

# 金融办总结报告 金融年终工作总结(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 金融办总结报告 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，合力打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。

# 金融办总结报告 金融年终工作总结篇二

实习时间：4月23日-5月30日

实习岗位：大堂经理助理

实习工作内容：接待客户，产品介绍，为客户答疑.....

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，

自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确实使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

## **金融办总结报告 金融年终工作总结篇三**

一年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二

三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各

种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 金融办总结报告 金融年终工作总结篇四

调整信贷结构 促进商品流通xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，



保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：1.大力推行内部银行，向管理要资金我

们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91比例控制在32%以下。

商品供应 商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位

上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：（一）进行商品排队和监测为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

四、抓政治思想工作，促廉政建设今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐败、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

## **金融办总结报告 金融年终工作总结篇五**

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。