

金融工作年度总结报告(精选7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

金融工作年度总结报告通用篇一

一、服务企业基本情况

安徽华晶机械股份有限公司位于安庆长江大桥经济开发区,主要生产非晶软磁设备、高中低压空压机、各类橡胶件等产品,产品技术主要为企业自主研发。20__年,华晶公司在董事会的正确领导下,经过公司全体职工的共同努力。截止10月底,该公司已累计完成工业总产值6502万元,实现销售收入5828万元,利税439万元。预计到年底,可完成工业总产值9800万元,实现销售收入7000万元,利税900万元。一是一期工程建设全部完工,公司实现整体搬迁,全面恢复生产;二是非晶软磁千吨线完成冷调,进入热试阶段;三是新研制的fd800/200型制带机交付客户,并成功喷出合格带材;四是新研制的5.5/8型空压机进入型式试验阶段,明年初可小批量投放市场;五是fd型制带机通过省级科技成果鉴定,一般移动式空压机通过省级新产品鉴定;六是20__年获得国家授权实用新型专利2项,另有5项实用新型专利和5项发明专利被国家专利局受理,2项发明专利进入实质审查阶段;七是全无油润滑空压机□fd型非晶材料制带机通过省高新产品认定;八是通过省高新技术企业认定,取得了空压机生产许可证。

二、服务工作主要内容

(一)严格自律,以高度的使命感开展对接服务活动。为进一

步助推服务企业更加健康快速发展，工作中，我们始终按照市活动办的规定和要求，积极以实际行动履行服务职责。一是克服繁重的本职工作，每个工作日至少安排1名服务组成员入驻企业办公。二是从不干涉企业正常生产经营，切实尊重企业的生产经营决策，服务的重心始终围绕帮助企业梳理问题、解决问题。三是绝不增加企业负担，在服务过程中，我们始终自备交通工具、自行解决就餐，从不接受企业宴请，切实以实际行动维护服务组形象。

(二) 高效履责，多措并举帮助企业解决问题。一是及时关注市活动办的文件通知和服务信息，切实抓好相关工作部署的有效落实。二是及时梳理和反映企业生产经营中面临的问题。在服务过程中，我们了解到服务企业目前主要存在六项问题亟需解决。一是企业大门前(朝阳路)倾倒的建筑垃圾，严重影响了职工的出行和工作环境。二是朝阳路两边未安装路灯，给职工夜间上下班带来不便。三是朝阳路两边的绿化工作尚未启动，对企业周边的环境造成了一定影响。四是周边的朝阳路与九塘路连接急需贯通。五是企业所在地块土地证由大桥开发区管委会在银行质押，至今仍未完成解押，致使企业工程建设后续手续无法办理。六是企業即将开工建设的公租房项目尚未上市规会研究。

针对企业需要解决的问题，我们主要通过两种途径加以帮助解决。一是加强与相关职能部门的沟通协调，积极推动相关部门帮助企业面临的问题。二是借助市活动办平台，每周以周报形式，及时将企业面临的问题向市活动办反映，由市活动办将相关问题分配给相关部门加以解决。

(三) 强化落实，确保企业各项问题得到尽早解决。针对企业面临的问题，在与大桥开发区管委会、市规划局等相关部门沟通联系的基础上，8月14、15日，我们采取上门和电话联系的方式牵头对相关问题进行了进一步的协调解决，并向__区政府主要领导进行了汇报，区主要领导带队亲往企业现场办公进一步督查落实，从而加大了工作力度，使企业面临的问

题很快都得到了妥善的处理，解决了企业经营发展之忧。一是关于土地证方面的问题，大桥开发区管委会与企业进行了协商，达成了土地证解押的落实方案，解决了制约企业经营发展的关键问题。二是关于垃圾清理问题。大桥开发区管委会组织有关部门及时进行了清理，并建立起了长效监督措施。三是关于绿化和路灯的安装问题，大桥开发区管委会与企业达成了具体的协议：由企业负责制定实施方案并组织实施，费用由管委会负责支付。四是关于企业公租房项目问题。市规划局将该项目列入解决问题之中，提交市规会审批立项通过，保证了两栋公租房的及时开工，目前正在建设中。五是关于道路打通问题。由于涉及多家单位拆迁以及高压电和通信基站迁移，大桥开发区管委会表示该问题在短期内难以解决，但已经纳入规划争取解决。

