

# 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结 (优质7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇一

立足全市资源优势，广泛开展与外埠金融机构的沟通联系和战略合作。8月14日，市政府与招商证券股份有限公司签署合作协议，该公司在绥设立机构支持xx市产业项目建设，每年为市域内企业提供5亿元的投融资支持。10月17日，市政府与中信银行哈尔滨分行签署战略合作协议，该行承诺在未来两年内为xx市土地储备、旧城改造、园区开发等重点领域提供不低于50亿元的贷款支持。此外还有国家开发银行、华融证券等机构列入战略合作目标，正在积极对接推进。

充分发挥我办在地方金融工作中的参谋助手作用，主动赢得政府领导对金融工作的重视和支持。在坚持不懈的努力下，引起了市政府领导对金融工作的高度重视。王金会市长、赵万山副市长、王桂芝副市长、刘维权副市长亲自研究部署、亲自协调落实产业项目融资工作，通过组织面对面座谈、专题辅导、现场办公等形式帮助企业 and 各类经济组织解决融资难题。9月24日，金会市长和维权副市长就涉农贷款投放、涉农产业发展等问题召开了涉农金融机构座谈会，对金融支持现代化大农业、农机合作社建设、农民合作组织发展、金融生态建设等问题进行了深入研究，探讨创新农村金融新型融资模式支持“三农”发展。7月10日，万山副市长主持召开了全市石化产业发展专题推进会议，市金融办对35家规模以上石化企业进行了新型融资模式辅导，帮助企业探寻新的融资

渠道，提高直接融资水平。7月18日，桂芝副市长组织有关部门及银行机构主要负责同志，就绿色食品企业融资事宜赴肇东进行了现场办公和实地对接，有60%融资项目得到了银行支持。充分发挥了政府在产业项目融资服务过程中的主导作用。

在银企对接上，市金融办优化服务、不断创新，建立了服务常态化、形式多样化、扶持重点化的工作推进机制。每月都向企业主管部门征集融资项目，采取现场对接、融资辅导对接、向外埠外资银行推介发布项目等方式，强化对重点领域、重点环节、重点项目的信贷资金支持。全年共征集融资项目71个，向银行发布融资信息278条次，组织银行深入企业进行实地对接70人次，总融资需求556400万元，已有32家企业获得贷款452955万元，占总融资需求的81、41%。截至12月末，全市银行机构（不含小贷公司）各类贷款余额已达500、6亿元，同比增长23、72%，当年新增各项贷款95、97亿元。

在省办农村处和担保处的大力支持下，全市小额贷款公司经过增资扩股总注册资本已达13、96亿元，贷款余额达到9、5亿元，同比增长19、2%，超出年度目标3、2个百分点；全市融资性担保公司为20xx户中小企业和“三农”提供融资担保服务，在保责任余额达到86998万元（其中哈尔滨均信投资担保股份有限公司在保责任余额53911万元），同比增长64、39%，超出年度目标48、39个百分点。

坚持内引外联与扩张发展并重，大力引进各类金融机构。全市20xx年共有龙江银行绥化黄河路支行、龙江银行望奎支行、哈尔滨银行绥化北林支行、中国银行肇东翔龙城支行、农信社青冈联社靖北分社、招商证券绥化营业部、百年人寿股份有限公司绥化中心支公司7家金融机构相继开业运营，超额2家完成年度工作目标。

着眼企业长远发展，积极鼓励和引导推介企业上市。在省委、省政府组织的“20xx黑龙江（香港、广东）经贸交流活动”期间，在省办资本运营处的大力支持下，市金融办积极协调、

主动服务，为我市企业与香港交易所等证券机构搭建交流对接平台，促成了公准肉食品股份有限公司与中国国际金融香港证券有限公司正式签署保荐协议，帮助黑龙江安瑞佳石油化工有限公司明确了在国内主板上市的发展定位。同时，加大直接融资指导力度，积极推动企业利用股权和债券融资。邀请银河证券专家就企业如何利用境内外资本市场上市融资深入企业现场辅导，邀请宏源证券专家指导蓝天钢构和庆安鑫利达米业开展债券融资，邀请天津股权交易所专家指导中再生、欧亚达农机大市场开展股权融资，以及积极策划引导企业通过发行中小企业私募债等形式筹集发展资金，增强发展能力。

