

# 最新金融工作总结 金融工作计划(通用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 金融工作总结篇一

20xx年是我行定点帮扶云南省永仁、武定两家国家级贫困县脱贫致富奔小康的第五年。我行将在国务院扶贫开发领导小组的领导下，坚持“以更新观念为突破口，以教育扶贫为重点，以综合开发为主攻方向”方针，扎实工作，力争再创扶贫工作新局面。

主要工作初步安排如下：

(一)发动全行员工，组织开展第六次为武定、永仁两县捐款、捐物活动。

(二)在全行范围内择优选拔第六批扶贫干部。

(三)建设完成永仁猛古腊招银希望小学和武定大梁子招银希望小学，并于9月学校开学时投入使用。同时调查、确定两县第六所招银希望小学。并修缮校舍。

(四)在永仁和武定各选择、建设并完成招银温饱示范村一个。并完善基础设施。

进一步加强基层组织建设。大力推动机关党组织与帮扶村党支部结对共建、有机整合，指导帮助基层组织建设，加强对村

“两委”班子建设，切实提高“发展经济，建设新村；化解矛盾，建设和谐村；自我管理，实现村党支部自我发展”的能力。

(五)完成“1+1”结对助学对象选择和资金发放工作，并追踪资金使用和结对学生学习情况。

(六)组织开展定点帮扶五周年系列活动。

## 金融工作总结篇二

2011年，全行个人金融业务的总体思路是：“以客户为中心、以市场为导向”，全力实施“经营客户”战略。坚持“一个中心，六个基本点”的基本策略，即以“经营客户”为“中心”，以客户、产品、渠道、服务、经营品质、执行力“六个基本点”作为“经营客户”战略的重要支点，继续强化“狠抓三条主线不动摇”为具体抓手。通过实施渠道管理精细化、客户经营精细化、服务管理精细化、操作风险管理精细化、产品销售精细化五个方面入手，全面提升个人金融精细化管理水平，推进经营管理上台阶、上水平。

### 一、2011年个人金融业务经营管理策略

(一)产品策略：继续坚持狠抓产品销售不动摇，以做全和做强产品为目标，在巩固传统强项产品优势地位的基础上，进一步加强弱项产品的销售能力；优化产品销售结构，注重现有网点产能的挖掘，重点抓好点均线下网点的产能提升，力争通过现有网点产能的整体提升，最大限度的缩小与同业在规模上的差距；以交叉营销和联动营销为抓手，提高客户对产品的认知度和依赖性，通过产品的交叉覆盖和服务的完善改进，稳定和拓展客户基础，提升单一客户对建行的贡献度和忠诚度。

(二)客户策略：要充分依托理财中心，深化二代转型，围绕“一个中心，六个基本点”，坚定不移的落实“经营客

户”战略;20--年经营客户的重点要在精细和固化上下功夫,要坚持客户拓展和产品销售互促共进,扩大规模和优化结构并举并重的经营原则,在竞争中要确保有足够大的大众客户,有足够多的好客户,强化客户营销维护能力,挖掘存量客户潜能。通过提高产品覆盖度来留住客户,培育客户向上迁移成长,促进客户格局和渠道格局的相互匹配和全面融合。

(三)渠道策略:20--年渠道建设重点要在解决渠道总量扩大、覆盖面提升、区域结构优化、功能扩充等紧迫性问题上上下功夫。一是要稳步、快速扩大物理网点数量,要重点布放在中心城市行和“第二梯队”,以及经济快速发展的县域地区,形成和同业抗衡的主阵地;二是继续大力发展自助渠道建设,力争在三年之内使自助银行与物理网点数量达到3:1比例,延伸服务半径;三是着力建设客户经理和理财中心软渠道,按照专职、专业、专注要求,带出一支新队伍,开拓一片新天地,打造一个新阵地,形成物理网点、自助设备、理财中心和客户经理相互协同、相互呼应、相互补充的全新渠道格局。

