# 投资公司2024年工作总结

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-25

*第一篇：投资公司2024年工作总结投资公司2024年工作总结一、主要财务指标完成情况截至10月31日，投资公司总资产达439.47亿元，1-10月实现利息收入0.2亿元，利润总额2.77亿元，预计全年实现利润3.8亿元。二、投资项目的审核...*

**第一篇：投资公司2024年工作总结**

投资公司2024年工作总结

一、主要财务指标完成情况

截至10月31日，投资公司总资产达439.47亿元，1-10月实现利息收入0.2亿元，利润总额2.77亿元，预计全年实现利润3.8亿元。

二、投资项目的审核与管理工作

（1）投资项目审核

2024年全年，投资公司共计审核投资项目4个，现已全部上会审批通过，涉及我方总投资额24.83亿元。由于国家银根紧缩，今年投资规模适度收缩。

（2）投资计划与统计

控股公司2024年度计划投资额调整为79.03亿元，调减26.99亿元。2024年1-10月份，控股公司实际完成投资额亿元。受宏观经济形势影响，整体投资较去年有所放缓，同比减少%。

三、多元化拓宽融资渠道，确保重大项目进展顺利 面对国家信贷收紧的严峻形势，投资公司为保证重点项目建设顺利进行，千方百计拓宽融资渠道。1-10月份，新增银行贷款8亿元，以及保险债20亿元，全部用于区域重大项目建设。

四、重大项目进展情况

（1）携手行业标杆，抢抓优质股权投资项目

联合知名企业，在缜密设计避险措施和退出机制的前提下，实施项目投资。

（2）参股企业管理有序进行，既有投资显现良好业绩 公司完成更名，目前效益较佳；IPO提速，预计明年正式申报上市。各投资基金积极募投，全面展开优质项目的价值链整合。

（3）“调增上”活动取得重大突破

按照全市“调结构、增活力、上水平”的工作部署，积极谋划资产盘活和重组。截至2024年10月31日，盘活约2亿元国有资产。

五、基础管理工作

（1）顺利通过政府债务审计、项目审计以及投融资平台整改 全力配合审计署对政府债务的审计，银监会对政府投融资平台的专项整改，以及市审计局对各大项目的审计，均顺利通过监管部门审核验收。

（2）积极协调相关部门，加大项目预决算工作力度

与公司相关部室合作编制2024年投资预算，全年投资预算总额为556万元。

（3）全面落实内控措施，确保各项工作合规有序

一方面，完善修订质量管理体系文件，提升专业化管理水平。另一方面，落实《廉政风暴实施方案》，全面排查每个工作岗位和务流程的风险点，并制定防控措施，实施超前防控。

**第二篇：投资公司工作总结**

一、多措并举，积极推进市场开发

按照投资公司承包责任制的要求，分解任务、落实责任，力争通过全体员工不懈的努力，超额完成投资公司下达的净利润150万元、年销气量150万立方米、开发居民用户3500户的任务目标。一是充分发挥中石油的品牌优势，大力做好宣传工作，计划在xx电视台、政府网站等媒体通过包版面和连续报导的形式开辟专栏，专题宣传天然气的优点和优惠政策，提高当地居民的认知度和安装积极性。二是按照优先发展规模较大小区、优先发展离管网较近小区、优先发展管理水平较高小区、优先发展收入水平较高小区的四优先原则，优化市场开发结构顺序，变全面开发为滚动开发，降低资金占有率，降低居民用户开发成本。三是按照规划局的统一规划，做好新城区居民区的xx管网规划启动衔接，积极做好准备工作，为xx进入新城区创造条件。四是利用资源优势，为当地经济发展积极做贡献，帮助当地政府引进用气量较大的工业用户，实现公司与政府合作双赢。五是把锅炉、餐饮用户做为开发重点,同时着力发展lng等可中断用户,拓宽销气渠道,培植新的用气增长点。

二、强化安全管理，确保运营安全

按照迎奥运、保安全的要求，牢固树立安全就是政治，安全就是稳定，安全就是市场，安全就是质量，安全就是效益的观点不动摇，进一步强化措施、细化管理，为公司圆满完成各项任务目标提供强力安全支撑。一是继续实行安全例会制度，每周召开一次安全生产例会，总经理每月至少主持召开一次安全形势分析会议或安全领导小组成员会议，每季度召开一次qhse体系建设会议，对各类安全隐患及时研究解决。二是强化应急值班，加大岗位值班人员的责任，加倍巡检密度，在确保日常检查不放松的情况下，领导带队，组织安全员、工程技术、运营、巡线人员不定期对输气管网和施工现场进行检查，确保运营不出事故。三是进一步完善qhse管理体系，对值班、学习、巡检、安全教育内容、外来人员进站流程等进行进一步规范完善，修订《门站应急抢险预案》、《城区管网抢险预案》和《反恐应急预案》，不定组织人员进行演练，锻炼广大干部员工的应急能力，确保出现问题队伍能拉的出、冲的上、打的赢。

