

最新银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结(实用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇一

我于20xx年x月x日进入公司，至今x个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

1. 协助筹融资主管做好贷款相应的准备工作，为完成农行xxx 4.8亿授信合作项目的各种贷款准备资料，如公司相关资质证书□xxx项目土地使用证、建筑施工，工程许可证等报送银行。
2. 完成公司银行贷款的贷后日常工作，如提供公司相关财务报表等相关资料给合作银行。
3. 做好沟通，保持银行与公司的良好关系，掌握公司相关情况，配合银行完成贷款相关问题的答疑，做好公司与银行的枢纽工作，保持公司与各银行的良好关系，为以后开展新的贷款业务做好准备。
4. 开设各种银行资金账户，如工行、交行、建行按揭保证金账户，农行借款专用账户等。
5. 安排的其他工作。

虽然之前有过几年的工作经验，由于之前没有接触过融资方

面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，因此对开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励激励了我，和xx总的几次关心帮助谈话，让我收获颇丰并明确了努力方向，张xx和彭xx在业务上的悉心指导让我很快的融入了工作角色，熟悉并掌握集团公司的账务处理、熟悉了各个融资项目所需资料、流程、如何与相关业务联系等。当然随着工作的不断深入，难免会出现会出现一些处理问题考虑不够周全，言谈举止，处理问题经验有待提高，在此，我要特地感谢领导和同事对我的指引和帮助，感谢对我工作中出现的失误的提醒和指正。在今后的.工作和生活中，必须广泛汲取融资沟通经验，提高做事的计划性，工作之前做好充分准备，努力提高工作效率，并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的仁和人。

这是我的第x份工作，这两个月来我学到了很多，收获了很多;能够加入xxx公司这个融洽的大家庭，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，在此我提出转正申请，以期为公司的发展尽自己的一份力量，和公司一起创造美好未来，恳请领导批准!

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇二

一立足实际，履行职责作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等[]20xx年2月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村商业银行2.6亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，

全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

同时，积极配合康巴什区化债领导小组办公室完成多项统计表的填制及报送，完成了市全口径债务系统的填报，完成了“一单三账”融资部分；完成了财政部监测系统的填报等等。

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加

注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇三

开头：日复一日、年复一年[]20xx年度眼看就要结束，也是年终岁首进行盘点之时，而我部的工作还不能停止。回首一年来财务部的工作颇有感触，我部人员结构、岗位分工、工作内容等诸多方面虽说没有进行较大的调整 and 变化，但面临园区新目标、新架构、新挑战等等许多新的环境和条件，整体工作也给部门带来了很大的压力，但是我部没有畏缩不前，而是在公司领导的指引和各部门的支持下，部门员工凭着应有的职业热情和责任心，顺利的走到了今天。但是我们不能因此而站下来歇息，因为我们知道进步是应该连续性的，可持续发展才是我们的追求，为了能够在创造新的进步，我们觉得很有必要对这一年来的部门工作做一简单的回顾和总结，以警示和激励部门人员怎样去走未来的路。

作为职能部门，为公司健康发展提供有用的数据支持是我部的工作重点之一，财务部有个很重要的职能就是监督职能，但监督需要很强的制度性和原则性支持，不能凭空做出任何结论和判断，这样是很武断的，是很不严谨的，是没有说服力的，所以把财务相关制度在其他部门进行宣贯尤为重要，制度是相对刚性的，但业务却具有很强的灵活性，起码要让其他部门知道财务的原则和底线是什么，这也能够避免因为员工对程序的不懂而在工作中出现不必要的麻烦，特别是在今年1+1招商模式的实施和各办事处的分散，相关报销凭证和发票开具出现了差错，我们针对这些错误情况，为了使报销业务不间断，同时为了加强会计报销工作的规范性，把公司

的管理机制执行到位，首先对部门人员针对相关制度和流程着重对业务进行了系统培训和详实解释，再把规范的要求罗列出来告知各部门，这样有了明显的改变，对实际工作起到了积极的影响。