(四)区域策略:持续推进中心城市地区、重点发展地区和发展地区三大区域发展策略,着重打造“第二个-----”。20--年“三大梯队”的经营目标是:中心城市行个人存款新增和中间业务收入还要保持同业第一,坚守主阵地,作出更大贡献;继续打造“第二个-----”,使其在同业形成绝对竞争力,提高贡献水平,瞄准第一梯队,实现突破跨越;“第三梯队”要实现快速崛起,通过加速发展,赶超同业,缩短差距,尽快向第二梯队跟进靠拢,提高对全行业务的贡献度。

## 二、20--年个人金融业务工作要点

### (一)加强业务创新,做全、做强产品

1. 狠抓一季度个人业务旺季营销工作,以“个人存款,实物金、个人客户”为核心,以基金、保险、借记卡,产品覆盖度和临界区间客户提升,自助设备开机率、账务性业务替代

率及网点替代率为重点，做实旺季营销。

2. 完善自上而下到网点的产品销售垂直作业模式，加大通报考核力度，营造良好的竞争氛围。

3. 继续推进产品“扫零、达标、越级”和“保险、基金、黄金攻坚战”，做全产品，弥补“短板”，提升网点均衡销售能力。

4. 持续加大对理财产品的销售力度，加强总行“利得盈”、“大丰收”、“日新月异”等常规理财产品特别是开放型产品的销售工作，进一步巩固提升我行自行设计发起的“千元”系列理财产品当地品牌优势；加大对信托公司信托计划产品的代理销售力度，逐步搭建我行理财产品和信托公司产品相互补充的销售模式。

5. 进一步做大做强个人黄金业务，扩大品牌影响力，加强实物金业务成本控制，提升实物金经营管理水平；加强对账户金的销售力度，与电子银行渠道联动，提高账户金产品覆盖度；加强账户金交易规范管理。

6. 试点推出移动保管箱业务，建立从业务布局、申请开办到日常管理等一整套保管箱业务管理办法和操作规程，稳步推进保管箱业务的发展。

7. 建立完善自上而下的基金产品销售信息传递链条，提高股票型基金、主代销基金、基金定投营销能力；充分发挥个人客户经理队伍作用，提升各级销售人员的系统工具使用能力、数据挖掘能力、客户服务能力和精准营销水平，努力提高新老基金代销市场份额；加强与基金公司合作，做好基金从业资格考试；加强与电子银行渠道联动，进一步规范货币基金交易。

8. 做好凭证国债、储蓄国债、记账式国债产品的销售工作，巩固提升地区同业优势地位；加强记账式国债的风险管控，利

用技术手段建立频繁、大额交易日常监控机制。

9. 提高对代理保险产品的销售管理能力，建立完善代理寿险产品网点资源配置考核方案；建立保险公司销售支持人员规范管理制度；加强与保险公司合作，加大对网点一线销售人员保险专业知识培训力度，做好保险从业资格考试工作，提高我行自身保险销售能力；做好客户风险评估，提高客户服务水平。

10. 加强理财卡、龙卡通借记卡、支付宝联名卡等发卡的工作力度，扩大借记卡存量市场份额，提高新发卡的质量；持续开展折转卡及提升借记卡的动户率，加强对准贷记卡业务资产质量的管理，控制不良透支的攀升，降低不良率；按照总行部署，积极拓展推广借贷合一卡、陆港通、预付卡等新产品。

11. 加大个人外汇业务宣传力度，加强队伍建设，加大制度梳理和对下培训力度；试点开办并逐步推广外币代兑业务；选择重点地区、重点网点加大对个人国际速汇、个人外币汇款、个人结售汇等外汇产品的推广工作力度，打造全区个人外汇业务标杆网点，并发挥其带头作用。

