

供应链金融业务总结(大全10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

供应链金融业务总结篇一

1、目的

供应链融资业务是一项高风险的业务，此业务涉及多方当事人，法律关系复杂，运营环节多，本着安全第一、效益第二，防范风险是第一要务的原则，在规范中发展。为了控制供应链融资业务风险，对供应链融资业务的风险进行分类、分析并且确定具体项目的风险等级和风险点，以提出控制措施，确保该业务风险得到有效控制。

2、适用范围

本办法适用于公司的供应链金融业务风险防控管理。

3、职责

事业部各中心依据本制度履行相关职能

4.2、核心企业上游的供应商：须满足已经支付货款（与本次融资资金使用计划）的30% 4.3、核心企业及其上下游企业选择的行业标准：国家鼓励的新兴战略产业，如节能环保、生物高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等以及其他在传统行业具有优势地位的企业。

5、融资申请表初审

5.1、营销中心部对融资方提交的融资申请表及相关资料（加盖公司公章）的真实性、合法性、有效性、完备性进行初步审核，并签署明确的审查意见。

5.2、风控中心根据营销中心提交的融资申请表、审查意见及客户各项资料进行审查，严格审查融资客户的所提供资料的真实性、融资项目的合法合规性，明确提出审查意见以及防范风险的措施。5.3、事业部负总裁对风控中心审核通过的客户相关资料及审核意见或意见进行审批是否同意进行进行尽职调查。同时，由事业部秘书向董事长报备经过事业部总裁审批的客户融资申请事项（无论审批是否通过均报备）。

5.4、工作时间：在一个工作日内完成

6、尽职调查

6.1、尽职调查以营销中心为主导，营销中心对事业部总裁审批同意通过尽职调查的客户进行尽职调查，尽职调查的范围及内容包括但不限于资格、资产状况、经营状况、还款能力等内容，尽职调查内容详见附件1—尽职调查报告模板。

6.2、风控中心根据事业部总裁指示是否进行独立进行尽职调查或第二次尽职调查。

6.3、融资方与其上下游交易的真实性，并取得相关凭证和资料。6.4、品权属证明和抵押行为的合法性，取得有效的法律文件，查验抵押品价值。

6.5、尽职调查报告由营销中心进行撰写，意见明确，调查人员双人签字，不同意见分别注明。

6.6、工作时间：尽职调查原则上在1天内完成。

7、尽职调查报告的提交及汇报

8、评审委员会会议

8.1、评审委员会成员由公司董事长、公司财务总监、事业部总裁、事业部律师、事业部风控经理、事业部秘书组成，评审会由事业部召集，会议由事业部总裁主持召开，各参会成员陈述意见，事业部秘书做会议纪要，并在会后将会议纪要发送至参会成员。

8.2、评审委员会通过会议决议形式对项目是否通过进行审批。董事长拥有一票否决权或终审权。

9、拟定交易合同

9.1营销中心负责拟定交易合同，并提交至风控中心审核。

10、合同审核

10.1、事业部风控经理对合同进行审核，提处意见或建议。10.2、律师审核。

10.3、工作时间：在一个工作日内完成。

11、合同审批

11.1、事业部总裁对是否同意签署合同进行审批，审批通过之后上报至公司董事长处（董事长秘书处），11.2、公司董事长对是否同意签署合同进行最终审批。

12、签署合同协议

12.1合同审批通过后由营销管理中心发起合同用印申请流程。合同文本一式保存三份，一份交由融资客户，一份交由供应链金融营销中心，一份交由供应链金融风控中心存档。

13、资金划转

13.1、合同协议正式生效后，由营销中心负责发起资金划转申请流程，将资金划转到合同协议约定的指定账户。

14、贷后监管

14.1、对供应商的生产经营情况以及与本次融资资金使用情况进行跟踪了解。

14.2、对融资方的质押物资进行库存管理（委托供应链事业部进行管理），对融资方进行质押物的提取情况进行跟踪。

14.3、对与本次融资有关的合同（订单）的生产及销售情况、资金回笼情况进行监管。

14.4、供应链上的核心企业的经营情况及行业发展变化情况进行跟踪。关注行业发展动态。

14.5、进行定期或不定期的实地调查走访，并向事业部总裁汇报相关情况。

15、项目退出

15.1、营销中心主导风险空中心配合完成项目退出

15.2、项目资料交接（与本项目有关的文档治疗移交至于风控中心）15.3、风控中心对项目资料进行归档保存。

16、本制度由供应链金融事业部风控中心负责制定和解释，风控中心部根据实际需要进行检视修订。

17、本指引至下发之日起执行。

供应链金融业务总结篇二

工作计划网发布2019金融工作计划范文，更多2019金融工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

20xx年市金融办将在市委市政府的坚强领导下，树立“抓金融、促发展”理念，强化“大融资、大金融”意识，坚持以社会融资总量为中间目标，坚持充分发挥金融支撑功能和发展壮大金融业并重，坚持直接融资与间接融资并举，不断拓宽融资渠道，创新融资方式，千方百计扩大社会融资总量，进一步提升金融支撑我市经济社会发展的能力。

