

最新县区金融工作总结汇报材料(实用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

县区金融工作总结汇报材料篇一

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、邓小平理论为思想行为的指南，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作

实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在x部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

县区金融工作总结汇报材料篇二

工作总结在学院领导、团委以及院社团联合会的大力支持和帮助下进行了新一学期的开始。

金融协会是由校内对金融知识以及投资理财感兴趣的同学_加入组成的，并通过相关理论提高整体水平的学术研究型社团。虽然协会刚成立一周年，但它却是有组织、有纪律、能学习金融知识的协会。协会建立了完整的组织机构。我们协会下实践部、人事部、财务部、宣传部和学术部。各部门有各自明确的职能，同时各部门又是相互沟通与协调的统一整体，从而形成一个完整、合理、高效的协会管理团队。

本学期内的协会整体活动总结

(1)20_年九月份中旬开始招新工作的准备，包括张贴海报、发放传单、下班宣传、在电子屏十字路口摆点以后同学们咨询，报名。并且在五天之内取得了很好的成绩，有很多同学尤其是金融专业的同学加入到我们的集体中。我们的队伍更强大了，招新的成功是我们本学期发展的重要开端。九月份末，协会举行了招新的面试，选拔工作，并最终选拔了四十五名优秀的同学加入到协会中来。并召开了协会首次的见面大会，在会上同学们积极踊跃的展现自己，并_的加入了有兴趣的部门，协会一切进入了正轨，结束了招新工作。

(2)20_年九月份末协会召开了11届第一次全体成员大会。在大会上，由会长发表了讲话，欢迎新成员的加入，并由人事部长宣读了协会规章制度，奖惩制度。(3)20_年十月份主要由宣传部负责举办新月文化展，主要对一些金融名人和金融机构以图片和文字的形式进行海报展览，同时对证券市场发展 and 金融危机产生的原因进行探讨。

(5)20_年十一月初，协会成员参加了由财务部组织的协会内部点钞培训，由中国银行徐经理及其他工作人员主讲，在培训中，同学们接触到了以前没接触到了银行点钞专用钞票，有着极大的兴趣，三五成群的聚在一起认真的听老师的讲解，同时也增大了自己视野，丰富了专业知识之外的东西。同时还听老师讲解的关于就业方面的知识，丰富了课余生活。

其次是重实践。实践是理论学习的最终目的，是理论的学以致用，也是提高理论水平的必要手段。为了给大家提供一个学习与实践平台，我们着重于利用经济管理学院电脑验室。在实验室里有50台电脑和一整套金融模拟交易系统与分析软件。给大家提供了模拟股票、期货、外汇等金融交易实践的优越条件，实现真正的理论与实践的结合。

第三是强交流。我们协会属于学术研究型组织。学术的东西

重于交流。另外，有交流才能有进步、有发展。未来我们要在交流方面做好文章。交流分为内部交流和外部交流。内部交流主要有学员与指导老师的交流、学员之间的交流、未来学术团与指导老师以及学员的交流等。主要形式为交流讨论或各种比赛。外部交流分为三个方面。第一是协会建立起与社会上的金融组织的联系，希望以他们的专业性带动我们协会的全方位发展。要在交流中，在向别人学习的同时扩大协会的影响；第二是与其他高校相关组织联合举办交流与联谊活动。通过交流认识到协会本身的优势与不足，学习人家的长处，取长补短，不断完善我们协会的建设；第三是与金融交易机构或校外企业单位及的交流，为协会会员创造更多的到公司参观学习、了解企业或金融交易机构的运做流程和企业文化，亲身体会金融知识在各行各业的应用的机会。

学术、实践、交流、三者密切相关，缺一不可。学术是协会建设的核心，也是协会性质的体现。交流是为了更好地学习。实践是学术(理论)的提升。指导老师和金融实验室为协会成员提供了学习的机会与实践的平台，也为实践创造了无可比拟的优越的条件。

金融协会的建立和发展离不开学校的支持、领导和老师的帮助以及每一个会员的努力。有了这么多的支持和帮助还有全体协会成员共同努力，金融协会一定能够发展的更好。争取早日实现成为全校乃至全市知名的精英金融社团的目标！

