

最新金融公司年终总结报告(优质6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

金融公司年终总结报告篇一

今年以来，在总社领导的关心和支持下，__储蓄所靠宣传、服务和管理，克难攻坚取得了储蓄存款稳步增长的优异成绩。至年底，全所储蓄存款余额达____万元，较年初净增____万元，人均净增__万元，日均业务量由过去的__笔增加到目前的__笔，其他工作也取得了一定成绩。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓宣传，树形象，扩大农村信用社的社会知名度

宣传是营销信用社的有效手段。去年以来，我们在坚持储蓄宣传制度化、经常化的同时，积极做到“四个结合”，即集体组织与个人上门宣传相结合，临柜宣传与社外宣传相结合，重大节日宣传与日常宣传相结合，传统宣传与现代化宣传相结合，积极抢占宣传“空间”，努力扩大宣传市场覆盖面。具体措施：一是利用“双节”的有利时机，从所领导到一般员工大力开展宣传公关活动，我们购买贺年卡__张，写上祝福话语，把__信合人的新年祝福送到黄金客户家中；二是走街串巷、走村串户把3000幅春联及时送到储户家中；三是聘请民意文艺队上街游表演，我们打着“欢迎您到__储蓄所存款”的横幅，身着宣传信用社的彩带，散发我所的宣传单，把储蓄宣传寓于群众喜闻乐见的节目中；四是利用自身的热情服务，由黄金客户、名人自觉地宣传__所，起到典型示范带头作用。

二、抓服务，讲优质，赢得广大储户的信赖

市场经济下的金融业竞争，可以说是服务的竞争。针对其他金融机构的挑战，全所__名员工没有丝毫畏怯，而是积极思考，制定了“人无我有、人有我新、人新我优、人优我特”的方针，推出了一系列特色服务来抢占市场。

第一，让传统服务优势不断发扬光大。

一是办好储蓄咨询服务台。__储蓄所的咨询服务台已设有多年，几任主任都非常重视咨询台的导储服务作用，数年如一日，为客户当好理财参谋，做好业务导向。

二是常年延长营业时间，中午不休息，节假日不关门，方便储户随时存取。

三是长期坚持为客户提供假币知识介绍、“残、大辅”币兑换、复核利息等业务，使客户来__都有一种“宾至如归”的感觉。

第二，以优质服务为主题，严格规范职工的服务行为。服务出形象，服务出信誉，服务出存款，服务出效益。

为使所内的服务工作规范化，我们制订了《__储蓄所文明优质服务规范》，共分四大部分53条。

一是文明用语规范，

二是优美服务环境规范，

三是优质服务规范，

四是临柜服务规范，从而实现了优质服务系统化、科学化。

第三，发行“服务卡”，把“承诺”服务推向社会各界。

我们率先在全县金融系统推出“青年文明号”服务卡，公开

向社会承诺文明用语，杜绝忌语；限时服务，超时罚款；钞票兑换，拒兑受罚；热情服务，严格制度五项内容，并公布监督投诉电话，以接受客户投诉，将文明优质服务工作落到实处，健康发展。

