

2023年财富管理半年度工作总结(优秀9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

财富管理半年度工作总结篇一

银行以其在国民经济运行中的枢纽作用和银行自身的特殊性而受到监管,对银行的监管在我国经济体制改革的背景下更具有了特殊的意义。今天本站小编给大家整理了银行上半年度资金管理工作总结，希望对大家有所帮助。

上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16、9%，完成省行下达年增长计划104%；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11、9个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行、支行人民币存款23640、5万元，港币存款1948、8万元，美元存款57、5万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58、8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44、84%，存量市场占有率28、83%，比年初提高1、83个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投

放，提高资产质量。今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为xx年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的53、8%，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的82、77%。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率87、2%，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，

全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

3695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行xx年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

(四)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实温家宝副《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题

及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸排情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

(六)、加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、篮球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

组织业务人员认真学习并掌握有关现金和利率管理政策，进一步提高现金和利率管理水平。同时结合当前银行反洗钱的工作要求，提高执行现金和利率政策的正确性，加大检查监督力度。及时发现和纠正现金和利率政策执行过程中出现的问题。

明确工作目标，

一、统一。量化和细化考核评比方法

市分行召开了年工作会议，继全省分、支行长会议之后。把风险管理摆在全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导 and 努力方向：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理

工作。并且对照省行资金计划处的考核方法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。百分考核方法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作表明，年初制定的工作意见和考核评比方法方向明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

提高资金使用效益。

二、加强资金营运管理。

行进一步加强信贷资金营运管理，今年以来。信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本坚持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在99、5%以上，信贷资金坚持较高的营运水平。

严格对资金头寸的管理，1坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识。省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，对不合理占用及时调整，保证了各行科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

市县明确专人负责资金调拨管理工作。请调资金时，2完善资金调度管理。资金调度环节上。做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，防止了资金供应脱节情况的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，行继续坚持“小额度、勤调度”资金调度原则，尤其是总行调整了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金87笔23350万元。同时我行严格按上级行的

要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》《资金请调单》《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内资金往来台帐》按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的平安运行。

提高统计资料质量

三、加强统计管理工作。

加班加点，一)行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况。任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，

二)为加强对现金计划执行情况的监测和分析。行建立了现金投放、回笼月度分析演讲制度。并对造成当期现金投放(或回笼)原因予以重点分析。

统计数据完全来源于各支行(部)会计部门的各项报表，

三)行在统计管理上始终坚持依照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行。坚持报真情、报真数，不擅自公开发表统计资料和泄露统计机密，按时完成好省分行规定的各项统计资料的同时，认真地做好当地人民银行要求上报的各类统计报表。

做好监督拨付工作四、加强财补资金管理。

积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况，今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系。补贴资金能否及时拨付到位直接影响到行各

项工作顺利开展。

国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少，

一)自粮食市场放开后。加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度，也严重影响到行信贷资产的平安性和效益性。新形势下，行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调查摸底，及时掌握各级粮棉油贮藏数量、库存值的增减变化及其原因，对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策 and 财政补贴资金拨补情况，认真实施规范化操作，切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作，按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况分析；认真及时登记各类财政补贴台帐，确保台帐间数据准确、衔接。

密切与财政、企业主管部门的联系，

二)积极加强宣传。争取理解和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况反馈财政部门，督促下拨资金，防止了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

三)经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力。全市应收各项财政补贴资金6243万元，实收各项财政补贴资金4857万元，财政补贴资金到位率77、8%。

适时调整工作思路

五、监测和分析等级行管理指标。

首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，年度等级行考核与以前年度相比有很大的调整。掌握新的指标精神，并对考核指标提出反馈意见，分析各项指标完成的难易程度，指导全年工作。其次根据各行按月经营指标的完成情况，市行对各行的失分项进行原因和对策分析，通过对经营指标的监测反映，适时调整工作思路，找收工作重点，明确工作方向，为领导的预测决策提供了保证，有效提高了各行的经营管理水平。