(二) 发展计划

1、选拔优秀学院成员到证券公司参观、给他们在证券公司实习的

名额，让理论与实践结合起来，让他们懂得社会工作岗位竞争的激烈性。更要让他们在走出社会时学会如何理财、如何投资。以后面对这个金融市场更加有把握的去适应。

2、近量减少讲座，用金融视频展播活动去替代。如《货币战争》

等一些金融电影。

3、与银行合作进行“点钞大赛”这主要真对会计班的人员进行，

给她们零距离的锻炼机会。

只读圣贤书两耳不问窗外事。选择性的去发。

引导全院师生了解我们协会、了解我们协会的宗旨、了解我们协会的文化内涵。

以上内容就是我们明年的工作计划，我们会严格按照工作计划工作，使我们的工作有条理有顺序的进行不至于到工作时杂乱无章。

县区金融工作总结汇报材料篇三

在过去的一个学期了，有我主持的学校财经工作领导小组取得了良好的工作成绩，这都归功于我们财经工作领导小组各位成员的辛勤努力和我个人的一点点组织能力。

虽然过去的一个学期我们财经工作领导小组工作的不错，也得到了学校领导和广大学生的拥戴支持，但是我们财经工作领导小组一定不会骄傲，我们一定会继续的努力的将我们的本职工作做到。

认真学习党的文件，拥护党的基本路线和各项方针政策；服从大局、主动服务大局，认真贯彻落实党委决议、校长办公会议决议和校财经领导小组会议精神；能牢记全心全意为人民服务的宗旨，忠实地为全校师生员工服务；公道正派，坚持原则，

在学校改革和事业发展中注意发挥党员领导干部的表率作用。

能坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，运用马克思主义的立场、观点和方法，分析研究和解决学校财务工作中遇到的实际问题；能驾驭全局，有较强的组织协调能力；具有一定的科学决策水平和开拓创新能力；在干部使用上，善于发现人才、注意培养干部，能正确使用干部，用人所长，避其所短；兼任财务处党支部书记，能结合业务工作的特点，有针对性地做好干部职工的思想政治工作。

能严格执行民主集中制，认真执行财务处议事规则和工作纪律，坚持每周一次处长办公会议制度。能平易近人，与其他处领导团结协作，与兄弟处室密切配合，努力完成学校下达的各项目标任务。为了在省属高校财务系统中保持一流地位，自我加压，与时俱进，不断探索和管理创新；勇于改革，敢于负责，勤奋敬业，任劳任怨；能组织有关人员经常深入第一线，了解情况，帮助基层解决实际困难。

对照工作目标，今年本人工作实绩主要体现在六个方面：

1、切实做好校财经工作领导小组日常事务工作，当好领导参谋助手。

按照学校20xx年党政工作目标要求，今年x月，我校组建了校财经工作领导小组，本人担任财经工作领导小组成员兼秘书，为了使财经工作领导小组有序地开展工作，按照职责分工和工作程序，我能及时主动提出建议议题送校领导审定，事先了解和掌握各项议题的具体情况，详实地向校财经工作领导小组汇报，积极地参与讨论，准确地起草会议纪要，并切实贯彻执行校财经领导小组的各项决议。今年共召开六次财经工作领导小组会议，学校急需研究解决的有关财经工作方面的问题基本上都能得到妥善解决，达到了加强对全校财经工作领导小组的要求。

2、多渠道筹集资金，确保学校资金需要。

(1)充分调动各方面积极性，较好地完成校庆筹资任务。为了调动各学院、各部门筹资积极性，确保我校成功地举办百年校庆，负责起草了《校庆捐赠财物管理办法》和《操作规程》，精心设计了校庆捐赠证书、校庆捐赠财物登记凭证等配套材料，在有关部门的大力支持和配合下，校庆前及时举行了两次捐赠仪式，推动和促进了百年校庆捐赠工作。

(2)用好用活政策，增加学校收入。根据我省选择性招生有关政策，我与校内有关部门共同研究筹资办法，规范操作程序，并组织有关人员密切配合，增加学校收入xxxx多万元，较好地弥补了学校经费的不足。