第四，开拓进取，勇于创新。

为适应客户需要，我们

一是根据__所周转夜市、游乐声多、风味小吃摊点多、大款有钱怕露富多的特点，始终坚持每天早上7点开门，中午不休息，早上10点下班，为客户提供了极大方便。

二是开办了上门服务 and 传呼服务，只要储户拨通电话和传呼，职工就上门服务，仅此当年就增加存款1000多万元。

三是为解决个体商户存款不便和找零不便的问题，坚持每天上门收款服务和大小币兑换服务，使这些商户深受感动，从而拓展了储蓄业务。

第五、抓管理，修品德，调动员工无私奉献的积极性

人是竞争和业务发展的根本。为充分调动员工无私奉献的积极性，使职工全身心地投入到业务工作中去，我们主要抓了几个方面的工作：

一是建立和完善了职工学习制度，确保职工学习时间、学习内容两个落实。

二是积极开展谈心活动，采取请进来、走出去的办法，与职工家长共同开展职工行为教育，帮助青年职工积极上进，奋发图强。

三是每周一次总结会，通过总结表彰好人好事，寻找工作中

的差距，分析问题，查找原因，积极采取措施帮助职工解决实际问题，确保每个工作环节不受影响。

四是坚持每月一次_，召集几位主任及全体党员，共同开展批评与自我批评，增强自我约束能力，模范带头作用得以加强。五是坚持每季一次职工思想动态分析会，对职工的职业行为、职业道德、职业纪委认真分析，查找隐患。对找出的问题，通过谈心活动帮助其提高认识，端正工作作风，规范职工行为。

成绩只能说明过去，下一步我们将一如既往，发扬成绩，乘胜前进，努力将我们__储蓄所办成融储蓄、小额__等全方位、多功能为一体的个人理财服务中心。要适应形势，改革创新，采取有力措施，争取明年实现储蓄存款净增____万元，年底余额突破_____万元，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上新台阶。

金融公司年终总结报告篇二

我是20**年8月初任187团的分理处任主任期间，在支行的正确领导下，在支行各部室的支持、指导下，187团分理处的各项工作紧紧围绕支行年初制定的工作意见，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。经过不懈的努力，克服了接手时储蓄存款负增长**万元，余额仅为**x万元，公司企业存款余额仅为xx元的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短x个月时间就实现了储蓄存款净增**x万元，公司企业存款净增**x万元，全面完成了支行下达的全年任务数。

类型一：

截止年末各项存款余额6419万元，较年初增加837万元；各项

贷款余额5287万元，较年初增加255万元，其中累计放出为3455万元，累计收回为3200万元；实现各项收入188万元，其中利息收入187万元，较去年同期增长89万元，同比增长率为110%；手续费收入0.8万元，较去年同期增长0.6万元，同比增长率为333%；各项支出为62万元，较去年同期上升7万元。内部管理水平显著提高，服务质量明显提高，基本实现了内控严谨，规范高效，合规经营，稳步发展的目标。

类型二：

1、储蓄存款稳步、协调、快速增长。至20**年12月31日，我所储蓄存款7915万元，比年初增加536万元。

3、代理销售基金，累积代理基金182.8万元，完成任务的114.25%。

4、个人自主理财产品，累积营销本利丰、安心得利等理财产品共完成606万元完成任务的390.96%。

5、银行卡有序发展，累积发卡量792张，完成任务的261%

6、其它经营指标，基金定投73户完成任务的304.16%，三方存管35户完成任务的194.44%，消息服务269户完成任务134.5%，网上银行253户完成任务的126.5%，手机银行138户完成任务的138%。

1、开拓营销思路，积极抢占市场份额

1我所处于城乡结合部区，客户群体较为分散。年初就统筹规划好一年的任务目标，将任务早落实。在年初，根据支行下达的各项经营指标，结合当地经济活动周期，将存款任务分解落实到每位员工。

2在“春天行动”中抓住当地经济活动淡季，闲置资金较大，

及春节外出务工人员回乡，粮油购销等“黄金时机”，组织安排人员到企事业单位、个体商户进行业务宣传，截止三月份各项存款较年初增长720万元，办理电子产品**，办卡**，理财基金xx□出色的完成了支行的各项指标。

3为了积极响应支行年末的任务安排，我所全力推销理财产品，通过各种途径积极营销理财产品，我们利用晨会时间柜员互相交流营销经验，沟通营销技巧，要求大家熟知各种产品的优势和卖点，提升理财能力。让更多的客户了解和认识了我行的理财产品，并做了详尽的安全提示，化解了客户的疑虑。到年底完成理财产品销售xx万元，为明年的春天行动做了充足的准备。

