

# 理财公司个人年终总结

## 篇1：理财公司个人年终总结

回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己2017年工作进行总结：

### 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在2017年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

### 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

### 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识点还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时

俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

## 篇2：理财公司个人年终总结

20\_\_即将度过，我们充满信心的迎来了20\_\_年。过去的一年是我们拼搏奋斗的一年，也是我们全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短。

我公司下设盛世芙蓉餐饮管理有限公司、耕食记餐饮管理有限公司、耕食记生态农业有限公司、盛世芙蓉文化传播有限公司、盛世芙蓉酒店管理学校等经营与培训机构。其行业背景是湖南省大型湘菜酒店：“盛世芙蓉”。“盛世芙蓉”酒店现有3家直营店(即：株洲河西店、株洲神农公园店、长沙天心阁店)，经营餐饮业10余年来，以风格鲜明、菜味地道管理精细而著称，取得了良好的经营效益和品牌效益。

虽然我们在20\_\_年的工作中取得了一些成绩，但细细盘点下来，仍然还存在着一些不尽人意的地方。现将各部门的总结归结一下盛世芙蓉3家直营店20\_\_年工作完成情况

### 一、各项经济指标完成情况：

盛世芙蓉事业部旗下三店，全年共完成营业收入元，比去年同期的元上升或下降元，超幅为%。其中神农店元，河西店元，天心阁店元。营业成本元，比去年同期的元上升或下降元，升幅为%。完成纯利润元，比去年同期的元上升或下降元，升幅为元。其中神农店元，河西店元，天心阁店元。

### 二、响应总部号召，贯彻“耕食理念”：

1、8月份组织采购部及厨政部去农业公司实地考察，对农业公司急需推销和即将上市的菜品的产品进行了对接，真正做到了“急兄弟单位之所急，想兄弟单位之所想”。

2、10月份组织三店及事业部员工参加联盟总部的宣讲活动，让员工更深一步了解公司的发展方向、耕食理念以及自己今后的职业发展途径。

3、11月中旬积极响应联盟总部为《耕食月刊》投稿的号召，短短一星期内在三店征得稿件16篇，稿件质量获得了编辑易老师的肯定。

### 三、解除外部障碍，提升内部质量：

针对天心阁店因停车难，税收增加等一系列因素造成的客源流失、营业额及

纯利润明显下降等情况，事业部及时采取措施，在公司及门店的共同努力下，在相继解决了交警及税务部门等外在因素后，10月中旬立即安排制定了天心阁内部提质计划，计划从卫生、服务、菜品、宣传、客户、管理等多方面着手开展工作，12月底已通过验收。虽然目前从数据方面还看不到明显的变化，相信只要我们坚持这个方向，天心阁店的情况一定会好转。

#### 四、完善酒店激励分配制度，调动员工的积极性。

20\_\_年公司下达到事业部的任务为万。为了较好的完成任务，事业部在贯彻原有绩效提成方案的基础上，在3月份对三店员工工资进行了大幅度调整并制度了统一的奖金分配原则，有利地提升了本酒店的薪酬竞争优势，也平衡了员工的职业满意度。同年12月，事业部再次对员工薪酬进行大面积调整，同时，为使股东及员工两方面利益得到有效保障，在充分参照三店近两年经营数据的基础上，我们再次调整了绩效分配方案，将各门店及厨部各档口的经营任务进行了重新分配，方案充分体现了任务与效益挂钩的原则，能有效刺激员工发挥各自的优势，想方设法搞好经营，充分调动员工的工作积极主动性。

#### 五、抓好规范管理，强化协调关系，提高工作效率。

1、健全管理机构：为了强化层级管理，增强各部门人员的工作能力及执行力，20\_\_年1月事业部正式成立厨政部、采购部及工程部，7月份又将办公室从公司分离出来，8月份组建质检小组。自此，事业部的职能部门基本健全，事业部的管理工作也在有条不紊地进行，并在门店的运营中充分发挥了作用。

