

2023年金融外访工作总结报告(大全10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

金融外访工作总结报告篇一

3月25日上午，广州市普惠金融工作总结推进会在白云国际会议中心召开。会议总结了近三年来我市普惠金融工作的经验做法，研究部署未来一个时期开展普惠金融工作相关措施。省金融办、国家金融监管部门驻粤机构。

3月25日上午，广州市普惠金融工作总结推进会在白云国际会议中心召开。会议总结了近三年来我市普惠金融工作的经验做法，研究部署未来一个时期开展普惠金融工作相关措施。省金融办、国家金融监管部门驻粤机构“一行三局”、市金融局、市财政局、市农业局、市民政局、各区金融工作部门等相关部门和广州地区银行、证券、保险等有关金融机构负责人参加了会议。

会上，市金融局通报了近三年来广州普惠金融发展情况并部署20xx年工作，海珠区、增城区、广州市邮政局、广州农商银行介绍了开展社区金融、农村普惠金融工作经验做法。近年来，市委、市政府高度重视普惠金融工作，将社区和农村作为发展普惠金融的主战场，一手抓社区金融，一手抓农村金融，以社区金融服务站、农村金融服务站为载体和平台，以示范点、示范村、示范镇和试验区为抓手，围绕解决金融服务“最后一公里”问题，积极探索，不断创新，采取多项有效措施推动普惠金融取得长足发展，普惠金融水平和服务能力不断提升，普惠金融生态环境不断优化，普惠金融覆盖

率、可得性和满意度不断提高，初步形成了具有广州特色的普惠金融模式。

目前全市建成社区金融服务站510家，建站面积超2.5万平方米，覆盖全市34%社区，开展处非宣传活动累计受教育群众超100万；建成农村金融服务站83家，按照建设1个农村金融服务站辐射5个行政村的总体原则，计划利用3年时间实现全市农村地区金融服务全覆盖；全市银行机构涉农贷款余额近1600亿元，设立法人村镇银行7家、资金互助合作社2家，全市小贷公司20xx年发放三农贷款16亿元；农业上市公司4家，28家农业企业在广州股权交易中心挂牌；政策性农房保险累计承保户数63万户，合计提供63亿元住房风险保障；重点在增城区推进省农村金融改革创新综合试验区建设，开展了资金互助合作社、农村金融服务站等多项制度创新、机构创新和服务创新，为全国、全省作出了有益的探索和示范。

会上，省市相关部门和广州金融业协会负责人为广州市社区金融服务站颁发示范点牌匾以及为广州金融业协会金融服务站委员会授牌，有20个社区金融服务站被评为社区金融服务示范点，广州金融业协会专门成立金融服务站委员会。市金融局局长邱亿通强调，大力发展普惠金融，是落实国家、省、市相关要求的重要举措，是促进我市城乡一体化发展的重要任务，是我市加快构建现代金融服务体系的重要内容，要深刻认识新时期大力开展普惠金融工作的重要意义。

未来一段时期，将牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享等五大发展理念，把普惠金融作为“十三五”广州构建现代金融服务体系的重要抓手和着力点，按照“政府推动、市场运作、优化布局、扩大覆盖、加强创新、防范风险”的总体原则，坚持社区金融和农村金融两手抓，加快构建多层次、广覆盖、可持续、服务完善、风险可控的普惠金融体系。稳步推进社区金融服务站建设，实现区域人群全覆盖和服务功能立体化，全面推广“政府引导和支持，机构作为建站和运营主体”方式，积极引入建站新主体、探索建站新模式和开

发服务新内容。加强金融文化知识普及工作常态化规范化建设。

加强信息互通、经验交流和资源共享;加强建后支持和管理,促进社区金融服务站健康可持续发展。积极谋划农村普惠金融新的三年行动计划,按照点面结合、全面优化的原则,找准抓手,发挥银行、证券、保险三大金融市场的主力军作用,抓好农村金融服务站、资金互助合作社、“三权”抵押贷款业务和“互联网金融+三农”四大项目,引导和支持各涉农区立足各自实际探索打造农村普惠金融特色服务模式,推动我市农村普惠金融发展再上新台阶,全面优化农村金融服务环境。

金融外访工作总结报告篇二

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（尽管还是有許多琐碎的工作要做：）。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。

金融外访工作总结报告篇三

（一）信贷运行继续平稳。截止20xx年5月末，全县银行业金融机构各项存款余额395.1亿元，较年初新增15.56亿元，同比增幅5.6%；各项贷款余额225.22亿元，较年初新增2.73亿元，较去年同期增加19.6亿元，同比增幅16.4%，完成市下达我县全年贷款任务35亿元的7.8%，全县存贷比57%，新增存贷比17.6%，全县存款余额、贷款余额居全市四县第一。截止5月末，全县5家小额贷款公司贷款余额6.89亿元；11家担保公司在保余额26.59亿元，其中两家政策性担保公司在保余额20.82亿元，占全部在保余额的78.29%，政策性融资担保放大倍数为2.86倍。