2、强化服务理念，提高柜台服务质量

大力改进柜台服务。柜台服务是面对顾客的第一线，更是树立信合形象的重要环节。为此，我所在柜台服务中，要求将顾客的利益放在第一位，从思想上树立“顾客至上、始终如一”观念，从个人的一言一行表现出对顾客的尊重，从而使我所柜台服务质量有了较大的提高。同时，保持营业室内外的整洁，并耐心热情地回答顾客提出的各种咨询，热情地为顾客兑换钞票，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。一年来，通过全所员工的不懈努力，存款较年初增长xx万元，完成了全年计划的xx%□为我所业务进一步拓展奠定了资金基础。

3、积极采取措施，圆满完成收贷任务

不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。一年来，我所一是认真按照年初支行落实的清收目标任务，制定了不良贷款清收办法和措施，具体责任人包户，坚持常年清收和重点清收相结合的方式着力清收不良贷款。二是在清非大队协助下，盘活不良贷款。

我所于十至十二月份在所辖范围内全面组织清收不良贷款。工作过程中，我所因户施策，选准突破口，运用行政的、法律的、经济的手段大力清收不良贷款，化解贷款风险。首先，我所主动和司法部门配合，对那些恶意逃脱债务的借款人采取了催收，仍无法收回的，依法进行了起诉，责成其限期归还贷款本息。截止年底，共依法起诉xx户，涉及金额xx万元。其中在诉讼过程中，有xx户贷户主动归还了贷款，共计xx万元，这一措施对大部分不良贷户起到了警示作用，对我们的清收工作有了很大的帮助。其次，我所还采取了通过团、连干部协助清收等方式进行催收，暂时还款有困难的也与积极和连里干部协商解决办法。再次，积极清收责任贷款，至年底我所累计收回不良贷款**万元，不良贷款占比下降x个百分点，占比为**%，资产质量进一步提高。

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除必须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一是充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二是充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三是抓住两节期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、进一步落实“赢在大堂”策略，大力发展中间业务。大堂副理要做到对每一位客户都要询问业务需求，做好业务分流与指导，加大自助设备的使用率，减少柜面业务压力，按标

准服务营销流程填写《客户推荐表》引导给客户经理。营销人员与柜员协调配合，在做好优质客户现场服务的同时，发现、挖掘潜在的高价值客户，并做好跟踪服务，要有一种锲而不舍的精神，综合营销我们的中间业务产品，加强对员工中间业务知识和操作技能的培训，提高营销效率。

3、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到农行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立农行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。

加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。充分挖掘个人vip客户的价值。实现各项业务全面、协调、可持续发展，提高个人vip客户的综合回报率。加强营业主任的业务和服务技能培训，提高整体素质，通过电话、短信、联谊、节日、生日问候、庆典、子女升学等形式进行情感沟通，做好对优质客户特别是二星级以上客户的维护拓展、发卡、签约综合服务和各类产品综合营销工作。完善优质客户服务考评机制，针对优质客户对我行价值综合回报率、发卡签约率、新业务的拓展方面，对营销人员进行工作职责履行和工作业绩考核，实行严格的绩效挂钩分配。

4、完善机制，严格考核，公开标准，奖罚兑现。不断完善规章制度，使服务行为规范化、制度化。要结合本所实际，建立严格的奖励和惩罚制度，进一步完善各岗位规范、各项业务的具体服务标准和业务操作规程，并要求全体员工对本职岗位每项操作规程熟记会背，熟练规范运用。做到每天从接

待第一位顾客到送走最后一位顾客，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，使每位员工接待顾客有礼、有节、有度，处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐、友爱、温馨。

我再一次担任营业所主任岗位时隔5年时间了，时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营业主任。

金融公司年终总结报告篇三

20x年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将20x年工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩

大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户 provide 差别化、个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20x年，我全年销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20x年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

