

# 最新金融半年工作总结(实用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 金融半年工作总结篇一

(一)信贷运行继续平稳。截止20xx年5月末，全县银行业金融机构各项存款余额亿元，较年初新增亿元，同比增幅；各项贷款余额亿元，较年初新增亿元，较去年同期增加亿元，同比增幅，完成市下达我县全年贷款任务35亿元的，全县存贷比57%，新增存贷比，全县存款余额、贷款余额居全市四县第一。截止5月末，全县5家小额贷款公司贷款余额亿元；11家担保公司在保余额亿元，其中两家政策性担保公司在保余额亿元，占全部在保余额的，政策性融资担保放大倍数为倍。

(二)金融扶贫持续推进。

1、加大落实力度□20xx年省下达我县扶贫小额信贷目标任务数是亿元，为确保扶贫小额信贷持续有效发力，县金融扶贫指挥部确定我县目标任务数为2亿元，并按照尚未享受扶贫小额信贷政策的贫困户户数(以符合条件的20xx年底的建档立卡户数为准)测算分解了各乡镇20xx年扶贫小额信贷目标任务，同时根据各承贷银行自身服务特点，确定承贷银行20xx年扶贫小额信贷目标任务数(舒政办秘□20xx□27号)。县金融办继续加强对各乡镇和承贷金融机构的协调和调度力度，定期通报，并将扶贫小额信贷任务完成进度、获贷率以及贷款逾期情况纳入各乡镇(开发区)脱贫攻坚工作年终考评。

2、创新发放方式。为打破扶贫小额信贷“户贷企用”被叫停后缺乏有效带动模式的局面，进一步提升扶贫小额信贷与产

业发展的贴合程度，先后出台了《xx县20xx年扶贫小额信贷实施细则》（舒金扶指办〔20xx〕4号）、《关于进一步推进扶贫小额信贷工作的通知》（舒金扶指办〔20xx〕6号），主要精神是：在两个坚持的前提下（坚持贫困户自愿和贫困户参与两项基本原则，坚持“户贷户用户还”方向），全面推开“四带一自”模式扶贫小额信贷。即对通过“各类园区、龙头企业、农民合作社、种养大户（家庭农场）”带动，贫困户自我调整种养结构发展产业所需资金给予扶贫小额信贷支持。

主要方式如下：由乡镇政府和承贷商业银行对区域内符合条件的贫困户（有劳动能力可实际参与生产和管理）和优势企业（有带动能力的本地特色优势产业）进行筛选，乡镇政府、村委会、承贷商业银行共同确定好带贫主体的带动能力，乡镇政府要重点推荐与贫困户关联度高、贫困户能就近就便参加生产的，那些生产经营好、信誉好的带贫主体，获贷贫困户要注意向非贫困村的贫困户倾斜，尽量提高获贷率，扩大覆盖面。承贷商业银行根据推荐名单，对贫困户和优势企业及时安排调查，并形成审定意见。初步确认可以贷款的，由乡镇政府、企业、贫困户三方签订扶贫合作协议，最后由承贷银行根据“三方协议”正式受理并发放贷款。

3继续稳妥推进。各乡镇主要负责人对扶贫小额信贷负总责，分管负责人直接负责，并分解细化任务，责任要层层落实到村到人。对贫困户逐户上门开展信贷需求摸底调查，做到应贷尽贷，到5月末，全县当年授信户数1908户，授信金额万元。截止6月24日，全县扶贫小额信贷余额16265笔51754万元，20xx年当年新增发放3745笔16518万元，到6月底将全面完成2亿元目标任务。

结合“四送一服”双千工程，更好的为全县中小企业提供金融服务，切实为符合条件的企业解决融资难问题。继续畅通金融服务渠道：过桥资金为缓解实体经济掉头资金压力，20xx年10月我县成立政府独资的金龙小额贷款公司，注册本金1亿

