

最新投资人员工作总结 投资工作总结(大全9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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

投资人员工作总结 投资工作总结篇一

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”□20xx年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评；在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

投资人员工作总结 投资工作总结篇二

年底马上就要到了,如何写好一篇年度工作总结?下面是小编搜集整理的投资部年度工作总结，欢迎阅读。

1. 收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)[]20xx年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2. 组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3. 投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4. 投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，

以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5. 对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6. 完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

1. 继续寻找合适的投资项目;

2. 对立项的投资项目撰写投资分析报告；
3. 对决定收购的企业进行尽职调查；
4. 对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割；
5. 对已投资的企业进行资产管理；
6. 选择适合集团特点的短期投资产品；
7. 发起设立产业发展基金。

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。

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。

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

投资人员工作总结 投资工作总结篇三

营业部自成立了以营业部负责人为组长，分析师、客服人员等业务骨干共同组成的投资者教育工作小组以来，建立投资者教育工作专人负责制，指定专人作为投资者教育联络人，负责做好营业部投资者教育的相关工作，并保存好日常工作记录。

1、组织好学习培训，提高规范投资者教育工作的认识。营业部根据公司投资者教育工作的总体要求，结合营业部的实际，适时组织营业部全体员工的学习培训，把投资者教育有机融入各项业务环节。通过学习，不断提高认识，规范执业行为，严格禁止非法证券活动。

2、营业场所的宣传工作

通过在营业部现场醒目位置张贴告示，提醒投资者权证到期及行权提示、市场风险揭示、重要通知公告等情况，并指定专人负责投资者教育园地版面的维护和更新工作。

3、充分利用短信服务平台，定期向客户发送短信

4、落实投资者适当性管理制度，加强业务环节风险教育工作

开户环节是实行投资者适当性管理制度的重要环节。在开户环节，首先安排工作人员给客户讲解证券投资的风险，然后要求客户填写“投资者风险调查表”，综合客户的投资规模、投资比例，投资偏好等情况，对客户的风​​险承受能力进行评估。根据各投资者风险承受能力，切实引导投资者从自身情况出发，审慎投资。同时提醒投资者妥善保管股东卡、资金密码和交易密码等资料，拒绝接受客户经理代客理财行为。

12月4日是全国法制宣传日，为使“12·4”全国法制宣传日活动取得实效，引导广大投资者参与到法制宣传活动中来，营业部根据证监会和公司的相关要求，围绕“弘扬法治精神，保护投资者权益，促进社会和谐”这一活动主题，深入开展了法制宣传活动，让大家都充分感受到法律的重要性和必要性，使法制的力量深入人心。

20xx转眼即将过去，营业部在上级部门的领导下，认真做好投资者教育工作。回顾这一年来的工作，大家忙忙碌碌、兢兢业业。同时，我们在工作中也发现一些的问题，如一些中小投资者由于投资理念的不成熟、风险意识的淡薄的，平时工作也很忙，没有时间来听讲课等。明年我们将针对上述一些问题，按照中国证监会、证券业协会以及总公司的相关要求，积极开展投资者教育工作，不断提高投资者教育的覆盖度，力争有更多的中小投资者能通过各种方式和途径接受投资者教育，提高客户的风险意识。

另外，投资者教育是一项长期性、常规性的工作，离不开监管部门的大力支持和帮助，营业部将继续认真贯彻中国证监会、中国证券业协会及总公司传达的有关投资者教育工作精神，结合市场形势的变化，不断总结经验，努力做到投资者教育不走形式，将工作落到实处。

投资人员工作总结 投资工作总结篇四

寒意渐浓，岁末将近□20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会□x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如□xxx□

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻x总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1.x省在经过两年的努力下，已经有x个地级市开设了xx□20xx年争取把剩下的x个地级市全部拿下。另外在x等城市积极开拓二店。另外也将充分利用xx在x省现有影响力使更多的当地

加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2.x和x两省开拓的难度较大点，一是由于xx的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在x总的英明领导下，在我拓展x部自身不断吸取教训和努力下□20xx年xx三省一定会有更好的发展，为xx的发展尽绵薄之力。

1、收集各类信息，寻找有投资价值的项目（包括重组、兼并和收购等项目□□20xx年1—10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2、组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场聚值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3、投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相

关项目累计投资数千万元。

5、对集团公司投资形成的资产（以下简称所管理资产）进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况；市场开发、生产管理等经营状况；组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6、完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

