

2023年金融工作者工作总结 金融月工作总结 总结(优质9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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇一

工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。

主要工作

一、加强学习，内强素质，积极履职

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。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。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。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇二

我局20xx年上半年邮政金融案件风险防控工作在局领导的高度重视和大力支持下，遵照省、州局和银监部门对案件防控工作的要求，进一步强化案防意识，认真执行各项规章制度，加强内控制度的建设。

1、按照《xx省邮政金融资金安全检查处罚试行办法》和《xx省邮政储汇资金票款安全连锁责任制》以及《xx州邮政金融业务稽查方案》《xx州邮政金融内部控制评价试行办法》和xx银监分局关于银行业案防工作等重要文件，对邮政金融资金实施有效监控，促进了邮政金融业务稳定、健康发展。

2、认真开展了省、州局和银监部门安排的“整治银行卡欺诈工作”、“加强邮政储蓄网点资金安全管理严防储汇案件发生的检查”、“春雷行动”、“邮政储汇网点负责人资格审查”、“安全隐患排查验收”、“邮政储蓄业务案件风险全面排查”等案件防控活动，以确保邮政储汇资金安全，捍卫经营成果。

3、认真落实资金票款安全局长负责制，实行储汇资金安全管理责任制，年初层层签订《xx县邮政局金融资金安全责任书》。把邮政储汇资金安全管理作为重点，认真落实资金票

款安全管理的规章、规定、办法，每次全局职工大会和日常工作安排，局领导必讲安全内容。

4、严格按照省局和州局的要求的频次和内容开展储汇稽查工作，采取突击检查、专项检查与常规检查相结合，对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实。对相关人员“有规不遵、有章不循”，严格按照《XX县邮政局综合管理考核办法》相关规定逗硬考核。

（一）进一步加强组织领导。充分发挥案件专项治理工作领导小组的核心作用，坚持“一把手”负总责，分管领导具体抓，各部门各负其责，全局上下齐抓共管的工作格局。

（二）进一步加强制度建设。从内控制度的制定和完善入手，规范操作流程和业务管理，促进互控机制的建立，认真研究业务发展和管理中出现的新问题，不断补充和完善内控制度，寻求解决问题的有效途径和办法。

（三）坚持按照《XX省邮政金融资金安全检查处罚试行办法》和《XX省邮政储汇资金票款安全连锁责任制》以及《XX州邮政金融业务稽查方案》《XX州邮政金融内部控制评价试行办法》和凉山银监分局关于银行业案防工作等重要文件，对邮政金融资金实施有效监控，严防各类案件发生。

（四）继续坚持执行省、州局规定的稽查频次和稽查内容，对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实，并按相关规定逗硬考核。努力把案防工作做深入、做细致，不但要加大对营业前台及支局（所）的检查频次，更要加大对县局现业内部工作环节和内控岗位的检查力度，避免因监督检查不到位，而酿发案件。

（五）着力抓好奥运期间储汇资金票款安全工作，加大对邮政金融防控制度执行情况检查，确保奥运邮政金融安全工作落到实处，有效控制邮政储蓄资金案件的发生，切实做到

邮政储蓄资金安全万无一失。

1、认真落实授权卡或柜员卡制度。严格执行提款和支票转账的四级权限审批制度（局长、分管副局长、部门负责人、会计）。对前台业务授权必须严格按照《智能令牌管理办法》坚决落实三级密码权限管理（支局长、综合柜员、普通柜员），严禁超权限使用智能令牌授权。

2、严格执行支票印鉴分管制度。在开户行预留的“企业负责人印鉴和财务专用章”必须由财务室负责人指定专人掌管，不得由储蓄会计和出纳掌管，支票应由出纳掌管，购买支票登记簿应由会计掌管。凡掌管银行预留印鉴者，每次审核使用支票提款后，必须在支票使用登记簿签章。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇三

