

2023年财经工作总结名词解释(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

财经工作总结名词解释篇一

20xx-20xx学年度，我担任20xx届2班班主任，兼任语文教学工作，并分管学校安全、后勤、财经工作。经过一年的奋力拼搏，较为圆满地完成了各项工作任务。

本学年是2017届2班的初三关键学年，进过全体师生共同努力，圆满完成了教育教学任务。在2017年中考中取得了比较理想的成绩□xx同学以587.05分超过南高录取线□xx□xx□xx同学被xx中火箭班录取□xx同学被xx中学小火箭班录取。

1. 做好常规安全管理工作

坚持每期期初与学生、家长、班主任和全体教师分别签订好各类安全协议，做到预防为主、防范为先。坚持每周一朝会讲安全，将日常安全教育做细做实。

2. 做好两个演练

春季学期和秋季学期分别举行地震应急疏散演练和消防安全演练，同时邀请家长现场观摩，让应急避险知识传递到每个家庭。

3. 狠抓防溺水安全教育

针对近年暑期各地溺水事故频发的现象，我们严格落实上级相关文件、会议将神，并创造性地开展工作，确保了我校学生溺水事故零发生的良好局面。学校共向学生及家长发放防溺水“一封信”、“告知书”、“责任书”等宣传资料共计1400多份。学校领导干部分别到村广播站进行一次专题广播讲话，并将防溺水宣传知识音频文件发放到每个村，请村干部每天循环播放。学校还专门召开了防溺水学生、家长座谈会和签名活动。

4. 积极应对突发性安全事件

五年级2班学生被狗咬伤，学校支部书记、分管安全工作的副校长、安稳办主任和班主任及时通知家长，并在第一时间将学生送到xx医院注射狂犬疫苗。七年级学生意外摔伤，学校校长、分管安全的副校长、安稳办主任和班主任连夜将学生送到xx中心医院检查治疗，协助家长办理好入院手续、与医生做好沟通衔接后方才离开。这些工作得到了家长的衷心感谢。

5. 高度重视学生心理健康教育

学校成立了专门的心理咨询室，对有需要的学生进行针对性的心理辅导。学校还利用朝会时间，不定期地对同学们进行抗挫抗压、防抑郁、防拐骗、防自杀以及网络交友安全知识宣传教育。

6. 认真开展拒绝黄赌毒邪和危险网络游戏专题活动

学校召开专题学生会，向同学们讲清楚了黄赌毒的危害，介绍了蓝鲸死亡游戏等网络危险游戏的危害，举行了师生签名活动和专题图片展览。

7. 举办安全与法制大型专题讲座活动

学校邀请xx镇派出所xx司法所相关领导到校，开展了两次专门的安全与法治知识讲座，案例鲜活、讲解生动，深受学生和家长的欢迎。

8. 门卫工作扎实高效

学校值班领导坚持配合门岗，把好校园安全第一关。

校产管理台账清楚，责任到人；水电管理，在保障正常使用的前提下，做到了最大限度的节约；营养餐管理做到了让孩子们吃饱吃好不浪费。

学校凡涉及用钱的事项，必经校委会、教代会、教师会等讨论研究，再做决定。审核签字的同志做好登记，留存照片。财务上的同志再次审核、确认后方可支出。切实把好了决定关、审核关和支出关。

财经工作总结名词解释篇二

在镇党委、政府的领导下，在县有关职能部门的具体指导下，xx镇财经管理事务中心紧紧围绕镇党委、政府20xx年工作的总体部署，认真结合当前农村财经管理工作的新情况、新任务，发扬开拓创新、奋发进取的精神，积极做好各项工作。

（一）积极完成上级交办的各项统计任务。

1、认真完成20xx年度农村收益分配年报、集体资产年检报表、政府综合统计年报、各类工业统计年报和20xx年度综合统计、工业统计、能源统计、三产统计的月报任务。

2、认真完成住户调查、家电下乡调查、全国老年人健康状况调查、上海市民生活现状调查、宗教信仰调查、森林鸡和白山羊等专项性调查工作。

3、认真做好第二次全国经济普查数据落入与上报工作，经市、县二次抽查验收合格。共上报规下企业96户，规上企业12户，交通运输18户，限下批零售业20户，服务企业20户，服务非企业47户，建筑业11户，房地产1户。

（二）经营管理

1、全面推进xx镇农村财务规范化管理，按照要求分别于7月底之前完成一个市级试点村基础性工作和其他二十个行政村的达标验收工作（一个市级试点村待验收、十九个村验收合格、一个村未通过）。

