

# 驻村金融助理年度工作总结(汇总6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 驻村金融助理年度工作总结篇一

### 一、加强学习，内强素质，积极履职

- (1)掌握金融学科的基本理论、基本知识；
- (2)具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力；
- (3)熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；
- (4)了解本学科的理论前沿和发展动态；

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

### 三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县(市)支行。

### 四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

### 五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

## 六、努力方向

(一)加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职；

(二)强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

## 驻村金融助理年度工作总结篇二

### 【篇一】

在总行个金部的亲切关怀和大力协调下，在山东、福建、大连等10个一级分行的大力支持下，我行百名网点一线优秀员工赴东部地区行网点进行了为期十天的学习体验活动，我非常荣幸成为了其中的一员。省分行把来自10个不同二级行的人员组成一个团队，10天，我们从不认识到认识、从认识到熟悉，成为一个相互信任相互协作的团队。本次学习活动安排的非常紧凑，第一天在大连行领导的陪同下参观了他们的已转型网点，在宽敞明亮的大厅，各网点负责人给我们介绍精神墙的建立、网点弹性排班以及业务流程和绩效考核等内容。第二天开始到网点去体验学习，开始我怀着忐忑不安的心情来到了一二九分理处，虽然我也是一名大堂经理，可到大连行来当大堂经理却心里没有底。营业开始后，我就逐渐进入角色，认真接待每一位客户，了解客户的需求，引导客户使用自助设备维护大厅秩序，解决客户提出的问题。

经过这短暂的学习，我深深感受到大连行的网点转型很有成效，他们拥有完备的制度，功能强大的业务处理系统，完善的硬件设施，合理的人力资源配置，同时也深深体会到我们

与大连行的差距，通过在大连行做大堂经理，对于我来说体会颇深。

## 一、没有完美的个人，只有完美的团队

在这次学习中让我深深体会到，“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分发挥自己的能力，为一个共同的目标，才能做得。在这次学习中让我深深体会到，大堂经理是“网点转型，大堂制胜”的关键。客户来到网点，第一个接待客户的是大堂经理，其职业形象、精神面貌、专业素质、服务态度决定客户对建行的第一印象。在这次学习中让我深深体会到，大堂经理业务要全面，必须掌握和熟悉我行的产品。大堂经理不但要随时接受客户的咨询，还要主动识别客户、挖掘客户、营销客户和引导分流客户，通过客户的衣着、言谈挖掘客户，进而营销我行的产品。

## 二、充分挖掘大堂潜力，做好差异化营销

如何挖掘优质客户、留住老客户、是拓展业务的关键之一。在我们学习的过程中，大连行根据顾客个人的年龄、性别、职业、收入、文化程度等情况进行。市场细分，根据不同细分市场中顾客的不同需求，提供差异化的便利性服务和支持性服务以达到优质的无差异性。充分利用大堂顺势推销新产品，有事半功半的效果。对第一次接触银行的新客户，应主动热情介绍服务品种、方式，适时为客户理财当好参谋，准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象。最主要的是大堂要充分发觉具有潜力的客户，紧紧抓住大堂营销时机，并采取相应的营销对策，积极引导和推荐，定会产生良好效果。

## 三、只有差别的服务没有差别的客户

“80%的利润来自20%的客户”，这个银行经营的二八理论，曾

经让很多银行把服务重点转移到为少部分vip客户的服务上，一度忽视了柜台前一般客户的服务。大连行无论领导和员工都不敢忽视每一位普通客户。”不难想象，这80%的客户服务满意度对银行声誉的影响是决定性的。另外，普通客户可能也有机会带来vip客户，也可能成为vip客户。我认为，一般客户虽然一时不能带来较大的眼前经济效益，但从长远看，会通过服务积累带来社会效益和潜在的经济效益。遇到有客户提出有急事要先办理业务，大堂经理一般采取两个办法：一是征得客户同意后向排在前面的其他客户说明原因，征得同意后安排优先办理，并向让位的客户致谢；二是安排客户到vip专柜办理业务。

#### 四、只有无限的用心才有客户的忠诚

经过学习使我深深认识到vip与一般客户之间的差别服务，重点体现在硬件设施和服务内涵的不同。在服务vip时，客户可以直接使用专门为其开辟的vip窗口，由个人理财经理和优秀柜员专门服务。

同时我还在实践中体会到，个人理财中心的经验时，做了很精辟的概括：对vip服务的特点就在于，针对客户需求提供的三大服务：了解市场，及时准确的信息服务；挖掘需求，细致周到的理财服务；满足收益，保值增值的专家服务。

通过这次活动给我带来很大的启发，作为大堂经理，每一天都要面对各种各样的客户和解决形形色色的问题，必须具备危机处理能力、关系协调能力，掌握多方面的专业知识。也通过这次活动，我将把在大连行学到的经验带到我们陇南行，让我们陇南行今后做的更好。