金融公司年终总结报告篇四

金融工作座谈会讲话稿1

近年来，金融企业积极支持改革发展，为加快经济社会事业的持续、快速、健康发展作出了积极贡献。当前，各金融部

门要充分认识经济发展的宏观趋势，明确目标，分解任务，采取措施，增加贷款，充分发挥好金融部门的作用，增强金融推进发展的动力。

一、对去年工作的回顾总结

(一)金融工作取得了四大成绩

1、总量有所增加□20xx年末，全州金融机构贷款净增了亿元，余额达106亿元，虽然与提出的净增10亿元的目标还有差距，但也是近年来增长比较高的一年。正是由于亿元的净增贷款，解决了建设资金需求方面的困难，减轻了压力，推动了发展□20xx年，全州的gdp增长，地方财政总收入突破30亿元大关，农民人均纯收入增长6%，做到了速度质量效益相统一，供给需求协调发展。这个良好发展局面的形成，与全州金融部门扎实有效的工作密不可分。

2、贷款结构有所改善。从贷款的结构分析来看，中长期贷款达亿元，增长。其中基本建设贷款达到亿元，净增亿元，增长，超额完成了去年年初确定的净增亿元、增长40%的目标。中长期贷款的增加，为全州基础设施的改善、企业的技术改造注入了活力，增强了发展动力。从供给的角度看，金融部门始终把农村经济的发展和农业贷款的增加放在首位，去年新增农贷亿元，超额完成年初确定净增亿元、增长15%的目标。在促进区域经济发展方面，全州金融部门始终以支持县域经济发展为己任，县域经济发展新增贷款占了贷款新增总量的，使全州县域经济发展出现了新的生机，促进了全州经济社会的协调发展。在培植支柱产业方面，继两烟产业之外，我州的冶金矿产业有了大的发展。这主要是由于在德钢的发展过程中金融部门付出了心血和汗水，作出了贡献，特别是农业银行和中国银行。在绿色食品加工业和澜沧江啤酒集团的发展中，建设银行和交通银行也积极参与，做出了努力。在支持地方经济发展当中，监管部门也做了大量的工作，银监局和人行站在全州改革发展大局的高度，从实际出发，给予了

积极的协调和大力支持。

3、关系进一步理顺。一是理顺了银政关系。去年以来，全州金融部门高度关注、积极参与、热心支持全州经济社会发展。只要地方党委、政府出面协调，金融部门就积极参与，积极向上汇报争取支持。通过一年的磨合，银政关系有了较大的改善。二是理顺了银监关系。商业银行和监管部门始终围绕发展这个共同的目标，在各自职能的履行中关系比较协调，商业银行在加快自身发展的同时，严格遵守各项管理规定，自觉接受监管；作为监管部门的人民银行和银监局在积极支持商业银行和推进地方经济发展上位置摆得正，大局观念比较强，没有出现推诿扯皮现象。三是理顺了银企关系。德钢、澜沧江啤酒等企业在寻求支持中与金融部门的关系比较协调，没有互相挑剔、互相指责，而是互相理解、换位思考、积极配合。银行部门要求提供的一系列贷款申报资料，企业及时提供；企业方面存在的困难问题，银行方面也高度关注，给予理解、支持。

4、州属各部门与省属垂直领导机关的关系进一步改善。去年以来，在抓机遇、争取支持方面，全州金融机构积极邀请上级领导到调研，在争取理解支持方面达成了共识。现在金融改革的方向不是放，而是收，在贷款审批上如不取得上级银行的理解支持，就无法得到信贷支持，这一点上，正是由于省农业银行的支持，德钢新扩建完成的生产能力才得以及时地发挥效益，为全州工业发展和gdp的增长作出了重大的贡献。

(二)面临的三个困难和问题

1、金融部门和企业还不适应新的宏观环境变化，不能及时调整自己的经营策略。目前，整个宏观环境已由过去的通货紧缩逐步向供需平衡转化，经济发展已经进入了快车道，由于这一重大变化，地方经济发展对金融部门的资金需求量将更大。同时，国家出台了稳健的货币政策，体现在金融上就是要审慎对待贷款的投放。对这两者之间的关系如何处理，驻