2、强调层级管理，提高工作效率。自事业部各职能部门成立、人员进行整合后，各部门人员的工作能力及工作效率都有了很大提高，各门店反映良好：

1)、3月份采购部成立晚班采购小组，5月底事业部配置了专车供晚班小组专职采购株洲两店小菜，此举开创了株洲餐饮行业采购的先河，且做好了其他同行业想都不敢做的事情。自6月份到12月份间，自购小菜的举措为株洲两店创造了8万多元的利润。

2)、工程部在公司以往的店长扩大会上一直是众矢之的，怨声不断，自事业部接手直管后，门店工程问题渐渐从多到少、从有到无，工程部的工作能力与效率多次在会上获得董事长的肯定。20\_\_年除保证三店工程设备的正常运转外，完成的大型工程项目有：天心阁店的员工宿舍改造、电工房的扩大与增容、中央空调锅炉的更换及风口的改造；河西店的六楼员工餐厅的改造、芙蓉第平台的防水工程；神农店四区屋檐的防水工程、大厨房线路的更换及水车的维修与加固、内墙粉刷等等工程。并就以往一些未结工程全部进行了清理、结算，与外协之间形成了良好的合作关系。

20\_\_年，事业部将工程人员的安全教育及安全防范工作放在首位，一年间，除1月2日河西店罗吉林事件外，再未发生大的安全事故。

3)、厨政部在贯彻事业部绩效提成方案的同时，结合方案实施了档口分组管

理，人员层级管理，对单个档口的业绩、毛利率单独核算，因此，厨部管理也相应得到加强，出品毛利相应得到提高。由于任务到人，员工在工作中各尽其能，工作态度及能力有了很大提升。此举也打破了以往奖金吃大锅饭的惯例，真正实现了多劳多得、多超多提。

4)、自公司营运部6月份结束对门店的“334”模型质检后，三店的卫生状况、员工状态、菜品质量等一度反弹，事业部当机立断：重新组建质检部。短短四个月的时间，质检小组取得的成果却不小，最明显的有：河西店，从8月份基础设施设备上的“五指一抹黑”到现在的窗明几净；神农店，从刚开始时桌布五颜六色，长短不一到现在的整齐划一；天心阁店：从最初的一个包厢几个灯泡不亮到现在的灯火通明。

### 篇3：理财公司个人年终总结

时间一晃而过，弹指之间，xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过和同事的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

从8月23日到公司工作已有近五个月的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大，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。

就这五个月以来的工作情况我作出了如下的总结：

1、能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这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，作为我们这个年龄大多数的人是愿意把钱拿来自己做点什么，所以我的对象应该是中老年的人群，我的母亲是我的第一个下家，由他的发展而产生了我们小区接近有十位的客户，当然这十位客户如果处理的好的话也许会变成百位，当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进。

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。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，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。

3、最后就是公司的业务方面，目前来投资的客户，3个月的居多，当然作为员工来说，不管有没有提成，我们首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，在目前大行大市之下，3个月也应该有一个合理的规定。申明，我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来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。

在我们门店看来，60万是我们的基数，也是公司门店的成本，但完成这个基数后，多于的投资，不论3个月和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，那怕是一个月都没有什么影响。然后，公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方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，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，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。

以上我自己在工作中的一些想法，和总结，有写得不对的地方，敬请公司领导理解，原谅，并纠正。在工作的这些日子里，我个人也有很多的不足，主要表现在以下几个方面：

- 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xx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。

## 篇4：理财公司个人年终总结

回顾即将过去的一年，我感慨万千。2022年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一

个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还很不理想，之中也存在着诸多问题,经过自我反思，究其原因主要有：

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利展开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。

## 篇5：理财公司个人年终总结

在xxx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。

## 一、电话销售工作介绍

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。

## 二、具体工作情况

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，每个月都有硬性规定要完成多少指标，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，在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。

### 三、工作中出现的问题

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。

## 篇6：理财公司个人年终总结

为切实加强应收账款的催收工作，加大应收账款的催收力度，本月集团公司对理财公司的内部机构进行了重新设置，将理财公司划分为四个科，即综合科和三个清欠业务科，同时充实了理财公司的领导力量。