12. 稳步推出电话支付业务，建立电话支付业务管理制度和操作流程；加强与中粮可乐公司合作，积极拓展中粮支付业务。

13. 强化产品交叉销售，推广个人金融产品套餐服务，提升产品覆盖度。

14. 调度内外部媒体资源，做好重点产品营销宣传和品牌推广，做好客户体验活动宣传，把好宣传材料关。

### (三) 完善队伍建设 强化客户服务

15. 继续强化个人客户经理队伍建设，提高专职个人客户经理的覆盖度和充足率。

16. 以理财中心为考核单元进一步加强对个人客户经理的考评管理，在二级分行层面推广典型考评办法。

17. 量化个人客户经理考核指标，完善客户经理产品销售、客户新增等关键业绩的考核量化，突出个人客户经理销售主渠道的作用。

18. 以产品销售为纽带，以顾问式客户关系管理为依托，建立并完善全新的客户关系管理体系。

19. 通过多种手段持续巩固二代转型成果，全力做好2011年网点二代转型工作。

20. 抓住客户增长、产品覆盖度、理财卡配卡、存量客户保有率、服务vip客户时间占比、客户联系计划覆盖率等关键业绩指标，提升客户经理产品销售和服务能力。

21. 固化100家理财中心vip窗口柜员配置规范的基础上，向全辖网点理财中心覆盖推广，进一步解决理财中心空心化问题。

22. 强化客户分层服务，加强理财中心客户引导分流，进一步提升理财中心客户服务功效。

23. 在二级分行层面抓好经营客户系列提升措施、规定动作和个性动作的实施落实；创新内容和形式，持续执行个人客户例会制度。

24. 在持续开展标准化理财中心创建的基础上，着力实施创建精品理财中心活动，以点带面，形成理财中心成长发展的良好梯队。

25. 持续做好客户经理三大工具的运用推广，优化客户经理营销作业考评系统，与产品推广紧密结合，提高系统工具的使用效能。设计“理财规划与客户资产配置分析工具”，为客

户经理进行产品销售和客户服务提供强有力的支持。

26. 持续常态推进临界区间客户拓展上移活动和客户四个必备金融工具的营销推广，提升产品覆盖度和联动营销能力，强化客户联系和产品推荐。

27. 将客户信息质量维护作为一项基础性工作，持续抓好分阶段客户信息质量提升。

28. 全力实施客户经理营销能力素质提升打造项目。

29. 开发系统平台，对个人客户经理基础信息和日常维护

实施系统化、工具化管理；在客户经理营销作业考评系统中搭建客户积分管理系统，按客户忠诚度和产品覆盖情况对客户进行分层和差别化服务。

30. 组织全行个人客户经理专业技能考试，强化个人客户经理经营和管理水平

31. 举办个人客户经理销售pk赛，增强个人客户经理实战能力

32. 举办各类专题培训班，全面做好一线员工培训工作

33. 抓好基金销售从业人员培训及考试工作。

34. 加大个人黄金业务从业人员培训力度，研究通过外部权威机构考试认证方式。

35. 做好保险从业资格考试工作，提高保险从业资格持证人员数量。

### (三) 加强渠道建设 提升服务水平

36. 持续调整网点布局结构，在20——20——年布局规划指导下，

结合西部大开发与十二五规划发展战略，适当增设我行在发达地区(包括县域)的营业网点。

37. 持续推进网点购置、装修建设，加强中心城市行和重点区域的资源配置，切实提高中心城市行的网点自有率水平，使中心城市行网点自有率提高5-10个百分点；重点调整低产网点和5年以上未标准化装修网点；继续优化营业网点视觉形象标准，符合总行vi标准网点比例达到98%以上；结合我行二代转型及打造100家标准化理财中心战略继续支持个人理财中心的优化改造工作；在赤峰建设1家保管箱业务项目；继续加大离行自助银行选址规划建设，使离行自助银行成为物理网点的有效补充。

38. 全面提升渠道建设管理水平，落实集约化管理，制定全行网点建设工作流程和考核机制，进一步强化和完善网点建设责任机制。

39. 试点推广网点建设后续跟踪评价工作，完善网点后评价体系，建立网点配置模型、网点选址模型，完善两大渠道建设管理模式，加大网点建设情况检查督导力度；总结分析资本性支出对网点销售的支持提高程度。