楚金融部门还不能适应新形势的要求。在贷款结构上，去年，固定资产投资贷款、农贷大幅度增长，但作为支撑财政增长主要动力的工业经济的贷款增量并不大。20xx年，工业的新增贷款仅亿元，与年初确定的`新增亿元、增长15%的目标要求还有很大差距，增长只达到了。在供需比较平衡的前提下，国家的宏观调控策略是供给和需求共同协调促进，拉动增长。我州金融对投资的需求是满足了，但消费需求还没有满足，去年年初确定增长40%的个人消费贷款目标，实际只增了，金融支持消费的动力仍然显得不足。去年，全州社会消费品零售总额的增长比例达到17%，但在很大程度上是靠价格因素的驱动，金融的支持力度还相对偏小，动力不足。

2、全州经济发展总体实力不强，发展水平不高。这在很大程度上制约了金融与企业的合作和贷款额度的增长。在金融机构存款余额中，个人储蓄存款余额达亿元，占了55%，而企业存款仅有50亿元左右，金融资金的构成不尽合理。企业存款中，很大部分是重点企业的，中小企业基本上没有存款，自有资金实力不足，贷款条件弱化，整个发展水平不高。从结构上看，由于整个非公经济中有实力的民营企业太少，民营经济的整体发展不足，发展水平不高，还是依靠卷烟、电力、电信等大型国有企业支撑。对此，银企双方都要有清醒的认识，不断增强危机感。

3、金融资源闲置。去年末，金融机构存差达59个亿，扣除存款准备金和各种备付金之外，还有大量的金融资金闲置。而地方建设需要大量的资金支持，金融部门务必强化措施，进一步盘活闲置资金，促进地方经济社会的发展。

二、对今年工作的意见

总体上讲，就是要统一一个认识，确定两大目标，落实三条措施，明确四项要求。

(一)统一一个认识

全州金融部门和政府各部门要切实把认识统一到齐心协力抓发展，抓住机遇谋共赢上。金融贷款的增长实际上是一个共赢的目标，通过贷款的扶持，将有力地促进地方经济的发展，地方的经济发展了，税收增加了，金融机构的效益也才能得到提高和增长。从发展的机遇看，目前，整个宏观环境的发展态势较好，通货紧缩的局面已经结束，经济的发展已进入了良性循环的轨道，对金融支持的需求将日益增长，这是个千载难逢的机遇。从省内的发展看，省委、省政府决定实施工业倍增计划，要用5年时间，使全省的工业翻一番，州委、州政府抓住这个大好机遇，顺势而谋，力争到20xx年使全州工业销售额突破250个亿，这就要靠一批重点企业的迅速发展和支柱产业的进一步培植壮大，而这些都需要金融部门的积极参与和有力支持，同时，这也是金融部门加快发展的良好机遇。在强化基础设施方面，青山嘴水库等水利设施、公路交通建设、工业园区基础设施建设配套等项目对金融部门来讲，也是很好的机遇。

(二) 确定两大目标

1、总量目标。即今年的新增贷款总量目标要突破13亿元，在去年增量的基础上净增4亿元左右，这也是确保完成全州gdp增长9%目标的重要保证。

2、供需结构目标。从供给和产业发展的角度，农业贷款在去年超额完成目标的基础上，今年要争取增长15%，净增亿元左右，从结构上讲，基本与去年持平；工业贷款要求达到15%左右的增长，今年要净增亿元才能支撑工业增加值增长12%、产值增长15%目标的实现。从需求方面，按照固定资产投资的考核要求，投资要以30%的速度增长，净增16亿元，达到68亿元；而金融贷款应以30%的速度同步增长即净增亿元，方能为实现固定资产投资净增16亿元目标的实现提供保证。消费方面，要求增长30%，净增亿元。