六、加大调查研究深度。发挥业务综合职能

行十分注重提高业务经营分析水平，为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用。增强业务分析的实用性，做好领导的顾问助手。通过对所辖支行、部和粮食购销企业信贷资金运用、粮油物资运动、信贷资金活动的变化、信贷资产结构变化及存贷款异常变化等收购资金封闭管理动态情况，深入分析影响全行业务活动的各种因素，并且坚持静态分析与动态分析相结合、近期分析与远期分析相结合、银行信贷业务活动分析与企业经营活动分析相结合、微观分析与宏观分析相结合的分析方法，紧紧抓住收购资金封闭管理重点和疑点，揭示规律，找出特点，反映问题，提出对策，增强了全行业务经营分析的前瞻性和指导性。

确保政策正确执行

七、加强现金和利率检查。

行依照有关现金管理的文件精神及具体实施方法，

一)今年以来。继续抓好现金管理工作。一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格依照大额现金支付三级审批制度。三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户

现金的支取，合理核定企业淡旺季库存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行(部)信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行(部)进行了检查。从检查情况来看，企业现金收支基本能依照管理要求执行。

明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，

二)行利用多种形式向购销企业宣传利率政策。按合同利率计息、按利率调整分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。严格执行利率政策的同时，行要求各支行(部)每季对利率执行情况进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行(部)全部贷款的利率执行情况进行了全面的检查，从检查情况来看，利率执行情况基本能依照国家有关政策要求。

为经营决策服务。

八、认真做好夏季信贷资金需求预测。

保证粮油收购资金的供应，为进一步做好年夏季粮油收购工作。行主动和粮食、农业等部门联系，搜集相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调整变化情况，粮棉油种植面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约6200万公斤、收购油菜籽1945万公斤。

虽然做了大量的工作，回顾年上半年我行资金计划管理工作。

但是对照省分行的要求还有一定的差异，还存在一些薄弱环节，主要表示在一是新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步空虚，业务综合素质有待进一步提高。二是所辖各支行、部每月(季)财政补贴资金到位情况不甚理想，有待进一步加大与当地财政部门协调力度。

九、下半年工作打算

迎接新挑战，年下半年我行资金计划管理工作要积极适应当前新形势。紧紧围绕年初制订的资金计划管理工作意见，积极性地开展工作的，充分发挥资金计划管理工作的综合职能作用，更好地为全行的各项业务工作服务。

一)根据年初确定的工作目标和考核内容。按季向所辖支行、部公布考核指标完成情况，促进全市资金计划管理工作的顺利进行。

编制年、季度粮棉购销计划;根据粮棉市场供需情况和预期购销价格测算，

二)建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。依照“购得进、销得出、有效益”原则预测年、季度企业购销量。依照“以效定贷，以销定贷”贷款原则预测信贷投放量，编制年、季度贷款投放计划。同时结合我市实际情况和粮棉市场变化趋势，及时修正年、季度粮棉购销计划和贷款投放计划，以逐步建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。

促使地方配套的财补资金按时足额到位，

三)积极主动与当地财政部门沟通和协调。减少各类财补资金滞留专户的时间，努力提高财补资金的位率，为实现全行经营目标发明有利条件。

财富管理半年度工作总结篇二

菜品质量：菜肴质量是厨房得以生存发展的焦点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序，做菜时标准，每道菜的色、香、味、型力求稳定；还不断听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不出错。同时将大型包桌菜品分配到人，从原料加工到最后都有责任人负责。

成本控制方面：在保证菜肴质量的前提下，降低成本，让利顾客。我也总结出的一套降低成本的方法。如：库存状态，坚决“先进先出”原则，把存货较长的原料尽快销售出去，向“零”库存靠拢；研究制造无成本菜品，把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道所用原料的单价，学会估算原料的成本，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都养成节约意识，从而效益最大化。

每日听取前台意见和宾客及质检部意见，在每天厨房例会中，拿出来解决，坚决执行酒店的各项规章制度，不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会，通过这

次学习认识到自己在管理工作上，与国内知名酒店餐饮同行还存在差距，在今后的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品，从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

在菜品创新方面我们集思广益，聚集大家的力量，师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作平台支持，让员工能够充分的展现自己，从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如：弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等，赢得了许多客人的好评。

卫生方面：严格按照《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，划分每个员工各自的卫生区域，不留死角卫生。规定食品原料分类存放，生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节，从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生，避免不必要事故的发生。

安全方面；做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背，会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持，让我在20xx厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述，在半年，厨房团队的不断努力，在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

财富管理半年度工作总结篇三

20__年下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工

作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20__年下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我

们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、对20__年下半年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务!