“金融”相关资料：新闻动态 法规文件 典型案例 论文文献

“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年年底前，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。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇四

xx年9月我在唐山市商业银行做了为期3周的实习。唐山市商业银行是一家股份有限公司，就是人们通常意义上所说的地方性银行。目前，唐山市商业银行经营的业务品种主要有：人民币业务，吸收公众存款，发放短期，中长期贷款，办理国内结算业务，经中国人民银行批准的其他业务，而地址在建设南路78号，规模还算可以。

唐山市商业银行开办的人民币储蓄业务种类有：活期储蓄、整存整取、零存整取、存本取息定期储蓄，通知存款、定活两便储蓄、教育储蓄。

外币储蓄业务：可存入货币为美元、日元、英镑、港币、欧元。存款账户分为外汇账户和外币现钞账户。

消费贷款业务有：个人住房按揭贷款、商铺按揭贷款、家居装修贷款、汽车消费贷款、教育助学贷款、大额耐用消费品贷款、个人储蓄存单小额贷款等。

银行按业务不同划分业务部、核算部、客户服务部、后勤部等。尽管时间有限，但我会努力掌握一个大体的银行运作框架和了解自己需要熟练的技能。

客户服务部工作，包括发送回单、指导客户填各种单据、主动推销信用卡等金融产品。在我国现有商业银行大同小异的金融产品竞争中，银行制胜的关键在于服务质量。以大堂服务为出发点的一系列客户服务是银行能否把客户从“品牌尝试者”发展为“品牌忠诚者”，进而成为“品牌推广者”的焦点所在。以客户为中心，高质量的客户服务是商业银行营销工作的出发点。

我在体会最深的一点就是银行为实现利润化，在控制风险和成本上做出的不懈努力。个人汽车消费按揭贷款和个人住房按揭贷款是近年来在我国银行业新兴的个人业务产品。虽然此类个人消费贷款在国外一直比较普遍，但由于有较大的风险和成本，国内银行很少涉足。然而面对不断开放的市场和不断扩大的需求，银行竞争的焦点必然就逐渐集中在个人业务这块大“蛋糕”上。

首先在风险控制方面，核算部严格按照人民银行对该类业务的规定办事，从审核贷款人的申请书到调查贷款的可行性、联系保险公司，再到一步步核实，最后报领导批准发放贷款，都有一套标准的程序。由于按揭贷款属于长期性贷款，银行对违约率的控制是极其严厉的。由于汽车相比楼宇属于动产，汽车消费贷款的风险相比住房贷款就更高一些。因此银行对汽车按揭贷款的控制就更为谨慎。在贷款发放后漫长的管理

阶段，若借款者拖欠贷款达到3期，银行方面就可以提出诉讼或是扣押车辆。

其次在成本控制方面对市场是“抓大放小”，也就是要尽量做批发性业务而不是零售性业务。尤其是在做住房贷款上，批发性的业务大大节约了人力财力，监控也较单个住房贷款容易。这一点我很有体会，在我实习的三天里，就有不少发展商来跟银行谈批发性业务。这种直接的沟通，仅就个别有问题的借款人提出建议，因此省去很多琐碎的环节（尽管还是有许多琐碎的工作要做：）。我从抄录客户资料、装订文件、送请行长审批等等这些“琐碎”做起，亲身感受到每一步“琐碎”的重要，真的是“一步也不能少，一步也不能马虎”。一个小小的失误可能带来的损失不仅仅是一个客户，而是一个潜在的客户群。

业务部是由原来的信贷部转变而来的，主要业务是为企业提供贷款，长期以来就是银行获取利润的关键。传统的信贷部主要为企业提供长期或短期贷款，从中收取贷款利息。贷款数额越大，获利越丰厚，相应风险越大。现代商业银行的信贷部开发出多种为企业服务的产品，像发展中心的业务部除传统的贷款业务、票据业务外，还有保证业务（开立境内保函），保理业务（有追索权的融资保理）和代理业务。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇五