为进一步加强内部管理，保障各科工作的顺利、协调开展，理财公司着手制定了各科科长及工作人员岗位责任制，将责任层层落实，做到各尽其能，各负其责。同时，建立了完善了档案资料借阅登记制度、会议记录纪要制度、发送文件签收制度、月度联席会议制度等各项管理措施，用制度进行管理，使各项工作的开展有条不紊、井然有序。

现将一个月来理财公司工作情况汇报如下：

#### 一、资产管理

1、废旧物资处理：本月理财公司对烧成车间废耐火砖，机修废铁屑，物资公司废油桶\_\_\_了集中招标处理。共收回资金\_\_\_元。

## 2、闲置资产：

配合有关部门办理\_\_闲置房拍卖事宜：因集团公司决定对公司在\_\_的闲置房屋进行处置，为此，理财公司先期与\_\_市的一些房屋中介公司、拍卖公司进行了接触、咨询，将了解的情况上报公司后，公司领导决定先拿两套闲置房进行拍卖，即\_\_花园一套，\_\_苑一套。随即，理财公司着手进行实质性操作。经总工程师室、评标办和理财公司共同了解、对比，选定\_\_拍卖公司作为拍卖方。该公司实力较为雄厚，费用收取合理(成交额的\_\_%，且流标免费。其它拍卖公司则收取成交额的\_\_%~\_\_%)。随后，又协同拍卖公司人员到房屋进行实地勘测、拍照，并对房屋进行了评估。

办理\_\_闲置房出租事宜：与\_\_科技公司签订了房屋(\_\_大厦)续租合同。

对闲置房进行管理：对\_\_的\_\_套公司没有钥匙的闲置房安排进行了门锁的更换。

## 二、应收账款的催收

理财公司自成立业务科以来，催款人员在各业务科长的带领下，熟悉情况，掌握资料，迅速展开所负责片区的催收工作。业务一科主要对\_\_分公司所属的\_\_建筑队、\_\_经贸公司等前期有询证结果的十家欠款单位进行了清理和催收，并与其中有些单位达成意向性还款协议。业务二科通过前阶段拉网式的调查摸底，对\_\_片区的欠款单位情况已心中有数。本月重点对其中有催收价值的\_\_余家单位进行了资料完备和实地催收。催回欠款\_\_万;确认债权依据\_\_万;重点跟踪了\_\_公司、\_\_、\_\_实业等单位。业务三科继续保持对\_\_、\_\_招待所、\_\_经贸委、\_\_国道等重点单位的跟踪催收，本月又从\_\_招待所催回欠款\_\_万元。他们通过对本科业务的现状分析，拟将\_\_片区作为下一步的清欠工作方向。在分别征求了集团公司各相关业务部门的意见后，三科整理提交了对\_\_片区党政机关需询证核实的欠款单位\_\_一份报送公司领导，并整理、充实完备了\_\_片区三十余家单位的基础资料，准备有计划地分批对\_\_地区的党政机关展开债务核实、清理和确认工作。

\_\_月，理财公司向集团公司报送了\_\_万元的催款计划，通过全体人员的共同努力，到月底已基本完成。分别是：\_\_建材公司：账龄\_\_年，欠款金额\_\_元，已全部催回。\_\_招待所：账龄\_\_年，欠款金额\_\_元，本月催回欠款\_\_万元。\_\_公司\_\_：账龄\_\_年，欠款金额\_\_元，本月已签订以房抵款协议。据统计，截止\_\_月底，理财公司已为集团公司催回欠款\_\_元。

## 三、内部管理工作

1、根据各业务科片区划分的需要，调整、打印并分发各科应收账款统计资料

2、拷贝\_\_年\_\_月底财务数据，并据此整理、编制完成了“营销公司\_\_年\_\_月应收账款余额表”，以了解最新的应收账款余额变化情况，并核对查找出余额有变化的单位，提交各业务科作为催款依据。

- 3、清欠人员外出归来后，及时进行回款登记及欠款单位调查情况的电脑登记，为统计工作打好基础。
- 4、根据各业务科的需要，协助清欠人员提取、整理欠款客户资料。
- 5、完成“\_\_年\_\_月工作汇报”及“\_\_年\_\_月催款情况统计”工作。