#### 【篇二】

1、要在6月底完成二季度支行下发的各项经营指标。

首先搜集客户，建立客户资料，对优良客户进行归类(从高到底、按生日分类)。

2、大厅的各种不妥现象，在第一时间改正，让我们的营业大厅发生质的变化。

在营业前检查、并在营业中时刻关注网点内凭证、宣传资料、广告牌、客户意见表、办公用品(如名片、产品介绍、表格)等摆放整齐、美观。如发现有过期告示或宣传资料，应立即撤下。应重视客户对我行的感受，如叫号机声音大小、空调温度高低等，从客户的感受出发，完善各项设施和服务，改善客户体验。

3、紧抓服务质量，以世园会为契机将现场用户抱怨消灭在萌芽状态，实现零投诉。

时刻关注大厅里等候客户的情绪和行为变化情况，维护业务秩序和客户排队秩序，当发现有客户出现不耐烦的情绪，甚至大声喧哗、吵闹时，大堂服务应第一时间上前询问，安抚客户情绪，在职责范围内解决客户的问题。对于个别情绪过于激动的客户应迅速引至会客室或其他僻静之处，耐心倾听、解决客户的问题，无一抱怨客户。

4、充当柜台和主任的桥梁，合理安排柜台。

要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

### 【篇三】

保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息

渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

二、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，银行工作计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

三、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，

有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

四、使银行员工工作计划都细致分明，

领导做好督促工作。加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

银行的发展对国家的发展大有裨益，所以我们一定要认识到当前的情况，只有银行正常工作了，我们才会有更多的发展，这些都是我们一定要做好的事情，在不断的发展中，这些都是工作的需要。现实情况下，我们一定要做好这一切。曾经的我们是很重视银行的发展的，在不断的发展中得到更多的进步，这是我们一直以来成长的根本。相信我们的国家一定会更加的繁荣、富强！



## 驻村金融助理年度工作总结篇三

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

### 一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

### 二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。
- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

### 三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 驻村金融助理年度工作总结篇四

xxxx年，我办围绕中心、开拓创新、服务大局，以维护金融稳定、提升金融服务、金融引领转型为工作主线，突出加快打造国内首个基金小镇、创新xx金融产业布局、全面提升小微金融服务、金融支持实体经济发展转型，深入推进省级金融创新示范区建设。

完善招商服务机制，立体化招商模式基本形成，发挥以商引商的裂变效应，推行有条件备案制度，严格把控风险防范两条底线，基金集聚规模不断扩大□xx基金小镇已累计引进投资类企业xxxx户，其中投资类管理公司xxx户，注册资金亿元；投资类合伙企业xxxx户，认缴资金xxxx亿元（今年新增xxx亿元，完成年度目标任务的xxx%□□实缴资本xxx亿元（今年新增xxx亿元，完成年度目标任务的xxx%□□税收效益逐年增长，全年实现税收亿元，完成年度目标任务的xxx%□同比增长xxx%□坚持诚信政府打造。同时借助宣传驱动，基金小镇的品牌知名度再度提升，在区委、区政府领导的全力争取下□x月全省首届私募基金监管会议在我区召开□xxx多家基金高管参会。

积极推进金融机构创新，发展新型科技金融组织，今年新引进x银行，成立x银行□xx□科技金融服务中心，邮储银行也设立了科技城支行，完善了我区科技金融服务体系。进一步引

导民间资金阳光化，由xx有限公司主发起的xx有限公司于x月完成工商注册，目前累计发放贷款xxx笔，金额亿元。积极开展中小企业银行贷款转贷服务工作，中新力合和xx卫欣已累计完成转贷xxx笔，金额亿元。加强对xx公司的监管和考核，x家xx公司贷款余额亿元，今年累计发放贷款亿元，发挥了资金补充作用。开展百家民企、五十家私募基金资本对接会，探索科技金融对接的长效运行机制。严守区域金融风险防范底线，牵头建立领导小组主要成员单位的会商工作机制，形成信息周报制度，开展非法集资摸排工作，摸排恶意逃废债情况，及时化解金融隐患，加强金融运行监测。

闻泰通讯于上半年被xx公司中茵股份收购，xx与上市公司三联商社签订并购重组协议，博创科技处待审上市阶段。通过举办新三板业务培训会，赴各镇、街道、园区召开新三板挂牌工作座谈会，点对点上门服务等多种形式推进新三板挂牌和企业股改工作。今年以来全区已有瑞邦智能、西谷数字等x家企业完成股份制改造，和达科技等x家企业（和达科技、欣欣饲料、创源环境等x家挂牌新三板）挂牌股权交易市场，均完成年度目标任务。同时，加快企业直接融资步伐，和达科技定增融资万元；卫星石化首期x亿元短期融资券成功发行，xx集团公司发行我xx公司债，规模达xx亿元，xxx有限公司在x省股权交易中心发行x期私募债，成功募集亿元。

