

最新典当行工作总结报告(优质7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

典当行工作总结报告篇一

一、股权转让

1、转让方（甲方）转让给乙方）有限公司的%股权，受让方同意接受。

2、由甲方在本协议签署前办理或提供本次股权转让所需的原公司股东同意本次股权转让的决议等文件。

二、转让标的、受让价款及支付

1、甲方将其持有的公司%的股权全部转让给乙方，乙方愿意受让甲方所持有的公司%的全部股权。

2、乙方愿意以万元的价格受让甲方所持有的公司%的全部股权。

3、乙方同意在本协议书成立时，一次性将股权受让价款全部汇入甲方指定的银行账户或银行户头。

4、甲方转让股权应得价款所涉甲方税负由乙方承担，与甲方无关，乙方应当及时依法办理。

三、甲方保证与声明

1、甲方为本协议第一条所转让股权的唯一所有权人；

- 2、甲方作为公司股东已完全履行了公司注册资本的出资义务；
- 4、保证转让的股权完整，未设定任何担保、抵押及其他第三方权益；
- 5、保证其主体资格合法，有出让股权的权利能力与行为能力；
- 6、保证因涉及股权交割日前的事实而产生的诉讼或仲裁由出让方承担。

四、乙方的陈述与保证

- 1、乙方为依法成立并合法存续的公司法人，具有独立民事行为能力；
- 3、乙方保证其具有支付本次股权转让价款的能力；
- 4、乙方保证在其成为目标公司的股东后将进一步促进和支持该公司的发展。

五、变更登记受让方受让上述股权后，由新股东会与原公司成立时订立的章程、协议等有关文件进行相应修改和完善，并办理变更登记手续。

六、合同的变更、解除和终止

- 1、甲乙双方经协商一致，可以变更、解除或终止本合同；
- 2、合同解除后，双方按照约定办理合同解除事宜，没有约定又不能协商一致的，按照法律规定办理。

七、争议解决方式双方因本合同的解释或履行发生争议的，首先应由双方协商解决。协商解决不成的，依法向合同签订地有管辖权的人民法院起诉。或将争议提交_____仲裁委员会仲裁，按照提交仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。

仲裁裁决是终局的，对甲乙双方均有约束力。

八、合同生效及其他

1、本合同经甲乙双方签字或盖章后生效。

2、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，每份合同具有同等法律效力。

典当行工作总结报告篇二

1. 广典当，元希望。
2. 广和，元通，贵典，当此——广元典当。
3. 广积元，宝解囊，广元典当行！
4. 广交天下友，元是财气来。
5. 广交天下友，元助八方财。
6. 广交天下有识之士，纳尽四方可用之财。
7. 广接四海宾客，典当九州财源——广元典当！
8. 广结财源，广元典当。
9. 广结良缘纳元宝，物尽其用典当行。
10. 广结善缘，惠利天下。

典当行工作总结报告篇三

摘要：文章在分析的建筑工程“阴阳合同”的签订形式的基础上，重点探析了建筑工程“阴阳合同”签订的两个出发点

及其表现，最后提出了杜绝和减少“阴阳合同”的对策及建议。

关键词：“阴阳合同”；出发点；对策

“阴阳合同”（又称“黑白合同”），主要出现于《招标投标法》实施之后。“阳合同”是指建设单位与施工单位按照《招标投标法》的规定，依据招投标文件签订的在建设工程管理部门备案的建设工程施工合同。它经常是使用_的示范文本订立并经过登记备案的合同，这种放到阳光下的合同在形式上和内容上一般是合法的。“阴合同”则是建设单位与施工单位为规避政府管理，私下签订的建设工程施工合同，未经过合法的招投标程序且该合同未在建设工程行政管理部门备案。“阴阳合同”两者最大的区别就是前者在建设工程管理部门备案，形式合法，而后者则在建设工程管理部门未进行备案或变更登记。

“阴阳合同”是为了规避相关部门的监管，建设单位表面上和施工单位签订一份合理的施工合同（阳合同），背地却在压低价格后与施工企业另签一份合同（阴合同）。“阴阳合同”大量产生的原因：一方面，建筑市场是卖方市场，施工企业供大于求，企业急于承揽工程项目，只好接受建设单位条件苛刻的合同条款。另一方面，由于建筑市场尚不规范，竞争秩序还很混乱，拖欠工程款、农民工工资等现象还十分突出，因此为了加大规范和整顿建筑市场的力度，许多地方政府对《招标投标法》未规定必须招标的工程项目也以行政方式实行强制招标。“阴阳合同”违反了有关规定，极易造成工程质量隐患，损害施工企业的利益，同时损害建设单位的利益。