40. 进一步完善自助业务运营管理体制，深入推进自助设备集中专业化管理步伐，力争年底实现全行自助设备的集中管理工作，打造一支专业化和高效化的自助设备管理队伍。

41. 进一步强化自助业务基础管理，继续加大自助设备“剁尾巴”考核力度；加大宣传，提高设备分流率；积极拓展自助渠道的交易功能；进一步精细对设备服务厂商的管理和考核，切实提高设备运行和服务质量。

42. 继续加大自助设备的经营管理考评力度。要突出对重点行、重点地区的政策倾斜。打造-----的第一梯队，提高上述行的经营管理水平，使其在设备规模、运营指标、设备收入



贡献、柜面替代率水平上切实起到引领全区的作用。在此基础上，带动以呼伦贝尔、赤峰、通辽、锡盟、乌海为代表的第二梯队加快发展，有效提高设备交易量和收入贡献度。帐务性替代率要达到60%以上，同时要重点提高附行式设备的替代业务能力。

43. 突出抓好离行式自助银行的建设。将自助渠道的建设放在与网点同等重要的程度来建设。力争在未来三年内实现自助银行与网点数量比达到3：1。

44. 调整设备布局结构，力争实现全行每个网点配备存款功能设备；严格控制低产、低效设备的产生。力争将低产设备控制在5%以内。

45. 继续做好自助业务风险的防控工作。进一步规范自助业务操作流程；提高自助业务自查、抽查及普查工作质量，教育员工识别和自觉规避业务风险，提高自助业务风险防范能力和履岗能力。

46. 利用行内外资源，采取多种渠道和方式来加强自助业务知识培训。

47. 通过持续开展星级网点管理，固化和提升网点转型效果。拟在原有五星级、四星级、三星级网点的基础上，把星级向下延伸，增加二星级网点的评选。

48. 整体提升全行网点服务质量，重点体现网点服务的稳定性和服务的固化。

49. 从破难点和顽疾点入手，贯穿全年开展“抓服务、固成果、上水平”服务提升攻坚活动，循序渐进，实现网点服务水平的有序提升。

50. 按照每季度两次的频率对所有营业网点开展神秘人检查。

51. 打造理财中心服务标准，提高理财中心服务质量，打造建设银行理财中心服务品牌。

52. 完善网点服务考核机制，强化网点的服务考核，在规范统一服务流程的基础上，提高零售网点的营销服务质量和水平。

53. 加强对网点和个人客户经理的培训力度。在培训分工上，区分行侧重对员工能力提升的培养，二级分行则重点进行基础知识的培训。

#### (四) 强化基础管理，倡导合规经营

54. 贯穿全年开展“破难点、整顽疾”风险管理提升攻坚活动，以进一步加强对私柜面操作风险管理，强化屡查屡犯问题的整改。

55. 继续强力打击自办业务和柜员禁止性规定，彻底杜绝有章不循、违规操作，提高柜员风险防控和合规经营意识。

56. 提高发卡质量，对不动卡进行定期激活和清理，规范理财卡等产品收费，建立完善的客户升降级机制，实现按标准发卡，提高银行卡年费收缴率及商户回佣，优化准贷记卡功能，对打卡等事务性业务逐步进行全行性集中处理。

57. 制定并下发《零售网点岗位绩效考核管理试行办法》，规范统一全行零售网点各岗位的绩效评价内容、过程和结果。

58. 理顺理财产品销售规范，解决理财业务多头管理问题，加强对条线、分行特色理财业务的监督和指导，定期对分行销售合规性开展检查，规范操作。

60. 加强投资者教育，正确引导客户合理配置资产和稳健投资，帮助客户树立正确的投资理财理念。

61. 继续抓好基础管理系列措施工作，将其作为常态化、制度化、管理手段，实行动态考核，着力提高网点人员基本业务技能和风险防范意识，建立个人金融部位风险和案件防控的长效机制。

62. 加强主动发现问题、分析问题的能力，做到事前预防。对于各类审计、总行及区分行相关部门提供的内外部最新风险防控动态，及时跟踪、搜集和梳理整理，认真研究分析，发现风险点，做到事前预防。