三、20__年下半年个人工作目标和计划

我在20__年下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20__年下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20__年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

财富管理半年度工作总结篇四

在这将近半年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1): 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经

手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。下半年年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2) 参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3): 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4): 参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库

存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

上半年是收获的，也是充实的，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过半年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

财富管理半年度工作总结篇五

一、信贷财务计划执行情况

(一)各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长15、7%，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划3、9亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长14、5%，同比多增-万元。增量市场份额48、12%，存量市场份额30、98%，较年初增长1、66个百分点，均居(四行一社)同业第一位，增幅高于全省平均水平3、9个百分点。

(二)财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长43、18%。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长43、28%；金融机构往

来收入-万元，同比增收-万元，增长40、16%。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长63、28%，完成全年计划600万元的-%;各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划800万元的-%。

(三)不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划1050万元的-%，占比较年初下降一个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降一个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划3600万元的-%;“散小差”贷款退出(撤据销户)-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

(四)贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放-万元;累收-万元，同比多收-万元。

二、采取的主要工作措施

(一)认真研究，立足实际确立基本发展思路。全省农行20xx年年初工作会议后，我行新一届党委在认真分析形势，统一思想认识的基础上，经过认真研究，结合实际提出了今年及今后一段时期全行工作的总体要求，确立了“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理”的基本工作思路，紧紧围绕各项存款要上新台阶、清收管理要有新突破、经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范化等五项重点工作，明确了20xx年和今后三年的具体奋斗目标，提出20xx年各项存款确保净增4亿元，

力争5亿元(保4争5);有效贷款增加2、5亿元;不良贷款余额下降4000万元,占比力争下降8个百分点;清收不良贷款本息5000万元;“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元;中间业务收入660万元;实现经营利润1000万元等目标。按照“抓大、拓中、不放小”和“保抢挖”的要求,结合陇南经济区域结构的特点,在调整经营结构,实施风险管理,创新激励机制,系统党建及队伍建设等方面提出了具体的工作措施,制定出台了《全市农行20xx年一季度考核办法》、《年度综合考核办法》、《市分行机关部室20xx年绩效挂钩考核办法》、《市分行机关基本管理制度》、《全市农行营业网点等级管理柜员星级管理考核办法》,于3月7日组织召开了为期两天的由各县(区)支行行长、风险资产经营部、计划会计部负责人和市分行机关全体员工共91人参加的全市农行20xx年工作会议,全面安排部署了20xx年各项工作。同时,全面推行了领导挂县、部门包县责任制,为各项工作的开展有序开展提供了保障。

(二)细化“保抢挖”战略,大抓存款上总量。针对我行存款总量不足,特别是点均、人均存款水平低的现实,新一届党委从理清思路,准确定位,提高认识入手,将存款工作确立为全行加快有效发展的“生命工程”,积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识,坚决克服小有发展进步就骄傲、自满的情绪,坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪,牢固树立“总量就是实力,份额就是地位,增存就是增效,增量就是竞争力”的存款新理念,不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力,拼抢市场份额,以存款数字论英雄”的经营思想,以深入贯彻落实全省资金组织工作电视电话会议精神、开展迎新春优质服务竞赛活动为契机,切实发动全员力量,坚持对公、储蓄和同业存款一齐抓,大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。在认真细分存款市场,确定全行重点客户名录的基础上,建立健全了行领导抓系统大户、部门抓重点户、全员抓一般户的抓存组织体系,并按层次确定了保险公司等8户系