元，截止到今年5月末，累计为县内发放222家次企业过桥亿元，其中今年新增发放25笔亿元。“4321”政银担合作。我县20xx年开始加入“4321”风险分担体系，截止到今年5月末，全县“4321”业务在保余额亿元，其中今年新增“4321”业务增量为1亿元，切实为小微企业融资担保提供风险保障。“税融通”贷款。为切实缓解小微企业融资压力，促进银行业业务创新□20xx年我县积极开展“税融通”新业务，已有120多家企业受益，截止5月末，全县累计发放税融通贷款4亿多元，其中今年1-5月份新增43笔5330万元。其他金融新产品。同时，为更好的服务实体经济，金融产品不断推陈出新，主要有：建行的助保金、创业贷、薪金贷，多为信用贷款；农行的劝耕贷、农民安家贷，邮储银行的快捷贷、发票贷等一大批灵活便捷的金融产品不断涌现，金融服务水平得到大力提升。

(四)多层次市场逐步建立。企业上市挂牌工作。县委县政府一直紧抓贫困县上市挂牌“绿色通道”政策优势，加快推动我县优质企业上市挂牌步伐，目前全县共有8家企业成功进入四板市场挂牌，并实现直接融资额3000多万□20xx年我县上市重点推进企业为英力电子，目前公司正在进行股改前期准备工作；新三板挂牌企业一家(金桥农林)，金桥农林股改已完成，下一步报券商内核，同时与县农委对接，正在抓紧摸排区域性股权交易中心符合条件企业。启动中泰—xx绿色发展基金。继续深化与中泰证券扶贫合作，拟设立中泰—xx绿色发展基金，基金总额100亿元，目前中泰证券已对我县金桥农林、华夏幸福、胜利精密、必斐艾等一大批优质企业进行了前期考察调研。

(五)风险防范紧抓不放。两类公司监管工作。今年5月份，市金融办对我县金龙小贷、金信担保公司进行了抽查，县金融办也组织人员对县内两类公司开展现场检查，对于检查中发现的问题，要求限期整改，力促两类公司健康有序发展。打击非法集资工作。成立县防范和处置非法集资工作领导小组，

组长由县委副书记、县长张秀萍担任，领导小组下设办公室，办公室主任由县金融办主任兼任。明确各相关成员单位工作职责，并进一步压实各行业主管、监管部门责任，逐步健全和完善监测预警机制，建立对非法机制活动定期监测排查机制。6月上旬，召开了全县防范非法集资维护群众权益集中宣传活动动员会，自5月下旬到6月下旬，开展为期一个月的防范非法集资维护群众权益集中宣传活动，此次活动乡镇、村全覆盖，全面提升了人民群众的防范意识，健全防范工作的长效机制。

1、信贷投放仍需大力提升。今年市下达我县新增贷款目标任务35亿元，截止5月末，全县新增贷款亿元，仅完成任务数的，低于序时进度33个百分点，虽然受年初农发行收回项目贷款12亿元和今年信贷政策调整消费类贷款收紧等因素影响较大，但从各行新增贷款数字来看，除少数银行外，大部分商业银行新增贷款增长缓慢，仍需进一步加大投放力度。

2、“4321”政银担业务规模后续空间不足。我县是全省唯一一个县区有两家政策性融资担保公司进入政银担风险分担体系，自去年开始“4321”贷款余额开始下降，今年5月末全县“4321”业务在保余额亿元，较去年同期下降了亿元，新增发放1亿元，较去年同期下降了亿元，后续发展明显放缓。

## 金融半年工作总结篇二

传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融改革发展的成果。

20xx年诺贝尔和\*奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，

建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

再次是对贷款流程进行了革新。广大“三农”、小微企业、个体工商户等弱势群体客户与银行信贷部门交往少，对银行的一些要求很陌生，总是对银行的相关要求感到很麻烦。为此我们对信贷流程进行了改革，减少了一些不必要的中间程序，细化贷款流程图，对贷前调查、贷中审查、审批、贷后等各环节设定限时服务。要求每名客户经理在收到客户申请后，要在1个工作日内完成初审，对能贷或不能贷要及时给予客户回复；对能贷的贷款要给予客户1张贷款材料清单，让客户一次性准备齐全材料，减少客户来回周折；不能贷的贷款要给予客户明确回绝，不让客户产生其他想法，减少与客户之间的误会；客户贷款材料送齐后，要求客户经理5个工作日内完成调查并报送贷审会，不给客户经理拖、懒、散的机会；贷款审查、审批完成后，要求客户经理加快投放贷款速度，早投放、早收益。以上各种革新完成后，我行贷款速度大大加快，目前在广大贷户中，我行贷款办理速度最快已经成为共识，我行最快的单笔贷款速度在3日内完成，其中还包含了周日的一个休息日。贷款流程的革新，贷款速度的加快，极大提高了我行开展普惠金融工作的效率，为促进地方经济发展做出了积极的努力。