(三) 落实三条措施

1、要建立银企与银政的良性互动合作关系。要建立按季分析经济增长以及贷款项目分析的联席会议制度。州经委要认真分析企业指标考核的完成情况，要通过排查，认真推荐一批有良好发展态势的企业给金融部门，提供信贷支持。

2、驻楚金融部门，要参照政府部门实行考核奖惩。要深入研究细化、完善考核制度，在已确定考核基数的前提下，修改完善奖惩方案。同时，金融部门内部也要按要求把任务分解落实到各科室，责任到人。

3、形成一个积极争取上级金融部门支持当地经济发展的良性互动机制。要形成一个州政府主管金融、主管工业、主管农业以及其他相关领导按季到上级金融部门进行汇报衔接的制度，各金融部门要积极联系，做好配合工作。同时，驻楚金融部门也要积极寻求上级金融部门的理解与支持，形成良性互动，支持地方经济发展，实现双赢的发展目标。

(四)明确四项要求

1、要加大宣传力度。对金融部门支持地方建设的业绩、支持地方经济社会发展的情况要大力宣传。可采取办电视专题和报刊专栏等多种形式，围绕奔小康银行怎么办的主题进行多渠道、多角度的讨论、报道。

2、企业和金融部门要放宽眼界，立足长远。企业不仅要把目光瞄准驻楚金融部门的贷款，同时还要把眼光投向一些非本地的外部非国有银行，争取支持。作为金融部门，要认真学习外地的先进管理经验，特别是东部沿海地区的做法，在立足本地的基础上，大胆地走出去，学习外地先进管理经验，灵活发放贷款。

3、营造诚信氛围，共同防范风险，创造互信互惠环境。作为企业要树立诚信意识，诚信贷款、还款；作为金融部门也要讲信誉，在授信额度内和相关手续审批后，要按合同及时发放

信贷资金，支持企业发展。

4、加强基础工作，提供详实的考核依据和准确的信息。金融部门要按季考核细化分解的贷款任务完成情况，并及时报送州委、州政府；经委要对中小企业的生产经营情况进行认真分析，并按月分送各银行，积极为金融部门推荐良好的企业。

金融公司年终总结报告篇五

2018银行金融扶贫工作计划范文1 为贯彻落实xxx中央《xxx关于打赢脱贫攻坚战的决定》和省委、省政府《关于推进精准扶贫打赢脱贫攻坚战的实施意见》以及中央扶贫开发工作会议精神，紧紧围绕“精准扶贫、精准脱贫”基本方略，全面改进和提升扶贫金融服务，增强扶贫金融服务的精准性和有效性，进一步推进农村普惠金融的健康发展，现结合我市工作实际，提出如下实施意见。

以党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神为指导，深入学习领会xxx《xxx精准扶贫、精准脱贫基本方略的深刻内涵和工作任务，精准对接金融需求，精准完善支持措施，扎实创新完善金融服务体制机制和政策措施，以发展普惠金融为根基，全力推动贫困地区金融服务到村到户到人，努力让每一个符合条件的贫困人口都能按需求便捷获得贷款，让每一个需要金融服务的贫困人口都能便捷享受到现代化金融服务，为实现到2020年打赢脱贫攻坚战、全面建成小康社会目标提供有力有效的金融支撑。

1. 开发式扶贫原则。坚持以产业发展为引领，通过完善金融服务，不断培育壮大地方特色产业和支柱产业，扩大其对扶贫对象增收和脱贫致富的引领带动作用。

2. 商业可持续原则。坚持以市场化为导向，以政策扶持为支撑，充分发挥市场配置资源的决定性作用，健全激励约束机制，在有效防范金融风险的前提下，引导金融资源向扶贫开

发倾斜。

3. 因地制宜原则。立足我市实际，根据各乡镇的产业特点、资源禀赋和农村经济发展趋势，创新开发适合当地需求的金融产品和服务模式，力争实现“一村一品”、“一乡一策”。