按照《黑龙江省人民政府办公厅关于印发全省小额贷款公司资金运行情况专项检查工作方案的通知》（黑政办综〔20xx〕6号）要求，市政府成立了由分管金融工作副市长为组长的xx市小额贷款公司专项检查工作领导小组，制定下发了《xx市小额贷款公司资金运行情况专项检查工作方案》（绥政办发〔20xx〕34号），从20xx年6月9日至7月31日，组织工商局、审计局、人民银行、银监局、会计师事务所联合对全市40家小额贷款公司逐户进行现场检查，发现问题及时整改，并对检查情况出具了注册会计师审计报告，检查工作总结已按时上报省牵头部门。同时，根据市政府领导指示，市金融办还对全市小额贷款公司和融资担保公司开展了非法集资广告资讯信息排查清理活动，制定下发了《xx市金融办关于开展非法集资广告资讯信息排查清理活动方案》，通过检查和对广告内容的分析甄别，各公司均未发现涉嫌非法集资广告信息，从源头上防范和遏制了非法集资广告信息的发布和传播。

为帮助金融机构解决实际问题，市金融办主动跟进、全程服务，在交通银行筹建、中信银行业务办公用房安排、农发行阜康米业不良贷款化解等方面都给予了全力支持，派专人全程协助办理所涉事项，深受多机构好评。同时，针对各银行机构不良贷款清收难的实际情况，市金融办在充分调查摸底

的基础上，提请市政府上升到政府行为大张旗鼓地为金融机构维权。10月25日市政府印发了《xx市人民政府办公室关于开展全市银行业金融机构不良贷款清收会战的通知》（绥政办发〔20xx〕77号）正式启动了全市银行业金融机构不良贷款清收会战活动，并成立了清收工作领导小组，要求各县（市、区）政府依法依纪帮助金融机构清收不良贷款，盘活不良资产，提升服务能力，合力营造良好的金融生态环境。截止12月末，全市共清收不良贷款53542万元。

全市保险业保费收入实现275230万元，同比增长19、7%。其中财险保费收入83314万元，同比增长23、15%；寿险保费收入191916万元，同比增长18、21%。全市农业保险登上了新台阶，保险覆盖面积达到1044、1万亩，占全市耕地面积的36、37%，同比增长31、2%，超出年度目标15、2个百分点。

全市证券机构已发展到5家，截止12月末，全市证券营销机构开户总数达到36052户，新增2636户，总交易量达到171、8亿元，同比增长75、9%。同时，依托证券机构的直接融资工作全面启动，境内中小板上市和新三板挂牌取得实质性进展。

按照省、市开展产业项目建设年活动的要求，我办在做好本职工作的同时，积极响应省、市号召，大力开展招商引资工作。全年先后7次赴广东、上海、江苏、北京、青岛、哈尔滨等地开展项目洽谈，并取得了初步成果。经与黑龙江省汉洋智能系统工程有限公司反复沟通争取，该公司终于决定在我市投资1、6亿元建设食用菌加工项目，4月22日市政府与该公司正式签约，落户绥化经济技术开发区。该项目采用大棚种植、林间空地种植及玉米地间种等形式生产大球盖菇，并回收加工。该项目充分利用了农、林区闲置资源发展特色种植业，特别是玉米地间种模式在不影响玉米产量的情况下，效益可达到玉米的数倍，在农业地区推广意义十分重大〔20xx年种植的100亩林地、玉米地、水稻育秧棚示范项目喜获丰收，省政府研究室专程来我市调研推广。

# 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇二

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。

4. 银行员工月工作总结范文

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

### **金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇三**

不断物业公司的管理理念和企业文化,始终以“崇德、齐同、卓新”的态度投入到日常的工作生活中,做到了与人为善,和睦相处。

#### 1、财务核算工作

财务核算是会计人员的基本工作,也是日常性工作。现在的财务核算都是借助财务软件来完成的,对财务软件的日常性工作操作已经可以熟练掌握使用。在工作中做到及时编制凭证、按时结账、及时准确的出具财务报表并上报公司财务中