统大户由行领导主抓、48户学校、医院等机构客户由部门主抓、城乡工薪阶层由员工拉网式开展抓存款，并从严进行考核。3月下旬，针对全行一季度存款任务欠账大，行际间发展不平衡和进度与时间不同步等问题，市分行专题下发《通知》，组织人力，要求全行上下树立信心，下大力气，集中时间坚持“两手抓”，切实把安排部署全年工作与当前业务经营有机结合起来，一手抓省、市分行20xx年工作会议精神的贯彻落实，一手抓各项任务的完成，确保贯彻会议精神与一季度业务经营“两促进、两不误”。4月份，为贯彻落实全省分行长会议和“五抓”指示精神，紧密围绕“六个突破”，及时下发了《关于认真抓好二季度业务经营工作的通知》，要求全行根据一季度业务经营情况，看排名、找差距，突出“抓弱、抓差、抓欠、抓进度、抓效果”，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进，并派各部室负责人分赴各包挂支行具体抓落实，确保二季度时间过半、任务力争完成全年计划的60%以上。同时，发动机关全体员工积极行动起来，全身心投入到全行业务经营中去，要求人均每月业余揽存2万元，以实际行动为基层行做出表率，到6月底，市分行机关员工业余揽储-万元，占武都区支行储蓄存款增量的-%，同时，全行通过狠抓营业网点等级管理、柜员星级管理、以及规范化服务等重点措施的落实，有力地促进了全行存款工作的扎实有效开展。

(三)强化清收管理措施，狠抓“双降”求质量。针对我行不良资产占比高、清收难度大和不良贷款实行模拟拨备后，对我行经营利润的直接影响等问题，全行进一步坚定“向清收不良贷款要效益，向‘散小差’贷款退出要效益”的经营思想，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。一是加强完善分账经营管理机制。在认真借鉴试点行经验的基础上，按照“资产划转、分责经营管理、搭建清收平台、实施万元含量、相对独立核算、捆绑考核”的原则，灵活运用属地清收与专业清收、全员清收与专职清收等行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合陇南区域特点，研究制定了《不良资产分账经营管理实施办法》，拟将武都区支行教场营业所

翻牌改建为专业清收支行，并从武都支行和市分行抽调20多名员工专门从事武都行不良贷款的清收管理，待试点成功后在全市统一推行。二是积极创新清收手段。在认真总结和借鉴以往清收经验的基础上，大胆创新，用足用活用好各项清收优惠政策，进一步发挥好各级领导在清收工作中的示范带头作用。市分行领导及部门对所挂(包)县当年的不良贷款“双降”任务负责，积极参与，指导帮助抓清收；各县支行领导要亲临清收一线坐阵指挥，带头清收，真正把主要精力放到不良贷款清收上。至6月底，二级分行班子成员累计收回挂点企业康县王坝金矿等不良贷款本息120万元。三是全面加快“散小差”贷款退出步伐。除将退出任务层层分解落实外，提出了在全行消灭千元以下小额客户贷款等具体目标，并要求各行在坚持进村入户开展拉网式集中清收的同时，充分利用招标、打包、卖断等市场化清收手段，加快退出进度。至目前，全行以打包卖断等市场化手段处置收回农户散小差不良贷款-户(笔)、-万元，占“散小差”贷款退出总额的-%。四是继续加大对改制企业不良贷款的清收力度。密切关注和积极参与全市企业改制动态，千方百计清收改制企业不良贷款本息，对一时难以收回的果断采取保全措施，严防贷款债务被逃废悬空。目前已累计收回陇徽饲料公司等改制企业不良贷款本息-万元。五是加大抵债资产处置变现力度。至6月底，全行累计处置抵债资产-万元，占省分行下达全年处置计划100万元的-%，冲减“待处理以资抵债资产”-万元。六是坚持依法收贷不动摇。全行不断加强对依法清收工作的指导、协调与服务，灵活运用诉讼方式攻克重点户、钉子户和赖债户，为全行清收工作打开了新局面。到6月底，全行累计起诉-户，胜诉-户，收回起诉企业贷款-万元。同时，全行大力推行不良贷款清收责任制，进一步完善和细化清收考核办法，严格进行考核兑现有力地促进了全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