一、总体目标

实现社会融资总量300亿元，其中市内外银行信贷增幅超全省平均水平。力争1户企业上市成功过会，2户以上企业进入上市辅导阶段，10户以上企业进入重点培育阶段。新引进一家以上股份制银行进入筹建实质阶段。基本完成农村合作金融机构改制。实现新开业小额贷款公司2家以上，新增贷款投放超25亿元。实现融资性担保公司累计贷款担保额突破100亿元。

二、重点任务

（一）努力扩大银行有效信贷投放

坚持“有扶有控”，增强执行货币政策的灵活性、针对性和有效性，充分发挥银行主渠道作用，努力扩大信贷规模，同时注重灵活运用新型融资工具，利用银行综合金融服务优势，持续加大有效信贷投放，力争20xx年市内外银行新增贷款不低于上年，其中市内银行新增贷款不低于130亿元，贷款增速不低于全省平均水平。

1、全力争份额抢规模。继续实行信贷投放目标管理，加大信贷考核力度。年初市金融办将会同市人行、银监局，将市委、市政府确定的年度信贷投放目标任务，分解到各行社，实行月考核月通报和季分析调度制度，并作为硬指标，列入年终

对各金融机构信贷考核。进一步引导、激励各行社早投放、多投放。激励各金融机构及早谋划，积极向总分行争取政策和信贷倾斜支持，多跑省行跑总行，力求多争份额多抢规模，做大信贷资源“总盘子”。强化分析调度，加大与金融机构协调联动，采取形势分析会、“窗口指导”、项目对接调度、进展通报等形式，强化常态和动态对接，及时介绍最新金融政策和产业政策，通报全市重大项目进展、企业资金需求和信贷投放进度，提前谋划、及早对接、牢牢把握每一阶段信贷投放的主动权。

2、加大银企对接力度。坚持早对接、密集对接，年初及早制定全年银政企对接一揽子活动和工作。围绕市委、市政府重大发展战略、重点工程、重大项目，全年组织4次以上大型银政企对接以及股份制银行滁州行等主题活动。注重突出特色，根据不同类型企业的融资需求，分层次组织系列“小规模、分专业、见实效”的专题对接活动。综合利用滁州金融网、人行征信、发改委项目和经委企业管理等系统，利用中小微企业金融服务平台，第一时间收集发布更新信息，畅通部门与银行、担保以及企业之间对接渠道，动态对接。进一步扩大对接范围，积极邀请各类证券、基金、保险、信托、租赁、担保、小贷等金融投资机构参与，进一步扩大融资合作面，以此促进业务合作，推动机构引进。

3、以项目为龙头，积极扩大信贷增长空间。会同市人行、银监局和发改委、经信委等经济主管部门密切配合，重点围绕美好新滁城建设、苏滁产业园、招商引资、产业结构调整、承接产业转移等重大项目以及企业资金需求情况，抓紧编制、储备、对接项目，抓紧启动新一轮与金融机构项目合作。引导金融机构围绕市委、市政府发展主线确定投资主线和信贷切入点，以项目为抓手，按照银行信贷要求，完善前期手续。及时督查和通报项目对接进展，全力落实项目合作成果，突出重点，以重大项目争份额，努力扩大信贷空间。

4、大力拓展银行表外融资规模。银行表外融资是当前形势下

企业融资较为灵活简便和现实有效的方式。鼓励金融机构综合利用各类信贷替代工具，开发信贷替代产品，积极推进银行承兑汇票、信用证、保函、保理、理财产品、信托贷款、委托贷款、结构化融资等表外融资业务，加大对地方经济实际投放力度。将表外融资量作为软指标，列入年终对各金融机构信贷考核。

5、充分发挥综合金融工具融资功能。鼓励各金融机构积极争取总行旗下的证券、信托、租赁、基金、保险等控股公司的多牌照金融资源支持，综合利用多种金融工具，发挥“投贷债租证”综合优势，采取“信贷+基金”、融资租赁、股权融资、贷投合作、直投等方式扩大融资规模。

6、加大与市外银行的合作力度。进一步深化与国家开发银行的合作，采取更为灵活有效的合作模式，吸引其持续扩大对我市城市建设领域的信贷支持。推进与进出口银行的深度对接，重点推动外向型经济和进出口企业与进出口银行的融资合作力度。积极推进与市外各类股份制银行、城商行和外资银行的融资合作，利用其机制灵活、产品新颖、模式多样优势，重点加大对我市成长型、科技创新型企业和优势集群集聚产业上下游优质中小企业的信贷支持力度。力争20xx年市外金融机构来滁投放超30亿元。

（二）大力推动资本市场直接融资

1、加快推动企业上市融资。坚持“政府引导、企业自主、市场运作、政策扶持”的思路和“优选一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作步骤，进一步健全企业上市推进机制，全力帮扶引导，持续保持我市企业上市的强劲势头，力求企业上市首发和再融资不断取得新突破。力争实现扬子木业上市过会。对已进入辅导期的拟上市企业，一企一策，全力推进，对具备条件、有上市意愿的各类企业，将尽快纳入市级后备资源库，重点筛选2-4家企业，政策倾斜，重点培育，力争有更多的企业进入省级资源库，享受省级优惠政策。不

断加大宣传和培训力度，采取专家授课、机构辅导、舆论宣传等方式，加速后备企业上市进程，大力培植上市资源。

2、积极推进债券融资。抓住国家加大企业债券发行力度、简化审批程序的有利进机，积极创造条件，以城建、交通、能源、高新技术等收益相对稳定、风险较小的行业为重点，鼓励和引导全市已上市公司、国有骨干企业和大企业发债。支持市开发区同创公司发行企业债券。