管理费的收取工作一直是作为部门的重点工作，从不松懈，对每次的收费我们都进行总结和分析，并详细及时记载园区缴费的情况，严格把关，做到全额全户收取。为客户提供增值的服务，想必要有一定的支出，园区的日常开支主要也是来源于服务费的收入。我们鉴于服务费收入的基础上，进行了进一步规范和完善服务费收费标准。以往80%的企业是通过财政扶持下拨中收取管理费的，由于今年财政扶持方式改变，只能通过工商年检和其他方式收取园区管理费，为了在收费期间能给予客户一个合理和统一的解释理由，3月份在工商年检前事先把收费的标准用书面的资料告知于园区的每一位员工，并在园区qq群里再上传告知，同时用群发短信方式告知企业事先通过银行转帐缴纳管理费，这方式也起到了一定的效果，在实际的收费中客户的反响比去年好，没有什么异议，但也有少数客户有异议的，我们都能妥善为客户解释说明理由，基本上客户能接受，没有影响收费工作的顺利进行。从而也推动了我们的收费工作。我们本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，确保了每一笔资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错，每月银行存款帐账相符，账实相符。通过我们事先准备在今年的收费过程中确实起到了效果，根据统计，截止到目前为止共收取服务费545万元（户数为2399户），比去年同期的607万元，减少62万元，下降了10.21%，根据我们自己预订的600万元的目标还有一定的差距。

根据园区内对每个招商员办证费收取的规定（每人容许尚欠3家办证费），为了确保新办企业办证费的收取，我们及时认真登记好办证费的台帐报表，并随时和各招商员联系，根据园区规定的标准，如超过规定的要内扣工资，我们就每月在发放工资之前结合办证费的收取情况告知于每一位招商员，以便各招商员能及时把办证费的收取，保证工资全额发放。

通过我们及时把收费情况的告知，基本上办证费收取很理想。招商员也很配合我们的收费工作。今年累计收取办证费139、28万元（647户），；收取变更费40、1万元（557户）。并及时做好办证费、变更费的收费台帐。及时登记好各类证件交接台帐和收费台帐的更新工作。今年和去年一样对新注册园区执照首先编号归档，在发放执照时务必要客户签收登记，为了把执照及时给客户，张雪妹拿到执照后不管是快到下班时间了只要拿到就应马上通知各招商员和招商点。让客户及时的取得执照以让客户提早启动。

今年由于垫验资户数的增加，垫验资存在着风险，为了避免资金风险的存在和程序的规范，我们随时和银行协商沟通如何确保资金的安全和垫验资的风险，戈彩红每天和银行、会计事务所保持沟通并及时开设基本帐户，尽量在时间上减少资金周转。今年银行要求填写资料的也增多了，手续也从烦了，从而就增加了我们的工作量，由于客户来园区验资一般都是快要到中午了，为了节省客户的时间、真正体现我们园区快捷的服务，我们就和工商部门联系，在知客户前来签字时告诉我部，客户在工商签字的同时我们填写银行开户资料，工商部门很配合我们的工作。有时正逢中午张雪妹和戈彩红就利用中午休息的时间准备填写开户资料，并和银行联系好，随后陪客户到银行开户进帐。张雪妹和戈彩红几乎每天要跑银行三至四趟，不管是下雨天还是大热天，她俩风雨无阻。只要客户满意而去就是她俩的快乐。今年垫验资的企业有286户，其中实收资本垫10万的有263户，垫20万的有19户，垫100万的有1户。今年送事务所共出具验资报告的企业有603户，其中新公司545户，老公司增资56户，减资企业2户。

同时每天把垫验资的名单及时更新通过园区qq群和oa系统发给工商部和税务管理部，及时做好台帐的登记和资金往来工作，每天刷新退资和开户名单，接近年末，资金已回笼，今年在垫验资上没有出现任何错，确保了资金的安全。

财务部每天都会面临许多枯燥的数据和乏味的报表，大多数

工作都是极具机械性的那种。根据每月税收分析情况，对税收有明细下降的企业进行电话回访，做到随时跟踪，了解企业税收下降情况。根据园区上半年“招商比武活动”我们对上半年96户企业税收明细下降的企业进行了电话回访。并在回访中给企业解决了一些急于需要解决的问题。随着园区的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，结合我们财务工作的特点，协助公司领导做好大量的税收分析资料，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。每月及时做好税收分析资料，每月拿到纳税数据后，尽快地、正确无误地计算出来，提供及时、准确、完整的有效的参考数据，便于及时了解每户企业的纳税增减情况，特别对纳税大户重点关注，多分析、多了解，随时了解企业的动态和异常原因。并把企业的出税情况告知于每一位招商员，以让他们了解自己所招企业的出税情况。

