

# 金融类工作总结 金融业工作总结(优秀7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 金融类工作总结篇一

日历已然翻过□20xx年已经到来，回首这1年的工作，每个柜员有自己的收获，现将全年工作汇报如下：

在这一年中，我有以下三点深刻的体会：一是服务：任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。下塘分理处是个温馨的大家庭，大家团结友爱、互相帮助，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事。作为老柜员，我觉得很重要的一点就是任何坏心情都不能带到工作当中。二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，跟紧银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。三是营销，随着银行业竞争的加剧，营销显得尤为重要，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，为银行服务。这就需要学习营销技巧，与产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范与办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

安全保卫方面，我认真听取领导意见，严守安全保卫制度，从无出现脱岗离岗现象。

过去的一年有进步也存在着不足，新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

## 金融类工作总结篇二

回顾一年来的工作，我部主要从以下几个方面开展：

20xx年是个人住房贷款、个人消费贷款业务充满机遇和挑战的一年。在面临xx地域经济欠发达、市场需求有限，以个人和家庭为中心的金融服务成为同业之间资产业务拓展和竞争的主要领域，经营形势十分严峻。我们面对现实，正视困难，群策群力，另辟新径，重新调整信贷营销思路 and 方案，从思想观念、营销策略、服务方式和运作机制上主动进行变革，抢占xx个人住房信贷、个人消费信贷市场份额。

在市行的支持下，我部将一、二楼营业场所装修一新，为客户提供“面对面”服务。在业务办理实行贷款、保险、公证“一条龙”、一站式服务的基础上，又推出了“3a”服务，即为客户提供了任何时间、任何地点、任何方式的“3a”服务。节假日实行了值班制度，实现了365天全程不间断服务，对有特别要求的客户推出了“送贷款上门”的服务新举措，开辟了个人贷款的“绿色通道”。规定每笔业务从受理到发放三个工作日必须到位，从而保证了开发商资金的及时回笼。这些新举措的实施大大地提高了我行个人信贷业务服务质量和工作效率，获得了诸多开发商的肯定，我行社会形象得到业界认可，为我行赢得了客户。截止本年末，我部成功将已在他行建立了按揭关系有优质项目按揭资源的云路、凯地等五家住房开发商营销到我行办理住房按揭业务。全年发放个人住房贷款xx笔，金额xx万元。

同时，我们及时更新营销观念，改变工作作风，由原来的“等”市场到主动“找”市场，组成以行领导及分理处领

导为首的七个信贷营销组，采取主动出击、上门推销我行个人信贷产品的方法，强化市场意识、竞争意识，确定“以客户为中心，以客户的需要和利益为出发点、归宿点”的营销理念，多渠道地进行营销，在营销个人信贷产品的同时，将相关的其他金融产品营销给客户，提高营销成功率，延伸营销链条，不断创造新的利益结合点。

为改变营销无目标、盲目推销、营销效果不佳的局面，我部组织人员对本地房地产市场先后进行了三次调查，通过细分市场，细分目标客户，选择和发展优质客户群，优化客户资源，采用不同的银行产品和不同的营销手段去满足目标市场的需要。通过市场调查，发现个人住房家居消费贷款在我市有着较好的市场潜力。为此，我部针对个人住房家居消费贷款业务产品的特点，制定了相应的营销策略，确定城区的几个主要交通要道的临街店面和有较好物业管理的住宅小区商品房为重点营销对象，营销人员全面上门调查摸底，适时营销。自个人信贷中心9月组建成立运作至今，我部共营销个人住房家居消费贷款55笔，金额1599.21万元，取得了较好的营销成果。

住房开发贷款是我部贷款营销的重点之一，针对房地产开发企业良莠不齐的情况，我部对房地产开发企业和房地产开发市场进行了细分，确立了“扶优限劣、重点营销”的营销策略，把开发资质较高、经济实力较为雄厚的xx有限公司□xx房地产有限责任公司等房地产开发企业作为优质企业来扶持，并将一些信誉一般、资金实力较差的房地产开发企业淘汰出局，把xx广场花园、百乐花园□xx大市场□xx小区□xx城等开发项目作为重点支持的开发项目。全年对六家房地产开发公司发放住房开发贷款9680万元，支持开发“现代城”、“鹅湖雅苑”、“家兴世纪花园”、“雅天大厦”、“信源大厦”、“东门小区”等项目建设。住房开发贷款的发放取得了较好的经济效益和社会效益，有力地支持了我市的城市建设和房地产业的发展与壮大，树立了我行服务社会、支持经济建设的良好形象。同时也为我行个人住房信贷业务的后继发展储