一、建筑工程“阴阳合同”的形式

第一种，在正式招标前，先进行“私下招标”，在确定了施工单位和“施工合同”（阴合同）后，再由此施工单位邀请

几家施工单位陪标，走走公开招投标或邀请招投标的程序，并签订一份招标文件确定的施工合同（阳合同），备案登记。

第二种，招标投标人均按《招标投标法》和各地关于工程招投标的规定程序进行招投标，并将中标结果备案。但在确定中标人过程中或确定中标人之后，招标人利用自己的优势地位，往往要求中标人私下与自己再签订一份合同，约定承包人中标后进行一定程度的让利或垫资等等对招标有利的条件。一般情况下，双方直接在私下合同中约定中标合同仅为在建设工程管理部门备案使用，一切双方权利义务均以私下签订的“阴”合同为准。

第三种，招标投标人均按《招标投标法》和各地关于工程招投标的规定进行招投标，并将中标结果备案。但在确定中标人过程中或确定中标人之后，招标人利用自己的优势地位，往往要求中标人私下与自己以补充协议等形式，修改“阳合同”的主要条款，包括工程承包范围、工程价款、工期、质量等级、给付款项期限等。修改的这些主要条款，就构成了“阴合同”。

二、建筑工程“阴阳合同”签订的出发点

包人身份的单位所得到的数据，如表1所示，虽不尽全面，但也能说明问题。

由表1可以看出“阴阳合同”主要出现于房地产开发企业，特别是民营房地产开发企业所开发的房地产开发项目。

下面从房地产开发企业角度分析“阴阳合同”签订的出发点，大致可以分成这两类。

（一）发包方为避免投标人围标、陪标、抬标、串标

这是指全部投标人或其中部分投标人之间相互勾结，互相结盟成一个利益共同体，先内定一个中标人，内定中标价格，其他投标人陪标，从而达到抬高投标报价，抬高中标价格，然后再进行利益分配。从承包商角度看，这是在激烈的市场竞争状况下的一种承包商自我保护的手段，但实际上这是一种不正当竞争行为，损害了招标人的利益。而且，从实际工作中看，相互勾结的往往是那些所谓的“工程贩子”，正是这些人，扰乱了市场秩序。而房地产开发人虽然相对于建筑施工企业在建筑交易市场的经验要稍弱些，但也是长期从事于开发项目，也经常进行招标活动，所以就有条件以所掌握的熟悉的、合作过的承包商中先进行私下合同谈判，从而确定有利于或至少反映市场公平交易情况的施工合同条款。以防由于进行公开招投标，掉入投标人围标、陪标、抬标、串标……的陷阱。这也是自身利益的一种保护。

1、合同总价远低于“阳合同”。发包人要求潜在中标人就投标价格进行较大幅度的让利。这是比较常见的情形，这种让利的程度如果进行公开招标、评标，很可能被评为“低于企业成本”而废标，所以发、承包双方只能以“阴合同”的形式来规避。

2、工程款支付方式：垫款施工。这种情形出现的情况也多，主要是现在开发企业较多，也有部分是资金实力不强的开发企业，手头上只有一块地，开发资金缺乏，就会要求承包人带资施工、垫款施工。而垫款施工在有关法律法规中是不允许的，发、承包双方只能以“阴合同”的形式来规避。

3、指定分包。开发商同意建筑公司将一部分主体工程指定转包给第三人，“阴合同”是三方一起订立的。而在《建筑法》中明确规定不得将主体工程进行分包，发、承包双方只能以“阴合同”的形式来规避。还有其他如压缩工期、提高质量等级等等一些苛刻而对于施工企业不利的条款出现在“阴合同”中。