- 1、继续寻找合适的投资项目；
- 2、对立项的投资项目撰写投资分析报告；
- 3、对决定收购的企业进行尽职调查；
- 4、对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割；
- 5、对已投资的企业进行资产管理；
- 6、选择适合集团特点的短期投资产品；
- 7、发起设立产业发展基金。

投资人员工作总结 投资工作总结篇五

在__经营投资管理有限公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技

巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是贵金属投资服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：分析黄金、白银的各种信息，国内、国外金价及国际上发生的重大事件信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他在我们公司开户交易黄金、白银，我们可以给他关于这方面的各种信息和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相对应的相关客户，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费开启用户账号，并让他试用一个月。如果客户满意的话，双方就进行合作，出钱投资。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按每笔80元进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：您好：我这边是天津利安达贵金属有限公司的，我叫司兴，今天打电话给你是这样的，这个星期六在温州车站大道华盟商务广场举办一场关于金融理财的一场技术讲座，我这边是通知你、邀请你过来参加的。每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100——300个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理成为我们公司的客户，并给他们一个试用期为一个月的模拟账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的真苍手续办理。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：要上班，或者没时间，对这方面不感兴趣等等的理由，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀！但是也会遇到一些很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者说暂时还不想做，以后想说的话再联系。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱开户并激活真仓账户，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于男孩子来说优势很大，因为男孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个人态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心

情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

投资人员工作总结 投资工作总结篇六

1. 收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)。20__年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融

等极具投资价值的传统行业。

2. 组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3. 投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4. 投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，

以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5. 对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6. 完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

20__年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。

投资人员工作总结 投资工作总结篇七

隆阳区发展和改革局投资股

2008年11月15日

一、主要指标预计完成情况

2008年1—10月隆阳区辖区完成固定资产投资32.72亿元，同比下降10.95%，扣除保龙路完成全社会固定资产投资27.53亿元，同比增长29.21%，区属完成投资25.31亿元，同比增长29.35%，完成年计划的87.9%。其中：城镇投资完成投资17.55亿元，同比增长23.93%，区属完成15.33亿元，同比增长23.41%；房地产投资（区属）完成5.98亿元，同比增长69%；其他投资（区属）完成4.0亿元，同比增长10.92%。全年扣除保龙路辖区预计完成投资36.6亿元，同比增长25%；区属预计完成投资30亿元，同比增长30%。

二、完成的主要工作

（一）积极做好年度固定资产投资计划编制工作。年初，在对全区各乡镇、部门投资项目摸底调查的基础上，经过筛选、反复征求意见，认真编制上报了2008年隆阳区全社会固定资产投资计划、区级重点建设项目投资计划、2008年需上报国家和省发改委的大中型项目计划表。从2008年8月份开始全面调研2009年城镇建设、交通、房地产等投资项目计划，经过认真梳理，初步提出2009年隆阳区全社会固定资产投资计划草案，初步筛选出2009年固定资产投资支撑项目163项，年度计划投资35亿元。

（二）加强固定资产运行监测，完成固定资产投资运行分析和相关材料。认真对隆阳区固定资产投资进行监测和分析，完成了一季度、二季度、三季度固定资产运行分析报告，对存在的问题进行剖析，提出对应措施，及时提供给区委、政府参考，积极发挥参谋作用。根据区政府召开相关会议的要求和上级部门的调研情况，相应完成了全区固定资产投资工作会议、市发改委调研组、区政府调研组就固定资产投资完成情况调研和重点建设项目进展情况的相关材料。

2 定期的到板桥正源自来水公司、彩蝶家园、世纪奥新、蒲赛路扩建等项目进行实地查看，掌握项目动态，及时向挂钩领导反映项目建设过程中存在的困难和问题。至10月底，股室挂钩重点项目完成投资6.82亿元，占年计划的55.7%；其中：续建项目完成投资5.82亿元，占年计划的73%，新开工项目完成投资9944万元，占年度计划的23%。

（四）认真整理汇总，按时上报重点项目报表。每月认真上报列入省“三个一百”重点项目信息月报、市级“百项”重点项目报表和区级重点项目月报表，认真反映项目建设的形象进度及存在的问题、困难，帮助挂钩领导及时掌握项目动态。2008年投资股列入省“三个一百”重点建设项目1项，蒲赛路扩建项目1—10月份共完成投资8650万元，完成年度投资计划的43%；列入市级“百项”的项目有29项，1—10月份共完成投资14.6亿元，完成年度投资计划的72.3%；82项区级重点项目年度计划投资24.75亿元，1—10月份共完成投资17.1亿元，完成年度投资计划的69.05%，占区属固定资产投资完成额的67.5%。