1、加大落实力度□20xx年省下达我县扶贫小额信贷目标任务数是1.796亿元，为确保扶贫小额信贷持续有效发力，县金融扶贫指挥部确定我县目标任务数为2亿元，并按照尚未享受扶贫小额信贷政策的贫困户户数（以符合条件的20xx年底的建档立卡户数为准）测算分解了各乡镇20xx年扶贫小额信贷目标任

务，同时根据各承贷银行自身服务特点，确定承贷银行20xx年扶贫小额信贷目标任务数(舒政办秘〔20xx〕27号)。县金融办继续加强对各乡镇和承贷金融机构的协调和调度力度，定期通报，并将扶贫小额信贷任务完成进度、获贷率以及贷款逾期情况纳入各乡镇(开发区)脱贫攻坚工作年终考评。

2、创新发放方式。为打破扶贫小额信贷“户贷企用”被叫停后缺乏有效带动模式的局面，进一步提升扶贫小额信贷与产业发展的贴合程度，先后出台了〔xx县20xx年扶贫小额信贷实施细则〕(舒金扶指办〔20xx〕4号)、《关于进一步推进扶贫小额信贷工作的通知》(舒金扶指办〔20xx〕6号)，主要精神是：在两个坚持的前提下(坚持贫困户自愿和贫困户参与两项基本原则，坚持“户贷户用户还”方向)，全面推开“四带一自”模式扶贫小额信贷。即对通过“各类园区、龙头企业、农民合作社、种养大户(家庭农场)”带动，贫困户自我调整种养结构发展产业所需资金给予扶贫小额信贷支持。

主要方式如下：由乡镇政府和承贷商业银行对区域内符合条件的贫困户(有劳动能力可实际参与生产和管理)和优势企业(有带动能力的本地特色优势产业)进行筛选，乡镇政府、村委会、承贷商业银行共同确定好带贫主体的带动能力，乡镇政府要重点推荐与贫困户关联度高、贫困户能就近就便参加生产的，那些生产经营好、信誉好的带贫主体，获贷贫困户要注意向非贫困村的贫困户倾斜，尽量提高获贷率，扩大覆盖面。承贷商业银行根据推荐名单，对贫困户和优势企业及时安排调查，并形成审定意见。初步确认可以贷款的，由乡镇政府、企业、贫困户三方签订扶贫合作协议，最后由承贷银行根据“三方协议”正式受理并发放贷款。

3继续稳妥推进。各乡镇主要负责人对扶贫小额信贷负总责，分管负责人直接负责，并分解细化任务，责任要层层落实到村到人。对贫困户逐户上门开展信贷需求摸底调查，做到应贷尽贷，到5月末，全县当年授信户数1908户，授信金

额7114.4万元。截止6月24日，全县扶贫小额信贷余额16265笔51754万元□20xx年当年新增发放3745笔16518万元，到6月底将全面完成2亿元目标任务。

结合“四送一服”双千工程，更好的为全县中小企业提供金融服务，切实为符合条件的企业解决融资难问题。继续畅通金融服务渠道：过桥资金为缓解实体经济掉头资金压力□20xx年10月我县成立政府独资的金龙小额贷款公司，注册本金1亿元，截止到今年5月末，累计为县内发放222家次企业过桥19.5亿元，其中今年新增发放25笔2.96亿元。“4321”政银担合作。我县20xx年开始加入“4321”风险分担体系，截止到今年5月末，全县“4321”业务在保余额3.75亿元，其中今年新增“4321”业务增量为1亿元，切实为小微企业融资担保提供风险保障。“税融通”贷款。为切实缓解小微企业融资压力，促进银行业业务创新□20xx年我县积极开展“税融通”新业务，已有120多家企业受益，截止5月末，全县累计发放税融通贷款4亿多元，其中今年1-5月份新增43笔5330万元。其他金融新产品。同时，为更好的服务实体经济，金融产品不断推陈出新，主要有：建行的助保金、创业贷、薪金贷，多为信用贷款；农行的劝耕贷、农民安家贷，邮储银行的快捷贷、发票贷等一大批灵活便捷的金融产品不断涌现，金融服务水平得到大力提升。