3、积极推进票据融资。抓住国家扩大直接融资的机遇，市金融办将会同市人行、市经委和各金融机构，加大与中国银行间市场交易商协会的对接沟通，充分利用非金融企业债务融资工具，帮助企业到银行间市场融资。认真筛选直接债务融资目标培育企业，鼓励上市公司、大企业和重点骨干企业到银行间市场发行中期票据、短期融资券、集合票据等债务融资工具融资，并以此腾出信贷规模，支持中小企业发展。

4、积极扩大信托融资。市金融办将主动帮助企业加强与省内外信托公司的业务合作，设计适合不同企业和项目的相应信托产品，通过信托贷款、信托股权投资、其他权益类投资等方式引入信托资金，吸引民间资本参与，对受贷款规模、准入条件等制约无法通过银行贷款融资的.项目、工程和企业予以支持，不断扩大信托融资量。

5、大力发展租赁融资。加强与租赁公司、融资租赁公司、金融资产管理公司以及银行控股租赁公司的合作，支持租赁公司通过售后回租方式盘活在建项目的各类资产。鼓励企业通过直接租赁、转租赁、委托租赁等手段进行融资。

（三）完善多层次金融组织体系，增强金融支撑能力

1、加大金融机构引进力度。以在皖设立分支机构各类股份制银行、外资银行和城商行为重点，加大引进力度，推动签订引进战略合作协议，及时掌握其网络布点规划信息和国家

金融监管政策导向，畅通引进绿色服务通道，强化引进工作领导小组和推进协调组职能，明确任务，责任分解到人，全程跟踪推进。会同市银监局、市人行，积极跟进、主动服务，全力构建引进金融机构绿色服务通道。积极引进市外金融机构。全力推进股份制银行分支机构设立工作，力争再引进1家股份制商业银行。

2、鼓励村镇银行开设分支行。支持优质小额贷款公司发展成为村镇银行，鼓励符合条件的村镇银行在乡镇设立分支机构。加大财政扶持力度，鼓励村镇银行与商业银行错位竞争，引导其立足县域和“三农”搞好金融服务。

3、全面深化农村合作金融机构改革。全力推动凤阳农村信用联社改制工作进入实质性阶段。完成来安联社改制为农商行工作。加快天长、明光、全椒农合行改制为农商行步伐。吸引优质社会资本参与到改制过程中，提升农商行的服务水平，支持绩优农商行上市，充分发挥服务“三农”主力军作用。

4、规范有序发展小额贷款公司。认真落实省政府“控制数量，提升质量，合理布局，防范风险”的要求，坚持组建与规范并重，积极扩大试点成果，鼓励各类资本实力强的大企业发起设立，吸引更多的社会资本参与，同时积极向上争取，力争20xx年再获批筹建开业2家以上小额贷款公司。加大监管力度，促进小贷公司规范经营、强化风险防控。加大政策扶持力度，鼓励和引导小贷公司不断提升管理水平，降低利率和成本，其进一步发挥好在缓解小企业、个体工商户和农户融资难中的积极作用，真正成为金融支持县域和“三农”的有益补充。

5、加快完善融资担保体系。坚持融资性担保行业强化社会责任和实行可持续发展并举，逐步建立以国有资本为主体、社会资本为补充的市县两级担保体系，发挥政府主导融资性机构的主力军作用，坚持市场化运作，建立符合现代企业制度的法人治理结构，充实资本实力，立足服务中小企业，创新

融资担保方式，充分利用和发挥好政府信用和财政性资金杠杆作用，不断提升融资担保能力，扩大担保融资量，为更多的中小企业担保融资发挥好服务作用。努力做好融资性担保公司风险防范工作。力争20xx年累计贷款担保额超百亿元。

6、促进投融资平台快速健康发展。进一步深化投融资体制改革，支持和推动市城投公司做大做强，建立投融资平台与财政、土地联动，资金“借用还”良性循环的运作机制，通过整合资源、盘活存量、收储土地、出让金净收益全额返还等方式，不断充实资本金，壮大资产规模，优化资产结构，持续提供稳定的现金流，提升平台经营获益能力。走出一条“在融资中实现投资，以投资保障融资”的可持续发展新路子，更好地发挥政府投融资主力军作用。

7、积极吸引基金投资。扶持和引导浚源基金加大投资力度，吸引更多社会资本和民间资本参与，发挥示范效应，以此带动更多投资机构对我市企业和项目开展投资。认真浚源基金设立经验，继续发挥好财政资金的杠杆效应，加大政策扶持和对接引进力度，积极承接资本转移，吸引更多的股权投资基金、风投、创投基金来我市开展风险投资，支持企业战略重组，壮大规模，提升实力，做大做强。

供应链金融业务总结篇三

20一年市金融办将在市委市政府的坚强领导下，树立“抓金融、促发展”理念，强化“大融资、大金融”意识，坚持以社会融资总量为中间目标，坚持充分发挥金融支撑功能和发展壮大金融业并重，坚持直接融资与间接融资并举，不断拓宽融资渠道，创新融资方式，千方百计扩大社会融资总量，进一步提升金融支撑我市经济社会发展的能力。