(3)以研究、考察、培训为纽带，增进我处与省教育厅、财政厅两部门的联系，争取政府部门对我校经费的支持。

(4)积极争取金融部门对我校的支持。我处与当地银行经常保持广泛联系，及时介绍学校建设情况，沟通金融信息。

3、实施稳健的财政政策，稳步推进“部门预算”改革。今年是我省实施“部门预算”改革的第一年，我校紧紧围绕学校党政工作目标安排预算，确保学校改革、稳定和各项事业发展，为全面提升学校整体实力提高办学水平及搞好百年校庆提供经费保障。

4、强化“经营学校”理念，坚持开源节流，勤俭办学。我处坚持从自身做起，邀请校领导在财务处作关于“加入wto与经营学校理念”的辅导报告；我利用学校wto知识学习班的契机，提出经营学校的十个设想，呼吁全校教职工增强危机意识、使命意识、责任意识，共同做好经营学校的大文章。

5、我校财务顺利通过审计检查，并且获得一致好评。今年省政府年度工作目标确定对全省46所高校200x年度财务收支和

收费管理使用情况开展专项审计，我校列为其中。市审计局受省审计厅委托，选调6名专家进驻我校进行了为期40天的审计检查，我处积极予以配合，组织专人负责提供资料、咨询、答疑、解释和服务，确保审计工作顺利进行。

6、加强和规范二级财务管理。

按照财务处廉政责任第一责任人的要求，能带头认真学习并组织全处干部职工学习党中央关于廉政建设的一系列文件，参加学校廉政报告会，观看廉政录像，通过学习，从思想上筑起一道钢铁长城，增强防范意识和拒腐防变能力。同时针对财务管理薄弱环节，堵塞财务管理漏洞，加强防范。按规定进行个人收入申报，接受组织监督。能以“三个代表”重要思想，自觉做到自省、自警、自励、自律。

今年上半年，校纪委监察处对我处进行了党风廉政责任制考核，肯定了成绩和好的做法，主要是：“领导重视、积极开展党风廉政教育、责任制网络健全、重视制度建设、从源头上预防和解决腐败问题、注重行风建设；”同时指出要“进一步增强财务透明度，根据财务部门工作的特点，把廉政建设责任制的要求贯彻落实到每个财会人员”。对照考核结果，我处提出五条整改意见，根据财务委派制的实际情况，进一步调整和健全了廉政责任网络，在校财务处网页上分级授权公开财务工作的有关内容，接受群众监督。

1、在“部门预算”改革的条件下，如何多渠道筹资，为学校提供更多的建设资金，需要有新思路、新举措。“部门预算”改革刚刚起步，制度本身有许多缺陷，我们一方面通过帮助上级部门完善制度，增加财政主渠道对教育的投入；另一方面，有意识培养多渠道筹资队伍，及时沟通筹资信息，研究筹资对策；还要运用利益激励机制，进一步调动各方面积极性，开辟多种筹资渠道，为学校跨越发展争取更多的资金。

2、与部门沟通和向领导请示汇报都做得不够。虽然工作有主

见，办事公正，敢于负责，也不越权，但是，对个别业务的处理稍有疏忽就会犯沟通不够或者向领导请示汇报不够的错误，因此今后在业务工作上既要大胆，又要谨慎，要防止急中出错。

3、对国家开辟“绿色通道”后学生欠费增多的情况估计不足。财务处虽然与有关部门和学院共同做了许多工作，效果比较明显，但学生欠费仍多于去年。

4、加强财会理论学习和研究不够。

按照建设高水平大学的要求，全面提升财务管理水平。高水平大学不仅需要一流人才、一流师资和一流设备等条件，同时也需要有一流管理。特别是财务管理，要力争做成“品牌”，形成特色，全面提升我校财务工作在全省的地位，真正实现我处“科学理财、高效管理、优质服务、争创一流”的目标，使财务管理水平与建设高水平大学相适应。

今年的工作从总体上看，业绩较为显著，成绩归功于财务处全体干部职工的努力，归功于处领导班子精诚团结、同舟共济，归功于校领导的重视和正确领导，归功于兄弟处室的密切配合和大力支持。工作中存在的失误和不足，责任在我，今后我应当加倍努力，争取在有限的任期内做出更大的成绩，回报学校，不辜负领导和大家的期望。