(四)多层次市场逐步建立。企业上市挂牌工作。县委县政府一直紧抓贫困县上市挂牌“绿色通道”政策优势，加快推动我县优质企业上市挂牌步伐，目前全县共有8家企业成功进入四板市场挂牌，并实现直接融资额3000多万□20xx年我县上市重点推进企业为英力电子，目前公司正在进行股改前期准备工作；新三板挂牌企业一家(金桥农林)，金桥农林股改已完成，下一步报券商内核，同时与县农委对接，正在抓紧摸排区域性股权交易中心符合条件企业。启动中泰—xx绿色发展基金。继续深化与中泰证券扶贫合作，拟设立中泰—xx绿色发展基金，基金总额100亿元，目前中泰证券已对我县金桥农

林、华夏幸福、胜利精密、必斐艾等一大批优质企业进行了前期考察调研。

(五)风险防范紧抓不放。两类公司监管工作。今年5月份，市金融办对我县金龙小贷、金信担保公司进行了抽查，县金融办也组织人员对县内两类公司开展现场检查，对于检查中发现的问题，要求限期整改，力促两类公司健康有序发展。打击非法集资工作。成立县防范和处置非法集资工作领导小组，组长由县委副书记、县长张秀萍担任，领导小组下设办公室，办公室主任由县金融办主任兼任。明确各相关成员单位工作职责，并进一步压实各行业主管、监管部门责任，逐步健全和完善监测预警机制，建立对非法机制活动定期监测排查机制。6月上旬，召开了全县防范非法集资维护群众权益集中宣传活动动员会，自5月下旬到6月下旬，开展为期一个月的防范非法集资维护群众权益集中宣传活动，此次活动乡镇、村全覆盖，全面提升了人民群众的防范意识，健全防范工作的长效机制。

1、信贷投放仍需大力提升。今年市下达我县新增贷款目标任务35亿元，截止5月末，全县新增贷款2.73亿元，仅完成任务数的7.8%，低于序时进度33个百分点，虽然受年初农发行收回项目贷款12亿元和今年信贷政策调整消费类贷款收紧等因素影响较大，但从各行新增贷款数字来看，除少数银行外，大部分商业银行新增贷款增长缓慢，仍需进一步加大投放力度。

2、“4321”政银担业务规模后续空间不足。我县是全省唯一一个县区有两家政策性融资担保公司进入政银担风险分担体系，自去年开始“4321”贷款余额开始下降，今年5月末全县“4321”业务在保余额3.75亿元，较去年同期下降了3.7亿元，新增发放1亿元，较去年同期下降了1.57亿元，后续发展明显放缓。

金融外访工作总结报告篇四

20xx年我办加强与金融机构、企业之间的联系，积极为金融机构排忧解难，成功帮助中小企业解决了融资难题。一是开展“一系列活动”。4月28日，组织工行、农行、农联社、邮储银行、汇海小贷等5家金融机构及常家镇各社区（村）农户代表100余人，在大高村举办金融机构帮扶农村经济发展启动仪式。通过此次活动为农户累计发放贷款1170余万元。5月17日，举办我县第二届科技、资本、企业对接促进会，邀请县外金融机构20家，组织参会企业和商户代表100人；5月18日，组织100余家企业，20家金融机构参加德州第三届资本交易大会。通过2次资本交易大会，共签订项目合同8个，金额28.53亿元；签订意向协议15个，金额25.4亿元。11月15日，组织县邮政储蓄银行及40余家企业举办政银企洽谈会，五岳体育、鑫瑜特钢、鲁丰科技6家中小企业与邮储银行签订贷款意向书，意向金额9000余万元。12月2日，组织工行及50家企业举办政银企推介洽谈会，与新吉益铭、中澳、鼎力、等10家企业签订贷款意向，金额2.7亿元。二是打造“一项工程”。我办协调组织县农村信用联社、德州银行和德州融鑫投资担保公司及企业开展了“春雨工程”，目前，2家银行各跟5家企业达成合作协议□20xx年每家银行向企业投放贷款500万元，合计5000万元。

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和投资担保公司的监管和指导，多种途径督促其合规经营、稳健发展。一是细化服务工作。为小额贷款公司和商业银行搭建合作平台，引导和督促商业银行及时为小额贷款公司补充资金，汇海小贷与中国银行乐陵支行、县农村信用联社签订战略合作合同。二是争取项目资金。根据《关于申报20xx年度xxx新设金融机构奖励资金的通知》文件精神，帮助汇海小额贷款公司申报奖励资金20万元，目前相关材料已上报省财政厅，待批复。三是加强业务监管和联系。定期组织3类公司召开座谈会，及时解决其在经营过程中出现的困难和问题。四是协调和支持