心。

## 2、月度资金预算及20xx年财务预算的编制

“凡事预则立，不预则废”——按照xxx物业公司财务中心的要求每月及时填报月度资金预算表及年终填报下年度的资金预算计划，在完成此项工作中体会到公司在资金的方面的管理的先进性。合理有效地筹措、分配、使用资金，加强对公司内资金使用的监督和管理，提高资金利润率，保证资金安全。

## 3、财务内部报表的编制

在日常的财务核算中编制的《资产负债表》、《损益表》等基础的财务报表并不能满足一个日益发展壮大是公司管理层企业的需求，而财务中心适时的推出、改进一系列的财务内部报表，为公司的进一步发展奠定了一个坚实的基础。在编制内部报表的过程中，能够正确领会到公司管理层的对物业公司下一步发展所指明的方向。促使自己在工作中完善核算方法，为公司的可持续发展做好扎实财务工作。

## 4、物业软件的实施

为了完善物业公司的核算工作，公司安装了专业的物业管理软件，以方便辅助财务的核算。在物业管理软件的推广使用中与软件公司的工程师积极沟通，寻求解决完善软件存在问题的方法，并指导物管员正确的使用软件。使物业管理软件在日常物业管理中发挥的作用。

## 5、领导临时交办的其他工作

对于一件事重要与否应该在第一时间做出正确的判断，才方便下一步制定计划。在领导临时交办的其他工作，我总是要判断其是否重要、紧急，然后合理的安排时间，在有效的时



间内高质高量的完成领导交办下来临时事项。合理的安排时间，有效的利用时间，否则纵使每天忙得团团转但其实又真的没干什么，就向一个救火队员一样，哪里有火哪里跑，最后却收益甚微。

新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为xxx物业的一名普通员工强烈的使命感和责任感又不断的鞭策我继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈原的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

## 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇四

为了有效地防范和化解金融风险，创造良好的社会信用和投资环境，维护金融秩序和社会稳定，促进经济持续健康发展，政府决定在开展创建金融安全区活动。我行领导十分重视，积极组织力量，建立专门管理部门，分解落实创建目标，推动创建工作的深入开展。通过努力我行创建工作取得了一定的成绩。

### 一、制定工作细则，明确创建目标。

良好的金融秩序，稳健的金融运行，可靠的社会信用是我行可持续发展和有效支持地方经济的必要条件。我行创建金融安全机构工作的宗旨就是要通过有系统、有组织的工作，增强社会信用观念，维护金融秩序，采取稳健经营策略，促进我行和地方经济的共同发展。为此我行按照政府《创建金融安全工作规划》的要求，制定了详尽的创建工作实施细则，建立了创建工作管理制度，明确了工作职责和工作目标，并提出了奖惩措施，确保了创建工作能够迅速、高效、有序地开展。

### 二、把握信贷投向，调整资产运行质量。

为保证我行信贷资产安全运行，创造更高的效益，\*\*年我行的信贷工作一方面加强总行职能部门与各支行资金营运部门的职能分工，明确各部门的职责，重新修改完善了信贷操作程序，有效地提高了信贷工作效率；另一方面充分发挥我行地方性金融机构的优势和市民银行的特点，着力构架适应城市发展和市民生活质量提高的信贷服务体系。具体来说，一是主动出击，通过市场细分，初步确定信贷服务的目标和方式，保证信贷投向的合理优化，防止信贷风险的产生。二是大力争取改制成功的企业，加强对支持类、保持类企业的筛选与扶持，同时进一步压缩潜在风险较大的行业，降低全行信贷资产总体风险水平。三是在全行范围内大力推广票据贴现、银行承兑汇票等风险系数较低的信贷资产业务品种。四是推动中小企业担保基金的建立和运作，在加大对中小企业信贷支持的同时，有效地降低对中小企业的贷款风险。