园区把往年由快递公司递送大户企业法人生日礼品的惯例，专门委派我们部门上门拜访送达祝福，把满意服务“送回家”，今年累计上门拜访大户企业165户，这上门拜访零距离接触客户，一下子拉紧了距离增进了友谊。在拜访期间能为客户解决实际需要解决的问题，与企业实际经营者进行沟通，了解企业经营情况和发展趋势，为企业现场解决财税疑难问题，同时向企业征询意见，来提升我们的服务质量。从中也获取有价值的招商信息，今年在拜访中有3家企业已经注册成功，提升了客户对我们园区的认可和信任。因为大户占有园区税收总量的67.74%以上。只有我们用心服务好这些大户企业，也就意味着稳定我们园区税收的主要途径之一。

- 1、在工作思路创新意识不够强，出现问题后处理力度不够大。
- 2、有时与其他部门之间缺乏沟通，某些问题不能及时予以解决。
- 3、在规范财务核算程序、统一财务表格等方面不够完善。有

时会计报表的设置缺乏规范，与实际的要求存在一定差距，在这一方面我们要加强多向兄弟单位学习，不断完善财务核算。

4、在招商引资上我们还需要群策群力，更好地发扬团队协作精神，力争打开新局面。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇四

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间已逐渐离我们远去，崭新的20xx年正快步向我们走来。回首过去的一年，当初对工作有一丝迷茫和质疑的我，自有幸加入财务部融资团队后，在领导的悉心关怀和同事的热情帮助下，坚定了工作的信心、明确了工作的方向、对自己的未来有了一定的规划，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，必将使我受用终生。

我于5月底来到公司财务部融资团队工作，由于之前没有接触过融资方面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，虽然大学时曾学习过财务方面的专业知识，可对于财务融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来财务部工作的新人尽快的融入了自己的角色，完成了角色的转换。随着不断地向领导和同事学习请教，我了解了财务融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中一员承担着的责任，更明确了要潜心学习、踏实做事、不断提高的自我要求。

1、融资项目方面工作情况。

从来到财务部开始最先接触的工作就是为银行提供公司相关资料这一项工作。在准备资料的过程中，我逐渐学习到了相关融资项目所需何种资料、流程等，也在准备过程中了解了公司的基本情况，熟悉了本部门的同事和各位同事的基本分工。在配合老同事的同时，虚心请教，不断学习，将工作流程、所需资料、时间安排、交流沟通、资源调配等方面工作记录在日志中，深印在脑海里。

例如最基础的开户工作，自第一次跟随同事在交行开户起，三次开户后，综合各银行要求，我便牢记了开户所需资料、流程、开户过程中可能遇到的困难和相应的解决方案，以及岁开户资料的归档、账号的保存等后续工作，这一期间共计在近十家银行顺利开立一般结算户及保证金户、外币户等近三十个。

2、领导临时交办工作和配合其他同事工作情况。

对领导临时交办的工作任务，我以一丝不苟的精神和饱满的热情去对待，力争及时、高质量的完成。刚进入财务部时，领导交给我翻译丰益集团财务报告的任务，由于这份报告专业程度很高，对我也是有一定难度的，我克服了翻译过程中的困难，尽可能的多占有资料、多渠道的了解相关信息，终于及时的完成了报告的翻译和重新制作工作。之后的与马来西亚长青集团rise项目报告的翻译和重新制作、十一期间为各银行送礼品油等领导临时交办的任务，我都以十二分的热情积极投入，努力完成。

在配合其他同事方面，由于我们这个团队本身就有很强的凝聚力和整体性，良好的团队气氛使得彼此之间的沟通和交流十分顺畅，使得我们的配合十分的默契。无论是为同事提供资料、报表还是为同事分担临时工作任务等都做到热情投入、全力配合。

3、内勤和资料保管方面工作情况。

内勤方面的工作十分的琐碎，要求细心和投入，我在接手这一工作后，也不断以这样标准来要求自己，尽最大努力配合同事更好的开展工作。资料保管方面，按照领导要求，对发生的融资项目及时要求材料归档，与相关项目负责人主动及时联络，并将详细的资料归档情况记录在册。

在新的一年里，面对着新的工作要求和公司发展形势，我们财务融资工作有着更重大的责任和使命，我们不仅仅是满足公司发展，更要从部门努力主动推进公司发展，而分解到我们每一个部门员工，我们也面临着新的任务和挑战，但挑战也是机遇，我们只要在新的任务和要求下更严格的要求自己，不断成长提高、不断充实自己、不断迎难而上，也会获得更大的提高和收获。

20xx年的融资工作在年初即已呈现出其纷繁复杂的一面，中国人民银行在1月12日，调高存款准备金率50基点。之后监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，加之甚嚣尘上的信贷关闭等消息使融资市场上产生了一定的恐慌，所有这些给我们今年的融资工作带来了巨大的压力。