备了按揭资源，延伸贷款“营销链条”。

重新整合汽车贷款操作流程，将汽车贷款方式由“传统式”改为现有的“直客式”，推出“抵押+保证+回购”担保方式，并制定了相应的贷款管理办法及操作流程；同时实行贷款倾斜，提高对借款人的要求，并对每一笔贷款坚持做到上门调查，掌握借款人的第一手资料，保证贷款质量。对汽车消费贷款实行“以小车贷款为主，基本退出货车贷款市场”的营销策略，至年末，货车贷款比例由原来的40%降至20%，实现了汽车消费贷款“软着陆”，较好地调整了汽车消费贷款结构。

我部在积极开拓与发展业务过程中，正确把握开拓发展和规避风险的关系。为加强员工业务基础知识的积累，每月一次组织员工利用业余时间学习《个人消费信贷业务文件汇编》、《住房金融业务文件汇编》等规章制度，提高员工业务素质，并结合具体工作中的实际问题进行研讨，避免操作风险。我部对业务处理过程中出现的问题及时进行分析，并结合市行“扫雷工程”进行了二次全面自查。全体工作人员加班加点对住房贷款和个人消费贷款共计4590笔、法人客户16笔，进行逐笔查实、查清。通过系统“排雷”对以往存在的问题，及时整改，总结经验，制定了一系列有关业务操作的管理制度和办法。20xx年9月个人信贷中心整合后，对全部个人信贷档案进行了一次全面的完善和整理，并及时将所有档案和权证移交市行档案室入库保管。为我部业务可持续发展夯实基础。

中间业务作为我一个新的收入增长点，全年实现收入48.79万元。其中：代理保险收入18.91万元，委托贷款手续费3.28万元，财务顾问收入26.00万元，其他代理收付业务收入0.60万元。在稳固原有中间业务收入源的同时，我部努力挖掘中间业务收入新的来源，利用人才资源和行业优势，力求做大营销“蛋糕”，延伸贷款“营销链”。为客户提供系列理财服务，根据企业加强财务管理的需要，我部协助理顺企业内部财务

关系，并协助企业做好银行资金往来结算工作、提供投资咨询、融资策划、完善企业财务管理制度，融洽银企关系。

严格贷前准入条件，理性化营销，从源头上防范风险。目前，由于我国尚未建立完善的个人资信评估体系，而个人住房、个人消费贷款客户多而分散。在人员配置相对缺乏的情况下，我部形成一套申请、调查、审查、签批较为严谨的贷款操作程序，并具备了严密可行、操作性强的贷款管理规则，在控制贷款风险方面拥有一定的实际操作经验。严格做到贷前“四查”，“一查”借款人的资金来源、先期债务；“二查”借款人的贷款额度与收入的比率；“三查”借款人的贷款与抵押物价的比率；“四查”借款人的抵押物的产权、价值、性质，建立借款人财物记录。同时实行审贷员同借款人谈话制度，对借款人提交的资料进行深入、切实地落实与复核，从源头上防微杜渐，化解风险。我们追求有质量、有效益的贷款营销数量的增长。我们的营销工作要求做到营销服务态度要“好”、服务质量要“优”、服务效率要“高”；更注重借款人条件要“优”、担保抵押要“实”、还款来源要“足”、贷款手续要“全”，严格贷款营销操作和管理，杜绝职业道德风险和业务操作风险。

在个人信贷中心组建后，我部充实了贷后管理、催收力量。并将责任落实到人，建立合理的业绩考评制度，与绩效挂钩。注重对到期贷款的清收和转化，按月对每个违约客户进行贷后检查，分析违约原因，并针对不同情况采取多渠道、多途径、多种方式进行催收。在时间上打破常规，从月初就开始关注违约情况，利用休息日及夜间进行电话提醒和催收，与客户讲道理，澄清利害关系，对三期以上的违约客户进行重点监控，专人负责，采取电话约见、上门催收与签订还款计划相结合的办法，及时了解违约客户家庭收入现状，帮助违约客户合理确定还款计划，作出还款计划书和承诺。通过人性化的管理模式，清收违约钉子户12户，金额8万元。