一、总体目标

实现社会融资总量300亿元，其中市内外银行信贷增幅超全省

平均水平，力争1户企业上市成功过会，2户以上企业进入上市辅导阶段，10户以上企业进入重点培育阶段。新引进一家以上股份制银行进入筹建实质阶段。基本完成农村合作金融机构改制。实现新开业小额贷款公司2家以上，新增贷款投放超25亿元。实现融资性担保公司累计贷款担保额突破100亿元。

二、重点任务

(一)努力扩大银行有效信贷投放

坚持“有扶有控”，增强执行货币政策的灵活性、针对性和有效性，充分发挥银行主渠道作用，努力扩大信贷规模，同时注重灵活运用新型融资工具，利用银行综合金融服务优势，持续加大有效信贷投放，力争2011年市内外银行新增贷款不低于上年，其中市内银行新增贷款不低于130亿元，贷款增速不低于全省平均水平。

1、全力争份额抢规模。继续实行信贷投放目标管理，加大信贷考核力度。年初市金融办将会同市人行、银监局，将市委、市政府确定的年度信贷投放目标任务，分解到各行社，实行月考核月通报和季分析调度制度，并作为硬指标，列入年终对各金融机构信贷考核。进一步引导、激励各行社早投放、多投放。激励各金融机构及早谋划，积极向总分行争取政策和信贷倾斜支持，多跑省行跑总行，力求多争份额多抢规模，做大信贷资源“总盘子”，强化分析调度，加大与金融机构协调联动，采取形势分析会、“窗口指导”、项目对接调度、进展通报等形式，强化常态和动态对接，及时介绍最新金融政策和产业政策，通报全市重大项目进展、企业资金需求和信贷投放进度，提前谋划、及早对接、牢牢把握每一阶段信贷投放的主动权。

2、加大银企对接力度。坚持早对接、密集对接，年初及早制定全年银政企对接一揽子活动计划和工作方案。围绕市委、市政府重大发展战略、重点工程、重大项目，全年组织4次以

上大型银政企对接以及股份制银行滁州行等主题活动。注重突出特色，根据不同类型企业的融资需求，分层次组织系列“小规模、分专业、见实效”的专题对接活动。综合利用滁州金融网、人行征信、发改委项目和经委企业管理等系统，利用中小微企业金融服务平台，第一时间收集发布更新信息，畅通部门与银行、担保以及企业之间对接渠道，动态对接。进一步扩大对接范围，积极邀请各类证券、基金、保险、信托、租赁、担保、小贷等金融投资机构参与，进一步扩大融资合作面，以此促进业务合作，推动机构引进。

3、以项目为龙头，积极扩大信贷增长空间，会同市人行、银监局和发改委、经信委等经济主管部门密切配合，重点围绕美好新滁城建设、苏滁产业园、招商引资、产业结构调整、承接产业转移等重大项目以及企业资金需求情况，抓紧编制、储备、对接项目，抓紧启动新一轮与金融机构项目合作。引导金融机构围绕市委、市政府发展主线确定投资主线和信贷切入点，以项目为抓手，按照银行信贷要求，完善前期手续。及时督查和通报项目对接进展，全力落实项目合作成果，突出重点，以重大项目争份额，努力扩大信贷空间。

4、大力拓展银行表外融资规模。银行表外融资是当前形势下企业融资较为灵活简便和现实有效的方式。鼓励金融机构综合利用各类信贷替代工具，开发信贷替代产品，积极推进银行承兑汇票、信用证、保函、保理、理财产品、信托贷款、委托贷款、结构化融资等表外融资业务，加大对地方经济实际投放力度。将表外融资量作为软指标，列入年终对各金融机构信贷考核。

5、充分发挥综合金融工具融资功能。鼓励各金融机构积极争取总行旗下的证券、信托、租赁、基金、保险等控股公司的多牌照金融资源支持，综合利用多种金融工具，发挥“投贷债租证”综合优势，采取“信贷+基金”、融资租赁、股权融资、贷投合作、直投等方式扩大融资规模。

6、加大与市外银行的合作力度。进一步深化与国家开发银行的合作，采取更为灵活有效的合作模式，吸引其持续扩大对我市城市建设领域的信贷支持。推进与进出口银行的深度对接，重点推动外向型经济和进出口企业与进出口银行的融资合作力度，积极推进与市外各类股份制银行、城商行和外资银行的融资合作，利用其机制灵活、产品新颖、模式多样优势，重点加大对我市成长型、科技创新型企业和优势集群集聚产业上下游优质中小企业的信贷支持力度。力争2011年市外金融机构来滁投放超30亿元。

(二) 大力推动资本市场直接融资

1、加快推动企业上市融资。坚持“政府引导、企业自主、市场运作、政策扶持”的思路和“优选一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作步骤，进一步健全企业上市推进机制，全力帮扶引导，持续保持我市企业上市的强劲势头，力求企业上市首发和再融资不断取得新突破。力争实现扬子木业上市过会。对已进入辅导期的拟上市企业，一企一策，全力推进，对具备条件、有上市意愿的各类企业，将尽快纳入市级后备资源库，重点筛选2-4家企业，政策倾斜，重点培育，力争有更多的企业进入省级资源库，享受省级优惠政策。不断加大宣传和培训力度，采取专家授课、机构辅导、舆论宣传等方式，加速后备企业上市进程，大力培植上市资源。