三、充分发挥党支部堡垒作用，提升干部员工素质水平

四、构建和谐，创优发展环境

开展企业文化建设，努力构建让政府放心、让社区和谐、让居民满意的和谐局面。一是坚持以人为本，细心体察用户需求，切实为用户提供个性化服务，通过细致的服务，赢得客户、赢得信赖、赢得市场。二是与地方政府加强协调沟通，尽最大努力争取地方政府的支持，创造和谐融洽的工作氛围，为企业争取宽松的发展环境。三是积极配合铁嬥乡陶瓷工业园搞好前期调试服务，争取早日用气，实现用气量的重大突破。四是工作坚持民主集中制，会前交换意见、沟通思想，听取党内外员工的意见和建议，对会上提出的问题，及时落实整改措施，对员工普遍关心的问题，将整改措施向员工公布，接受员工监督，增强员工企业的归属感，稳定队伍。四是邀请地方电视台记者和报社记者对我公司的管理理念、业绩、优惠政策进行专题宣传报道，进一步提升公司的知名度。五是力所能及的参与地方的公益活动，履行社会责任，进一步展示中油xx旗帜形象。

五、努力提升公司效益水平

认真贯彻落实投资公司三条红线不能闯的要求，坚持增效节支两手抓，两手都要硬，确保公司效益稳步增长。一是坚持对用户初装费全额收齐后再施工原则不动摇，确保资金回收率。二是按照八统一的要求，认真做好工程投资、物资采购、财务管理等规章的落实，大力压缩管理、运营、工程成本。三是认真学习研究税收政策，合理避税，减少不必要的税务交纳。四是积极做好2024年已开发居民用户第三期初装费的收取。五是加快工程建设，已开发小区争取尽早完成安装，尽早通气,尽早见效益。

**第三篇：投资公司工作总结**

投资公司工作总结

工作总结

2024年年终工作总结

--时间一晃而过，弹指之间，2024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，和长远的规化，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 / 4

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合力，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，这块不跟上，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2024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

2024-1-9

**第四篇：投资公司工作总结**

工作总结

2024年年终工作总结

--时间一晃而过，弹指之间，2024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，和长远的规化，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/ 4

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合力，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，这块不跟上，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2024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

2024-1-9

**第五篇：投资公司工作总结（模版）**

工作总结

自6月23号来公司报到，在公司领导的支持、关心下，同事的帮助下，使我很快适应了和熟悉了我们公司这个环境。

我先前是证券从业人员，说实话，对于实体投资，我的知识还是很匮乏的，公司领导在学习上给予了我许多帮助，唐总收集的报刊康姐的书都拿给我看，帮助我学习业务知识。业务上，公司领导帮助我们拓展市场，联系中关村企联，王总帮助我们拓宽领域，例如“保利”业务，张总为我们提供客户，帮助我们拉项目，比如矿井那个项目，康姐带着我会见客户等等。在日常工作中，公司同事对我们帮助也很大，杨萍、吴羽新助我编辑嘉讯，莹莹总能不厌其烦的为我解答拍卖上的一些问题，财务部雪燕、李深在我们有业务需要用车的时候，总是让着我们先用车，佳佳帮我接待来访客户，我的英语不好，所以呢与英语有关问题和事情就少不了麻烦我们可爱的小詹同志，很感谢小詹。

在这半年之中，我的工作围绕两个方面开展的，一是跑项目，找企业发贷款、发信托，在领导的带领下，联系的新华联合冶金，邯郸远见钢构等一些项目，目前项目进展还须进一步跟踪。公司领导亲抓的中小企业集合信托目前有意向发信托产品企业6家。有合作意向的银行有两家。

二是做信托理财产品销售，盛永嘉华这边一线业务人员少，单依靠一两个人做销售，把销售量做上去是不容易的，我们必须借助外部势力帮助我们成长，把理财产品销售做好，渠道网络建设是当下迫切 1 / 2

工作总结

需要解决的事情，在公司领导的指示下，拓展构建营销渠道，经过努力，营销渠道网络初步形成，现在有9家机构，近百名的合作机构一线业务人员有意代售我司理财产品。

是我这一困扰的新方向，但明年工作，第一是要把渠道做顺，明确代销人员的利益分配，调动代销人员积极性，确保代销渠道人员稳定，建立定期走访制度，及时掌握代销人员的想法，听取他们的建议，做到互惠互利。

第二，项目，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2024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！

张开峰

2024-1-19/ 2

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！