63. 强化整改工作。将各类审计、内外部检查发现问题的整改工作纳入常态化管理机制，按照不同检查层面的发现问题，制定整改流程，明确整改责任，确保整改效果，对不及时、不认真落实整改工作的，要对二级分行相关责任人实行问责。

64. 完善基础管理考核机制。继续以个人金融业务基础管理考核系统为依托，对营业网点、二级分行基础管理水平综合评价，连续考核，进一步夯实全行个人金融业务基础管理水平；按月对委派柜员主管评价考核，组织开好柜员主管例会，加强柜员主管的履职能力。

65. 抓好柜面操作风险管理，协调各级检查团队落实个人金融业务检查计划，对检查结果充分整改和利用，提高对柜面业务操作的垂直指导力度。

66. 完善“5+1”考评体系的基础上，将理财中心考核纳入其中，形成条线“6+1”考评模式，配套实施谈话制度和二级分行经营管理评价制度，条线上下形成合力，确保各项政策措施的执行落地。

#### (六) 加强系统建设 做好流程优化

67. 继续强化对数据特别是产品与客户的分析和挖掘，进一步将管理做深、做细。

68. 按照总行要求做好证券业务系统、理财产品综合支持系统、核心业务系统□pbcsc等系统的版本上线推广，做好pbcsc等系统使用情况的跟踪通报。

69. 做好区分行个人金融业务综合管理平台等自行开发系统的优化需求的提交及功能的日常使用管理。

70. 进一步发挥总行营销服务系统、分行客户经理作业系统□ocrm□acrm等系统工具客户数据挖掘分析功能，提升精准营销能力。

71. 推广网点业绩评价系统、网点销售门户系统、网点资源调度系统、网点排队和客户识别系统及新功能。

72. 通过个人客户经理服务支持项目，开发客户经理业绩评价功能，建立全行客户经理服务vip客户和产品销售业绩的统一评价标准。

73. 依托“个人金融产品营销服务系统”，加强客户挖掘，提高商机处理率，加强商机统一管理，优化网银精准营销。

最后，启动包括客户经营、渠道管理、风险管理、服务管理、产品管理等在内的条线精细化管理提升一揽子计划，推进条线经营管理再上新台阶。

### 三、2011年个人金融业务通报体系

为进一步加大对全行个人金融条线业务的督导和通报力度，及时通报个人金融业务发展状况，搭建全区个人金融条线沟通交流的平台。2011年区分行将进一步规范和完善个人金融业务通报考核体系。在通报频率上将按照日、周、旬、月、季度等；通报内容涵盖营销及综合、客户管理、产品、基础管理、自助服务及网点建设等方面；通报对象维度涉及全区个人金融条线各个层级。

## 金融工作总结篇三

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北xx农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末，中国人向来就有在此时总结过去，展望未来的传统!今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正!

过去的xx年对于年轻的xx农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的xx农商xx城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的xx支行来说，同样是值得细细回味的一年!在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆!

它们分别是:

(1)xx年xx农商行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功!

(2)xx年4月8日，湖北xx农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着xx农商银行正式成立。

(3)xx年5月19日，湖北xx农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业。xx市副市长王忠运、人行xx中心支行行长李帆、xx银监分局邱承金局长和贾德志副局长出席挂牌仪式。xx农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长、xx农商银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

(4)伴随着xx农商行的成立，xx农商行xx城支行也随之成立，晋锐任行长。

(5)原隶属于xx城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不

再纳入xx城支行管辖范围内。

(6)xx年新招录的大学生有7名分配到xx城支行，其中4位女同志分配在xx集支行，3名男同志分配到xx支行。

(7)在全市范围内进行各支行行长人员调动□xx任xx支行行长。

(8)xx城支行正式搬迁到xx路上，办公条件有了很大改善□xx路支行也开业在即。

(9)在新一轮的老旧网点改造浪潮中□xx农商行xx支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

(10)xx城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

总结完辉煌的xx年，展望让人期待的xx年，我们依旧信心满满□xx年是马年，马者，骏也，“骏骨”即指才能出众之人，又称“才俊”，取溢美之意，称“十全十美”。亦音谐“俊谷”，可谓“大丰之年”。为了能为xx城支行在xx年取得大丰收，我决定从以下几个方面来完善自己：