按照《关于报送xx年巩固工作总结的通知》要求，现将我局开展巩固工作情况总结如下。

一是提高认识。我局高度重视巩固工作，在市每次巩固会议召开后，我局都能立即组织学习会议精神，充分认识巩固卫生城市创建成果对我市城市建设的重要意义，以巩固卫生城市创建成果为契机，提升城市品位和市民文明素质。二是落实责任。为了确保巩固工作取得实效，成立了市金融局巩固工作领导小组，制定了《市金融工作局xx年巩固工作方案》，

明确了工作任务，并将工作任务逐项进行分解，确保创文工作落实到科室，落实到个人。

为了“巩卫”工作的顺利开展，我局制定了卫生小组责任分工，由办公室、银行保险科和资本市场科等科室负责人为小组组长，各科室员工为组员，明确了各相关科室和责任人的职责和任务，形成了“分工明确、责任到人、相互协作”的“巩卫”工作机制。做好“周五”公共卫生活动日的分工，各科室卫生小组每周五进行轮值清理路面垃圾及卫生死角，清理乱拉乱挂乱贴乱涂等小广告，确保我局的环卫保洁督导路段路面不见果皮、烟头、纸屑、塑料袋、砖头、石块等垃圾杂物，同时指导帮助市民（业主）清理住宅（商铺）门前飘棚、屋檐等空中垃圾，清理沟渠、清除“四害”孳生地，做好“巩卫”宣传教育工作，引导市民纠正不良卫生陋习。

为了提高干部职工对“巩卫”工作的认识，我局开展了形式多样的宣传活动。我们及时召开全局干部职工的“巩卫”动员大会，及时转发市创文办通知，及时传阅市创文文件，同时，我们利用横幅、宣传栏等载体，开展各种宣传活动，通过加强宣传，广大干部职工提高了对“巩卫”工作的认识，明确了自己在“巩卫”工作中的责任。

进一步完善监督检查机制，加强巡查的力度，有效实施日常保洁、硬件设施维护、垃圾处理等方面情况的检查督促。我局与xx市卫生消毒杀虫队签订合同承包协议，落实除“四害”（灭蚊、灭蝇、灭鼠、灭蟑螂）工作，确保办公环境全天候保洁，巩固和提高了我市卫生城市的成果。

在办公区域，我局做到了墙壁干净，窗明几净，窗台无积尘，无乱贴乱挂现象；地面打扫、拖洗干净，无烟头，纸屑，痰迹等废弃物；墙壁、天花板及墙拐死角无尘无蛛网；办公桌、椅及办公用柜、电器等干净无尘灰；门楼及楼梯通道无废弃物，扫帚、拖把、垃圾桶等卫生器具摆放整齐，确保办公场所里里外外干净整洁舒适，为广大干部职工和办事群众营造

了较为舒适整洁的办公环境。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇六

近年来，随着全市经济特别是民营经济的快速发展，我市典当业迎来了良好的发展机遇。在各典当企业的努力下，我市典当业呈现出主体增加、规模扩大、运作日趋规范、融资功能不断增强的良好发展态势。我市现有典当企业13家，13家典当企业20xx年实收资本26300万元，共办理典当业务1903笔，典当总额54082.5万元，净利润1105万元，同比增长54.7%，上缴税金300万元，我市13家典当行运行良好，保持了较好的经营业绩。在取得经济效益的同时，各典当企业严格执行《典当管理办法》，依法合规经营，促进了我市中小企业的发展，取得了良好的经济效益与社会效益。

（一）健全工作机构。按照《市地方金融风险排查工作实施方案》要求，为加强对全市典当行风险排查工作的组织领导，规范市场秩序，防范金融风险，市商务局成立了由局主要领导任组长，分管领导任副组长，相关科室负责同志为成员的典当行风险排查工作领导小组，统一领导组织全市典当行风险排查工作，确定了风险排查的目标任务、排查重点和方法步骤，并印发《市典当行风险排查工作实施方案》，下发至全市各典当行。