村镇银行的发展。村镇银行试点工作开展以来，我办积极配合银监部门，加强对村镇银行的协调和管理，乐安村镇银行已正式开业运营。

积极推进企业上市融资。截止12月末完成亿元，完成任务的%，13个县市区排名第；完成新增私募企业2家，新增股改企业1家，新增间接上市企业1家，科技型成长型挂牌企业1家，顺利完成市级下达的任务指标。具体工作重点：一是加大企业上市知识的培训和宣传工作力度。先后组织企业到北京、淄博、市金融办、齐河等地参加培训。邀请齐鲁股权托管中心主任、淄博金融办副主任李雪做挂牌上市专题讲座，邀请德州市金融办副主任赵小广做直接融资专题讲座。同时，通过本地主流媒体加大对企业上市工作的宣传力度。二是解决拟上市企业的困难和问题。多次到鲁丰科技、鑫源钢管、海川机械、一通管件、韩炼石油、鸿宇装饰等拟上市企业走访，了解生产经营情况、上市进度以及在上市过程中遇到的问题，并对政策给予解答和落实。同时，组织企业和中介机构座谈会，为企业解疑释惑，并为双方搭建企业上市的信息沟通平台。三是争取市县两级共同推进企业上市。积极参加省市金融办组织的各类会议。及时向相关上级部门汇报工作，积极与市金融办和齐鲁股权托管中心进行沟通，学习了解上市内容。

按照县委、县政府统一部署，我办自7月份开展了全县非法集资风险排查，期间与政法委、信访、公安、工商等部门多方联动，妥善认定和处置了四联担保有限公司非法集资案件和储户上访事件；同时，按照上级部门安排，对辖区内的217家农民专业合作社进行了多次非法集资风险摸底排查工作，并取得良好的效果。

一是圆满完成建议提案答复。今年，我办承接建议提案5件。自接到建议提案后，我办高度重视，采取“办前拜访、办中面访、办后回访”的工作方式，每份建议提案均直接与代表委员取得联系，有效提高了办理的效果，答复后，各位代表

和委员表示满意。二是落实扶贫帮扶工作。在开展“万名党员干部联系服务群众”和“党员干部帮扶困难群众”活动中我办做出了大量的工作，协调帮助10余户前关村民向县农村信用联社贷款80余万元，另外，我办干部捐款20xx元，为8户困难群众购买生活用品，这些活动的开展得到了乡镇和村民的一致好评。三是其他日常性工作。在完成好县委、县政府交办的日常工作外，为了让县领导及时掌握国家、省市及全县金融形势，金融办每月按时撰写《金融动态》20期，向市金融办、和县委、县政府上报金融信息50余篇。

金融外访工作总结报告篇五

我办加大了对金融机构信贷投放工作的调度和通报力度，会同人民银行xx中支□xx银监分局，督促各银行业金融机构积极组织存款，加大信贷投放力度，全力以赴支持打好“工业强攻战”。6月末，全市人民币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长14.07%，高于全省平均增幅3.1个百分点，位居全省第三；贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长15.12%，高于全省平均增幅4.5个百分点，达到“新增贷款增幅高于全省平均水平2个百分点”的金融工作目标，位居全省第二。工业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长20.63%，高于全市贷款平均增幅5.51个百分点，达到“工业贷款增幅高于全市各项贷款增幅5个百分点”的目标。

加大与省政府金融办及省市银行业监管部门的沟通联系，我办起草了关于恳请支持xx市增设银行业金融机构的函（抚府文20xx60号），并请市政府分管领导带队到省银监局走访联系，恳请在全省银行业金融机构布局和审批上给予我市相应的倾斜政策，帮助我市引进全国性股份制银行。积极引进上海浦东发展银行股份有限公司来我市设立村镇银行，浦发银行也多次派人到我市进行实地考察，并达成了在市本级设立临川浦发村镇银行意向，前期工作进展顺利，10月份有望成功开业。

为落实金融支持实体经济发展的相关政策措施，我办一是提请市政府转发了人民银行xx市中心支行关于金融支持“三大战役”的若干意见的通知，积极做好金融支持“三大战役”各项工作，发挥金融在推动地方经济发展中的有力推动作用。二是会同人民银行xx市中支出台了《关于创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设实施方案》，努力构建金融支持实体经济的长效机制，推动xx金巢经济开发区跨越式发展。6月初，我办和人民银行xx市中心、金巢经济开发区管委会共同举办了“创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设启动仪式，各金融机构向重点支持的企业授牌并签订了合作意向书，会上各金融机构共向18家重点支持企业授信万元。三是积极参与银行业监管部门发起的“20xx年xx银行业小微企业服务宣传月活动”，并由xx银监分局印发了进一步加强和改进小微企业金融服务指导意见，出台相关政策措施，提升小微企业金融服务水平。四是积极配合市工信委等有关部门开展江西省第二届“百园千企”政银企对接活动，共同调查组织了142户符合融资基本条件的企业参与对接活动，融资需求总额万元。通过第一阶段银行机构与企业开展点对点的对接，已成功对接111户企业，已授信金额万元，占企业融资需求总额57.32%；银行机构第二阶段意向合作的企业66户，意向授信总额万元，其余授信额度尚在沟通。