三、建筑工程阴阳合同的对策

（一）加大和完善工程履约担保制度

作为市场的一个独立经营主体，不管招标人还是投标人都应在追求自身最大经济利益时，对自己的行为负责，特别是不正当竞争行为负责。而目前情况是，当事人一方或政府管理部门对违规行为很难进行适当的追索和惩罚，或者追索和惩罚的成本太高。引进工程保证担保这种全新的经济手段，将带动索赔机制的作用，有利于强化各方的风险意识，使各方对自己的市场行为造成的后果所负的责任更加清晰化、价值化、数量化。从而改变目前工程管理中存在的责任不清、互相扯皮状况，规范建筑市场的行为，提高行业素质，有助于解决拖欠工程款之类的问题。虽然我国目前也建立了相关的工程担保制度，如投标担保，履约担保。但并没有一套完整、完善的法律法规体系，而且担保市场不成熟以及风险意识缺乏等。可以将工程招投标活动与工程担保结合起来一起管理，将工程担保监督管理作为工程招投标监督管理的一部分，由工程招投标监督管理部门统一管理每一项工程项目招投标过程及工程施工过程的所有工程担保。这样既加强了工程招投标监管力度，也落实了工程担保制度，将从根本上解决招标人、投标人的违规问题。在目前情况下，应着重完善投标人投标担保、招标人支付担保、投标人履约担保。

除办理合同终止备案、合同解除备案、合同重大变更备案和合同履行基本情况备案外，应定期向有关部门报告，杜绝“阴”合同的签订和实际履行。加大执法力度，对是否签订合同、合同是否备案、付款情况如何进行跟踪管理，从合同实施过程进行监督，杜绝“阴”合同的实际履行。

从源头上的堵住漏洞是最有效、最经济的。_《关于领导干部违规干预插手工程招标投标的调研报告》指出：“建设单位（业主）违法违规的问题占检查出问题总数的70%。因此，可以针对“阴阳合同”多发的发包人，如上文所述民营性质的

房地产开发企业进行股份制改造，使得房地产开发企业的重大经济行为：工程发包，能够受到董事会和监事会的监督，而不是一个人说了算的事情，这样将很大程度上杜绝“阴”合同的产生。

参考文献：

典当行工作总结报告篇四

2011年上半年典当业务工作总结

**市服务业委员会：

一、依法经营和经营活动管理情况

我公司于**年*月批准设立，并依法取得了《企业法人营业执照□□□^v^典当等经营许可证》、《特种经营许可证》、《税务登记证》、和《组织机构代码证》等证照，是一家具有独立法人资格的有限公司注册资金为*万元，实际注资*万元。

公司宗旨：守法经营、诚信为本、为民服务

公司经营理念：专业—便捷—安全

二、规范经营，促进典当工作持续健康发展

（一）广泛宣传，树立形象，扩大影响。

（二）抓住机遇，调整思路。

一是周密组织，精心运作，提高资金使用率；二是积极发展和建立新的资产优良、经济效益正处于上升期的优质客户群体，重点是民营中小企业；三是积极开辟扩大机动车、库存物资典当业务；四是加强与各商业银行的联系，努力扩大资

金规模，做大业务总量。

（三）规范经营，防范风险，遵纪守法。公司遵循“平等、自愿、诚信、互利”原则，遵纪守法，照章纳税、对内对外树立了良好的公司形象。

3、公司向全体员工发放《典当管理办法》、《无照经营查处取缔办法》、《**省人民政府关于进一步完善查处取缔无证无照经营工作机制的意见》、《反不正当竞争法》和《**省典当辽宁秩序专项整治工作方案》文件资料，要求全体员工系统学习相关法律法规，做到对内加强管理，依法、守法、诚信规范有序经营，促进公司持续健康发展。

4、严格遵守《典当管理办法》要求的相关内容，我公司加强档案工作管理，一是实行档案工作专人专管；二是以收当时间为单元将典当的档案内容资料整理存档；三是以收当、续当、赎当的各项内容为单元按照年度或月度分类存档；四是每笔典当业务档案建立档案目录和编号，编号体现时间性或主要标的的属性等。

理，有效地杜绝了违法违规事故的发生。

6、公司坚决杜绝超业务范围和超过规定标准收取利息及综合费等违规行为；严格按照《典当管理办法》有关规定，对不动产抵押做好他项权证登记，对动产质押填报《典当物品登记表》，与公安机关一道做好治安防控工作。

7、公司严格遵守《典当管理办法》的规定，房地产抵押典当余额从未超过注册资本，房地产单笔数额从未超过150万元。

8、公司从开业自今从未发生集资、吸收存款或者变相吸收存款、发放信用贷款等违规行为，也没有从商业银行及商业银行以外的单位和个人借款、与其他典当行拆借或者变相拆借资金的违规行为。