（二）明确工作目标。通过风险排查掌握全市典当行存在的风险真实情况，做到全面摸清风险底数，查找风险隐患产生的原因，坚持边整边改，及时化解消除风险隐患和问题。建立健全各项规章制度，树立防范金融风险思想、加强行业监管、维护金融稳定，牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险的底线，建立风险管控长效机制。

（三）排查工作情况。根据我市典当行风险排查工作安排，3月15日至4月12日为典当企业自查自纠阶段，我局坚持风险排查与典当行年审工作紧密结合的原则，指定了专门事务所对

典当企业进行重点审计，并要求我市13家典当企业对自身风险情况，从注册资本、资金来源、与股东资金往来情况、典当业务结构及放款情况、绝当物品处理情况、当票使用情况、息费率收取情况等方面进行了逐项排查。4月13日至5月12日为重点抽查阶段，按照省、市金融风险排查各项工作的统一部署，市商务局根据行业性质和特点对我市13家典当行自查自纠情况进行了重点检查。我市13家典当企业注册资本未发生变化，无虚假出资、抽逃资金、违规对外投资、挪作他用的情况，净资产均高于注册资本的90%；通过银行帐核对，13家典当企业未发现境外资金流入典当行，无非法集资、吸收、变相吸收存款，亦未发现从单位、个人借款和从商业银行以外的单位和个人借款；典当企业股东以股权经营经押从典当企业贷款，典当余额均未超过股东本人入股金额，符合资金往来相关规定；财务权力质押典当余额均未超过注册资本的50%，房地产抵押典当余额未超过注册资本，对同一法人和自然人的典当余额未超过注册资本的25%，没有出现超范围经营情况；典当企业均能严格遵守《典当管理办法》及有关法律法规。通过重点检查，各典当行在规范典当业务行为、防范风险方面存在的薄弱环节均得到了很大提高，起到了明显效果。5月13日至6月30日为整改提高阶段，重点对排查出的风险隐患和问题进行了认真研究分析，逐一限期整改，堵塞风险漏洞、消除风险隐患，并对整改落实情况进行了督导。7月1日至15日，我局对全市典当行金融风险排查工作进行了验收总结。

通过典当企业自查自纠和市商务局的重点检查，我市部分典当行在规范典当业务行为、防范风险方面也存在一些薄弱环节：一是从业人员专业技能培训不够，综合素质有待提高，缺乏鉴定评估专业人员，影响业务工作的开展；二是作为新兴行业，管理水平还不高，制度管理尚待完善，专业水平有待提高，风险防范意识还需进一步提高；三是个别典当企业由于成立时间较短，没有参加过全省统一组织的机打当票业务培训，机打当票信息不完整。

按照全市典当行业风险排查工作小组的要求，根据各典当行自查和商务部门检查以及市地交叉互检情况，组织各典当行进行了认真地整改，并对各典当行整改情况进行了验收。截至目前，各典当行均已整改完毕。

一是当票及续当凭证的开具管理方面。根据省商务厅要求，市商务局组织全市各典当行参加了商务厅组织的《典当行业监督管理信息系统》的学习，安装并使用了《典当行业监督管理信息系统》，对公司开展的每笔业务都开具机打全国统一当票。

二是完善管理制度方面。按照我局要求，各典当企业及时完善了“定期回访”制度，定期到当（客）户走访，调查了解其生产经营情况和项目进展情况，查看当金是否按照《当票》、合同约定的用途使用，以便利于掌握当金的回收进度。加强与其他金融机构的交流学习，借鉴经验，及时掌握金融动态，加强对贷款客户的了解，加强风险的可控性。

三是典当业务手续办理方面。对在当的典当业务进行了认真梳理检查，对发现的手续办理不完善的业务，进行了整改、补办手续，并重新调整了典当业务办理流程，充分发挥内部监督职能，有效杜绝了典当手续不完善情况的出现。