县区金融工作总结汇报材料篇四

“金融”相关资料：新闻动态 法规文件 典型案例 论文文献

中国人民银行关于推进金融ic卡应用工作的意见

“十一五”期间，我国银行卡实现了跨越式发展，联网通用工作不断深化，应用环境得到根本改善，银行卡成为社会大众使用最广泛的非现金支付工具。军人保障卡、金融社保卡、

公务卡和农民工银行卡特色服务的大规模推广，使银行卡有效承载了社会功能。

银行卡产业的高速发展，对银行卡的应用安全、社会功能拓展、与国际支付体系融合提出了更高的要求。全面推进金融ic卡应用，有利于提高我国银行卡的整体风险防控能力，降低风险损失，维护金融稳定和社会稳定；有利于增强银行卡在公共服务领域的拓展能力，实现“一卡多用”，便民惠民；有利于促进城市信息化与金融信息化的结合，提升各类交易与管理的信息化和智能化；有利于带动银行卡产业升级。

各单位要树立全局观，增强紧迫感，切实从国家战略高度认识推进金融ic卡应用的重要性，积极主动做好相关工作。

（一）总体目标。

在“十二五”期间，加快银行卡芯片化进程，形成增量发行的银行卡以金融ic卡为主的应用局面。推动金融ic卡与公共服务应用的结合，促进金融ic卡应用与国际支付体系的融合，实现金融ic卡应用与互联网支付、移动支付等创新型应用的整合。

（二）基本原则。

坚持“政府引导、市场运作、统一标准、鼓励创新”的原则。

“政府引导”是在人民银行和相关政府部门引导下，对金融ic卡全面推广进行政策指导和协调。“市场运作”是金融ic卡迁移各实施主体根据自身经营状况，按市场原则进行运作。

“统一标准”是要严格执行银行卡国家标准与金融行业标准，推动跨行业支付应用的ic卡使用金融ic卡标准。“鼓励创新”是要鼓励金融ic卡应用的创新发展，不断探索满足产业新业态、应用新模式带来的发展需要。

（三）主要任务。

1. 优先改造受理环境。

自20xx年1月1日起，实现境内所有受理银行卡的联网通用终端都能够受理金融ic卡。其中□20xx年6月底前，直联销售点终端□pos□能够受理金融ic卡；20xx年年底，全国性商业银行布放的间联pos能够受理金融ic卡；20xx年12月底，全国性商业银行布放的自动柜员机□atm□能够受理金融ic卡。

在小额快速支付环境中布放的联网通用终端应同时具备受理接触式、非接触式金融ic卡的能力。

银行卡境外受理终端应参照境内终端改造时间安排、结合所在地银行卡风险状况进行迁移。

2. 积极推进卡片发行。

自20xx年1月1日起，在经济发达地区和重点合作行业领域，商业银行发行的、以人民币为结算账户的银行卡应为金融ic卡。

自20xx年1月1日起，全国性商业银行应开始发行金融ic卡。其中□20xx年6月底前，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行和中国邮政储蓄银行开始发行金融ic卡。

地方性商业银行以及外资银行应根据实际情况发行金融ic卡。

3. 切实保障联网通用。

金融ic卡跨行转接与清算系统应根据金融ic卡发展情况，及时补充完善相关规则，扩充系统承载能力，保障转接与清算及

时、安全和高效。

4. 大力拓展行业合作。

金融ic卡发卡与受理应注重技术创新和业务创新，重点加强在公共服务领域开展多应用，力争在“十二五”期间实现与公共服务领域2—3个行业的合作。

（一）组织方式。

人民银行牵头成立金融ic卡推进工作领导小组，领导小组办公室设在人民银行科技司。

人民银行各分支机构、全国性商业银行、中国银联成立金融ic卡工作管理机构，负责管理和协调本地区、本单位金融ic卡推进工作，落实领导小组下达的各项任务。

（二）职责分工。

人民银行负责组织制定推动和保障金融ic卡推广工作的相关政策，组织开展监督检查，协调国家有关部门，促进公共服务领域多应用的开展。人民银行各分支机构负责组织推动本辖区各参与单位工作的顺利开展，落实各项任务。