## 金融半年工作总结篇三

2018年，是新城建设的关键之年，也是新城建设融资压力集中显现的一年，金融办紧紧围绕全区重点功能区、重点项目的建设融资工作和年初区委、区政府的重大决策部署，解放思想，开拓创新，探索利用多种金融工具，不断拓宽融资渠道、加快融资速度，为新城建设贡献力量。

### （一）稳中求进，不断推进新城建设融资模式创新

一是推进银行机构信贷融资。金融办积极发掘、整合各银行机构的信贷资源，利用传统贷款模式为新城建设融资。四月份，为保障运河核心区项目后续建设，金融办会同交通银行等七家银行以银团贷款模式，筹组了总规模80亿元的核心区二期贷款，并已全部发放到位。十月份，经前期各项协调工作，文化旅游区项目首期c地块190亿元贷款区级承贷部分的抵押物、资本金等已陆续到位，农发行总行贷前评审工作也已基本完成，贷款发放工作进展顺利。

二是募集中关村通州园金桥基地建设基金。为尽早达成奔驰

二期项目的供地要求，金融办与建设银行等金融部门合作，采取集合信托+股权投资的基金模式，吸引社会资本投入，为金桥基地土地一级开发项目建设筹集资金。目前基金筹组已进入抵押物手续办理阶段，预计首期将筹集资金9亿元，用于相关地块前期拆迁工作。

三是运用委托贷款模式为重点项目融资。金融办开发运用委托贷款这一金融工具，采取三方协议委托的方式，通过金融中介将资金闲置方和需求方进行对接，即提高了闲置资金的使用效率和收益水平，又为建设单位募集到了急需的建设资金。目前已筹集资金10余亿元，用于重点项目、园区建设、土地一级开发等领域建设。

四是探索利用银行间市场结构化融资工具。与兴业银行北京分行投行部合作，探索利用结构化融资工具，为我区园区建设、土地一级开发等项目融资。通过在银行间市场融资，一方面可募集大量信贷资金，一方面将部分项目风险予以转嫁。目前，已梳理出融资额度达100余亿元的项目，与兴业银行进行了对接，兴业银行总行已对项目的可行性进行论证，即将进入实操阶段。

五是推进新城基业公司债券发行工作。为保障核心区建设资金需求，降低融资成本，金融办积极推动新城基业发行2019年公司债工作，债券期限为7年，拟通过上交所公开发行业。目前，债券发行的评级、增信等前期工作已基本完成，即将转报市发改委审核，预计可筹集资金约20亿元。

六是探索搭建新型政府融资平台。按照区领导指示要求，金融办会同中信建投公司，对区属国有经营性和非经营性资产进行梳理，探索搭建符合要求的新型融资平台，以充分发挥国有资本对市场资源配置的引导作用，为新城建行后续融资寻找新途径。

## （二）好中求快，不断提高与投资机构合作共建能力

新城建设离不开各类优质资源的集聚，需要借助各类投资机构的智力、资金、技术等优势。金融办积极与各金融机构、战略投资者建立良好的合作关系，引导其为新城建设出谋划策、贡献力量。

一是促成区政府与北京农商银行、兴业银行北京分行签订银政战略合作协议。今年以来，区政府与北京农商行、兴业银行北京分行成功签署战略合作协议，两家银行承诺在未来2-3年内，为通州区城市建设、产业发展、新农村建设等领域提供总额不少于250亿元的信贷支持和各项优质金融服务，为我区新城建设奠定了资金基础。

二是落实国开村镇银行奖励政策，为引进金融机构提供示范效应。国开村镇银行属于具有独立法人资质的金融机构，按照市有关政策，可享受一次性资金补助。金融办积极与市级主管部门沟通、协调，为企业争取补助资金提供政策指导和服务，为今后引进类似项目积累经验。