2、开展新会计业务培训，提高村级财务管理水平，提升民主理财的监管力度。

3、对村级集体资产中的往来款项和固定资产进行清理，按规范要求办理好入帐和挂帐手续。

4、积极参与农村土地承包方面的纠纷调处工作。全年共处理各类来信来访十五件次，接待来访群众四十多人次。

5、积极参与做好镇污水处理厂占用地土地流转合同的规范制订工作。

6、配合海滨、育德、育新等村做好土地流转合同规范制订的指导和服务工作。

（三）资产管理

1、完善镇级集体资产与机关事业单位集体资产的台帐资料。

2、盘活镇级集体存量资产，积极做好招商前的各项准备工作。

3、完成海桥手帕厂转让资产的交接。

4、在调查摸底的基础上，按照上级有关部门的要求，做好镇、村集体企业、福利股份制企业、带红帽子等企业转改制的完善工作。确保所有的集体资金全额退出。已完成镇属企业3个、村级企业5个。

5、认真积极处理好海桥桥砖瓦厂退休职工的历史遗留问题。

6、认真开展xx镇海桥地区集体占用地的.情况调查，做好基础性资料收集整理，为领导决策提供依据。

（四）内审工作。

1、完成村级财务收支和离任审计21个、事业单位经济责任审计4个、专项审计1个，提出整改措施与建议十一条。

2、配合组织部门做好“扶贫帮困”结对资金的专项审计。

3、配合镇纪委开展对村级业务招待费用的专项调查分析。

（五）其他工作

1、参与20xx年村干部报酬考核文件的拟订工作。

2、完成镇党委、政府交办的其他工作。

（六）明年工作计划

1、做好第六次全国人口普查的各项准备工作。

2、积极稳妥处理好海桥地区历史上镇区建设中占用地的补偿事宜。

3、全力配合有关部门做好镇文化体育中心建设的前期相关工作。

财经工作总结名词解释篇三

今年有幸进入我校财经科工作，现已工作将近两个月，来到新的工作环境，有很多需要适应和学习的东西，在领导和同事的教导和热心帮助下，我已很快适应了新的工作环境。现在到了年末工作总结的时候，在这里我将自己做过的工作总结如下：

首先，刚来学校时对自己的工作环境和一起工作的同事做了了解，在科室领导和前辈的指导下，先做了一些简单地辅助性工作，包括凭证的整理装订，工资的核算录入以及个税系统的操作和扣缴。了解了财务的大致工作内容和流程，对自己的工作有了初步的认识。

其次，在工作了一段时间后，科长对财经科的工作进行了划分，给我安排了一些工作，主要是负责学生学费及各项费用的记录，整理及开票，具体包括开学费书费等收据，对各个学生的费用情况进行记录和汇总；以及负责我校固定资产的管理工作，我先是对固定资产的操作软件进行了学习和熟悉，然后录入本年我校新增的固定资产，以及做好来年将要进行报废的固定资产的准备。

最后，除了日常的工作外，我还参加了学校定期召开的各项会议，如学校组织学习四周的关于员工责任心的讲座，加深了我对责任的认识，提醒我在今后的工作中时刻牢记自己应尽的责任；还有平时的党课学习，也让我了解党在新时代的战略方针，将党在新时代的要求运用到工作当中。

虽然目前工作只有短短两个月，但我已经学到了很多知识和技能，我知道自己还有很多不足的地方，在接下来的工作中我会认真学习和工作，做好领导交给我的每一件事，虚心求教，在未来取得更大的突破。

财经工作总结名词解释篇四

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、完善自己，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、克己之短，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！”

财经工作总结名词解释篇五

参加工作半年以来，我不仅完成了从学校到职场的身份转变，也学到了很多新的知识，并意识到自身的诸多不足之处。本年我的工作总结如下：

自20xx年8月起在计划财经部工作，参与了二队合同谈判及签订过程，熟练掌握分包招标及合同签订全过程；可以编制对内分包结算单及计量台账、对内对外结算台账、年底考核中合同管理信息台账、编制分包合同草案等；报送建筑业统计报表的月报、季报；参与分包商退场合同谈判及资料整理工作；进行分包商履约评价并录入信息管理系统。

在这半年的工作中，我从懵懵懂懂的新生转变为能够完成领导交办的任务的职场新人，逐步理解了经营工作的内容与重点，认识到经营工作对整个项目的重要性。在这半年中，我有了部分长进，但仍有以下几点需要加强：

2、加强对自己工作的了解，为能更好的完成工作打好基础，充分认识自己的工作性质；

4、在以后的工作中应做到恪尽职守，认真履行自己的岗位职责，完成领导交代的工作任务，做到严谨、细致、脚踏实地。

5、应及时转变自身角色，无论思想还是行动上，都要有大局观念。

6、平时工作中有机会应多到现场观看施工情况，经营离不开技术，只有切实了解前方现场工作情况才能更好地进行各项经营工作。

在这半年中，我在领导和同事给予的支持和帮助下取得了工作上的较大进步，在今后的的工作中，我将从自身的实际情况出发，发挥自身的优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，努力工作，积极进取，与部门同事通力合作，做好本职工作，为完成项目部的目标作出应有的贡献！

财经工作总结名词解释篇六

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□xx年我行理财工作中取得了一些成绩。

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。

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。

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。

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；

3. 业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息。

1. 在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务。

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。