3 通运输项目13项，计划投资132.8亿元，城镇建设项目28项，计划投资22.5亿元，通信基础设施建设项目7项，计划投资7.26亿元。

（六）积极做好项目资金申报工作。

1、认真组织上报申请中央预算内投资项目。根据申报2009年中央预算内投资计划的相关要求，认真研究，精心组织相关材料，投资股共申报2009年公检法司、城市供水管网改造、农村公路建设、污水处理项目14项，申请2009年中央预算内投资11735.4万元。

2、根据市发展和改革委员会的相关要求，积极组织上报2008年市级预算内贷款贴息项目。2008年共上报市级预算内贷款贴息项目2项，共申请贷款贴息金额225万元。

3、根据盈江“8·12”地震后隆阳区部分乡镇受灾情况，积极组织材料，上报申请补助恢复灾后重建资金4265万元。

4、积极组织2008年廉租住房建设项目申请补助资金工作，2008年隆阳区廉租住房建设项目共争取到上级补助资金200万元其中：中央预算内补助资金100万元，省预算内补助资金100万元。

5、截至11月10日，2008年投资股共下达上级补助资金3225.5万元。

（八）完成局办公会议布置和上级发改委交办的临时性工作。

3、认真收集数据，按时提交给市发改委分类投资统计表；

6、认真完成了其他临时性工作。

5 工作顺利开展；注重加强与局其他股室的工作衔接和配合，保证了局内相关工作的正常开展。严格执行日常工作制度与规章，按照行政许可要求，落实首问负责制、限期办结制、服务承诺制等办事制度。继续加强科室队伍的作风建设，规范行政许可行为，提高依法行政的综合素质，提升改善服务质量的意识，强化科室的创廉建设，积极探索新的服务模式，树立良好的科室形象。

三、存在的不足

2008年投资股的工作在局领导的精心指导和帮助下，认真开展工作，但还存在一些不足。主要表现在：一是对项目的经常性督促检查还不够到位；二是缺乏对项目的前瞻性研究，项目前期工作未达到应有的深度，对项目后期实施加大了难度，延缓项目进程；三是对宏观政策的学习深度不够，对整体的投资走势把握不强，不能很好的发挥投资预测、分析作用。

四、2009年工作思路

（一）工作目标

2009年，全区固定资产投资计划初步考虑为：完成辖区全社会固定资产投资总额44亿元，同比增长20%以上；工作目标为力争完成46亿元，同比增长25%。其中区属全社会固定资产投资工作目标37.5亿元，同比增长25%。

（二）工作措施

6 2009年，投资科将深入贯彻党的十七大精神和十七届三中全会精神以及国家宏观调控政策，以实现经济社会又好又快发展为目标，着力把握全区有效投入稳定增长、提升投资结构支撑力、推进项目建设和加强服务建设。

1、加强学习，强化素质技能建设。一是加强对宏观经济环境的学习跟踪；二是加强对隆阳区发展趋势、特点、重点的跟踪分析；三是加强对政策法规的学习掌握，灵活应用；四是加强业务技能的学习掌握。

2、突出重点，强化效能建设。一是抓好重点项目。着力发挥重点项目在保持有效投入稳步增长、促进发展方式转变、优化经济结构等方面的重要作用，编报好区级重点项目。为了保证重点项目的顺利实施，继续将股室挂钩重点项目分解到股室人员，形成人人抓项目的良好氛围。二是抓好重大项目的建设，认真做好项目的调研、督查力度，掌握项目实施中的困难，积极给予帮助和协调解决，确保项目顺利。三是抓好审批项目。按照投资体制改革精神和要求，依法开展对项目的审批、备案工作。