进一步做好市城郊农村信用合作联社和临川农村信用合作联社合并组建xx农村商业银行工作。督促省联社xx办事处加快临川、城郊农村信用联社的清产核资和资金产评估，做好组建xx农村商业银行相关材料申报工作。5月14日，组织召开了xx农村商业银行房产过户手续办理有关问题协调会，协调政府有关部门以最快的速度办理好其有关房产的房屋所有权证和土地使用权证，目前28宗房产过户工作进展顺利。6月28日，再次组织召开了xx农商行房产过户手续办理有关问题协调会，与房管、规划、土管等部门一一研究剩余11宗仍需市政府协调的房产，并提出具体的解决措施，以加快xx农村商业银行组建步伐。目前□xx农商行的申报材料已通过江西银监

局初审，现已上报中国银监会审批，预计10月份左右可挂牌开业。同时，我们与xx银监分局加大了对各县（区）农村信用社改制工作的督促力度。通过加大改革创新力度，全市农合机构活力进一步增强，上半年，全市农村信用社新增涉农贷款亿元，增幅高于各项贷款平均增幅4.13个百分点，有力支持了烤烟、香料、蜜桔、白莲等有根产业蓬勃发展；新增中小微企业贷款亿元，占新增贷款的49.02%，增幅31.84%，高于各项贷款平均增幅12.82个百分点，全力支持了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

一是大力开展农村信用体系试验区建设。会同人民银行xx市中心支行制定了xx市农村信用体系试验区建设实施方案，选择南丰县作为全市农村信用体系试验区建设试点县，并于6月15日在该县举行了启动仪式，正式拉开了全市农村信用体系试验区建设的序幕。二是大力开展公职人员拖欠农村信用社贷款清收处路工作。会同清收办调整充实了清收工作领导小组，制定了清收处路全市公职人员拖欠农村信用社贷款实施方案，抽调人员成立了若干清收组和4个清收工作督查组。经过半年来的努力，清收工作取得了明显实效。全市共清理公职人员拖欠农村信用社贷款5376笔、金额万元。截至20xx年6月30日，公职人员拖欠贷款上门催收面达100%、发函面达100%、约见谈话面达100%。在活动期间，全市共收回公职人员拖欠贷款2711笔、金额万元，收回占比55.6%，其中：现金还款2345笔、金额万元，完善贷款手续、增加抵质押物等366笔、金额万元。鉴于部分借款主体的身份等情况已发生变化，行政措施对其已缺乏约束力，已不属于公职人员，该类贷款全市合计2194笔、金额万元，占比32.58%。剔除这部分特殊类贷款后，这次清收占比达到83%。全市未收回拖欠贷款547笔、金额万元，占比17%，其中：各清收组提出延迟归还并签订了还款协议103笔、金额万元，已提起诉讼落实下一步措施331笔、金额万元，暂未制定下一步措施113笔、金额万元。清收处路公职人员拖欠工作的开展，加大了对逃废债行为的打击力度，进一步加快社会诚信体系建设，进一步优

化了金融生态环境。

一是实现我市企业上市“零”的突破。3月8日，博雅生物制药股份有限公司在深圳证券交易所挂牌上市，为我市企业借助资本市场实现跨越式发展起到良好的示范带动作用。二是加强对企业改制上市工作的调度。3月份，我办先后两次组织召开xx苍源中药材种植有限公司改制上市工作有关问题协调会，就上市过程中遇到的问题进行了专题研究。5月31日，我办召开了全市企业上市调度会，现场讨论了江铃底盘、南丰振宇、苍源种植等12家重点拟上市企业上市过程中存在的问题，并对下步工作提出具体要求。目前，江铃底盘股份有限公司20xx年3月已经完成股改，已聘请招商证券和世纪证券作为上市推荐□xx苍源中药材种植有限公司、江西洪门实业集团有限公司、江西南丰振宇实业集团有限公司均已与相关中介机构签订协议，年内可启动并完成股改工作。三是扩充上市企业后备资源。6月份，我办在全市范围内展开增强企业上市后备资源库的工作，组织各县（区）政府和金巢经济开发区管委会对辖区内企业进行深入细致摸底，在与企业形成一致意见的基础上，经过筛选，我们确定31家企业进入后备上市企业资源库，并报省政府金融办备案。四是加大扶持和推进工作力度。上半年，我们提请市政府和市政府办分别出台了xx市人民政府关于大力扶持企业改制上市工作的意见（抚府发20xx8号）和xx市人民政府办公室关于进一步加快推进全市企业改制上市工作的通知（抚府办发[20xx]23号）两个文件，从加大政策扶持和工作推进力度两个层面制定了具体的措施，将充分调动我市企业参与资本市场的积极性，加大各地各有关部门共同推进企业改制上市工作步伐。