9、公司严格按照国家有关安全标志和消防要求不定期检查内部安全防范设施，经常检查门窗、水管、电线线路等使用情况，避免了安全问题及安全事故的发生。

（四）加强建设，定理制度，强化管理。

为了使公司从业人员爱岗敬业，遵纪守法，公司加强了机构建设，制定了规章制度，强化内部管理。在组织机构建设方面：公司设立总经理，下设四个部门：风控部、财务部、办公室和保安部。制定了安全管理制度、财务管理制度、管理人员工作职责、金库管理制度、劳动用工制度、内部管理制度、内部审计制度、现金管理制度、消防安全管理制度、治安保卫制度、重要空白凭证管理制度和业务工作规则等等一系列的规章制度，用以规范职工的言行，做到有章可循，有法可依。部分重要制度及工作流程在营业大厅上墙公示，让客户明白贷款操作流程，支持工作人员的工作。

三、存在的主要问题

当业务中，钟表、珠宝等居民质押业务居多，但目前汽车、房产、股票等各种动产、不动产和财产权利均被《典当管理办法》纳入了经营范围，随着经济社会发展，这些新业务在典当总量中已占很大比重。我公司从业人员中专业人员目前比较少，鉴定评估水平比较低，可能因此在办理典当业务是给企业造成潜在风险和损失。

（二）社会认知程度不高，业务开展受到限制。典当既是一个小行业又是一个新行业，相关法规正在逐步完善，社会对典当的人职业需要一个过程。由于历史原因，很多人对典当还存在有偏见，把典当行看做高利盘剥的机构，甚至把进典当行看做丢人的事。有的相关政府部门对典当业务、功能也还不太了解，需要进一步做好宣传工作。

（三）外部环境十分严峻。行业外部，各种投资公司、担保公

司、房地产中介公司、寄卖行以及其他民间融资机构，直接或间接从事贷款业务，争抢了部分典当市场份额。商业银行积极调整经营思路，采取多种经营策略，不断拓展新业务，也在争夺悠闲地客户资源。

(四)地方法规与典当管理办法不一致。目前地方公证处对赋予典当行强制执行能力受限制，地方房地产管理部门对于有典当行为的房产不准许办理房产他项登记。

四、工作措施和建议

今后，我们将继续认真贯彻《典当管理办法》，树立科学发展观，规范企业经营，增强行业自律意识，大力拓展典当业务，促进公司的持续健康发展。

(一)强化管理，严格依法规范经营。进一步健全完善内部管理制度，依法规范经营，切实提高企业的运营质量和效益。典当业属于高风险行业，在办理业务时，必须从源头入手，严格按照制度办事。不仅要制定完善的规章制度，更要严格按照制度经营，用制度规范公司运作，是企业的各项工作制度化、规范化和程序化。一是强化培训，提高从业人员素质，防范因鉴定评估失误造成当物收假、收错、收偏而形成的当金损失；二是随时关注市场、政策变化，防范因此在处理绝当物品时造成变现困难，导致当金出现呆帐损失；三是严格控制发放当金结构比例，防止贷款结构比例失调；四是强化职业道德教育，防范从业人员因谋取个人私利，给企业造成损失。

(二)强化宣传。树立行业新形象。随着典当市场的竞争加剧，典当业面临着新的机遇和挑战。公司要进一步拓展业务领域，扩大服务功能，不断开发业务新品种，为客户提供多元化的优质服务，提高企业综合竞争能力。要抓住国家实施宏观调控、金融机构贷款额度趋紧而市场资金需求规模不断增大的机遇，加大业务开拓力度，努力提高经济效益和社会效益。

要进一步大力宣传典当的新形象，利用多种媒体宣传典当业的社会服务功能，宣传典当的方便、快捷、灵活的创新模式，宣传典当为中小企业服务的事例，实力和引导正确的社会舆论导向，让社会了解、关注、认可和支持典当业，提升典当业的社会影响力。

(三)强化监管，提高服务水平。一是要积极按照相关部门的指导认真做好公司监管的基础工作，完善硬件和软件设施建设，随时接受相关部门的监管检查；二是要加强与公安、工商、土地、房管、公证等部门的协调和沟通，尽可能为办理典当相关业务提供方便；三是要组织公司员工外地考察、学习先进企业经验，开阔思路；四是加强业务培训学习，努力提高专业水平。要鼓励公司职工积极参加相关部门针对典当企业高级管理人员举办的金融、法律、管理等方面的培训，努力提高高级管理人员的专业水平。

****典当有限公司

年月日

典当行工作总结报告篇五

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的2020年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

2020年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然2020年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激一情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款_万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在_，以_为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的_万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a []上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于_，但由于_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b[]新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

- 2、新客户开发面，虽然落实了x个新客户，但离我本人制定的x个的目标还差两个，且这x个客户中有x个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的