(三)坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放小”和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力

的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站20xx万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1000万元流动资金贷款、天成工贸公司1500万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司400万元流动资金贷款(已批)。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款2900万元；成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和

客户结构有了明显改善。

(五)努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道；另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

(六)强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真实性审计、行长离任审计、20xx年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项”后续审计工作，对全行近年来内审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督整改；配合省分行操作风险大检查工作组，查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，对全员进行了摸底排查，对群众反映的有关问题及时进行了核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

三、存在的困难和问题

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。截止6月底，全行贷款累放8143万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7000万元)，同比少放2463万元，余款

较年初下降659万元，同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差，优良客户少，有效贷款需求不足，加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来，对全行财务基础收入有一定影响；另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈负增长。存、贷款存量比例为50%，较年初下降8、1个百分点，增量比例为-2、0%，同比下降51、2个百分点，对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重，基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达17769万元，按上存利率计算，每年损失608万元；三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后，受经营基础和盈利能力的影响，员工收入明显下降，上半年，省分行考核分配绩效工资-万元，同比减少84万元，人均减少1444元，在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题，除我行自身努力外，请求上级行给予帮助和指导。

共2页，当前第2页12

财富管理半年度工作总结篇六

今年是公司新的领导班子就位以来实施三年发展目标纲要的第一年，是打基础，练内功为实现母子腾飞的关键性一年。

公司、建筑施工有限责任公司紧跟公司改革的步伐，按照稳定提速的要求，根据职代会暨经济工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的`机构改革、经营工作、质量生产、劳务输出以及稳定工作有了良好的开端。

公司职代会暨经济工作会议的召开，对今年的工作进行了详细部署和安排，出台了一系列的规章制度。**公司根据自身的实际，认真抓了职代会精神的贯彻落实。

一是多次召开了班子成员会议详细研究了各项经济指标落实的措施。

二是按照公司的要求调整机构设置，因事设岗，顺利地完成了

“四科”、“一办”、“二队”人员的就位。

三是根据公司关于分公司和施工公司实行两块牌子，一套人马合署办公的规定，为使施工公司早日运作，克服了时间紧，工作多的困难，施工有限责任公司于元月24日正式挂牌成立，为工作的有效开展争取了时间。四是适时地召开了科室、队以上负责人及项目经理参加的经济工作会议，制定了适合* *实际的各科规定和管理办法，使全体人员明确目标和任务，并对各项工作提出了具体要求。五是克服了资金紧张的困难，千方百计挤出资金5万元，对办公楼办公室进行了装修装饰，改善了工作环境，树立了公司的形象，同时顺利地完成了办公室的整体搬迁。

一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。

二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。

三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。

四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。

上半年共参加投标项目11项，中标6项，中标总造价3000万元，建筑面积12047平方米，有效跟踪项目5项。

质量安全管理工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们创一流品牌的要求，把施工质量、安全当做一项党抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《* *公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，

并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全法》30本发至项目和各科室、队，并组织了《安全法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，分公司领导不定期地对工程项目进行检查，工程科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会于五月份组织职工代表对在建设项目进行了一次工作检查。

通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。通过以上措施，全公司质量、安全、生产形势来势较好，现有在建项目11个，已完成主体项目7个，主体中检全部优良，5月份，**市建设局组织的检查评比中，**制药厂制剂车间项目部、**市变电管理所办公楼、市城东变管所办公楼项目部、公司自建双新村2#综合楼被评为**市文明现场工地，其中**制药厂制剂车间项目部和**市变电管理所办公楼项目部已同意推荐为省文明现场工地。上半年，完成施工生产产值1580万元，工伤事故为零。竣工项目6个，均已申报市优，预计优良率可达80%以上，已申报省优质工程的**市人寿保险公司综合楼、**县法院综合楼已基本评定。