建立个人汽车消费贷款风险的预警机制，通过收取个人汽车

消费贷款保证金、降低贷款成数、与保险公司协商加快理赔进度、有选择地退出部分汽车信贷品种和市场等措施，已淘汰2家不积极合作的汽车经销商。确保了个人汽车消费贷款违约额达到总行的限定指标8万元之内，不良贷款率控制在0.16%以内。

我部通过上门清收、诉讼等方式，全年以现金方式累计清收呆滞贷款83.16万元。其中：收回富丽房地产公司呆滞贷款82.11万元，清收原148科目呆滞贷款1.05万元。

贷款营销日趋形成业务发展和风险防范并举、传统业务和新兴业务共荣、贷款营销和清收不良合力的贷款营销新格局。

在市分行党委的直接领导下，我部党支部认真贯彻、开展以“严格、规范、谨慎、诚信、创新”为主要内容的“十字”行风专题学习，加强党风廉政建设和精神文明建设。坚持以人为本，积极组织参与社会公益活动，开展了形式多样的文体活动，增强了整体凝聚力，将员工的工作积极性和创造性统一到“一心一意搞经营”的思想上来。加强了内控制度建设和“三防一保”工作，各项业务在遵循规章制度的基础上正常运行，年内无重大差错事故和经济案件发生。

我部在市分行党委的直接领导和自身的努力下，工作有了进步，但离市分行党委的要求还有相当的差距，与现代商业银行的服务手段和意识的要求还有很大的距离。在今后的工作中，我们应在以下几方面加以完善和提高：1、必须充分解放思想，不断开拓进取，勤奋努力，扎实工作，发挥最大限度的热情超常规工作。

2、在业务开展过程中，努力寻找新的业务开拓点，进一步延伸贷款“营销链条”。

3、强化内部管理工作，特别注重摸索出一套对个人贷款违约客户的行之有效的清收措施，为我行个人信贷业务的健康发

展提供有力保证。

4、不断探索新形势下，如何有效发挥个人客户经理的职能和作用。

## 金融类工作总结篇三

20xx年我办加强与金融机构、企业之间的联系，积极为金融机构排忧解难，成功帮助中小企业解决了融资难题。一是开展“一系列活动”。4月28日，组织工行、农行、农联社、邮储银行、汇海小贷等5家金融机构及常家镇各社区（村）农户代表100余人，在大高村举办金融机构帮扶农村经济发展启动仪式。通过此次活动为农户累计发放贷款1170余万元。5月17日，举办我县第二届科技、资本、企业对接促进会，邀请县外金融机构20家，组织参会企业和商户代表100人；5月18日，组织100余家企业，20家金融机构参加德州第三届资本交易大会。通过2次资本交易大会，共签订项目合同8个，金额28.53亿元；签订意向协议15个，金额25.4亿元。11月15日，组织县邮政储蓄银行及40余家企业举办政银企洽谈会，五岳体育、鑫瑜特钢、鲁丰科技6家中小企业与邮储银行签订贷款意向书，意向金额9000余万元。12月2日，组织工行及50家企业举办政银企推介洽谈会，与新吉益铭、中澳、鼎力、等10家企业签订贷款意向，金额2.7亿元。二是打造“一项工程”。我办协调组织县农村信用联社、德州银行和德州融鑫投资担保公司及企业开展了“春雨工程”，目前，2家银行各跟5家企业达成合作协议□20xx年每家银行向企业投放贷款500万元，合计5000万元。

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和投资担保公司的监管和指导，多种途径督促其合规经营、稳健发展。一是细化服务工作。为小额贷款公司和商业银行搭建合作平台，引导和督促商业银行及时为小额贷款公司补充资金，汇海小贷与中国银行乐陵支行、县农村信用联社签订战略合作合同。二是争取项目资金。根据《关于申报20xx年度xxx新设金融机

构奖励资金的通知》文件精神，帮助汇海小额贷款公司申报奖励资金20万元，目前相关材料已上报省财政厅，待批复。三是加强业务监管和联系。定期组织3类公司召开座谈会，及时解决其在经营过程中出现的困难和问题。四是协调和支持村镇银行的发展。村镇银行试点工作开展以来，我办积极配合银监部门，加强对村镇银行的协调和管理，乐安村镇银行已正式开业运营。