三是与邮储银行合作举办金融服务“三农”及小微企业宣传活动。会同驻通各金融机构以及区经信委、农委等部门，做好市银监局关于金融机构服务“三农”及小微企业调研活动。各驻通银行机构及政府有关部门通过组织创新、产品创新、服务创新等形式，为我区“三农”及小微企业提供便利的金融服务，相关工作得到了市银监局领导的肯定。

四是与平安银行、国资财务集团、鑫桥融资等机构保持良好接洽，谋求在新城建设领域的合作机会。针对通州新城建设的实际，金融办与各类投资机构在融资模式创新领域深入沟通，对融资租赁、买入返售、中期票据等方式进行了探讨，为今后工作打下一定基础。

### （三）变中求新，不断引导金融资源助力新城建设

继续引导、发挥我区现有金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司等机构助力新城建设、产业发展等方面的作用，引导金融机构服务“三农”及中小企业发展，不断为新城建设贡献力量。

## 金融半年工作总结篇四

近年来，陆续有进出口银行、国开行、华融湘江银行、中英人寿、阳光财险、华安财险、长城资产、信达资产等金融机构搬离我区，如何打造优质营商留环境，既能留住现有金融资源不流失，又能稳妥创新发展现代金融生态体系，打造省级金融创新示范集聚区，成了当前最重要的金融工作任务。

## (一)招商引金，打造优质营商环境

建立健全金融服务体系，完善产业扶持政策和配套服务措施，以长沙国金中心、世茂广场a座、湖南投资大厦等甲级写字楼为高端载体，积极引进和大力发展银行、证券、保险、基金、风投等核心金融业态，打造xx区金融产业核心支柱，巩固我区传统金融中心地位。为意向机构提供一条龙专业快捷服务，争取18年有1家以上省级金融机构总部落户xx区。落实36家省级金融机构联系协调责任机制，“一对一”服务，为金融机构上门提供贴心贴身服务。

## (二)产融结合，服务实体促发展。

继续完善企业上市挂牌孵化体系，加速培育区域企业上市。进一步健全企业上市后备资源库、上市投资机构库、上市中介机构库，发挥政策导向作用，支持产业龙头企业主板上市，支持优秀民营企业中小板上市，支持新材料、新技术、新商业模式企业创业板上市，支持有条件的企业上新三板挂牌。有计划、有批次，力争每年主板上市有成果，力争年底扶持优质企业走向多层次资本市场再增加1家。

设立xx产业成长基金，鼓励更多社会资本在xx区发起设立股权投资基金，发挥政府资金引导作用，积极争取市级母基金共同对接、引导各级各类产业发展基金、私募基金、风险投资基金、机构和个人投资者投入我区支柱产业、重点项目与后备企业。鼓励各类小企业开展股票融资和债券融资以及利用资本市场进行并购重组，支持黄金、珠宝等行业发展。

## (四)防范风险，不断优化金融生态环境

## (五)稳妥创新，稳步搭建产融服务平台。

进一步推动产业园平台建设。整合“智慧xx”金融产品、企业需求等资讯信息，尝试市场化运营，建设xx金融服务平台，

通过开展各种形式的政银企交流对接活动，鼓励银行、股权投资基金和风险投资基金支持现代服务、文化旅游、电子商务、食品加工、生物育种等重点产业发展。进一步完善区域金融风险预警监测和风险处置平台。利用大数据技术分析手段实现对地方金融业态的全面监管，实现风险自动监测预警功能。

## 金融半年工作总结篇五

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第半年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。半年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

### 一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加亿元；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但

从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200\_年，我行实现利润总额达亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

## 二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努

力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta□翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

## 金融半年工作总结篇六

### 一、工作技能提高，规范意识强化。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

## 二、服务提升水平 确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处最好举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成任务。

### 工作中存在的问题

半年来,我虽然各方面都有了一定的进步,但仍存在着许多缺点和不足:

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习,但只注重学

习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；

二、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成；

三、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。

四、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

## 金融半年工作总结篇七

资博集团公司：

2、审查修改了公司的合同，凡送审的合同协议均审查修改，修改意见得到了采纳。如广农公司的合同变更了合同主体等

内容，已经审批同意。

3、参与了企业投资上市活动，资博公司对金^v^司的投资、农产品交易中心的上市、贵商银行的参股等活动起草修改了相关协议。

4、审查修改了一些规章制度。我对今年公司制定的保密制度进行了修改。

5、参与协调了一些非诉讼活动，如临时工死亡，嘉陵公司租赁户上访等。

6、办理了其他法律事务，如代理公司诉讼等（目前还有一件未办结）。履行了合同约定的义务。二、存在问题。

全年专门法制教育开展得不够、不主动，积极提出的法律建议不够。

三、体会。

四、建议。

1、对法律顾问工作有什么要求、意见和建议，希及时提出以便下年改正；

2、职工专向法治教育待加强；

3、如作为苍溪农商行发起人，投资溢价还需探讨；

不妥之处，请批评指正。

法律顾问：淳亚伯 2014年12月16日

一、认真履行法律顾问职责义务，积极参加村委组织的各项活动，以自身的法律专业知识和实践能力尽心尽责地为本村

的经济建设和法制建设贡献了一份重要力量。

参与村委民主法治建设工作会议，讨论如何实施普法宣传。要通过法制宣传教育培育农民的现代法治意识，引导他们尊重法治的理念和价值取向，营造出崇尚法治的社会氛围。

一、要加强村委干部的法制培训工作。可集中时间对农村干部分期分批进行轮训，也可以以会代训，或结合工作实际举办相关的法制讲座。要调动农村干部学法用法的积极性，对农村干部的学法培训状况进行考试考核，把学法成绩作为基层农村干部管理的重要依据，促使农村干部掌握法律知识，提高自身素质，并运用法律知识指导和管理村务，推动农村的民主法制建设进程。

二、要将最大限度地维护农民的合法权益，作为当前面向农民普法的突破口。使农民懂得法律赋予每个公民的基本权利是什么，权利受到侵害后，救济的办法和保障在哪里？学会用法律武器来保护自己。结合农村普遍存在的一些与村民息息相关的法律法规问题，如村民委员会组织法、治安管理处罚法、婚姻法、劳动保障法等法律法规为重点进行讲座，提供咨询服务，把民事纠纷往依法解决的轨道上引导，使广大群众懂得如何依法维权。

三、从法律对农民的思维、道德、生产和生活方式的影响入手，通过法律文化的传播提高农民的法律文化素质。

工作内容：参与村委民主法治建设工作会议，认为基层民主法制宣传要紧扣社会主义新农村建设这一主题，针对不同的对象，采取不同的方式，因地制宜，注重实效。

具体提出法制宣传的几点建议和方式：

一是充分利用村级党员活动中心这块阵地，对基层农村党员干部进行先专项培训，再村级干部带领下面的组员进行培训，

在条件允许的情况下建立村民法制学校，有计划地对村民进行法律知识讲座。

二是开展法制宣传进农家。要编印法制宣传资料，向农民免费赠送；创新法制宣传橱窗，结合本村实际，设立法制宣传园地，使广大村民抬头见法，随时学法。

四是开展法律服务进农家。通过法律咨询和调解，解决农村日常生活中的涉法纠纷，引导农民依法解决各种矛盾和纠纷，依法表达自己的利益诉求。

## 2015法律顾问年底总结

希望公司领导多提宝贵意见，也希望在今后的工作中合作愉快，使我的法律服务工作更上一层楼。本文是一篇法律顾问年底总结，让我们一起来看看具体内容吧！

### 一、提供法律咨询

作为贵公司的法律顾问，我为公司做的主要的经常性的工作是提供法律咨询。每当公司遇到一些涉及法律法律方面的问题，都是公司负责法律事务的同志与我联系、磋商，有时是遇到具体问题的同志直接与我电话联系，我根据相关法律规定进行解答，提供法律意见。如由代理商开通的无身份证的用户造成的恶意欠费问题，用户提出的边际漫游问题，蜂窝移动的盲区话费问题，公司的临时用地和租用房屋场地问题等等。以市场部和工程部所涉及的法律问题为多。每年都不下几十件。通过咨询，法律顾问根据自己的法律知识，提出需要注意的法律风险，为其提供相应的法律意见和应对措施，及时有效地把问题解决在萌芽状态。

给我印象深刻的有代扣缴税款案。2003年11月，市地税局稽查分局凭借省税务局对某联通分公司的一个处理文件，以我公司未为代办户代扣代缴税款为由，要求我公司补交税款40