质量。

3、我公司在_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于2020年_月份决定以_为核心运作_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、_市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——_老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、_市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且_酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个2020年我走访的新客户中，有_多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

典当行工作总结报告篇六

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们、先生们：大家上午好！

在这硕果累累的金秋季节，我行第七个经营机构——珠江典当行黄埔分行今天隆重开业了！我谨代表广东珠江典当有限责任公司董事会和全体同仁向在百忙中抽出时间出席今天庆典的各位领导和来宾表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！

珠江典当行黄埔分行今天开业了，这是珠江典当行发展进程中的一件大事，标志着我行在连锁化道路上又迈出了可喜的一大步！黄埔分行将立足黄埔，辐射广州和珠三角，必将为我行新一轮持续健康发展增添强劲动力、注入新鲜活水，为广州经济社会的繁荣发展做出应有贡献！

我们欣喜地看到，珠江典当行成立10多年来，竭诚为数以万计的中小微企业、个体工商户、城乡居民和外来流动人员提供了最方便快捷的融资服务和帮助，取得了长足发展。累计发放各类贷款总额达50多亿元，资产规模从当年的500万元发展到今天的数亿元，经营效益逐年大幅增长，连续七年荣获广东省典当行业“上缴税金前十名”和“税后利润前十名”企业称号，在全省乃至全国同行业中名列前茅，实现了规模效益立行！目前，珠江典当行已经成为国内规模最大、信誉最好、服务最优、实力最强、业务品种最齐全、品牌价值最高的现代知名的典当连锁企业之一，成为广东典当业的“领头羊”，中国典当业的排头兵！“珠江典当”品牌已经成为典当业领导品牌！

珠江典当行在快速发展的同时，一直在主动履行社会责任，无私回馈社会。小到捐助贫困孩子读书、家乡的修路修桥，大到汶川、玉树地震、甘肃泥石流等重大灾害，珠江典当总是踊跃捐款，奉献爱心！特别是xxxx年春节那场百年一遇的南方雨雪冰灾，投入了数百万元巨资组织1000多人抗冰抢救，受到政府及有关部门的一致好评。

回顾珠江典当行成立10多年来的发展进程，我们主要有如下体会：

一是我们始终恪守“四个立行”的经营发展理念，即始终坚持以“救急济需，排忧解难，情系民生，服务社会”为宗旨，恪守“人才素质立行、规模效益立行、规范经营立行、科学管理立行”，这是确保珠江典当行永不偏离正确发展方向的根本指南。

二是我们牢牢把握“三大发展战略”，即连锁化经营战略、集约化管理战略、“珠江典当”品牌战略，这是珠江典当行持续快速发展的核心战略。

三是我们正确处理“三大关系”，即规模效益、资产质量、

规范经营之间的辩证关系，这是珠江典当行持续健康发展的行动规范。

四是我们牢固树立“三大意识”，即改革创新意识、加快发展意识、风险防范意识，这是珠江典当行持续健康发展的思想保证。

五是我们始终追求“两个效益”，即经济效益、社会效益，这是珠江典当行持续健康发展的目标取向。

10多年来，珠江典当行取得了良好的经济效益和社会效益，也取得无比珍贵的理论成果和经验成果，我们每一位珠典人对此感到无比的骄傲和自豪！这些已经是我们珠江典当行今后不断发展壮大的宝贵财富！

珠玉有情流水转，江风给力送帆开！珠江典当行取得了可喜成绩，离不开董事会的正确领导，更离不开在座各位领导、嘉宾和各级政府以及社会各界朋友的鼎力支持和帮助，在此，我谨代表珠江典当行董事会和全体珠典人向长期以来关心、支持和帮助我们快速发展的在座的各位领导、嘉宾和各级政府以及社会各界朋友表示最衷心的感谢并致以最崇高的敬意！

珠江典当行取得的成绩，凝聚了每一位珠典人的心血和汗水！在此，我谨代表全体股东向珠江典当行的全体干部员工表示最衷心的感谢并致以最诚挚的问候！同志们辛苦啦！

回顾过往，我们百感交集；展望未来，我们充满信心！有梦想才有希望，我们已描绘了珠江典当第三个五年发展蓝图，提出了以“一流品牌、百年老店、幸福珠典、和谐共荣”为主要内容的珠典梦。我们全体珠典人正携手奋进、同舟共济、开拓进取、奋发作为，决心以一流的服务、一流的业绩来回回报社会各界的关怀与厚爱，为全面实现第三个五年发展蓝图和珠典梦而努力奋斗！