积极推进企业上市融资。截止12月末完成亿元，完成任务的%，13个县市区排名第；完成新增私募企业2家，新增股改企业1家，新增间接上市企业1家，科技型成长型挂牌企业1家，顺利完成市级下达的任务指标。具体工作重点：一是加大企业上市知识的培训和宣传工作力度。先后组织企业到北京、淄博、市金融办、齐河等地参加培训。邀请齐鲁股权托管中心主任、淄博金融办副主任李雪做挂牌上市专题讲座，邀请德州市金融办副主任赵小广做直接融资专题讲座。同时，通过本地主流媒体加大对企业上市工作的宣传力度。二是解决拟上市企业的困难和问题。多次到鲁丰科技、鑫源钢管、海川机械、一通管件、韩炼石油、鸿宇装饰等拟上市企业走访，了解生产经营情况、上市进度以及在上市过程中遇到的问题，并对政策给予解答和落实。同时，组织企业和中介机构座谈会，为企业解疑释惑，并为双方搭建企业上市的信息沟通平台。三是争取市县两级共同推进企业上市。积极参加省市金融办组织的各类会议。及时向相关上级部门汇报工作，积极与市金融办和齐鲁股权托管中心进行沟通，学习了解上市内容。

按照县委、县政府统一部署，我办自7月份开展了全县非法集资风险排查，期间与政法委、信访、公安、工商等部门多方联动，妥善认定和处置了四联担保有限公司非法集资案件和储户上访事件；同时，按照上级部门安排，对辖区内的217家农民专业合作社进行了多次非法集资风险摸底排查工作，并取得良好的效果。

一是圆满完成建议提案答复。今年，我办承接建议提案5件。自接到建议提案后，我办高度重视，采取“办前拜访、办中面访、办后回访”的工作方式，每份建议提案均直接与代表委员取得联系，有效提高了办理的效果，答复后，各位代表和委员表示满意。二是落实扶贫帮扶工作。在开展“万名党员干部联系服务群众”和“党员干部帮扶困难群众”活动中我办做出了大量的工作，协调帮助10余户前关村民向县农村信用联社贷款80余万元，另外，我办干部捐款20xx元，为8户困难群众购买生活用品，这些活动的开展得到了乡镇和村民的一致好评。三是其他日常性工作。在完成好县委、县政府交办的日常工作外，为了让县领导及时掌握国家、省市及全县金融形势，金融办每月按时撰写《金融动态》20期，向市金融办、和县委、县政府上报金融信息50余篇。

## 金融类工作总结篇四

有幸加入xx公司已经快2个月的时间，在这段时间里，我深深感觉到这个大家庭严谨务实的工作作风和朝气蓬勃的奋斗精神，也为自己能加入这个团队感到骄傲和自豪。在此衷心的感谢公司对我的关怀与帮助。现将我试用期的工作情况做以下总结：

### (一) 初期工作(工作调研阶段)

在进入公司初期，我认真了解公司的规章制度和企业文化，熟悉公司的工作流程及日常管理。之后，在公司领导的支持下，用两周的时间对部分公司所服务的项目进行现场考察调研。以开展项目增值服务为导向，对考察项目的整体环境、业务组成、人员结构、项目特点等做细致调查，通过与各个考察项目的负责人及员工进行深入探讨确定增值服务的内容，最终形成方案并作为以后工作开展的依据。

### (二) 房屋租赁工作(工作介入阶段)

房屋租赁工作是今年3月底开始交与我负责的，对我来说，这是一份初次接触的工作。由于缺乏管理经验，在此项工作开展初期走了不少弯路，造成该项工作进展缓慢。通过与领导及同事的沟通，不断完善工作方法，在房屋信息发布、客户收集、客户沟通技巧等方面进行调整与改进；截止到今天，出租房屋1间，正在洽谈中的房屋2间。