今年，敖汉旗金融办在旗委、旗政府的领导下，在市金融办的指导下，紧紧围绕政府中心工作，很好地履行了职能，卓有成效地开展了工作，使敖汉旗金融运行呈现平稳健康发展态势，银行业金融机构各项存款有所提升，保险业市场竞争明显，服务范围逐步拓展，地方信用体系建设和担保服务体

系建设工作持续深入开展，金融结构进一步优化，服务水平进一步提升，促进了敖汉经济社会平稳持续发展。

为进一步调动全旗金融机构支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，使金融投放大幅增加。截止11月末，全旗银行业金融机构存款余额51.63亿元，同比增长了31.79%；各项借款余额18.16亿元，同比增长了17.77%。人险保费收入6990万元，各项理赔支出723万元；财险保费收入1816万元，理赔支出578万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度，基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业借款余额3.37亿元，比年初增加1.0亿元，增长3.36%，农牧业借款余额14.57亿元，比年初增加5.13亿元，较年初增长了53.54%。两家小贷公司累计发放支农借款9309万元，期末借款余额4425万元。

投资公司、担保公司四个平台共同发挥作用，增强了政府项目、中小企业、“三农”融资能力。投资公司为新惠第六中学融国家开发银行借款7000万元，年初进入放款程序，至10月底已申请到位资金4300万元，是金融办成立以来融入的第一笔资金，同时也实现了开行借款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保平台为谷丰粮贸、黄羊洼草业、新洲中药饮片有限公司等小企业融资万元。

今年在引入包商银行的基础上，成功地恢复了建设银行，同时与元宝山区农村合作银行联系在敖汉旗建设一家村镇银行。预计村镇银行年内即可营业，包行、建行在xx年可投入运营。通过“引进银行”工程进一步健全了全旗金融体系，活化了敖汉的金融市场，有效地形成良性竞争，使全旗金融形成多元竞争、健康发展的格局，真正惠及民生、造福百姓。

敖汉旗旗委、旗政府切实加强对金融工作的协调指导，采取了一系列举措：成立了政府旗长任组长的金融工作协调领导

小组，出台了金融机构支持地方经济发展的意见，使金融工作纳入了地方政府的宏观协调管理范畴；金融办积极推动政银企合作，上半年召开金融工作座谈会，向金融机构推介重点项目42项，召开银企座谈会沟通信贷信息，促进银企合作。加强信用体系建设改善金融生态环境，在引进银行完善金融体系建设的同时着力打造诚信敖汉，牵头组织敖汉旗信用社2300多万逾期借款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解借款风险，即促进了产业的发展又有助于借款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

农牧业产业化是农村牧区快速发展的必由之路，支持产业化建设和小企业发展是旗域经济的重点，是信贷投放的着力点，是研究解决产业化和小企业发展进程中的资金瓶颈的有效途径。我们已深入到有关乡镇进就农牧业产业化进行了调研，组建农牧民信用互助协会，加大对农业产业化经营、农牧业龙头企业培植等方面的信贷支持，有效解决农牧业产业化融资难的问题。

根据年初金融工作座谈会会议精神，各乡镇苏木成立了金融工作领导小组，明确了分管领导，确定了一名工作人员具体负责金融工作，打开了金融工作上下联动的局面。

(一)信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理，融资渠道单一。

(二)小企业融资艰难。由于县域商业银行借款权限上收，发放借款需要层层审批，借款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的借款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“借款难”、银行“难借款”矛盾的重要原因。

(三)敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担

着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

(一)制定xx年金融机构借款投放考核办法，加快信贷投放步伐。

(二)继续做好引进银行的后续服务工作，争取再引入1家新的金融机构。

(三)利用鑫汇投资有限公司、赤峰金融办担保平台及鑫桥担保公司为小城镇建设、中小企业和农牧业产业化融资，力争实现融资超过5000万元。

(四)清理、整顿和规范我旗寄卖行及投资公司，引导寄卖行业及各类投资公司健康、有序发展，避免金融事件的发生。

(五)加强对保险公司、担保公司及微小金融机构的监管。

为完成xx年上述金融工作目标，我们主要采取以下工作措施：

一是制定《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核办法》，通过建立借款投放的正向激励机制，更好地促进全旗经济社会发展。