2、积极推进债券融资。抓住国家加大企业债券发行力度、简化审批程序的有利进机，积极创造条件，以城建、交通、能源、高新技术等收益相对稳定、风险较小的行业为重点，鼓励和引导全市已上市公司、国有骨干企业和大企业发债。支持市开发区同创公司发行企业债券。

3、积极推进票据融资。抓住国家扩大直接融资的机遇，市金融办将会同市人行、市经委和各金融机构，加大与中国银行间市场交易商协会的对接沟通，充分利用非金融企业债务融资工具，帮助企业到银行间市场融资，认真筛选直接债务融

资目标培育企业，鼓励上市公司、大企业和重点骨干企业到银行间市场发行中期票据、短期融资券、集合票据等债务融资工具融资，并以此腾出信贷规模，支持中小企业发展。

4、积极扩大信托融资。市金融办将主动帮助企业加强与省内外信托公司的业务合作，设计适合不同企业和项目的相应信托产品，通过信托贷款、信托股权投资、其他权益类投资等方式引入信托资金，吸引民间资本参与，对受贷款规模、准入条件等制约无法通过银行贷款融资的项目、工程和企业予以支持，不断扩大信托融资量。

5、大力发展租赁融资。加强与租赁公司、融资租赁公司、金融资产管理公司以及银行控股租赁公司的合作，支持租赁公司通过售后回租方式盘活在建项目的各类资产。鼓励企业通过直接租赁、转租赁、委托租赁等手段进行融资。

(三) 完善多层次金融组织体系，增强金融支撑能力

1、加大金融机构引进力度。以在皖设立分支机构的各类股份制银行、外资银行和城商行为重点，加大引进力度，推动签订引进战略合作协议，及时掌握其网络布点规划信息和国家金融监管政策导向，畅通引进绿色服务通道，强化引进工作领导小组和推进协调组职能，明确任务，责任分解到人，全程跟踪推进。会同市银监局、市人行，积极跟进、主动服务，全力构建引进金融机构绿色服务通道。积极引进市外金融机构。全力推进股份制银行分支机构设立工作，力争再引进1家股份制商业银行。

2、鼓励村镇银行开设分支行。支持优质小额贷款公司发展成为村镇银行，鼓励符合条件的村镇银行在乡镇设立分支机构，加大财政扶持力度，鼓励村镇银行与商业银行错位竞争，引导其立足县域和“三农”搞好金融服务。

3、全面深化农村合作金融机构改革。全力推动凤阳农村信用

联社改制工作进入实质性阶段。完成来安联社改制为农商行工作。加快天长、明光、全椒农合行改制为农商行步伐。吸引优质社会资本参与到改制过程中，提升农商行的服务水平，支持绩优农商行上市，充分发挥服务“三农”主力军作用。

4、规范有序发展小额贷款公司。认真落实省政府“控制数量，提升质量，合理布局，防范风险”的要求，坚持组建与规范并重，积极扩大试点成果，鼓励各类资本实力强的大企业发起设立，吸引更多的社会资本参与，同时积极向上争取，力争2011年再获批筹建开业2家以上小额贷款公司。加大监管力度，促进小贷公司规范经营、强化风险防控，加大政策扶持力度，鼓励和引导小贷公司不断提升管理水平，降低利率和成本，其进一步发挥好在缓解小企业、个体工商户和农户融资难中的积极作用，真正成为金融支持县域和“三农”的有益补充。

5、加快完善融资担保体系。坚持融资性担保行业强化社会责任和实行可持续发展并举，逐步建立以国有资本为主体、社会资本为补充的市县两级担保体系，发挥政府主导融资性机构的主力军作用，坚持市场化运作。建立符合现代企业制度的法人治理结构，充实资本实力，立足服务中小企业，创新融资担保方式，充分利用和发挥好政府信用和财政性资金杠杆作用，不断提升融资担保能力，扩大担保融资量，为更多的中小企业担保融资发挥好服务作用。努力做好融资性担保公司风险防范工作。力争2011年累计贷款担保额超百亿元。

6、促进投融资平台快速健康发展。进一步深化投融资体制改革，支持和推动市城投公司做大做强，建立投融资平台与财政、土地联动，资金“借用还”良性循环的运作机制，通过整合资源、盘活存量、收储土地、出让金净收益全额返还等方式，不断充实资本金，壮大资产规模，优化资产结构，持续提供稳定的现金流，提升平台经营获益能力，走出一条“在融资中实现投资，以投资保障融资”的可持续发展新路子，更好地发挥政府投融资主力军作用。

7、积极吸引基金投资。扶持和引导浚源基金加大投资力度，吸引更多社会资本和民间资本参与，发挥示范效应，以此带动更多投资机构对我市企业和项目开展投资。认真总结浚源基金设立经验，继续发挥好财政资金的杠杆效应，加大政策扶持和对接引进力度，积极承接资本转移，吸引更多的股权投资基金、风投、创投基金来我市开展风险投资，支持企业战略重组，壮大规模，提升实力，做大做强。

供应链金融业务总结篇四

1、做好网点销售化转型工作。借鉴往年转型经验，召开全县网点人员动员交流会，已转型网点各岗位优秀人员分别交流转型网点心得体会。对开始转型的网点做好交流与沟通，明确责任分工，制定一系列转型相关的工作文件，细化各岗位的奖惩明细，提高转型人员工作积极性。打造高素质的转型大使团队，确保人员分工明确，专人有专责，全身心投入到转型工作中。