### (三) 企业合作洽谈(工作介入阶段)

截止到今天，正在洽谈合作的企业共有3家，分别是： 各公司洽谈内容及进展情况如下：

#### 1. 洽谈内容： 产品推广销售工作。

进展情况： 考察调研工作已基本完成，目前已达成初步合作意向，合作方案正在制作中。

#### 2. 洽谈内容：

进展情况： 目前还未正式开展，合作内容在初步探索阶段，有望纳入我公司项目信息化管理体系中。

#### 3. 洽谈内容：

进展情况： 已制定合作方案，合作细则等待领导审批。

(一) 树立服务意识，注重细节，以契约精神为原则，以饱满的工作热情面对每项工作。

(二) 不断学习，完善理论基础尤其是物业相关法规，适应新的工作岗位。

(三) 主动热情的融入团队，开展各项紧密合作，加强工作联系与沟通。

(四) 主动积极参与公司活动，合理优化现有资源。

(一) 对物业管理专业知识不够完善，特别是在地区文件及法规上存在盲区。

(二) 对工作缺乏系统化管理。作为一名公司管理人员，必须明确自身工作思路，树立良好工作形象。

(三) 缺少有效沟通，对各项工作进展情况要及时汇报，有疑问和困难时要积极寻求帮助。

(一) 紧密围绕公司经营理念，推动公司制度建设与品牌建设。

(二) 严格遵守公司各项规章制度，充分发挥企业管理人员的标杆效应。

(三) 开展项目信息化管理：

目前我国物业管理发展迅速，行业竞争激烈。加强企业管理水平不断挑战与创新是企业发展壮大有效途径。因为行业的特殊性，许多管理软件无法推广和普及。今后，我将把这项作为重点工作建设开展，为企业发展做出贡献。同时，我也注重锻炼自己的组织能力和创造能力，不断在工作中完善自己，优秀完成领导交办工作。

以上是我近两个月来工作的总结，敬请公司领导审核指导为荷。

## 金融类工作总结篇五

20xx年，在处的正确领导下，在处各部门的大力支持下，我部按照处工作精神和工作部署，根据本部年初确定的目标任务和工作重点，围绕“逐步完善内部管理体系，不断增强管理能力，促进主要业务健康发展”的工作思路，刻苦勤奋、

认真努力工作，较好地完成了全年目标工作任务，取得良好成绩，为处整体工作发展作出了贡献。现将我部xx年工作情况总结如下：

我部全体人员认真学习党的十八大和十八届三中、四中全会精神，认真学习处工作精神，提高思想道德品质，坚定理想信念，能够按照处的工作精神和决策部署，全面做好工作，取得良好成绩，促进主要业务健康发展。我部全体人员加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，培养吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效，提高广大客户对我部工作的满意度。

我部全体人员充分认识到从事金融业务公证工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量，促进主要业务健康持续发展。为此，我部全体人员平时十分注重业务学习，除参加集体学习外，常常在晚上抽出时间，静下心来，认真学习《公证法》、《公证程序规则》、《公证文书》等与本行业息息相关的国家法律法规和业务工作知识，钻研相关业务问题，切实提高业务水平。在平常实际工作中，我部每个人员做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我部全体人员切实提高了业务素质，掌握做好本职工作必备的专业知识和业务技能，具有从事本职工作的业务操作技能和综合管理能力，能够全面做好金融业务公证工作，切实为地方经济建设服务。

我部始终认为完成全年主要业务指标，取得良好经济效益，是第一位的工作，必须尽力而为，确保完成。为此，我部全体人员增强工作责任心和工作紧迫感，始终围绕完成全年主要业务指标的工作目标，进行刻苦勤奋、尽心尽职工作，着

重抓好两方面工作：一是加强与老客户的沟通联系，建立与老客户的良好个人关系，确保稳定老客户业务，防范出现丢失老客户的现象。二是努力提高业务质量，建立我部良好的社会信誉，确保业务能够稳定增长。我部全体人员虽然兢兢业业、认真努力工作，但由于受外部经济疲软、银行放款规模收缩的影响，全年主要业务指标完成情况不够理想。

我部充分认识到公证办案专业化是公证行业发展的趋向，也是当前社会发展形势的要求，如果继续千篇一律地引用条文、照搬硬套的公证书已经不再适应社会发展。公证行业若不能在自身的领地搞好专业化，其他行业必将觊觎甚至侵占公证领域。不管是从公证行业的整体角度，还是从具体业务领域角度，公证专业化都是推动行业生存和发展的动力。为此，我部严格要求自己，持续改进公证办案，切实提高公证办案专业化水平，以适应公证行业形势发展的需要。xx年着重抓了二项工作：一是整理了公司贷款法人授权委托书的格式，在共享于本处的同时在金融业务部统一实施使用。二是对强制执行公证工作的开展、推进进行了剖析，着手汇总、整理针对强制执行效力债权文书公证书相关的各类情况。通过这些工作的开展，我部公证办案专业化水平明显提高，增强了市场竞争力，对今后主要业务健康发展打下了扎实的基础。