各商业银行和中国银联负责按时保质完成本单位金融ic卡的发行与受理，积极扩展金融ic卡在公共服务领域的应用。

中国银联负责保障金融ic卡跨行转接与清算，开展境外银联卡受理环境金融ic卡迁移，推进成员机构金融ic卡迁移进度。

各单位要按照金融ic卡推进工作领导小组的部署和要求，结合本辖区、本单位的战略目标、业务创新及技术发展情况，制定实施计划，将金融ic卡工作进展情况纳入绩效考核体系。

（三）整合资源。

县区金融工作总结汇报材料篇五

一、思想方面

入村一年来，在镇党委、政府和村委的正确领导与大力支持下，我牢记组织重托，除去浮躁沉得下、克服困苦蹲得住、确立志向安下心，坚持多走、多看、多问、多听，了解民意，吃透村情，在学习和工作中提升自己的能力完善自己的才能，获得了关大道干部群众的好评。在农村基层的工作当中这我的思想有了较大变化，在村两委以及镇政府的大力帮助和支持下，我不断学习农村工作方式和方法、技巧以及党在农村中的各项方针政策，认识到了农村工作的复杂性，需要解放思想，与时俱进，一切从实际出发，一切从人民群众的利益出发，坚持为群众服务，多角度，多思维，多方式去解决工作中出现的各种问题。思想的及时转变为自己以后的及将来的农村基层工作开展奠定了坚实的思想基础。

二、工作开展情况

任职一年来，我主要开展了如下几项工作：

1、了解村情民意

在村干部的帮助下，通过入户走访、街头闲谈和个别访谈等方式，尽快了解任职村的基本情况，认真倾听村民群众的意见和心声，详细了解群众的生活困难与政策疑点，为工作的顺利开展打下了基础，针对了解到的村情民意，利用所学知识对村民进行政策释疑，尽己所能协助村两委切实解决村民的生活困难。

2、协助村两委班子建设

以建设一支高效、廉洁、服务型的领导班子为目标，真正把村民自我管理、自我教育、自我服务落到实处，我积极协助村支书充分发挥党员的先锋模范作用，塑造了一支全心全意为人民服务的党员干部队伍，并借今年中心村合并及村两委换届选举之机，真正把思想觉悟高、服务意识强、群众基础好的优秀人士选拔到了村两委班子当中，得到了群众的认可与拥护。

3、发展村集体经济

__村主要依靠肉鸭养殖和石材加工外销助力本村经济发展，村民人均纯收入连年提高，是一个经济基础发展比较好的村，村两委为了更好的发展本村经济，服务村民，积极硬化了村内大街道、修缮了本村通往村外的交通干道并安装了路灯，新上了大功率变压器等，为村民经济收入提高打开通往外界的便利之门。我通过参与其中的工作，积极出谋划策，为群众解决技术难题等，深刻体会到了服务村民奉献农村的艰辛和喜悦，也从村两委成员身上学到了坚定不移的工作韧劲和强烈的工作责任感，以及灵活处理问题的工作方法，为农村工作积累了宝贵的经验。

4、远程教育管理

为贯彻相关政策，我任职后担任本村远程教育管理员，利用自己所掌握的知识，使现代远程教育设备真正发挥出为村民服务的强大功效。为做好农村现代远程教育工作，首先自己在吃透文件精神，掌握必要的技术手段与操作规程后，及时向村民传递最新科技信息，并在适当时机帮助引导村民自行利用远程教育设备了解自己所需信息。组织并落实远程教育节目的定期及时收看，努力引导农民学科技、用科技，走科技致富之路，逐步培育有文化、懂技术、会经营的新型农民。

5、党建工作管理

严格按照上级要求，加强基层党组织建设、基层党员活动阵地建设，做好党员发展工作，分类整理本村党建工作各项档案，踏踏实实做好党员远程教育的播放工作，努力开创农村党员和群众的第二课堂。日常工作中认真及时的参加村里的党员大会和村民代表大会，认真听取党员、村民的意见和建议，并且做好记录，了解村民的动态和想法。认真参加镇农村基层党建工作培训各项会议，有效地提高自己党建理论业务水平。