四、结合自身，充分发挥服务组业务优势。在帮助企业解决问题的同时，我们充分发挥对经济金融政策熟悉的优势，通过积极提供相关的经济金融政策咨询，切实加大投融资工具、金融产品、相关金融知识的普及宣介力度，全方位服务和推动企业发展。

三、服务工作两点体会

一是政策扶持要做到“真金白银”。今年以来，市委、市政府制定出台了一系列支持企业发展的政策措施，企业反映较之以往，此次出台的扶持企业各项政策可谓条条真金白银，为企业发展提供了政策保障，维护了企业权益，营造了宽松良好的经营发展环境。

二是帮扶企业要做到“持之以恒”。此次“千名干部服务企业”活动的开展，为全市获得帮扶的企业及时解决了一大批迫在眉睫的问题，发挥了积极的作用，此次活动即将结束，但企业的发展是长期和动态的，只有构建起长效服务机制，及时关注和了解企业生产经营中出现的新问题、新困难，持之以恒地以“推土机式”工作法帮助企业排忧解难，才能营

造长效良好的企业发展环境。

一是持续加大信贷支持力度。引导银行业金融机构进一步优化信贷结构，积极跟进__市经济发展方向和产业结构导向，加大对石油化工、纺织服装、机械装备制造等三大支柱产业以及战略性新兴产业、文化旅游等现代服务业的有效信贷投入。

二是有效加大银企对接合作。针对不同行业、企业特点，组织开展全方位、多层次、有侧重的专项银企对接活动。强化银企对接工作的跟踪监测，确保对接实效。

三是积极开展金融产品和服务方式创新。大力开展“星级产品·星级服务”金融创新竞赛活动，推动商标权、专利权、股权、应收账款、库存产品等用于抵质和押贷款，为中小工业企业提供更多有效金融供给。

四是全力拓宽企业融资渠道。加大宣传推动力度，落实市政府“债务融资倍增计划”要求，优选符合条件的中小企业，落实企业和银行发行、承销债务融资工具的奖励政策，满足企业多种类型资金需求。

金融工作年度总结报告通用篇二

转眼间20__年的年末就到来了，前段时间整日忙碌在年末办理业务的工作中都没有注意到。现在终于抽出了时间，该给自己这一年来的工作好好的总结一下。

一、业务能力的提升

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的'时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持最好的心态，最优质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都只不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

二、工作方面

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题最大的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇上的问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己 and 老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

三、总结

一年的工作并不轻松，但是每天都能有成长。现在的我仅仅不过是踏上了及格线上，在明年的工作中我会继续努力的提升自己，为广大客户提供最好的服务！

金融工作年度总结报告通用篇三

金融营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据，把握市场机遇”的能力。

- 1、区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。
- 2、管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。
- 3、品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。
- 4、终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

金融工作年度总结报告通用篇四

- 1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，深入学习领会党的十九大精神，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。
- 2、努力钻研业务知识，积极参加了相关部门组织的各种业务技能的培训。
- 3、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融汇贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

（一）1-3月份，完成年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成年新增固定资产的建账、建卡、年检工作。

（二）4-6月份，按照财务制度及预算收支科目建立年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报；充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费。

（三）7-9月份，根据要求，用近一个月时间对一年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《_省省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为；办理职工增资事项。

（四）10-12月份，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积；按规定录报财政供养人员信息；办理人事工资审核等。

作为一名会计人员，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守公司工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

一年的时间很快就过去了，一年的工作任务也即将圆满落幕，回顾一年的工作，有苦有甜，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，继续发扬成绩，弥补不足，积极进取，为公司的财务科的会计工作添砖加瓦，奉献一份力，力创优绩！

金融工作年度总结报告通用篇五

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。

二、加强对经济金融运行的调查研究和分析，为上级行决策服务，为支行在政府有地位赢得了话语权。

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。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。

金融工作年度总结报告通用篇六

你们好！

我叫xxx，xx岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。20xx年x月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年xx月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章制度和专业基础知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年xx月x日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年xx月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代的发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被

评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导 and 同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

金融工作年度总结报告通用篇七

本人自20__年__月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习社会主义建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访

那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元；收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。