(一) 加大金融精准扶贫力度

1. 推行小额扶贫贷款。市政府以省扶贫小额信贷风险担保金为基础，通过市财政配套投入等方式，设立xx市扶贫小额信贷风险担保，市财政局、市农办(扶贫办)负责小额信贷风险担保金的监督管理，确保专款专用。市政府指定xx市xx有限公司作为运作小额信贷风险担保金的专门工作机构，按照“政府搭台、多方参与、市场运作、中介服务”的原则，与金融机构开展合作，大力实施精准扶贫小额贷款工程，向建档立卡贫困农户中有贷款意愿、有创收增收项目、有创业就业潜质和一定还款能力的农户提供“5万元以下、3年期以内、免除担保抵押、扶贫贴息支持”的小额扶贫贷款，解决贫困户贷款难、贷款贵的问题。

2. 加大新型农业经营主体贷款支持。鼓励新型农业经营主体发展扶贫产业，带动贫困群众就业创业，充分发挥我市38家市级以上农业产业化龙头企业作用，创新农业经营方式，扶持发展种养大户、家庭农场、专业合作社、农业龙头企业等新型经营主体，培育新型职业农民。金融机构对能够带动贫困户发展的农林牧渔业专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业在原有贷款额度的基础上，按每带动一户可申请增加5万元贷款额度，最高不超过50万元，并给予财政贴息，有效发挥龙头示范带头作用，带动贫困户增收脱贫。

3. 开展“银村共建”活动，实施精准扶贫整村推进。以我市近年来持续开展的“银村共建”活动为基础，组织辖区内金融机构对36个贫困村的建档立卡贫困户文化素质、劳动力、耕地资源、技术优势、扶持项目及贷款需求等情况进行调查，

建立贫困村、贫困农户的信用档案。各家金融机构结合自身业务特点，以“银村共建”活动为载体，采取“因地制宜，一村一品”的措施，积极探索金融支持精准扶贫新路径，努力创新信贷产品，强化金融服务，突出对当地农业特色产业和新型农业经营主体的支持和带动，精准落实小额扶贫贷款等扶贫信贷产品，通过银村共建活动创建“扶贫示范村”，以点带面，推动全市36个贫困村整村脱贫。

4. 拓宽抵质押物范围，加大精准扶贫信贷投入。充分利用我市成功入选全国农村承包土地的经营权抵押贷款试点县(市)的契机，积极稳妥推进农村承包土地的经营权抵押贷款试点，建立健全农村土地确权颁证、价值评估、流转、处置等抵押贷款的配套措施，发挥xx公司的担保增信作用，力争试点期间累计实现农村承包土地的经营权抵押融资5000万元，使农村承包土地的经营权成为我市金融机构广泛接受的贷款抵押担保物，贫困农户和新型农业经营主体通过农村承包土地的经营权抵押担保能够更加便利获得银行融资支持。同时，积极引导涉农金融机构探索开展农村住房财产权抵押贷款业务，进一步拓展抵押担保物范围，为贫困户提供更广泛可融资担保范围。

5. 提供贫困户建房贷款，支持易地搬迁和农村危房改造项目。市政府依托xx公司成立扶贫搬迁投融资平台，承接易地搬迁扶贫任务，为易地扶贫搬迁贫困户提供长期贴息贷款服务。市农业发展银行要积极加强合作，加强信贷管理，简化贷款审批程序，合理确定贷款利率，做好与易地扶贫搬迁项目对接。加大对自愿搬迁的建档立卡贫困户搬迁和危房改造扶持力度，为国定标准建档立卡贫困户搬迁提供长期贴息贷款，省定标准建档立卡贫困户扶贫搬迁可在原址新建，结合造福工程、农村人居环境改善统筹推进，优先做好危房改造，切实保障贫困户基本住房安全。