***公司现有职工1722人，到去年底上岗人数只有310多人，绝大多数职工下岗待业，给职工的生活带来较大的困难，给公司造成较大的压力，**建筑有限责任公司的挂牌成立，标志着一个有独立法人的劳务公司诞生。

公司和建筑施工公司大胆运做，充分利用这一资质，为职工上岗组织劳务输出做了大量的工作。一是在职工中广泛开展了解放思想，转换观念的思想教育工作，使全体职工甩掉固定职工有优越性的包袱，打破职工民工界限，二是积极筹建一批身体好、技术高、能吃苦耐劳的班组，做为劳务输出的骨干，重新组建了5个泥工班，3个木工班，2个砼班，2个钢筋班，2个机械工班，2个架子班、1个塔吊小组

等17个班组，配备了政治思想好、技术过硬、年富力强的同志担任班组长，为劳务输出组织了基本力量。三是主管劳务的副经理带领施工队管理人员对所属项目用工进行了认真清理。

对不符合用工规定的人员予以退场，千方百计安排自有职工上岗，在去年底的基础上多安排职工上岗50多人。四是大胆进行了劳务输出的尝试，**公司前几年由于各种原因，劳务输出几乎没有起步，四财公司挂牌后，于元月份和2月份两批向**市国税局工地劳务输96人，虽然输出时间较短，但对转变职工的思想观念，增长职工的见识有着深远的影响，为下一步劳务输出打下了基础。

**公司由于各方面的原因，尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。我们一方面认真做好下岗职工和困难职工的思想政治工作，帮助他们面对现实，积极参与各种渠道的就业，另一方面千方百计腾出资金，宁愿上班人员不发工资，优先给癌症病人，急于手术的重病人解决部分住院治疗费用。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。

2、施工公司的运作还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长，下岗人员的上岗率有提高，但比率太低，远远达不到公司的要求。

3、资金问题仍是制约**公司发展的主要原因，现有施工任务和效益难以维持**公司正常运转。下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司下达的各项经济技术指标。

财富管理半年度工作总结篇七

本工程位于xx市xx区xx三号路东侧、与西侧的xx二期别墅区隔路相邻。本工程共有27栋联体别墅和1栋管理用房，按施工现场情况及施工机械的布设为三个施工区：1区（1栋、2栋、3栋、5栋、6栋、7栋、8栋、9栋、10栋、11栋、12栋、管理用房）；2区（15栋、16栋、17栋、18栋、19栋、20栋、21栋、22栋）；3区（23栋、25栋、26栋、27栋、28栋、29栋、30栋、31栋）。总建筑面积38695□67m2□建筑层数：2—3层。

本工程合同约定开工时间为20xx年xx月xx日，总工期约xx日历天（从基础施工开始计起），竣工日期20xx年12月5日。

（一）工程施工情况：

我项目经过上半年的努力，我项目xx栋别墅于xx月xx日主体结构全部封顶，已全面进入装修阶段，并能按照项目管理策划的节点进度xx月xx号前完成砌体工程□xx月xx号前完成抹灰工程进行施工。

（二）工程质量、安全文明生产、现场进度、成本控制与收款。

1、工程质量：

在政府相关主管部门、业主、监理及公司的严格监督、管理下，我项目部结合工程的难点，突出重点狠抓现场的施工质量，于每个星期天下午组织项目部现场管理人员及班组管理人员对项目作一个总体质量检查，检查过程中发现的问题，现场安排到班组整改，并落实具体整改人员及整改时间以书面通知下发至班组，对未按要求整改的，坚决进行处罚纠正，形成一个完整的质量检查制度。

我项目的施工难点在于施工楼栋多、工作面广而散，别墅造型复杂、临边洞口多、高低斜屋面与墙体交接位置多。20xx年xx月份在质量检查过程中发现了大量的斜屋面与墙体交接处渗水的问题。经过仔细的检查与分析，其主要原因在于设计的不合理，在发现原因后我项目部立即通知甲方、监理和设计，针对现场情况并提出了解决方案。并在接下来的一个月时间加大整改力度。对未施工的屋面做了设计上的变更，预防了后面的屋面施工中再次发生同样的情况。