(1)继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2)结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

(3)结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立

足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4) 熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

## 金融工作总结篇四

一、加强与金融机构的联络、沟通、协作。

1. 加强金融经济的信息互通。区金融办依每月及时把锡山的经济发展及企业的'动态信息情况以及我区年销售1亿以下的中小企业基本情况及时向银行传递，以供银行发展信贷业务作参考性的基础资料;同时积极为银企合作发展做好银行与企业的沟通工作，给予相关银行必要的支持与帮助，极大地改善和提升我区金融环境。

2. 组织驻区行长联席会议。为充分发挥每季一次的行长联席会议作用，做好银、政、企的合作对接，一是向各银行通报全区经济运行情况，并把有融资需求的企业以及我区拟上市改制的企业名单向各银行作了推荐介绍;二是共商《区20xx年度金融工作要点》的主要工作。三是积极把我区投资项目及进展情况积极提供给各银行。

## 二、银政企合作机制有效加强。

1、银企对接活动取得实效。今年以来，针对当前企业急需融资的问题，区金融办牵头建立企业融资联动机制，形成条块结合、快速反映、即时协调解决单个企业融资困难的绿色通道，建立了企业融资服务工作机制，搭建起“银政企”合作的新平台。积极开展了一系列金融推介授信活动，进一步促进银企合作，今年以来，分三批累计为37家企业落实新增授信13.762亿元：

第一批：为无锡圣贝尔机电有限公司等4户“三有一缺”（有市场、有效益、有信誉、缺资金）中小企业三月初解决落实新增授信1.1亿元。

第二批：三月份在了解到大东格雷工程技术有限公司等13家急需融资的中小企业、重点企业（项目）后，区金融办通过多方沟通衔接，有效解决无锡东方国际轻纺集团市场经营管理有限公司等5户企业的资金需求，落实新增授信金额1.06亿元。

第三批：在前两次的基础上，再次对我区企业融资需求情况进行了认真的摸底调查，并向中国人民银行无锡市中心支行推介了40家“三有一缺”企业，经过市区14家金融机构的实地调查和信贷审查，其中，无锡力扬纤维有限公司等28家企业于九月底获得了银行11.602亿元的授信额度。

2、“银政农”共建活动深入推进。为解决我区“三农”发展资金难题，提高金融支农的创新能力和水平。根据驻区农业银行、锡州农商行及邮政储蓄银行推行小额、简便的涉农信贷特点，我区农办、发改局、农林局和上述三家银行积极推行“银政农”共建活动，把我区有融资需求的农业企业、农民专业合作社、种养养殖户的名单进行了调查摸底。排查出我区有融资需求的农民专业合作社6家，农业企业5家，种养养殖户53家，并向银行作了积极的推介。目前，共有4家农民专业合作社，家农业企业，家种养养殖户与锡州农商行达成了贷款意向1411



万元。其中：羊尖镇水产专业合作社50万、绿羊花卉苗木专业合作社500万、严家桥水产专业合作社100万、新峰苗木专业合作社100万、绿羊温泉农场500万、绿羊园林有限公司100万、羊尖花卉园艺场50万、虾蟹养殖专业户5万、水产养殖专业户3万、蔬菜养殖专业户3万。农业银行向东亭农户发放惠农卡5000余张，邮政储蓄银行发放农业贷款500万元。

### 三、企业信贷危机协调机制有效构建。

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区信贷企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇(街道)对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

特化纤贷款担保事宜。我区自6月份接到华夏银行恳请锡山区人民政府协调“无锡市中亿化纤有限公司”银行贷款外部担保的函后，区金融办积极做好协调工作，加强与市银监局、相关镇政府、信贷企业、关联企业、担保企业等的沟通协调，取得了较为圆满的成效。同时，对双益纺织因受明特担保影响贷款被压缩，影响了企业正常生产，及时向市银监分局协调交流，由银监分局出面做好农业银行和中信银行的工作，使双益纺织的贷款维持现状而不受压缩。通过总结我区神羊集团、明特化纤集团财务危机经验，建立了企业信贷突发事件预警及应急处置机制，明确了处理信贷突发事件的责任主体、程序和措施等，为实现区域金融安全提供机制保障。