最后祝愿：珠江典当行黄埔分行开业大吉、生意兴隆！恭祝各位身心健康，工作顺利，财源广进，万事如意！

典当行工作总结报告篇七

时光荏苒，转眼间我的实习生活已接近尾声。回顾这三个月的时间，既短暂又漫长。因为相对于未来的工作生涯，三个月时间转瞬即逝，而以后工作中又能有多少个这样的三个月，能有多少个这样的实习机会，所以它短暂而又珍贵。而回首这三个月的经历，我从一个对金融典当工作毫无兴趣，转变为对典当工作充满热爱和激情，从一无所知到逐渐了解工作内容，经历了激情和迷茫，忍耐与坦然，所有这些对我来说都是第一次经历。而如此丰富的收获，就使得这三个月显得漫长而厚重。我知道，典当业属金融业的范畴，在现在的中国具有非常广阔的发展前景。而我们公司——华澳典当行又是一个非常实力及发展潜力的公司，是个生机勃勃充满生命力的公司，我为能成为该公司得一员而感到十分荣幸，但也深知责任的重大，我将会把毕生的精力奉献给金融典当业，来实现自己的人生目标。

首先，打铁先要自身硬，想要为公司谋取利益，为公司创造财富就一定要有过硬的业务素质作为先决条件。商场如战场，对于我们典当行业来说亦是如此。典当行业是个“经营人”的行业，营销好自身、营销好客户就能取得最终的胜利。近几年来，典当行业发展迅速，典当行业间的竞争其实就是人才的竞争，而人才竞争的根本就是学习力的竞争，不断学习是提升人才素质的唯一途径，学习力的强弱从根本上决定了人才竞争力的强弱。大家都在学习，谁不学习就会落后，不能够适应公司发展的要求，最终会被淘汰。拥有过硬的业务素质，拥有最专业的业务知识才能胜任本职工作，才能坚守岗位。

其次，作为一名业务人员，还应具有窥探市场的洞察能力，洞察力就是“管中窥豹”的能力，就是能以点带面的判断的

能力，实习总结《典当行实习总结》。业务员不仅是公司命令的執行者，更应该是这个企业的领导者，每一名业务人员都是面对市场最紧密的人员，都是公司开拓市场的冲锋军，作为一名业务员，必须拥有觉悟业务市场的能力。洞察力是一种深入分析事物的能力，培养这种能力需要三勤：即勤看、勤问、勤思考，要善于归纳、总结，善于由表及里地剖析问题，善于抓住事物的主要矛盾和本质，善于大胆设想，突破常识和司空见惯的现象，打破思维定式，善于用新的方法研究市场。

第三，要想成为最优秀的业务员！最重要的是具有防范风险的意识。典当业是一个非常有趣的行业，人不多，资金多，工作强度大，风险很大，它要求你时刻要提高注意力，时刻要提醒自己，我们赚的起而赔不起，因此，这就非常具有挑战性。我们必须时刻掌握各种有效信息，提高自己的知识的广度，并且要锻炼出一个非常缜密的思考程序，防范风险的发生。

一、是法律知识。典当行是属于特种行业，所涉及的业务稍有不慎就会违法违规，因此我们要熟知法律法规及典当管理办法里的各种规定规章。

二、是我们对待顾客的态度。典当行是一个融合金融和服务的行业，它既有自己金融的属性，为顾客融资，也有服务行业的特性，能为顾客提供多方位的服务，例如：为顾客提供咨询服务，进行绝当、寄卖物品的售卖工作等等服务工作。因此，我们不仅要具备专业的知识，还要有一颗时刻为顾客考虑，想顾客之所想急顾客之所急的心。

三、是我们要有良好的业务习惯。典当是一个非常复杂，风险很大的职业，我们只有在做业务时候冷静理性才能保证不会忙中出错。各种文件整理有序，各种业务的办理档案井井有条，创造出一个自己熟悉的工作环境和自己自称一套的工作方法。有这些来做后盾，我们才能在突如其来的各种业务

面前应对自如，得心应手，最快最好的为客户办好事，拿到钱。

四、是我们要有一个团结和谐的集体，而这个集体就是由我们自己来创造的。一个公司不管人多人少都是一个集体，做任何事情都是要共同协作来完成的。人心齐，劲往一处使，就会事半功倍。

我非常庆幸自己选择了这个具有很强的挑战性的工作以及这个工作的团队和优秀的领导。