷后管理工作的目的是协助银行对借款人的日常经营情况及贷款用途进行监管，发现借款人的内外部经营环境变化对其生产经营产生的影响，保证银行贷款安全性。完成贷后管理最重要的手段便是对企业展开尽职调查，通过尽职调查可以对贷款企业的经营状况、财务状况、经营战略、管理者背景有一个全面、直观、深入的了解，找出企业潜在的风险点，对企业发展前景进行评估。通过对《信贷业务运作流程管理》学习，觉得其内容非常详细，感觉分的特别细致，可以说对客户有个360度无死角的剖析。想要了解一个客户的未来，必须的深度了解它的过去。这让我感觉到了自己知识面的狭窄，拓宽知识面是目前的当务之急。对于这部分的学习让我知道了，应随时随地充电和整体看问题的处事方法。对贷后风险管理培训最大的感受就是严谨性，中规中矩，容不得半点含糊，对客户各方面的调查都有统一标准的要求，这点不仅利于工作人员在工作时的方便，更为日后存档反馈相关事项留下较有利的凭证信息。

贷后管理是我行监控风险的重要环节，同时，贷款新规要求贷款实行全流程管理，即从贷款发放至贷款收回进行全面跟踪检查，发现风险隐患及时采取相应的防范措施。为此，各级信贷管理人员必须树立起贷后管理和贷前决策同等重要的观念，克服“重放轻收，重放轻管”的倾向，将贷后管理做到实处，处理好贷款营销和风险防范之间的矛盾，以贷后管理推动业务的稳健发展。同时，实地进行贷后检查，能及时识别和弥补贷款潜在风险，确保贷款的安全性、流动性、盈利性。

通过对信贷产品的学习，使我对审查工作有了更加深入的认识。贷款初步审查是贷款程序中的重要环节，是极为重要的风险防范关口。贷款初步审查与贷款调查的内容基本一致。

贷款调查人员既调查收集情况，又对调查资料进行认定，集调查审查于一身。但由于受工作单位、业务素质、工作经验、分析认识问题的角度不同等方面因素的影响，调查人员有可能受理不合规定的借款申请。从严格控制贷款风险的角度出发，审查人员必须换位思考，从另外的角度，对其提供的资料进行再核实、再认定。贷款初审阶段，审查人员应当首先审查调查人员及经营行受理、调查、审查、审议、审批、上报等环节的运作是否符合信贷管理制度；贷审会审议表、主责任人名单表等内部上报资料是否齐全。按照有关规定，信贷业务决策中必须坚持审贷部门分离、先评级授信、后审批发放贷款，严防越权限、逆程序、超范围受理、审查贷款业务。

审查人员应根据相关政策制度，从基本要素、主体资格、贷款条件、本行的信贷产业及行业政策、信用等级评定、授权授信等方面，逐一核实贷款调查人员提供的贷款申请资料和调查报告是否完整有效，是否符合本行的贷款准入条件和现行的制度政策，这是贷款初步审查的关键环节。对应该由调查人员及经营行提供而没有提供的信贷业务材料，审查人员应当列出单子，及时通知调查人员及相关行补充完善，说明情况，提出审查意见，限期予以补充回复。原则上凡是贷款调查人员调查认定的内容，审查人员都应当重新审核，看其是否真实有效是否符合信贷准入条件和相关政策制度。全面初审的目的，是解决贷款资料的完整性及合规合法性问题。全面初步审查的主要内容，同贷款调查阶段收集借款申请资料的内容基本一致。

在全面初步审查贷款申报资料和调查报告完整性及合规合法性的基础上，应当侧重于从非财务因素、财务、现金流量、担保等方面的审查入手，分析判断贷款的安全性、盈利性及流动性，切实解决贷款资料完整有效、手续合规合法而不安全等问题，尽可能避免或降低贷款风险。审查的重点有以下四个方面。通过对《偿债能力分析》的学习，使我知道偿债能力分析包括短期偿债能力分析和长期偿债能力分析两个方



面。短期偿债能力主要表现在公司到期债务与可支配流动资产之间的关系，主要的衡量指标有流动比率和速动比率。长期偿债能力是指企业偿还1年以上债务的能力，与企业的盈利能力、资金结构有十分密切的关系。企业的长期负债能力可通过资产负债率、长期负债与营运资金的比率及利息保障倍数等指标来分析。一般来说，企业的利息保障倍数至少要大于1在进行分析时通常与公司历史水平比较，这样才能评价长期偿债能力的稳定性。同时从稳健性角度出发，通常应选择一个指标最低年度的数据作为标准。

通过《信用风险缓释管理体系》的学习，使我知道信用风险是商业银行业务经营中面临的主要风险，为有效转移或降低信用风险，商业银行通常要求借款人提供一定的抵押、质押或保证，保障银行债权得以实现。