#### 四、农村小额贷款试点工作进展顺利。

由我区红豆集团作为牵头股东组建的阿福小额贷款公司自4月份正式开业运营以来，已累计发放贷款1.61亿元，其中小企业贷款1.1亿元，农户及农业经济组织贷款4575万元。另外，根据省、市金融工作办公室根据小额贷款试点工作安排，我区雅迪科技有限公司顺利通过市农村小额贷款组织试点工作领导小组成员单位的严格评标，于九月份中标组建我区小额贷款公司的资格，经上报省农村小额贷款组织试点工作领导小组办公室审核通过，于十一月三日正式批复同意筹建无锡市锡山裕民农村小额贷款有限公司，经一个多月的筹备，12月份已通过省金融的开业验收，至此，我区农村小额贷款公司增至2家。另外，我区东方钢材城也通过评标，上报省金融办审核报批通过，正在筹建中。

#### 五、加强对金融政策的推介宣传。

前期主要针对担保业务方面的有关政策、农村金融组织机构的组建(如小额贷款公司、财务公司、典当等)相关的组织优惠政策和业务上的税收优惠政策进行的收集归类，并加强与这些机构的对接。

同时，根据近期无锡市出台《关于帮助企业解决续贷过程中暂时性资金困难的意见》，以解决中小企业续贷过程中出现的“资金真空”难题，被称为“过桥资金”。以及无锡人行今年初动员各商业银行研究、制定并报请市政府出台相关规定，大幅降低相关收费标准，通过公推票选方式，确定16家企业房地产评估报告通用评估机构。今后这些通用评估机构所出具的评估报告，将被锡城所有银行认可的相关精神通过各种渠道向基层进行宣传。

### 金融工作总结篇五

业务部作为公司的'窗口，直接面对客户，个人的一言一行代

表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存

在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新。

## 金融工作总结篇六

拟定在年初建立区金融工作领导小组，由政府分管领导任组长、发改、经科、财政、工商、税务等政府部门参与，各街道为成员单位的区金融工作网络体系，有效开展区域性金融工作。

(一)进一步充实监管力量，加强对监管员的专业培训及业务交流。

(二)做好日常动态监测。计划每月按要求做好6家农贷公司监管报表，将农贷公司数据与监管系统数据进行比对分析，对数据出现不一致的情况下及时与农贷公司联系，找出原因，及时更正或进行情况说明。如果发现3个70%偏低或者贷款利率、不良贷款率偏高等情况，及时提醒农贷公司，要求该公司在今后的经营活动过程进行注意和调整。

(三)做好监管评级考核复查工作。6月上旬，配合市金融办完成对昌融公司的20xx年度监管评级考核复查工作。7月初，配合省金融办完成对鑫鑫、广银和昌信3家农贷公司20xx年度监管评级复查工作。8月末，聘请会计师事务所完成对友谊公司20xx年度监管评级考核复查工作。

(四)认真履行职责，为农贷公司提供服务。对鑫鑫公司的营业地址变更，广银、凯润和昌信公司的银行外融资等申请，按规定及时进行审批。对鑫鑫公司申请的财政性补贴和农贷公司申请的所得税减半等申请及时审核和上报。

(五)成立苏州市小贷协会片区活动小组。拟定在今年成立苏州市小贷协会片区活动小组，鑫鑫农贷被推选为首任组长单位，计划在6月份举办第一次活动，10月份举办第二次活动，重点学习小贷公司管理经验，特别是风险控制方面好的做法和措施。