面对巨大的压力，我们并不能坐以待毙，应该积极的发挥我们的主观能动性，锐意创新，集思广益，在严峻的信贷紧缩情况下，不仅仍要保证集团发展所需要的资金支持，更要迎难而上，创造新的借款额度，为集团整体发展做出更大贡献。

首先，着眼于集团长远的发展，我们必须在如何看待最近的信贷紧缩这个问题上明确方向，面对当前错综复杂、一日千里的经济形势，我们要进行多方面的解读和认识，把握住问题的关键和最本质的内容，避免被表面现象影响我们的判断，并根据集团自身的发展情况制定出适宜我们自己的融资策略。

在中国，通货膨胀的压力却已悄然升起，银行借款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的借款，截

止到1月18日，国内银行新增借款已达1.2万亿元，不仅远快过去去年下半年的借款速度，甚至可以媲美初的疯狂借款。去年全国新增借款9.59万亿元，其中上半年高达7.37万亿，而下半年已经开始紧缩新增借款仅2.22万亿，不到上半年的1/3。这种不均衡的状况，导致今年初借款压力大增，尽管央行和货币委再三强调要均衡放贷，结果还是以每周6000亿的速度放贷，导致央行不得不使出暂停放贷的杀手锏。而且中国的工资增长可能已经箭在弦上了。政府出于政策目的，正在制造工资上涨，连同已经出现的食品价格和公用价格上涨，很可能触发一轮联动式的通胀。人民银行调高准备金率，银监会指导各大银行重启额度审批，其实只是货币环境正常化的第一步。

尽管监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，但并不意味着我们无资可融，无款可贷，因为监管部门对银行借款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦借款额度用光了，不管什么借款都发放不了。但这并不意味着银行放贷政策的改变，等到下个月或者下个季度，银行有了新的借款额度，就又可以发放借款了，只要在下一波的放款时限内抓住机会，事先做好充分的准备，与银行方面进行充分的沟通，凭借我们自身强大的实力、以往良好的信誉和对银行的优异回报率，我们还是能创造出很大的新增借款额度的。

作为银行来说，也是要保证自己的生存和发展的，即使监管部门要求严格，但出于自身的考虑，对于像我们集团这样的重点客户，还是要想办法增加新增借款发放空间的，或者是直接申请额度，或者是通过开发新产品、新业务间接增加额度，因此我们要认清形势，分门别类，对可以尽量争取的银行尽最大努力争取。

第一、目标，明确分解任务，确定工作导向。方向比努力更重要，有的放矢才能让我们在工作中找到自己真正要努力的方向。以我们融资团队为例，各小组今年的分解任务就是每

组新增流动资金借款3000万，新增贸易融资1.7亿，实现700万元理财利润。只有明确了这一工作目标和工作方向，才能在更高的层面统筹规划，理清思路，为实现这一工作任务打好基础。

第二、蓄势，夯实自身基础，做好融资准备。促进自身融资条件的完善，夯实融资基础，从企业发展的长远考虑做好增资、审计、评估、年检、开立新户、企业间网络关系梳理等基础工作，时刻准备进行新的融资项目，才能新的融资机遇出现时能第一时间占据资源，为企业的长远发展蓄势。

第三、合作，加强沟通交流，展现企业实力。通过我们将集团的实力和发展前景展现在银行面前，在当下政策导向下，银行会更加慎重选择借款对象，倾向于规模大、盈利能力强、风险小的大企业，这些对我们也可以说是一个机遇，凭借集团本身的强大实力和资金密集型的特点，产业链完善、风险意识强、长期良好的合作关系、较高的回报率等都是我们在与其他融资竞争者竞争的闪光点。适当的自我推销和展示是集团发展必不可少的工具。

第四、开源，创新融资模式，满足资金需求。目前与我司有紧密合作关系的银行既包括资金雄厚、借款额度大的国有银行，也包括一些政策性倾向的银行，还包括很多灵活性高的商业银行。因此对各银行甄别分类，并作出与之特点相应的融资计划，针对各自银行的优势发掘其与我们企业的契合点，做到“行尽其用”。

第五、节流，核算融资成本，选取最优组合。在对各种融资项目或融资产品使用前，进行全面的成本核算，并将预期收益进行纵向和横向对比，在长期收益与短期收益间找到最优均衡，并综合各方面因素选取最适宜我们聚龙的融资项目或产品。在项目进行过程中，全程进行严格的成本统计和管控，将成本降至最低，从成本方面为企业做出贡献。