砌筑、抹灰从20xx年xx月开始，对每批进场的作业人员我们都组织砌筑、抹灰技术交底，中间特别强调了业主对砌筑质量的特别要求。但前期砌筑阶段，砌筑质量仍然不令人满意，存在各种质量缺陷，主要原因在于工人对砌筑质量不够重视，针对这个原因，我项目重新组织对工人的技术交底，加大检查及管理力度对不合格的砌体严格拆除，经过一段时间的整顿，砌筑的质量也得到了很大的提高。目前施工中还是存在一些工程上的质量通病，总体而言质量方面符合项目管理质量目标：无质量事故，达到国家验收标准，满足合同约定要求。

2、安全文明生产：

我项目的安全生产目标：

- (1) 无重大工伤事故、杜绝因工伤死亡事故，
- (2) 重伤率为0%，轻伤率在3%以下。

为了保证安全生产，我项目部狠抓以下几个方面：

- (1) 提高作业人员安全防范意识，对每批新进场的作业人员进行安全技术交底与三级教育。
- (2) 加大作业人员生产过程的现场教育，安全员每天巡场时

及时对违规作业人员进行教育，并有相应的处罚措施。并且每周二、周五下午为我项目的安全检查，全面对项目现场情况进行检查并整改。

(3) 特种作业人员上岗必须持证上岗，防止各种设备违规操作带来的安全事故。

(4) 针对别墅项目临边防护和外架多而散、搭设复杂、受工序交叉影响大的特点，我们组织固定人员进行检查、管理和维护，确保安全。

第一周“安全生产月”活动宣传周，组织管理人员及各班组作业人员学习相关安全生产知识、观看安全生产教育录像。

第二周：项目部举办“安全杯”安全知识竞赛，参加人员包括项目部管理人员及作业人员，并设立了奖励。

第三周：生产安全事故隐患排查、整改治理周。

第四周：生产安全事故应急演练周，周二下午由项目保安部组织实施火灾事故应急救援演练，周四下午由机电、水电部组织实施触电事故应急救援演练，周六下午由大包班组组织实施物体打击事故应急救援演练。我项目相关人员将对演练配合情况及演练效果进行评比，并对评比第一名奖励xx元。

半年来经过我项目部多项措施及大力投入，我项目目前未发生一起安全生产事故，近期来各专业分包陆续进场，我司的大量工作也接近尾声，我司作为总包单位，安全生产管理的重心也有所转移，目前我项目存在的安全问题大部分是由分包引起，临时用电使用存在不规范、安全防护未到位、及分包作业人员安全意识不够高。作为总包我项目部有责任有义务对分包单位进行管理，这也是目前及今后我项目安全生产管理的一个重心。我项目部将尽全力保证实现安全生产目标。

工程项目文明施工是反映个企业治理水平和企业信誉的一个重要窗口，在文明施工和施工规范化治理上，我们按照中建总公司对现场ci的要求并借鉴其他项目的一些好的做法，加大人力、物力投入，使现场施工有条不紊，树立公司的良好形象。

3、现场进度。

我项目合同工期xx天，自20xx年4月16日开工以来，施工进度能严格按照我项目的施工总计划中的节点工期计划完成，在这过去的半年中我项目于20xx年5月11日完成了所以楼栋的主体结构，目前已进入装修阶段，砌体工程相比于计划还提前10天完成。内外抹灰工程也计划于20xx年xx月xx日结束，在总个施工过程中我项目对工期的控制尤为重视，也收到了很好的效果，我项目进度控制从总计划、季度进度计划、月计划、到周计划，每一级计划都做了详细的交底，项目部每个管理人员都能做到心中有数，并在每周的生产例会后，由每区工长根据周计划制定出每区施工的详细工作安排，下发班组责任人，班组据此组织人力施工。对不能按要求完成任务的班组，由各区工长查找原因，如是班组自身原因则进行处罚。

目前工作主要是水电预埋与内外抹灰工程□20xx年xx月份水电预埋有跟不上进度的现象，我项目部及时采取措施要求班组加大人力投入，调整管理模式、优化施工工序提高工作效率，使水电预埋工作能跟上我们的进度计划。