我部要求每个人员对自己高标准、严要求，培育良好工作作风，去促进公证业务发展。一是加强执行力建设，做到在思想上、工作上、行动上与处保持高度一致，不折不扣地贯彻执行处的工作精神，以新观念、新思路、新方法做好各项金融业务公证工作，力争取得更大成绩。二是要具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作，提高工作效率和工作质量，促进工作又好又快发展。三是要树立服务意识，做到诚信履约，诚实待客，为客户提供贴心的服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我部优质服务形象，以优质服务促进各项业务健康持续发展。

xx年，我认真努力工作，虽然完成了任务，取得良好成绩，但还是存在一定的不足问题，主要是工作规范化不够，拓展业务力度不够，工作成绩不够大，工作特色和亮点不多，这些不足问题需要在今后工作中切实加以改进和提高。

进入新的xx年，我部要按照处工作精神和决策部署，刻苦勤奋、认真努力工作，力争取得更大成绩，具体抓好三方面工作：一是加强学习，全面提高业务素质，确保公证业务质量，做到全年无无质量事故和重大投诉。二是巩固既有业务，全力拓展汽车金融信贷、民间借贷等新业务，不断扩大业务量，力争完成全年主要业务指标，为处创造良好经济效益。三是牢记党的宗旨，树立服务意识，为客户提供热情优质服务，进一步提升我部的社会形象和社会声誉，为促进业务健康持续发展奠定牢固基础。

## 金融类工作总结篇六

今年是我市创建全国卫生城市复检之年，我局在市委、市政府的正确领导下，认真按照市卫生创文工作指挥部的要求，积极配合市创文办、爱卫办的工作布署，取得了较好的成效。现将我局今年卫生工作总结如下：

我局成立了以局长为组长，分管领导任副组长的卫生工作领导小组，并制定了相关工作方案，定期召开领导小组会议，小组成员分工明确，责任到人，确保卫生工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了卫生工作顺利开展。

一方面，在全局上下开展卫生创文动员会议，加强全体干部职工的卫生创文知识，积极参与卫生创文活动；另一方面，通过安全引导，保洁轮值等活动，向周边居民宣传卫生创文知识，加强群众的参与意识。

今年是我市创建国家卫生城市复审年，按照市里有关要求，与对口街道办、居委会加强联系，提供支持，提出建议，多

次组织干部职工清洁责任区内的主要街道和居民区的垃圾与卫生死角。

1. 从四月份起，制定周五轮值制度，每周五定期安排我局干部职工到包干路段进行集中环境清理，同时向当地居民宣传文明市民公约及卫生准则，起到了良好的宣传效果。

2. 我局积极配合市创文办、爱卫办的统一布署，在局工作任务重，人手紧张的情况下，仍按照要求在规定的时间内对卫生责任路段实行“十八小时”保洁及安全引导轮值，做到路面清洁，行人安全，路人文明。

3. 积极响应市创文办“清洁家园，美丽韶关”活动的号召，对市内的卫生死角、居民乱种菜地、淤堵沟渠等进行清理，共组织全局职工参与清洁活动四次，参与清洁人数达100余人次，车辆20余辆次，共清洁沟渠2次，总长约200米，共清出淤泥瓦渣厨余等约5、6百公斤；共清理居民乱种菜地2处，清理菜地、杂草地面积约1000平方米，清运垃圾3车皮。

我局认真落实市创文办的统一部署，积极配合工作安排，落实专项经费，并要求全体干部职工积极参与到活动中，为我市全国卫生城市复审工作做出了一定的贡献。但是，也存在一些不足，一是人手紧张，局里工作任务重，干部职工身兼数职，个别职工不能参与每一次的保洁活动；二是上班地点与责任路段距离较远，日常工作与保洁工作的衔接不是很严密。

今年我市的全国卫生城市复审工作告一段落，虽然取得了一些成绩，但我们绝不会放松工作，明年我们将会继续努力把我市的创文卫生工作做得更好。

## 金融类工作总结篇七

州局储汇稽查室：

根据x邮金管[xxxx]10号《关于开展邮政金融中间业务专项检查的通知》精神及要求，局领导高度重视对邮政金融中间业务资金的安全检查工作，并组织专项检查组，落实检查人员认真开展此次检查。现将检查情况总结汇报如下：