6、中心村合并及村两委换届选举

__年4月7日，镇政府召开农村行政管理体制改革动员大会，要求7月底前完成中心村组建工作并完成中心村两委换届选举工作。按照镇党委政府的工作部署安排，中心村组建工作首先清帐、实际盘点资产，上交党支部、村委会公章，上报镇经管站土地承包合同，书记签订中心村建设责任书等。按照上级文件精神 and 选举相关法律规定，本村与__、__、__合并为__中心村并在随后的中心村党支部及村委会换届选举中顺利完成村级班子及下属组织建设，目前正致力于新的中心村村级活动场所的紧锣密鼓建设工作。期间我亲身参与，不仅锻炼了自己的农村工作能力，而且使所学的《村民委员会选举法》从理论层次运用到实务，真正达到学以致用，理论联系实际的效果，使所学知识能够更有效的运用到实践中去，为实践服务，真正实现学习的目的。

7、其他辅助性工作

在做好本职工作的前提下，我还进行了以下几方面的辅助工作：积极配合镇和村委会做好小麦良种补贴工作；做好经济普查工作，摸清家底，吃透村情，为今后发展本村经济提供了科学依据；协助镇林果站做好护林防火工作，确保了本村辖区内林业资源以及人民群众的生命财产安全；做好共青团工作，为全村广大青年和学生提供了一个相互交流、互相学习的沟通平台；传达上级文件及会议精神，做好政策联系宣传工作，

确保本村各项工作按照正确的方向顺利开展等等。

三、今后的工作目标要求

一年的工作，虽有成绩，也有不足，在今后的工作中要继续努力，严格标准要求，锐意进取，限度的提高自己的能力，全面提升自我。在今后的工作中要更加细心，更加认真，更加塌实，以期能更好的为村民服务。另外在今后的工作中要坚持不懈的加强各方面知识的学习，把握机遇迎接挑战，在新的发展舞台上更好的发挥自己的能力，实现自身的价值。

四、工作感想与体会

农村工作，烦琐而繁重，需要足够的耐心与毅力，同时又苦中有甜，苦尽甘来，只有脚踏实地的铺下身子认真工作，扎实努力，胜利的甘汁终将甜润身心，促使自己以更加饱满的热情和更加充沛的精力投入到以后的农村工作以及其他任何工作中去。与村民群众不断打交道的过程也是自我学习与完善的有效途径，从中能汲取到蕴藏在人民群众中的集体智慧并为己所用提升自身素质能力。具体工作中，要分清楚主次，领会上级政策精神，能够抓住重点搞好贯彻落实，积极主动地开展工作。要与村干部、人民群众搞好关系，工作中积极创新，充分利用好资源，虚心向他人学习并坚强自身学习，增强自身涵养，谦虚谨慎，谨言慎行，多思考，勤反思。这样才能更出色的完成既定的工作任务，发挥好作为一名大学生村官应有的作用。

县区金融工作总结汇报材料篇六

上半年，我支行按照总行和__支行工作部署，认真贯彻全行“____、____、____”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为__亿元，较年初新增__亿元，增长幅度和实际增长量都排在__支行所辖网点前列。对公存款日均增加__，列__支行区所有网点第__位，新开对公账户__户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款__万元，避免因利率波动产生的风险。四级不良贷款收回__万元，整体质态有一定好转。

余额__亿元,较年初增加__万元，列__支行所属网点第3名，代发工资客户新增数__；银行卡有效消费额__；新增特约商户数__；电子银行柜面替代率__；个人网银有效新增客户数小__。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立__支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，__支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在__万元以上存款客户，加以重点监

测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排_名对公非现金柜员，_个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和___支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和

职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

5. 会计个人月工作总结范文

6. 金融行业实习总结

7. 办公室月工作总结

县区金融工作总结汇报材料篇七

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。

招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。

驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。

通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

20xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。

其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。

经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。

同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。

商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。

我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合2003年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。

这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。

1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在2003年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。

今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。

据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。

为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。

在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。

如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。

今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91比例控制在32%以下。

全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升7.9%。

通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。

实行商品监测，搞好商品供应 商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。

为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，

市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。

仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。

如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。

我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。

我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。

今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。

由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，

分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。

重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。

今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。

为惩治****、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

20xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

1.金融销售工作计划范文

2.金融销售个人工作总结

3.金融销售工作计划优秀范文

4.金融销售月总结

5.金融销售劳动合同

6.金融销售工作计划

7.金融销售简历表格

8.金融销售客服简历模板

县区金融工作总结汇报材料篇八

x营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有x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。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为x公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题（自百分网无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。