(一)调查走访企业，梳理筛选区内拟上市企业，建立名录库，储备后备资源。

(二)加强对上市后备资源的培育。经初步了解，辖区内有5家企业有上市意向。

(三)与中介机构开展战略合作。拟定与证券公司营业部签订战略合作协议，为企业提供融资服务，拓展企业融资渠道。

(四)强化服务指导功能。

(五) 协助拟制订区推动企业上市的扶持政策。其中重点扶持区域内服务业企业及成长性较好的科技型企业。

(六) 开展银企对接活动。主动与经信科技局企业服务处联系，拟共同开展为中小微企业融资服务的银企对接活动。

(一) 成立领导小组，统一负责开展预防和打击处置非法集资活动。

(二) 计划在今年2-3月份开展集中宣传活动，为扩大宣传效果，准备宣传海报、宣传手册和宣传短片，制作横幅和宣传袋，并将宣传材料发放至各街道。在3月初集中开展举办讲座、设置宣传台、挂横幅、张贴海报、播放宣传片、发放宣传手册和发放宣传袋等形式的宣传活动。

(三) 对涉嫌非法集资的情况及时处置。有信息显示，苏州xx商务有限公司以养生、度假、旅游的名义涉嫌非法集资，我们计划与公安分局和xx街道即刻取得联系，了解情况，要求街道上门查看，协助市金融办接访，安慰涉及的有关人员。

(四) 参与苏州市涉众型经济违法犯罪案件信息共享平台建设工作。根据市预防和打击处置非法集资工作领导小组的通知精神，计划认真参与共享平台建设工作，积极提供相关资料，完成平台测试的工作要求。

(五) 拟定于9月份，协助市金融办完成金融创新服务月系列活动。

(一) 上报科技小贷公司年度发展规划。

(二) 整理设定科技小贷公司设立基本条件。

(三) 初步确定设立地点，拟设在创元科技园内。

（四）积极与有意向企业洽谈，落实主发起人。

## 金融工作总结篇七

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新。

## 金融工作总结篇八

20xx年，我办将紧紧围绕县委、县政府的决策安排，大力发展普惠金融，扩大社会融资规模，推动金融改革创新，提升



金融服务水平，维护区域金融稳定，提高金融服务实体经济效率，充分发挥金融在脱贫攻坚中的撬动作用：

一是进一步完善金融体制机制。增加金融机构的数量和类别，鼓励国有大型银行、股份制商业银行和政策性银行在经济发达的乡镇设点，农村中小金融机构和邮政储蓄银行在农业人口较多、集市贸易繁荣的地区增设网点；进一步优化农村网点布局，提升农村金融机构整体服务质量，建立起多层次、多类别的农村金融机构体系。

二是进一步扩大金融投放规模。鼓励各银行业金融机构积极争取上级行加大信贷支持；加快金融产品“增量拓面”；将信贷资金向战略性新兴产业和科技创新创业企业倾斜，加大对地下综合管廊、公共交通建设、保障性安居工程、城市设施更新改造等重大民生工程建设的支持力度。

三是进一步提升金融服务质量。开发推广各类适合农村和农户服务需求特点的金融业务产品，积极发展电话银行、手机银行等现代金融服务方式，积极推动基础金融服务下基层，继续做好流动银行服务，提高农村金融服务的充分性与多样性。

四是进一步推动保险改革创新。推动各保险公司加快农村地区保险机构的基础建设，加强营销员队伍建设，探索农险协保员和农村营销员业务衔接制度；加大保险产品创新，在特色产业、农村养老保险、责任险、保险融资增信等方面创新保险产品；鼓励享受贷款的农户参加保险，给农民增收系上“保险带”。

五是进一步加强金融安全监管。鼓励各金融机构充分运用农户信用信息平台成果，推广贷款者提供信用报告制度；严厉打击非法集资，维护全县经济金融秩序的稳定与安全；加强各金融机构及主管部门的行业自律和监管，不断提高风险管理和控制水平。

六是进一步加快企业上市挂牌。深化“一司一县”合作，依托华泰证券公司，积极对接计划上市的县外企业来县，以金寨作为上市注册地。加强对县内企业的培育和辅导力度，加快企业上市进程，充实县域经济发展的后劲；同时以县内企业的长效发展巩固脱贫成果。