2、尝试节日营销金融理念，梳理出全年重大节庆日，做节日主题营销，同时也能够迎合越来越多的时尚人群。经初步筛选已筛选出端午、七夕、中秋、国庆、重阳、圣诞、元旦等节庆日。结合节日特点开展差异化客户营销活动，同时对网点进行节日营销布置，以此来拉近网点与客户的距离，有利于业务的开展，营销业绩的提升。当前我局正在联合邮储银行策划开展特色端午营销活动。

3、做好临淮、半城水产养殖户的维护和开发工作。我们要抓住临淮、半城以及龙集等水产养殖密集的乡镇，做好上门宣传工作，并通过发放宣传品等措施吸引储源，最大限度吸收这部分资金。

4、开展经济作物营销，如西瓜、草莓等特色经济，组织网点深入到草莓、西瓜种植户的田地中进行实地走访，通过拉家常的方式与客户聊天交流进行信息采集，以此拉近与客户的

感情，从而达到余额、保险、理财等业务增长。

5、中邮期缴作为重点营销项目，将着力督促各网点中邮期缴业务发展，在学校给予学生补贴款、学生开学报名等重点时间段，适时开展专项期缴营销活动方案、产说会、答谢会，促进中邮期缴业绩发展。

6、为了满足客户财富管理多元化需求，扩充邮政金融收入来源，提高邮政服务品质，进一步提升品牌竞争优势，中邮证券将作为我局今年主推的新兴财富管理方式为客户服务。而且当前股市正处在一个高速上涨的黄金时期，也是我们宣传中邮证券的大好时期。我们前期已经着重宣传了中邮证券品牌，也一定程度上的提升品牌认知度。后期我们将注重对有效开户数的提升，并逐步做到量的增长。

7、绿卡发放，窗口发卡注重ic卡发放质量，卡均余额提升。加大vip卡发卡，15年开始要求每个网点必须请领vip卡，对满足条件系统提示的客户，一律发放vip卡。有专职理财经理的网点，对客管系统提示达到vip标准的，电话邀约到网点更换。

8、小额贷款与信用卡业务也是今年我局与邮行合作的重点项目。在我局内部设立专职岗位与邮行相关部门直接对接，提高业务处理速度。加强沟通，及时获取业务新规定，避免出现与邮行业务不符从而导致业务无法办理的停滞情况，尽一切可能提高业务处理速度。

供应链金融业务总结篇五

当前，在经济全球化、数字化、网络化发展越来越明显背景下，企业核心竞争已由个体上升至供应链乃至整个产业链生态链的竞争，共建健康的产业生态已成全产业链发展的共识，同时也得到了各个国家的高度认同。

中国甚至提出了打造全球供应链“第一梯队”的宏伟目标，利好政策更是接踵而至，这其中金融则成了主要抓手，也是中国当下发展供应链，再造国际贸易中心优势，推动中国企业更深、更广融入全球供应链体系的中坚力量。

对于发达国家供应链，金融既是产业链发展最强动能，也是打通产业链上下游最好通路。美国供应链在工业领域起步就注重背后金融力量的推动，目前供应链金融已从银行主导逐渐发展到产业核心企业主导阶段，而参照美国经验，供应链金融在中国的未来空间，无论是在产业链改革的需求，还是在金融科技创新发展方面都将远大于美国。

国内供给则改革深入推进、产业转型升级迫切与金融压抑、金融短板突出的博弈进程中，供应链金融无疑拥有着广阔的前景，潜力巨大，供应链金融的创新，不仅仅体现在企业融资方面，更重要的是整合产业链上下游资源，产生协同发展效应，增强产业的整体实力，这既与经济全球化发展一脉相承，也是供应链发展到成熟形态后的自然衍生产物。

毋庸置疑，未来产业供应链发展必须实现“商流”、“资金流”、“信息流”等的多流合一，而供应链金融是实现这一目标的最佳途径。

供应链金融通过核心企业资金、资源优势，解决了产业链上中小企业“资金流”问题，增强了企业发展核心动能。其次，这种跨界融合和协同发展服务模式，重塑了市场经济血脉和神经，打通产业链上下游之间的“商流”、“物流”以及信息流，实现了产品从设计到生产、以及销售服务的全过程高效协同生态。

以产业链管理服务、现代金融创新为依托，打造出具有现代化市场竞争力的高端产业集群体系，是提升中国国际话语权的重要任务。

供应链金融的兴起在于其能快速、有效的解决传统供应链中的产融分离以及融资问题。在传统产业链中，上下游的中小企业特别是经销商，经常面临资金周转难、贷款难等问题，这极大限制了其进一步扩大市场的能力。而作为产业链核心的大型企业集团，市场、品牌、资源、资金优势明显，为产业链中小游企业提供亟需的金融服务，有利于实现产业链协同发展，共同做大产业链市场蛋糕。

去年以来，巨头在供应链金融领域的发力日渐明显。

前不久，阿里发布“码商成长计划”，全面赋能个体工商户极小微群体，其中供应链金融服务（赊购贷款、循环信用贷等）是重中之重。

腾讯旗下微众银行着力打造基于税务数据和社交数据的小微信贷产品“微业贷”，试图将其培育成继“微粒贷”之后下一个现象级爆款互金产品。

此外，弘翼财富也在不断深耕自身生态的供应链金融体系，研究出一套独特的风控体系，为企业打造快速便捷的融资服务。由此可见，精确瞄准解决小微企业金融痛点和难点几乎成为供应链金融服务商的主题和共通战略。