3、做好服务，强化效应建设。一是服务经济发展，做好重大项目对上报批。二是服务领导决策，做好投资运行情况分析。三是服务基层，做好各类项目审批、申报工作。四是服务发

改委整体工作，做好项目月报、各类临时性工作。

4、深化协作，强化效率建设。进一步推进工作机制创

7 新，提高工作效率。推进同上级部门的联络机制，同部门之间的联合机制；同单位其他股室之间的联动机制。

投资人员工作总结 投资工作总结篇八

1、明确建投公司投融资的主体地位。建投公司是阜阳市政府为加快城市基础设施建设步伐，深化城市建设投融资体制改革批准设立的具有独立法人资格的国有独资企业，也是市政府利用组织优势，调控、整合城市资源，加大投资力度，完善城市功能的操作平台。其主要宗旨是树立经营城市理念，创新市场融资方式，将政府行为变为企业运作。建投公司的设立，使“政府引导、市场运作、公司经营”的新机制、新理念有了明确的载体。

2、明确建投公司政府性投资项目的实施主体地位。为加强开行贷款资金管理，强化项目决策，必须首先从机制上进行完善和规范。为此，市政府专门成立政府性投资项目管理委员会（以下简称投资委），作为决策机构，对政府性投资项目进行决策指导。投资委下设投资办作为承上启下的中间机构，直接领导、督促建投公司及时把投资委的决策贯彻落实，具体实施。形成了宏观（投资委）、中观（投资办）、微观（建投公司）三位一体的管理体系，确立了建投公司政府性投资项目的实施主体地位。

3、明确建投公司的主要职能和任务。建投公司作为我市城市基础设施的投融资运作主体，从设立之初，就明确了职能和任务：一是融资，依托政府有效资产，按市场化运作方式，多渠道筹措资金，满足城市建设资金需求；二是投资，投资重点是城市基础设施和市政公共设施（政府性投资项目），同时选择有全局带动性和有较高收益的项目进行投资，增加

收益，壮大实力；三是还贷，建立债务偿还机制，高效运作城市资产，促进城市建设资金的良性循环和土地资本的不断增值，确保债务按期偿还。

4、明确工作思路。在明确定位、职责和任务的基础上，建投公司明确了20××年的工作思路：服从服务于阜阳经济发展的大局，以建立科学、规范、高效的管理机制和运行机制为重点，全方位打造公司的核心竞争力，抓好项目建设，规范资金管理，积极实施多元化经营战略，增强公司自我积累、自我发展的能力，实现公司健康、持续、快速发展。

1、完善法人治理结构。开行贷款资金量大、涉及面广、政策性强，为切实完成承贷建设和还贷职责，建投公司按照现代企业制度和《公司法》的要求，制定了公司章程，成立了董事会、监事会和经理层。20xx年8月18日召开了公司重新组建后的第一次董事会，标志着公司法人治理结构已步入正常运行轨道。董事会、监事会和经理层三者按各自分工，充分发挥职能，切实做到决策民主化、监督制度化、管理规范，形成了决策机构（董事会）、监督机构（监事会）、实施机构（经理层）相互制约、相互支持、相互配合的管理模式，完善了组织架构。

2、完善规章制度。进入实质性运转以后，为开好局、起好步，切实做到管理规范、科学化、制度化，确保开行贷款的政策安全和资金安全，建投公司参照外地经验，结合我市实际，先后制定了《阜阳市政府性投资项目管理办法》、《阜阳市政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市经济技术开发区政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市国有土地使用权出让金征收使用管理暂行办法》等12个规范性文件和实施细则。规章制度的完善和建立，为开行贷款项目顺利实施提供了政策保障和法律依据。

3、完善内部运行机制。完善运行机制是建投公司强化内部管理，规范公司行为的重要环节。为此，公司从实际工作需要

出发，经多次讨论、酝酿，先后制定了《阜阳市城市建设投资有限公司管理大纲》、《阜阳市城市建设投资有限公司各部门工作职责》、《阜阳市城市建设投资有限公司廉政建设规定》等24个基本管理制度（已编纂成《文件汇编》），明确了内部分工和职责，建立了上传下达、政令畅通、团结协作、规范有序的工作秩序。此外，公司还把企业文化建设、廉政警示教育和加强法制学习等作为日常工作的重要内容，进一步强化了内部管理，增强了责任意识，使团结协作、爱岗敬业成为员工的自觉行动，有力地推动了各项工作顺利开展。

1、规范20xx年投资计划编制工作。根据投资委领导的意见，在市投资办的悉心指导下，建投公司本着把握政策，摸清情况，认真编制，规范操作，逐级上报的原则，精心组织编制了20xx年投资计划，并在第一次投资委全体会议上获得通过。完备的投资计划，增强了工作的目的性、主动性和可操作性。