6. 对贫困户子女发放助学贷款，加大贫困生资助力度。市农村信用合作联社要在近年已开展的生源地助学贷款业务的基

基础上，加大对家庭经济困难学生发放生源地助学贷款支持力度。其中，全日制普通本专科每人每年申请贷款额度最高为8000元，全日制研究生最高为1xx元，市有关部门按相关规定给予贴息。延长助学贷款还本宽限期至2年，解决经济困难家庭学生就学资金困难。

7. 积极创新金融信贷产品。除推行小额扶贫贷款外，金融部门要积极创新信贷产品，大力发展林权抵押贷款、仓单、应收账款质押和电商创业等信贷业务，通过细分贫困群体资金需求特点，量身打造扶贫专属信贷产品，精准对接贫困人口创业和产业化扶贫项目资金需求。创新推出“担保金. 扶贫贷”、“万通宝. 扶贫贷”、“普惠卡. 扶贫贷”以及“支农贷”、“农村重点产业小额担保贷款”、“农民专业合作社贷款”、“家庭贷”、“助商通”、“简易贷”“新农村建设贷款”等信贷产品。探索“公司+基地+贫困户+征信”、“合作社+基地+贫困户+征信”、“公司+合作社+基地+贫困户+征信”、“企业+家庭农场+征信”、“家庭农场+农民合作社+征信”等抵押担保方式，提高贫困户在产业发展中的金融可获得性。

8. 发挥政策性、商业性和合作性金融机构的互补优势。在原有涉农金融机构的基础上，引导辖内更多的非涉农金融机构参与扶贫开发工作，形成商业性、政策性、开发性、合作性等各类金融机构协调配合、共同参与、优势互补的工作格局。通过创新信贷管理体制、探索和改进服务方式，加大金融支持力度，将精准扶贫金融服务落到实处。

9. 切实降低贫困户融资成本。对建档立卡贫困户承贷机构在利率上要给予适当优惠，同时市农业局(农办)、林业局、人社局、团委、妇联等相关部门要充分发挥好财政贴息资金的杠杆作用，落实好相关贴息和补助政策，切实降低扶贫贷款成本。

(二) 大力推进贫困地区普惠金融发展

金融公司年终总结报告篇六

为增强反腐倡廉意识,培育良好的清廉文化,实现以清廉促党中央决策部署落实、促进**保险业高质量发展、促监管有效性提升的目标定位,涵养“清风养正气廉洁促发展”的清廉金融政治生态,严格按照文件的统一部署,**高度重视此次清廉金融文化建设活动,结合中支实际,现将情况汇报如下:

为贯彻落实此次清廉金融文化建设活动,**高度重视,成立了以**x为组长,纪委书记、总经理助理**x为副组长,各职能部门负责人为组员的领导工作小组,负责中支清廉金融文化建设活动部署落实、进度督导和成效评估.领导小组下设办公室,负责推动各项活动有序开展,定期向联合组委会汇报情况,并积极配合**联合组委会办公室各项工作.通过清廉金融文化建设活动,切实推进“不敢腐、不能腐、不想腐”体制机制的构建提供坚实保障.

7月1日组织召开清廉金融文化建设活动的工作动员会议,部署专题宣传与培训.宣导《清廉金融文化建设活动方案》,共同探讨并落实责任分解.明确方案负责开展5个实施阶段内容责任人,注重宣传质效,加强执行力度、善创新.进一步加大力度将清廉金融文化建设工作落到实处,不折不扣贯彻到底.

1、开展“清廉金融”主题文化教育活动与清廉金融主题文化研讨.组织公司全体员工开展专项教育活动,制作微信网页专题推送.

2、持续开展多层次宣传活动。充分发挥线上平台宣传,通过中支微信公众号led电子滚动屏等方式宣传清廉金融文化建设活动。

3、完善机制、部门联动。建立一把手负责、各部门参与的工作机制,确保清廉金融文化建设工作有序开展。