万元，并欲对我公司处以罚款20万元。在接到综合部通知后，我立即同公司财务部兰经理联系，为其提供有关法律依据，提出法律意见，明确指出税务机关要求我们为具有税务登记手续的代办户代扣代缴税款并无法律依据，即便应当代扣代缴也应当由税务机关事先核定代扣代缴对象，由企业承担税款流失的责任是不公平的。在兰经理的努力交涉下，市地税局终于收回成命。

## 二、审核公司合同

一段时间的磨合，都收到了较好的效果。公司的合同会签工作由于以后改为电子会签，不需要法律顾问进行会签了，但遇有比较重要的合同，公司综合部或具体负责的合同拟稿人还是经常与律师咨询讨论。联系的方式有时是律师去公司，有时是公司人员到律师事务所，更多的是通过电子信箱或传真进行联系。如2007年、2008年公司有两个购买办公楼的合同，由于是期房，更由于吸取我省某分公司出现损失的教训，负责该项目的公司工作部的岳某曾多次与律师对合同反复推敲，字斟句酌，几易其稿，并办理了公证。除岳某外，公司工程部和市场部的几乎所有同志都有类似的经历。

## 三、配合公司进行法制宣传教育

做为公司的法律顾问，对于公司的法制宣传教育工作，有着不可推卸的责任。除在日常工作中进行法制宣传工作以外，在2002年《<sup>v</sup>电信条例》公布实施时，我与时任公司市场部经理的文某某、综合部经理的王某某二同志一起参加了省通信管理局组织的集中学习。回来后，由我对公司全体干部职工进行了宣传讲解。2006年，针对公司合同会签中存在的种种问题，在公司的统一组织下，我对公司负责合同拟稿和审核的人员进行了《<sup>v</sup>合同法》的基本原则和要求的专题讲解，均收到了一定的效果。

## 四、代理公司进行调解

1、水上交通事故案。2003年4月份，我与公司综合部的王经理、赵等几位同志共同处理了一起水上交通事故案件。某处一孟姓船主的船只，在港区内河流入海口附近夜航时发生水上交通事故，船只的桅杆将我公司设置在港区内跨越河流的光缆撞断，桅杆也被折断。该船主意欲找我公司索赔。经我公司按法定程序向当地港监部门报案，并与该船船主交涉处理善后事宜，明确表示对方如对我方处理意见不满，可以到大连海事法院通过诉讼途径解决。该船主最后同意我方的处理方案。

2、公司社区基站投诉案。2005年甲区某社区、2007年某某社区、2008年乙区某社区居民都曾经对我公司设置在该社区的移动基站在噪声、电磁幅射等问题进行投诉，要求我公司撤走移动基站。本人与公司的张副总经理、综合部赵副经理六名同志会同物业、居民委员会、街道门^v^门的同志一起亲临现场，与社区居民进行面对面的沟通说服工作，平息事态，收到了较好的效果。

## 金融半年工作总结篇八

- 1、 普惠金融，普润城乡，惠泽万家。
- 2、 普惠金融，普及城乡，惠泽百姓。
- 3、 普·百姓，惠·民生，金·品质，融·天下。
- 4、 农信助力梦想，普惠你我万家。
- 5、 农信普惠工程，贴近你我生活。
- 6、 农信普惠，你的需求，我的追求。
- 7、 农信普惠百姓金融大众服务。

- 8、 农信服务心贴心，普惠金融伴你行。
- 9、 农信服务你我他，金融普惠千万家。
- 10、 农信e时代，普惠新生活。
- 11、 利民生，惠百姓，浙江农信与您同行。
- 12、 乐享“普惠”金融，共建“两富”浙江。
- 13、 金融服务均等化，共建“两富”新浙江。
- 14、 金融大普惠，服务零距离。
- 15、 有您的足迹，就有浙江农信的服务。
- 16、 托起每一个\*凡的梦想，普惠金融。
- 17、 惠兴百业，普爱万家，浙江农信。
- 18、 普惠金融全方位，农信服务零距离。
- 19、 普惠金融，情满浙江。
- 20、 利民生，惠百姓，浙江农信与您同行。

——\*安普惠离职证明