2、规范项目工程招投标。招投标是项目建设的关键环节。今年以来，建投公司严格按照“公平、公正、公开”的原则，依照有关法律程序和规定，积极推进招投标工作：一是在首次运作开行贷款项目的招投标过程中，在全市范围内公开招标选择招标代理机构和预算编制机构，同时组织现场勘察和招标文件答疑，采取弱化标底、合理低价中标的方式，使项目工程平均中标价比预算价降低20%；二是在对颍州路人行道改造标段和阜临路道路改造的6、7标段，采取了国家最新推行的工程量清单报价方式招投标，开创了阜城工程量清单报价招投标先河；三是在南城河拆迁过程中，公司按照相关法律、法规规定，认真进行拆迁评估，制定拆迁方案，并向拆迁管理部门提交了颁发拆迁许可证所要求的全部要件，如期举行了拆迁听证会，此举首开我市城市公益事业行政许可听证会记录。

3、规范项目实施和资金管理。为确保开行贷款项目顺利推进，加强资金管理，提高资金使用效率，建投公司相应制定了

《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目实施细则》、《阜阳市城市建设投资有限公司项目运作流程》、《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目资金拨付程序》等一系列项目实施和资金管理细则，规定了严格的项目操作和资金拨付程序，保证了开行贷款项目实施和资金规范使用。

4、规范人员招聘程序。根据市政府有关会议决定和市领导有关指示精神，建投公司会同人事部门制定严格周密的人员招聘方案，在市纪检等部门的监督下，对参加应聘人员的资格进行了严格审查；精心组织笔试和面试，最后对拟录用人员进行了公示。经过严格把关，层层筛选，最后经批准公司录用了五名专业技术人员，为公司今后各项工作的开展奠定了基础。

1、向开行申贷取得重大成果□20xx年12月上旬，开行信用评审委员会通过了我市的信用评审，确定了10亿元的贷款授信额度□20xx年初我市申贷进入了最关键的贷款评审阶段，而开行严格控制贷款规模，基本停止了新增城市基础设施贷款项目审批，致使申贷工作一度陷入困境。根据刘庆强市长的有关指示精神，市财政局、建投公司有关人员不辞辛苦，七上合肥，八下北京，采取“死看硬守”的方式，经过艰苦不懈的努力，我市城市基础设施项目贷款于20xx年4月1日正式通过开行贷款评审委员会评审，最终落实我市城市基础设施贷款为8亿元人民币，至此，申贷工作取得重大成果。

2、精心组织开行贷款的签约仪式。根据投资委6月19日会议精神，为做好开行贷款签约仪式的筹备工作，建投公司在有关部门大力配合、支持下，对签约活动所涉及到的仪式议程、领导讲话、致辞、现场新闻采访、答记者问等一系列事项进行了精心策划。由于准备充分，运作有序，开行与阜阳市政府开发性金融合作协议暨城市基础设施建设项目贷款签约仪式于7月10日在我市开发区隆重举行，并取得圆满成功。

3、融资工作取得重大突破。根据借款协议，8亿元开行项目

贷款资金将分四年逐步到位。考虑到我市城市基础设施建设的实际资金需要，经过公司努力，开行在20xx年用款安排一个亿的基础上，又给我市增加了2亿元用款额度；同时在开行的协调、支持下，采取联合贷款方式，又从工商银行争取到3亿元贷款额度。一系列融资成果，有力保证了我市今、明两年的建设资金需求，超额完成了投资委下达给建投公司20xx年的融资任务。

4、推进项目建设。受国家土地政策调整影响，今年我市开行贷款项目拟新建道路征用土地报批暂无法落实，为此，建投公司及时调整投资计划，提早实施具备开工条件的老城区道路和人行道改造工程。颍州路、文峰路、清河路、颍河路四条道路的人行道改造已全面展开；青年路道路及管网改造工程前期工作已经完成，春节后即可着手实施；南城河综合治理一期拆迁工作，经多方协调，正稳步推进，现已完成50余户的拆迁，占应拆迁户数的58.8%。

5、做好开发区中小企业贷款试点工作。此次中小企业项目贷款试点是我市继8个亿城市基础设施贷款之后，与开行展开的新一轮金融合作，在整个贷款试点过程中，建投公司精心搭建平台，建立偿债机制，增强信用建设，制定规章制度，规范操作流程，首批3000万元中小企业项目贷款资金已发放到开发区园内7家中小企业手里，并于20××年12月8日在建投公司举行了贷款签约仪式。