根据□xxx州邮政金融中间业务检查方案（一）》及相关管理规定进行检查。

检查时间为xxxx年3月10日至4月20日。

1、内控制度。严格执行省、州局按中间业务种类、业务操作处理流程、资金流通渠道、账务处理等制定的内控制度。

2、人员配备。配备有兼职中间业务管理人员、中间业务会计和出纳。

3、报批报备制度。按照州局要求开办中间业务，无未经批准或报备开办邮政金融中间业务情况。

1、代收类业务。与委托（协作）单位签订有效的“合同”或“协议书”，“合同”或“协议书”明确了双方的权利和义务、资金划转方式、手续费结算、合同（协议）有效期等内容。

2、代付类业务。与委托（协作）单位签订有效的“合同”或“协议书”，“合同”或“协议书”明确了双方的权利和义务；委托（协作）方按“合同（协议）”规定，及时足额将代付资金划至客户邮政储蓄分户账上，不存在委托（协作）方代付资金未到账用储蓄资金垫付的现象。

3、代理国债业务。近期全部作清理，目前我局已无国债销售。

我局拟在城市信用社开立保险代理业务资金专用账户，无以个人名义开立中间业务资金邮政储蓄活期存折（卡）账户情

况。

1. 账务管理。按业务种类建立账务进行管理，按会计制度要求设立总账、明细账。
2. 记账及时、数据真实。检查会计核算及时准确完整，账账、账款、账据、账表、内外账务相符。
3. 代理国债业务。总账、明细账相符。
4. 资金划拨及权限审批。代付业务资金：委托（协作）单位按时足额到账，不存在垫付资金情况；代收业务资金：按合同（协议）规定时限将代收业务资金划转委托（协作）单位指定账户。
6. 手续费结算。按规定收取各项中间业务手续费，并结转局财务。
7. 收款管理。无上门收款的业务。

挂失补单（证）、冻结、查询、印密、密码、冲正、没收、更正、取消交易等特殊业务按规定办理；中间业务使用的各种有价单证、票据按照重要空白凭证管理的相关规定进行管理，建立汇总登记簿、分户登记簿、作废/丢失空白凭证登记簿，定期进行盘点，账实相符。

1. 资金归集。普通柜员在综合服务平台收取代收类业务现金后，与综合柜员办理交接手续，综合柜员通过储蓄系统委托分户和商务汇款的方式进行资金归集，无归集资金存入以个人名义开立的账户，无挪用代收资金的情况。
2. 报表打印和上报。每日营业终了，网点及时打印各类中间业务“代理业务日报表”或“代收代付收支日报表”，并核点现金账实相符；将打印的各类中间业务“代理业务日报

表”或“代收代付收支日报表”、缴款单及其他附件一并寄送局事后检查部门或相关人员。

3. 资金上缴。根据代收资金金额足额上缴。

4. 重要票据管理。按要求建立重要票据汇总、分户登记簿，做到请领有登记，使用有记录，作废/丢失有经手人和领导签字，账实相符。

1、业务档案。上级局、监管部门下发及本局制定的内控制度、文件（传真电报）、管理办法，与委托（协作）方签订的合同、协议、申请书等资料等分类按序装订成册，妥善保管。

2、会计与事后监督档案。会计、出纳、前台、事后检查的账簿、报表、凭证等资料，分类按序装订成册，妥善保管。人员岗位发生变动时，移交手续清楚，有交接清单。

1、事后监督。事后监督部门对网点寄送的代理业务报表、凭证、重要票据及特殊业务交易进行审核并进行勾挑核对。审核后的报表、凭证及附件等资料及时送交中间业务会计。

2. 报告制度。要求事后监督部门对审核中发现的重大问题及时报告相关部门和领导并及时处理。

3. 业务检查。中间业务管理人员定期或不定期对前台操作、会计和出纳账务处理、事后检查、重要票据、资金安全情况等进行检查，及时发现和纠正业务发展处理过程中的隐患和问题。

4. 稽核检查。储汇稽查按规定的频次对中间业务稽...查，填写稽查报告书和检查记录。对检查中发现的问题及时报告相关领导并督促整改。

从以上检查情况来看，我局在中间业务管理上，还存在内控

制度建设不力，与委托（协作）单位签订的“合同”或“协议书”不够规范，未在商业银行开立中间业务资金专用账户，资金归集划款不正规等问题。通过此次专项检查，将进一步规范和加强了我局邮政金融中间业务资金管理，防范风险，确保邮政金融中间业务资金安全，促进了我局邮政金融中间业务健康发展。

xx县邮政局

xxxx年5月20日