二是加强政银企合作，召开金融工作座谈会向金融机构推介重点项目，召开银企座谈会沟通信贷渠道。

三是加强信用体系建设改善金融生态环境，建立农民信用协会，组建应急互助基金，帮助金融机构解决信贷抵押物评估等方面的具体问题。

四是充分利用赤峰恒德、鸿德担保平台为中小企业、农牧业产业化借款。

金融外访工作总结报告篇六

一、思想方面

入村一年来，在镇党委、政府和村委的正确领导与大力支持下，我牢记组织重托，除去浮躁沉得住、克服困苦蹲得住、确立志向安下心，坚持多走、多看、多问、多听，了解民意，吃透村情，在学习和工作中提升自己的能力完善自己的才能，获得了关大道干部群众的好评。在农村基层的工作当中这我的思想有了较大变化，在村两委以及镇政府的大力帮助和支持下，我不断学习农村工作方式和方法、技巧以及党在农村中的各项方针政策，认识到了农村工作的复杂性，需要解放思想，与时俱进，一切从实际出发，一切从人民群众的利益出发，坚持为群众服务，多角度，多思维，多方式去解决工作中出现的各种问题。思想的及时转变为以后及将来的农村基层工作开展奠定了坚实的思想基础。

二、工作开展情况

任职一年来，我主要开展了如下几项工作：

1、了解村情民意

在村干部的帮助下，通过入户走访、街头闲谈和个别访谈等方式，尽快了解任职村的基本情况，认真倾听村民群众的意见和心声，详细了解群众的生活困难与政策疑点，为工作的顺利开展打下了基础，针对了解到的村情民意，利用所学知识对村民进行政策释疑，尽己所能协助村两委切实解决村民的生活困难。

2、协助村两委班子建设

以建设一支高效、廉洁、服务型的领导班子为目标，真正把村民自我管理、自我教育、自我服务落到实处，我积极协助村支书充分发挥党员的先锋模范作用，塑造了一支全心全意为人民服务的党员干部队伍，并借今年中心村合并及村两委换届选举之机，真正把思想觉悟高、服务意识强、群众基础好的优秀人士选拔到了村两委班子当中，得到了群众的认可与拥护。

3、发展村集体经济

__村主要依靠肉鸭养殖和石材加工外销助力本村经济发展，村民人均纯收入连年提高，是一个经济基础发展比较好的村，村两委为了更好的发展本村经济，服务村民，积极硬化了村内大街道、修缮了本村通往村外的交通干道并安装了路灯，新上了大功率变压器等，为村民经济收入提高打开通往外界的便利之门。我通过参与其中的工作，积极出谋划策，为群众解决技术难题等，深刻体会到了服务村民奉献农村的艰辛和喜悦，也从村两委成员身上学到了坚定不移的工作韧劲和强烈的工作责任感，以及灵活处理问题的工作方法，为农村工作积累了宝贵的经验。

4、远程教育管理

为贯彻相关政策，我任职后担任本村远程教育管理员，利用自己所掌握的知识，使现代远程教育设备真正发挥出为村民服务的强大功效。为做好农村现代远程教育工作，首先自己在吃透文件精神，掌握必要的技术手段与操作规程后，及时向村民传递最新科技信息，并在适当时机帮助引导村民自行利用远程教育设备了解自己所需信息。组织并落实远程教育节目的定期及时收看，努力引导农民学科技、用科技，走科技致富之路，逐步培育有文化、懂技术、会经营的新型农民。

5、党建工作管理

严格按照上级要求，加强基层党组织建设、基层党员活动阵地建设，做好党员发展工作，分类整理本村党建工作各项档案，踏踏实实做好党员远程教育的播放工作，努力开创农村党员和群众的第二课堂。日常工作中认真及时的参加村里的党员大会和村民代表大会，认真听取党员、村民的意见和建议，并且做好记录，了解村民的动态和想法。认真参加镇农村基层党建工作培训各项会议，有效地提高自己党建理论业务水平。

6、中心村合并及村两委换届选举

__年4月7日，镇政府召开农村行政管理体制改革动员大会，要求7月底前完成中心村组建工作并完成中心村两委换届选举工作。按照镇党委政府的工作部署安排，中心村组建工作首先清帐、实际盘点资产，上交党支部、村委会公章，上报镇经管站土地承包合同，书记签订中心村建设责任书等。按照上级文件精神 and 选举相关法律规定，本村与__、__、__合并为__中心村并在随后的中心村党支部及村委会换届选举中顺利完成村级班子及下属组织建设，目前正致力于新的中心村村级活动场所的紧锣密鼓建设工作。期间我亲身参与，不仅锻炼了自己的农村工作能力，而且使所学的《村民委员会选举法》从理论层次运用到实务，真正达到学以致用，理论联系实际的效果，使所学知识能够更有效的运用到实践中去，为实践服务，真正实现学习的目的。