总之，新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为聚龙人的强烈使命感和责任感又不断的鞭策我们继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈子的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇五

20xx年公司在县委、县府的有关支持下，在县国资委直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

1、担保业务工作

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元），年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

3、担保代偿及追偿工作

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调

解追偿收回189余万元。其中：华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元（其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元），所有者权益5347万元（其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元）□□20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润1、2万元。

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发

展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也愈来愈大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1、2%-1、8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

20xx年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心（华祥集团公司）

工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20xx年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇六

我于20xx年10月初来到公司工作实习，首先感谢公司给我这份工作机会，由于之前没有工作经历，一直在学校，没有接触过融资方面的工作，所以刚开始还是比较紧张的，呈现在自己眼前的完全是陌生的工作领域，虽然在大学期间学习过财务方面的专业知识，可对于在融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待，

憧憬。也有疑虑和困惑，不知这项工作带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来公司融资部工作的新人尽快的融入了自己的角色，完成了角色的转换，随着不断的向领导和同事请教，我了解了融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中的一员承担着的责任，更明确了潜心学习，踏实做事，不断提高的自我要求。从最初的一无所知开始，逐步在各个融资项目准备材料中了解公司的情况和各项目所需资料、流程和办理。如何与相关人员联系等，再到跟着领导出去实际办事，实际操作，现在我已经逐步了解各种融资方式的流程和办理，以及其它银行业务的流程和办理。

在公司实习期间，让我明白了书本理论和实际工作运用的差别，学好专业知识理论是在实际中运用的基础，但不能照搬过来使用，因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是有一种假设条件的理论，不管显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的，但是现实实际工作中是没有如果真的，现实是在既定条件下你该怎样做才能达到工作的目的。

在实习期间我的社会交际能力得到了一定程度提高，在工作中我会经常性的向领导和同事请教问题，并与领导同事讨论。除此之外，在出差的时候，也会和银行工作人员交流工作上的一些事项，在不断学习中磨练，提高自己。

在工作实习的日常办公中，自己的不足是在独立解决问题能力上有待加强，以及广泛运用可能资源的能力有待提高，独立解决问题能力是一个人成熟的必备条件，而学会广泛运用可能资源，才能更好的投入公司的融资工作中，尤其是现在国家宏观经济羸弱超出预期、房地产经济有所下降、中小企业融资越来越难的形式下，公司的融资工作也面临着考验，要树立明确的危机意识和风险意识，积极的完成公司的融资

任务，务必维护好公司信誉。

在今后的工作中，我会更加努力积极的提高自身素质和能力，跟着部门领导、同事多学习，多交流，多关注国家经济政策，关注和企业融资方面相关的经济政策，更好的投入到公司的融资业务中。

银行线上融资存在的问题 融资专员试用期工作总结 篇七

1、法人治理结构。依据《公司章程》规定，3月9日召开了公司换届选举会议，选举产生了新的董事、监事、董事长、监事会主席，组建了新一届公司股东会、董事会和监事会，构建了符合现代企业制度要求的基本框架，建立了决策权、执行权、监督权，既相互独立又相互配合，有效制衡的运作机制，提高了公司市场化运作程度。

2、股权结构。按照股权相对集中和结构合理原则，对原有股东进行分类归并，实行股权重组，增大了担保吸纳资本空间，壮大了担保发展实力。20xx年5月18日，公司召开了股东大会，通过了增资扩股方案，股东由49家减少到47家，注册资本由亿元增加到元，扩充了担保资金6000万元，年融资担保能力由不足10亿元提升到15亿元。

现有资本结构为：国有资本10710万元，占51%；民营资本10290万元，占49%。突出了国有资本的控股地位和支撑作用。

3、人员结构。公司结合担保行业特点，适应担保管理需要，采取考试和考核相结合方式，坚持品质第一，专业优先的用人原则，择优聘用了七名具有担保相关专业职称和一定从业经历的业务骨干，充实了担保岗位，同时对所有在岗员工进行集中培训，提高了业务人员综合素质，增强了公司员工的凝聚力和战斗力。

4、管理结构。

一是合理设置部门，明确岗位职责，保证工作相互协调，管理顺畅；

二是理顺管理关系，确定公司管理级次，做到权责分明，责权一致；

三是细化管理制度，实施公司制度对于管理过程全覆盖，促使管理结构间的和谐统一，堵塞担保管理漏洞。