## 驻村金融助理年度工作总结篇五

xxxx年市金融办坚决贯彻各级金融工作会议精神，以贯彻全市干部大会暨三个年活动动员会精神为契机，展现金融系统勇于担当、拼搏实干、争先进位的良好精神风貌，通过加大对实体经济扶持力度，妥善处理两链风险，拓宽直接融资渠道，推进地方金融创新，优化金融环境等措施，各项金融工作有序推进。

### （一）加大金融支持

一是加大信贷投放。加快重点项目投放，同时将更多信贷资源投向制造业和小微企业。截至xx月末，我市本外币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长；本外币各项贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，完成市政府下达目标的。制造业贷款余额亿元，比年初增加亿元，完成x下达目标任务的；小微企业贷款余额亿元，较年初增加亿元，完成x下达目标任务的。

二是推进金融机构招商工作。对接交通银行、浙商银行来我市设立支行相关前期工作。目前浙商银行正开展选址工作调研。

三是引导银行创新产品。加强与人行、科技局对接，引导金融机构创新科技贷款产品；持续督促农商行□xx村镇银行推广人才贷，发放金额xxxx万元。

四是开展金融助企强工兴市送服务活动。为认真落实□xx高质量发展打造共同富裕县域样板实施方案□xxxxxxxx年）》，充分发挥金融对共同富裕示范区建设的战略支持作用，加快构建全方位、立体化的普惠金融服务体系，全力解决好乡镇（街道）企业面临的融资难、融资贵问题，引导优质企业对接多层次资本市场，促进乡镇经济快速和健康发展，市金融办、人行、银保监组织金融机构开展金融助企强工兴市送金融服务进企业系列活动，目前，已走访服务xxx余家企业。

五是完善政策性融资担保体系。根据全年亿在保余额的目标分解到银行，实地走访相关银行做好担保任务的督促落实。完善政策性担保方案，把亩均税收x万元以上成长型c类企业纳入覆盖面，对亩均税收x万元以上的工业企业实行差别化转贷。截至xx月xx日，累计组织召开xx次评审会议，上会企业达xx家，担保余额xxxxx万元，其中，担保企业xx家，在保余额xxxxx万元，农户贷xx家，担保余额xxx万。共办理转贷xxxx家次，金额亿元，其中财政转贷xxx家次，金额亿元，

转贷通xxx家次，涉及金额亿元，缓解了中小企业转贷资金压力。

## （二）持续开展对接资本市场工作

一是推进企业股改上市挂牌。赋能重点拟上市企业，加快上市工作进程。众鑫环保股份制改造已完成工商变更手续，凤登环保拟于近期提交历史沿革确认的报告，计划xxxx年x月底前完成验收。博远金属准备启动上市工作，在前期资产转让工作完成后，拟于xxxx年一季度股改。加强与省内外中介机构联系沟通，组织企业参加赴xx市、xx上市培训。对接省内xx县，学习上市经验，撰写调研报告。

二是推进重点拟上市专项基金组建。目前[]x金投[]x双龙人才基金[]xx金控等共同出资xxxx万元完成凤登环保基金组建工作[]xx金控[]x金投等共同出资xxxx万元完成众鑫环保基金组建工作。

三是引导基金招引工作。联系x九灵资本、城投资本[]x金浦投资等私募基金走访合力海科、博阳压缩机、向往集团、康鹏半导体、怡钛积等企业。主动对接省科技厅、省创投协会，举办了凤凰行动科技金融服务暨x创投xx行活动，组织xx家创投机构与我市xx家国家高新技术企业进行资本对接交流。

四是支持鼓励企业直接融资。红狮控股集团成功发行各类债券xx只募集资金xx亿元[]xx有限公司发行债券x只募集资金xx亿元xx有限公司成功发行了xxxx年第一期定向债务融资工具，发行规模x亿元。甬金股份发行xx亿元可转换公司债。

## （三）防范化解金融风险

一是加大企业帮扶力度。截至xx月xx日，已成功调解金融纠纷xxx起，金额xxxx万元；帮助企业转贷临时解封xx起，化解

银行不良贷款亿元；召开政银企协调会xx余次，涉及企业数约xx家，形成帮扶会议纪要xx件，出具帮扶函xx件。

二是继续做好xx鸿鹄商品交易市场的清理处置工作。x月xx日上午组织召开交易市场清理处置工作小组专项会议，会议决定处置专项资金账户移交交易市场现负责人吴琤，由其全权负责后续关停事宜，相关部门密切配合，在x月初完成监管账户的移交工作。截至xx月底，交易市场剩余持仓投资者x人，市值万元。

## 驻村金融助理年度工作总结篇六

眼间又要进入新的一年-2018年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

银行在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为银行一名老业务人员，必须以身作责，在遵守银行规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业

务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《xx省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户银行的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2018年的工作计划，可能还很不成熟，希望领



导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到银行领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2018年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2018年新的挑战。