1、积极做好向各级领导的汇报工作，争取支持。为保证开行贷款项目顺利实施，争取各级领导支持，公司分别于今年4月20日、5月28日向市长办公会议和市政府常务会议作了开行贷款项目有关情况汇报，会议对此进行了研究并形成会议纪要；8月4日，市人大柴修连副主任、市政府王改林副市长到公司检查指导工作，在听取工作汇报后分别作出了重要指示；11月3日，根据领导安排，公司就开行贷款项目情况和已实施项目进展情况向市人大主任会议作了专题汇报，市人大各位领导同志对公司前期工作给予了充分肯定，同时对开行贷款

项目实施、资金管理、偿债机制建立等方面提出了指导性意见；12月11日，公司就工作中遇到的有关问题和20xx年工作思路向市政府有关会议作了汇报。通过汇报，取得了各级领导对建投公司工作的理解和支持，为公司下一步工作的开展创造了良好的外部环境。

2、加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围。开行贷款项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在项目实施过程中，建投公司积极和建委、土地、房产、规划和辖区政府等部门加强协调，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和有关部门沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

1、成立监督机构，加强项目招投标监督。为贯彻落实市政府第37次常务会议精神，确保对项目实施和资金管理进行有效监督，建投公司成立了审计监督室，并从市监察、审计部门抽派专人办公。审计监督室根据工作需要，制定了《阜阳市城市建设投资有限公司审计监督管理办法》和《审计监督室工作意见》，对工程建设程序、建设资金使用等方面都作出了明确规定，使监督工作进一步规范化、制度化，确保监督到位。工程项目招投标监督管理，是实行阳光操作的关键环节。审计监督室积极参与开行贷款项目招投标过程中招标文件的制定和审核、投标单位的资格审查和评标定标工作，对招投标工作进行全过程监督，保证整个招投标过程公开透明。

2、发挥监事会的监督职能。为了加强对公司资产运营的监督管理，健全公司监督机制，监事会制定了《阜阳市城市建设投资有限公司监事会议事规则（试行）》，按照有关法律、行政法规和财政部门的有关规定，以财务监督为核心，对公司的财务会计活动及公司负责人的经营管理活动进行监督，确保国有资产保值增值。

（一）偿债机制尚未有效建立。根据市人大有关决议和市政府有关规定，偿债机制的许多政策已经制定，但尚未得到很

好落实，这种状况发展下去，势必影响开行贷款的本息偿还。

（二）部门关系尚待理顺。城市基础设施开行贷款项目是一项系统工程，涉及面广，各部门必须高度重视、积极配合才能保证项目顺利推进。从前期工作情况看，部门之间的关系有待进一步理顺。

（三）项目资本金没有完全到位。按照我市20××年工程建设用款计划和与开行签订的借款合同，明年将到位贷款资金3.9亿元。根据有关合同约定，我市需按比例配套项目资本金约1.95亿元，而现在项目资本金尚有很大资金缺口，如不能得到解决，势必影响开行贷款及时提取使用，加大财务成本。

（四）内部运行机制尚待完善、落实。公司的内部管理制度尚未完善，激励、约束机制尚未建立，中长期发展战略尚未制定，公司经营运作尚未开始，这些问题将影响和制约公司长期可持续发展。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决公司起步阶段面临的诸多困难和问题。理清工作思路，推进项目建设，强化资金管理，完善运作机制，提高竞争实力，为全面出色完成20xx年既定的工作目标而努力奋斗。

投资人员工作总结 投资工作总结篇九

竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说，资阳这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规划，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

1，能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所

对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这五个月我的下家发展并没有自己的朋友，作为我们这个

1 / 4-

然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

2，就是在门店中，我们的管理模式，以及提成方式。在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心协力，相互协作，相互帮助。且虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在3个月，和6个月之间又产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，如果6个月没得累计，3个月也应该没有累计，既然6个月有累计，在目前大行说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑。

6个月还有一年，应该是资金越多越好，当多出的资金形成一个循环，其实无所谓3个月，6个月，那怕是一面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在广告推广这方面做不到很好，-量是很少，这块跟不上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

1. 个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。

2. 上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。

3. 个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有-

银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过2014年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

谢谢！

谢刚

2014-1-9