当前中国供应链金融已经全面进入智慧供应链金融新时代，其标志就是金融科技对于供应链金融风控体系的全面赋能。

一是云计算是基础。云计算技术可以大幅降低各种市场主体的数据化运营成本，方便云端平台收集聚合数据，这是大数据技术的前提。

二是大数据技术是关键。在供应链金融场景中，基于大数据的分析审核核心企业的资质和评估还款能力，从而提高放款融资的速度并达到供应链体系内的风险平衡。

三是物联网技术是数据源的有益补充。例如，通过传感、导航、定位等技术方式，在仓储和货运环节来控制交易过程，提高终端交易的真实性通过物联网平台，打通资金融通、资源需求，实现现代物流与现在信息系统的高度融合，形成信息共享。

四是人工智能技术的广泛应用。未来在供应链金融领域，可利用人工智能、机器学习、深层分析，并加载传感器等物联网进一步丰富动态数据湖，定期自动更新客户画像，主动给优质客户提升授信额度。

五是区块链技术的深度嵌入。供应链金融需要多方合作，数据也来源于多方面，可以利用区块链来搭建场景。利用区块链具有分布式存储、数据公开透明、不可篡改、身份安全等特征，创造信任环境。

平台服务商、风险管理者以及流动性提供者。而金融的核心永远是识别风险并做风险定价，因此谁能成为核心的风险管理者谁就能主导智慧供应链金融体系。

供应链金融业务总结篇六

一、**年重点工作完成情况

（一）主要指标完成情况

1. 信贷工作

年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为亿元，同比增长18.1%，比年初增加*亿元，同比多增**亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于**年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3. 基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业
与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计5.4亿元；光大
大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、
供热、供气等公用事业。

4. 多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途
径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达
的`170亿元指标计划。

5. 小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

**年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额
为26.8亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款20xx
笔、金额*亿元，贷款余额为20.3亿元。我市已批准开业的融
资担保公司22家、注册资本金**亿元，当年累计为*户中小企
业发放担保贷款43.6亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1. 积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推
进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金
融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作
目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机

构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市**年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。截至**年**月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额**亿元，占全市贷款余额16.7%，年度新增贷款66.9亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2. 多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使**机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，（）保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是拟即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3. 加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在**日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，（）按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4. 提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政

府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

5. 支持小额贷款公司和融资担保公司发展，加强对两个行业的监管。一是积极推动机构设立和可持续发展。20xx年新批开业担保机构5家，小额贷款公司新批开业20家。网点布局更趋合理，小额贷款公司可实现各县区全覆盖。我办分批择优向省开行推荐了一批小额贷款公司，争取开行的融资支持。同时突出特色，培育大型、专业化小额贷款公司和融资担保公司。二是完善行业监管措施。推动市区两个行业监管体系建设，采取市县监管部门联动、抽调协会及中介人员配合的方式进行现场检查。组织好全市小额贷款公司监管系统日常工作，实现风险实时监控。三是推动行业自律，建立健全小额贷款公司行业协会，并将协会的工作重点放在按季开展对从业人员业务培训。

供应链金融业务总结篇七

一、完成的主要工作

- 1、以仔细的工作的态度准时精确的完成各月开票、认证、记帐、结帐和账务处理工作，准时精确的填报各类月度、季度、年终账务报表、并按时向各部门报送，准时精确的完成了税务的申报与缴纳，准时且妥当的完成了今年_万的退税工作。以及对各类会计档案进展了分类、装订、归档。
- 2、以严谨的工作态度准时精确的核签公司日常各类支出，并进展费用明细分类。准时精确的依据公司的资金状况和经营状况进展“资金预算”并提出合理的建议，以便让上层治理者能够准时的了解公司的资金状况并实行相对应的措施。

- 3、对公司各种证件的变更及年检负责，由于公司正处于进展初期，加上经营地址的变更，导致公司的各类证件需要发生

相应的变更，除了今年_月份由于本人工作上的疏忽对海关部门没有准时进展变更，导致_单的报关没能根据正常的报关程序进展，好在_总通过自己的人脉关系准时采纳了其它的报关渠道才没有造成不必要的损失，在此做自我检讨，盼望自己在以后的工作中能够更加严谨以杜绝类似的状况发生。除此以外其它相关部门的各类证件都做到了准时变更和顺当年检。

余，而深度缺乏。加之财务部门人员的不稳定，以致自己对于整个财务部没有起到很好的统领作用。

作下以本钱治理和资金治理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务治理在企业治理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将今年的工作做如下简要回忆和总结。

根据年初规划，财务中心于上半年度完成了财务软件升级的实施工作。在实施中与软件销售方的技术人员屡次沟通，在数据初始化时建立了标准的施工企业帐套体系，对会计科目、核算工程、费用工程的设置均根据施工企业会计制度的规定进展设置。

为今后税务部门、银行部门进展帐务检查做好前期工作。目前会计电算化已全面实施，按工程部、按公司共建有13个完整帐套，运行良好，由总帐会计负责。会计人员全都娴熟把握了财务软件的应用与操作，其中建筑财务核算也由手工顺当过渡到电算化处理业务。这不仅为财务人员节省了时间，提高工作效率，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的根底，使财务工作上了一个新的台阶。