4、成本控制与收款。

我项目截止xx月底，共完成产值xx万元（约占我方合同额的xx%□□成本约为xx万元，成本处于受控状态。甲方已按合同支付条款支付xx□至4月份工程款），未拖欠工程款。

1、安全、文明生产方面。

上半年安全、文明方面虽取得了不错的成绩，但安全、文明生产与每个作业人员生命是息息相关的，是一个不能有半刻松懈的工作。本着“安全第一、质量第一”的指导思想，我项目在接下来的时间里将更加关注、更加重视安全文明生产，各项相关的工作继续保持，并对现在进场的甲指分包单位，严格要求、严格检查，使之在刚进场形成一个良好的、规范作业的惯性。并且加大安全、文明生产的教育、宣传和管理力度使我项目能顺利完工。

2、质量方面。

我项目目前正处于装修收尾阶段，各项繁琐、零碎的工作正等着我们来处理。目前较为紧迫的任务就是墙体、结构楼板渗水处的检查与堵漏。现在正处于每一年雨水较为丰富的时间段，有利于对渗水、漏水处的检查，我项目将在7月份对所有楼栋逐一排查渗水、漏水的质量缺陷，坚决做到检查一处整改一处。在其他方面我们也将严格按照国家质量验收标准执行，交给业主一个合格、满意、放心的工程。

3、工期方面。

经过上半年的努力，我项目的工期能正常按照施工总计划实施，目前进入了装修阶段尾声，但余下的工作量也是非常大的，离我们项目自己制定的竣工日期也是相当紧的，加上小区道路也在我项目承包范围内，所以我项目在下半年施工中对工期控制同样是重中之重。我项目将采取各种措施保证工程在项目预定工期内顺利完工。

在接下来的几个月时间里，我们将把对分包的管理、协调作为工作的重点，配合甲方、监理尽力确保各分包的工程进展，只有各分包的进度满足计划要求，才能保证我方在合同规定时间内完成本项目。

财富管理半年度工作总结篇八

xx年已经过去上半年，在这半年的时间里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，在同事们的配合下我较好的完成了各项工作任务，自身在各方面也有所提升。

现将这一阶段的学习、工作情况等作如下汇报：今年2月份我来到xx项目，从事计量、统计以及结算工作。

三月初时业主要求做xx项目的0#变更的核实工作，这一工作要求时间紧、任务重、工作量很大，且在核实过程中存在很多的问题，需要与业主监理积极沟通。

工程科共三个人，我们既有分工又有合作，遇到疑难问题互相讨论，经过一个多月的连续奋战，晚上加班加点，终于完成了0#变更的核实工作，为下一步的工作做好铺垫。

在日常的统计工作中，需要每天的业主报表，以及每月的计量及核对结算工作。

这份工作要求我要有严谨细致的态度来对待。

在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。

计量、统计及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。

要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。

这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。

工作对我们来说就是一种责任。

我们有义务尽心尽责的去完成,去负责。

所以工作的好坏,也取决于你对工作的责任心。

我所从事的工作具有很大的保密性,尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。

在这我也体验了工作对我说是受益非浅。

工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。

从中我体验了工作的性质,学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

不足之处也存在很多问题。

今后还要把工作做的更细致化。

下半年我要把工作做得更好。

首先要熟悉施工图纸与工程量清单,认真仔细核对,建立台账,这对于以后的.工程量查找及对比数据,指导施工生产等都会有很大的帮助。

二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格,认真履行岗位职责,及时与监理、业主等方面沟通,建立一个良好的外部环境。

三是与现场质检员及施工队伍及时沟通,对完成工程量及进度做到心中有数,按时完成领导想要的结果。

总之,在今后的工作中还需积累管理经验,总结,实践,理论学习,开拓创新意识,只有坚持不懈努力,才会有事业的进步,才会提高工程管理能力,才会使自己个人综合素质和整体实力得到全面发展,为建设公路事业,为我们的公司贡

献青春、智慧和力量!

财富管理半年度工作总结篇九

大家好!我是来自xx支行的xx,非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘,首先,请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁,xx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,xx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。

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xx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。

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。

能够了解各类客户的需求,根据不同类型的客户,而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么,我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

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。