针对典当行风险排查出的问题，市商务局将以此次典当行风险排查成果为契机，根据形势变化，创新监管方式，提高监管效率和水平。坚持日常检查与年审工作紧密结合，把现场检查与非现场检查有机统一起来。充分发挥典当信息管理系统的作用，通过对企业经营数据的非现场分析，发现问题，及时组织现场检查和和处理，并要求各典当企业进一步健全完善内部管理制度，提高企业的运营质量和效益，用制度规范公司运作，使企业的各项工作制度化、规范化和程序化。

一是强化培训，提高从业人员素质，防范因操作不当造成损失。

二是指导随时关注市场、政策变化，防范因此在处理绝当物品时造成变现困难，导致当金出现呆帐损失。

三是严格控制发放当金结构比例，防止贷款结构比例失调。

四是强化职业道德教育，防范从业人员因谋取个人私利，给企业造成损失。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇七

自上个世纪九十年代中期以来，几大国有银行加大撤点减人等改革力度，造成目前县域和农村极端缺乏金融机构，为普惠金融的发展增加了难度。我行从创设之始就意识到了这一问题，把在县域及农村增设物理营业网点当作是普惠金融工作的头等大事。我行成立于20xx年12月12日，当年便设立埇桥区支行□20xx年设立泗县支行□20xx年灵璧县支行、萧县支行、砀山县支行先后开业□20xx年蕲县支行已经试运营，同时朱仙庄支行、符离支行目前都已经完成装修，预计都将在20xx年上半年开设营业，另外又在泗县草沟镇、萧县黄口镇、砀山李庄镇规划选址□20xx年下半年至20xx年我行至少还将有3个乡镇设立营业网点。

2.7亿元的贷款基本都为埇桥区的贷款户，但是20xx年，县域贷款余额达4.7亿元，占比达近60%，为县域经济发展贡献了一份力量。预计20xx年我行加大力度在乡镇设立营业网点后，将为我们更好地开展好普惠金融、惠及县域、惠及城乡、惠及“三农”提供良好的发展平台。

现代科学技术的发展，已经将人民的生活带入了信息化社会，我们如果不能提供现代高科技的金融服务，就不是真正意义的普惠金融。提供不了现代金融，广大城乡居民最终也会抛弃我们，普惠金融工作的目的也是要将现代金融改革发展的成果惠及广大城乡居民。因此，我行在创设之始就以高标准

来要求自身。我们接入了“安徽农金”这一高科技银行金融平台，我行发行的银行卡是银联识别卡，一卡在手走遍全球；我行个人与企业网银可以通过人民银行大小额支付系统与国内各银行相互转账汇款；我行pos机业务通过银联标识，随时刷卡、即时到账；短信通业务，账户余额变动即刻通知；转账电话，把银行搬到家。几乎城乡居民所需要的现代金融服务，我行目前都能够提供，这些现代金融产品也受到了广大城乡居民的欢迎。两年多来，我行共发行银行卡3万多张，开设网银账户500多个，开办pos业务300多台，开办转账电话20多台，开办短信通业务6000多户，让现代金融服务直接惠及广大城乡居民。

传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融改革发展的成果。

20xx年诺贝尔和平奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

再次是对贷款流程进行了革新。广大“三农”、小微企业、

个体工商户等弱势群体客户与银行信贷部门交往少，对银行的一些要求很陌生，总是对银行的相关要求感到很麻烦。为此我们对信贷流程进行了改革，减少了一些不必要的中间程序，细化贷款流程图，对贷前调查、贷中审查、审批、贷后等各环节设定限时服务。要求每名客户经理在收到客户申请后，要在1个工作日内完成初审，对能贷或不能贷要及时给予客户回复；对能贷的贷款要给予客户1张贷款材料清单，让客户一次性准备齐全材料，减少客户来回周折；不能贷的贷款要给予客户明确回绝，不让客户产生其他想法，减少与客户之间的误会；客户贷款材料送齐后，要求客户经理5个工作日内完成调查并报送贷审会，不给客户经理拖、懒、散的机会；贷款审查、审批完成后，要求客户经理加快投放贷款速度，早投放、早收益。以上各种革新完成后，我行贷款速度大大加快，目前在广大贷户中，我行贷款办理速度最快已经成为共识，我行最快的单笔贷款速度在3日内完成，其中还包含了周日的的一个休息日。贷款流程的革新，贷款速度的加快，极大提高了我行开展普惠金融工作的效率，为促进地方经济发展做出了积极的努力。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇八