存在的问题是：实行旧软件系统公司的会计科目仍需在升级后进展新科目的数据转换处理。由于储存数据库的电脑不是单独的电脑，平常也在进展日常工作的操作。今后的工作中要求财务人员养成良好的数据备份习惯，每月定期进展硬盘、光盘的备份，并将数据备份的工作落实到责任人，避开发生

数据丧失或重复劳动，并且做好财务信息安全工作。

供应链金融业务总结篇八

20xx第一篇年，是“十四五”开局之年，非常时期金融“活水”将承担起更多支持实体经济发展的责任和担当。区地方金融监管局将在区委、区政府的领导下，进一步做大做强金融业，让资本的力量流通在“双循环”格局下，推动我区金融业在新起点上实现新跨越。

做好建立常态化沟通联络机制。加强金融机构及企业走访力度和沟通联系，搭建“政金”沟通交流平台，围绕企业最关心、最直接、最现实的利益问题，多方联动妥善解决企业发展过程中的实际困难。定期举办金融企业沙龙、银企对接会等主题活动，筑牢“政金企”沟通纽带。修订《市南区金融业发展政策》、《市南区金融高端人才管理办法》，简化政策兑现条目、材料，及时兑现政策，坚定企业在市南兴业发展的信心和决心。促进金融与实体产业协同发展。依托青岛市软件园和航运贸易优势，发挥好辖区银行、保险机构和基金、创投风投机构集聚的优势，引导金融资源导向数字经济、工业设计、航运贸易等产业，实现实体产业及产业链与金融业互动发展，形成良好的协同发展效应。

积极跟进再谈项目。梳理金融业招商目录，面向金融业发达的国家和地区，重点跟进意才合资证券、招金期货等项目，采取“一对一服务”，实行全程跟踪，保障项目顺利落地。发挥会计、法律、券商等金融专业服务机构集聚的优势，吸引更多优质金融机构落户；大力招引新兴金融业态。开展定向招商、以商引商、产业与金融联动招商等形式，重点引进培育创新发展融资租赁、保付代理、税收筹划、家族办公室等新金融业态，加强对上期所、浙江国际油气交易中心和中钢期货的招引服务，及时对接驻外招商团队，建立长效联络机制，争取更多非银行机构和新兴金融业态落户我区。

完善企业上市培育机制。加强与区发改局、科技局、民营经济局、文旅局等各行业主管部门以及各街道办事处的对接力度，全年组织开展资本市场专题培训10场以上，进一步扩充拟上市资源。根据企业发展阶段和经营实际，进行分级分类培育，综合运用各交易所、券商、投资机构及各类专家资源，为企业提供定制化服务，形成层次有序的上市培育梯队，全年推动1—2家企业上市、1家以上企业进入上市申报程序。提升青岛资本市场服务基地影响力。加强与市级部门的沟通协调力度，导入全市上市企业、拟上市企业名录，以及各类基金公司、财富管理机构、金融智库人才等资源，建成不少于1000家的企业资源库。带领企业赴上海、深圳等经济发达、资本聚集的城市交流学习、或参加全国性高端论坛，为企业搭建一个获取知识、对接资源的平台，进一步提升企业对基地的认可度，打造企业上市发展热潮。搭建融资服务平台。依托青岛资本市场服务基地，打造服务范围更广、针对性更强的融资服务平台，全年开展5场以上项目路演、金企对接等投融资活动，采取线上互动与线下交流相结合的方式，搭建融资对接桥梁，帮助更多企业利用资本市场拓宽融资渠道，争取年底实现区内直接融资规模突破200亿元。

要继续加大排查力度，联合公安、市场监管、属地街道办事处等对辖区内商务楼宇进行全面排查，督促企业依法合规经营，挤压涉众型经济犯罪活动的生存空间。要健全多部门联合的金融风险防范机制，发挥在法院、检察院专业部门、公安经侦及市场监管等多方联动的优势，不断强化信息通报协调机制和对风险企业快速反应处置机制，形成整体工作合力，有效打击金融违法犯罪行为。强化宣传引导，重点开展防范非法集资进社区活动，联合金融机构组织不少于200次金融知识讲座，最大限度扩展受众面，形成浓厚的金融风险防范氛围。

推动中山路区域金融复兴工程。以中山路为核心的西部老城区发挥航运产业、外贸企业 and 文化企业集聚的优势，引进和培育船舶融资租赁、海洋保险等以海洋经济为特色的金融业

态，探索供应链金融、航运金融、文化金融等创新金融产品和业务，促进产融结合，打造金融业发展“新引擎”。发展高端楼宇经济。以海航万邦、海信创业中心、远雄大厦、泛海名人广场等区域内高端楼宇为重点，培育具有系统重要性的新兴独立财富管理机构，配套一批关联高端中介服务机构，优化金融产业链条，建设“高端财富管理综合服务示范区”，印记现代高端金融机构，发挥集聚优势，促进金融业发展模式由机构数量累积型向产业效益集聚型转变。

区地方金融监督管理局

20xx年12月

供应链金融业务总结篇九

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。

(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，不断提高自身综合技能、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。

供应链金融业务总结篇十

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服

务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。