### 三、加强存量贷款管理，提高风险防范能力。

一是在彻底摸清家底和实行科学的五级分类基础上，按照期限管理的要求，建立贷款跟踪、回收责任制，着力解决逾期贷款比例过大的问题。二是密切关注企业改制动态，在保证债权延续的同时，对重组改制有望、具有技术创新能力的企业及时接触，提前介入，使信贷资产的运作形成良性循环，走上健康发展的轨道。三是做好依法收贷工作，建立清收责任制，通过法律手段，维护自身权益。四是制定严格的清收考核办法，做到奖罚分明、责任明确，发挥几方面的积极性，上下结合，统筹运作，采取多种灵活有效的手段，解决了一批老大难问题。五是组织全行信贷工作大检查，通过检查、辅导、交流、整改和验收，促进了全行信贷规章制度的执行和操作水平的提高，增强了支行的风险防范意识，对进一步落实信贷管理制度，提高全行信贷资产风险防范能力起到了促进作用。

### 四、提高资产的运作能力，保证较高的资产流动性。

在保证资金平稳、健康运行的前提下，我行一方面充分利用在全国货币市场的信息，积极参与交易。另一方面注重调整好债券资产结构，将固定利率债券转换为浮动利率债券，以保持收益水平的相对稳定。在保证一定收益水平的同时，也保证了较高的资产流动性。

## 五、加强财务管理，提高盈利水平。

\*\*年我行在呆帐准备金提取扩大、递延资产摊销及基础设施费用增加的情况下，仍然实现了较高的收益水平，主要得益于扩大了信贷总规模，增加了利息收入；加强债券资产的运作，保持较高的投资收益；以及开源节流工作取得了成效。在业务拓展过程中，我行一是充分考虑各种资源的机会成本和综合收益，开始将管理会计的原则贯穿到业务发展的过程中，降低了业务拓展成本；二是加强贷款收息率的考核力度；三是全面开展增收节支活动，努力压缩和控制各类不合理的开支，有效控制了各类费用的增长。通过以上措施，保证了我行资产利润率维持了较好的水平，完成了创建目标要求。

## 六、严格稽核监察，确保安全运行。

伴随着我行多种业务的不断开展，我行进一步加强了综合业务事后监督中心的作用，在继续加大对原有业务监督力度和为核算质量的提高发挥监督保证作用的基础上，同步延伸了监督范围，监督质量明显提高。我行已初步建立了一个以综合业务事后监督为主要手段，以各项规章制度为依据，现场稽核与非现场稽核配套运行，具有地方特色的内部控制体系，确保了各项业务合规、健康运行。同时在三防一保方面我行继续狠抓金融三项整治工作，多次组织全行性的安全大检查，安全工作得到了公安局和中国人民银行的肯定。

到\*\*年末，我行创建金融安全机构的各项指标中，标志性指标全部达到要求，未发生各类不良现象。考核性指标也全部达到要求，内部控制状况良好。

我行虽然在创建金融安全机构工作中取得了一定的成绩，但是也存在有不足之处，暴露出我行工作中的欠缺和今后应努力的方向。为此我行将在\*\*年工作中具体分析应收利息形成的原因，制定清收措施，监督清收进度，并层层分解落实责任。同时继续保持其他方面已取得的成绩，力求更上一层楼，圆满实现\*\*年的创建工作目标，为金融安全区创建工作做出贡献。

## 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇五

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

（一）开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

## 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇六

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。

## 金融讲师个人书面申请 金融年终工作总结篇七

三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

### 三季度工作和经营情况

至今年九月末，全行人民币存款××亿元，比年初增长××亿元，增幅××，其中储蓄存款比年初增长××亿元，余额达××亿元，增幅××%，对公及其它存款余额××亿元，比年初增加××亿元。

人民币贷款余额××亿元，比年初增放××亿元，增幅达××%。其中农业经济组织、农户贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；中小企业贷款占总贷款××%。

月末，国际业务外汇存款余额××万美元，比年初增长××万美元。国际结算量××万美元，比去年同期增加××万美元，其中出口结算量达××万美元较去年同期增加××万美元；进口结算量××万美元，比去年同期增加××万美元。结售汇合计××万美元，比去年同期增加××万美元。外汇贷款余额××万美元，比年初增长××万美元；人民币打包贷款××万元，比年初增长××万元。

九月末不良资产余额××亿元包括抵贷资产××亿元，比年初减少××万元，不良资产占比××%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率××%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润××万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

### (一) 狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在××支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看××支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听××支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业



务稳健发展的汇报;位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。月末总存款比月末增长了亿元，存款市场份额得到稳步拓展。