8点半开晨会，大约9点十分结束，上午11点20下楼吃午饭，晚上一般8点半离开公司；其余时间一直在看投资报告、市场策略分析、写报告，周六、周日照常。

我的任务是要研究并预测银行理财产品(中国版“影子银行”)对我国流动性、货币政策、信贷调控政策等国家宏观调控政策的影响，并预测其下半年发展前景，以及对资本市场的影响，并相应提出有关债市、利率的投资配置策略。投资报告全文大概2万五千字；最后要做成ppt接受投资经理、基金经理以及其他研究员答辩。

通过写作、分析、最后的答辩，以及与投资经理、基金经理的沟通，我认为如果你想去基金公司工作，成为一名研究员，

将来要做一名基金经理，必须具备以下几点素质：（当然这是我一家之言）

2、做研究工作一定要有自己的观点金融公司实习工作总结金融公司实习工作总结。不能“放电影”，把当前存在的现象、观点罗列杂糅，或者基本与一些观点相重复。做研究员最关键的就是要有自己的见解，自己通过分析数据、经济、政策环境所作出的见解分析。

3、数据相当重要，虽然是我们国家统计局报出的数据。做研究工作，往往是要寻找数据背后的文字，所以数据分析和理解能力非常重要，这就要求有非常深的经济学功底，知道这些数据背后代表的含义，知道这些数据增加减少所代表的意义以及对宏观经济的冲击，更需要知道这些数据变化之间的逻辑、因果以及时序传导关系金融公司实习工作。

4、知识面要相当丰富，才能对宏观经济运行有相当的把握。想要去基金公司工作，就一定要多学，各方面知识都要掌握，并且尤其在经济学、金融学、财务、货币银行、统计分析等领域有所见地。

5、要有决断力，要学习做决断，根据形势快速反应的能力；只有具备了丰富的知识，才能在掌握材料后，做出快速的判断，同时思路要非常清晰，能够敢于与众不同。

6、是要能够独立思考，有客观评价事物的能力

不被当前存在的观点所牵引，要批判的看待一切问题

其实，在学习的过程中还有很多感想和体会，但由于时间有限，所以只能先写这些了，大家如果真的有这方面兴趣可以互相交流的。

ps□华夏基金对实习生的待遇也相当不错，提供与在职员工基

本相同的工作条件，而且工作氛围很融洽，也很轻松。实习补贴150元/天，饭补22元/天，如果你是外地学生还提供150元/天的住房补贴。总之，在这样的公司只要有才华就会实现价值。

金融工作者工作总结 金融月工作总结篇九

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础；同时希望通过本次的实习，是自己能够亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

福建中讯证券研究有限责任公司

(一) 岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很困难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

(二) 培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作主

要就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品上了，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

(三) 促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经也跟主任经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱势，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

(四) 跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

(一) 学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多很多的电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会控制自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

(二) 学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的敏感度，以前看新闻一个消息就是一个消息，现在看新闻，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

(三) 锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是一帆风顺，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的平和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的

客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗？想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放平，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言放弃。

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

在此感谢我的学校给了我这样一个实习的机会，让我可以去闯去拼，为自己的未来抢先开路。也感谢我的实习公司，感谢你们给了我一个广大的舞台，让我可以在上面尽情演绎。最后要感谢我在公司的指导老师，我的主任和我的部门经理，每一次在我遇到困难时，都会悉心的指导；每一次我困惑时，都会耐心的解答；每一次在我想放弃时，都会在我身边加油打气。倾尽所有教给我你们所掌握的知识，无私分享你们总结的经验，让我在三个月中获得了巨大的收获。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待美好的明天！