7、其他辅助性工作

在做好本职工作的前提下，我还进行了以下几方面的辅助工作：积极配合镇和村委会做好小麦良种补贴工作；做好经济普查工作，摸清家底，吃透村情，为今后发展本村经济提供了科学依据；协助镇林果站做好护林防火工作，确保了本村辖区内林业资源以及人民群众的生命财产安全；做好共青团工作，为全村广大青年和学生提供了一个相互交流、互相学习的沟通平台；传达上级文件及会议精神，做好政策联系宣传工作，

确保本村各项工作按照正确的方向顺利开展等等。

三、今后的工作目标要求

一年的工作，虽有成绩，也有不足，在今后的工作中要继续努力，严格标准要求，锐意进取，限度的提高自己的能力，全面提升自我。在今后的工作中要更加细心，更加认真，更加塌实，以期能更好的为村民服务。另外在今后的工作中要坚持不懈的加强各方面知识的学习，把握机遇迎接挑战，在新的发展舞台上更好的发挥自己的能力，实现自身的价值。

四、工作感想与体会

农村工作，烦琐而繁重，需要足够的耐心与毅力，同时又苦中有甜，苦尽甘来，只有脚踏实地的铺下身子认真工作，扎实努力，胜利的甘汁终将甜润身心，促使自己以更加饱满的热情和更加充沛的精力投入到以后的农村工作以及其他任何工作中去。与村民群众不断打交道的过程也是自我学习与完善的有效途径，从中能汲取到蕴藏在人民群众中的集体智慧并为己所用提升自身素质能力。具体工作中，要分清楚主次，领会上级政策精神，能够抓住重点搞好贯彻落实，积极主动地开展工作。要与村干部、人民群众搞好关系，工作中积极创新，充分利用好资源，虚心向他人学习并坚强自身学习，增强自身涵养，谦虚谨慎，谨言慎行，多思考，勤反思。这样才能更出色的完成既定的工作任务，发挥好作为一名大学生村官应有的作用。

金融外访工作总结报告篇七

一、加强学习，内强素质，积极履职

- (1) 掌握金融学科的基本理论、基本知识；
- (2) 具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能

力；

(3) 熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；

(4) 了解本学科的理论前沿和发展动态；

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。

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。

金融外访工作总结报告篇八

实习第一次课程，老师告诉了我们整个流程，作业任务，日程安排，接下来我们跟着老师陆续参观了一一证券、一一人寿和一一银行，中间还穿插有中国人寿、金石期货和中国工商银行的

老总或优秀员工给我们带来精彩的演讲，及大家的积极提问和他们的耐心讲解。从他们身上我学到最多的就是热情，对人、对物的热情，工作的热情还有那让人温暖的微笑。

看了很多，听了很多，也想了很多，每种职业都有精英，每种职业都有艰辛与欢乐，小时候老师总说：“做你喜欢做的事情，肯定就能做好。”长大后老师更多地说：“你做什么，就要喜欢什么。”我们在改造生活的同时，生活同时也打磨了我们。

证券的总经理告诉我们，干工作先从销售部开始，不论你有多少证书，要用业绩说话，当你的客户资源积累到一定的程度，才有可能提升，否则一定都是虚的。现实就是这样残酷，只有真才实干才可在这个竞争激烈的社会上立足。金石期货的老总又告诉我们，公司有三个大部门，进去后选择你喜欢的部门，公司在进行针对性培训。这样让我们又对生活充满了信心，这个世界还是有懂我们的。中国人寿的业务员和工商银行的优秀员工在向我们讲授金融知识，公司产品的同时传递了好多营销技巧和做人的道理。每个人都很亲切，每个人都很真诚，让我们感受到了社会除了竞争还有真情。只要你真诚付出，就会感到别人，就会有所收获。

实习是一个双向的过程，除了我们的接受，还有我们自身的学习，融会贯通。经过专业人士的讲解，我们针对性的提问，还有网上资料的收集，大家对保险规划和理财规划都有了深入的了解，以前感觉遥远的事情，现在我们做得有模有样。对人生、对生活也有了更多地期待。我们要用专业知识规划我们的人生，让我们的资产保值、增值。社会保障打地基；商业保险添砖瓦；固有资产稳加固；投资工具精装修。

我们都知道收益与风险成正比，收益越高，风险越大。我们一般用 $(100 - \text{年龄}) / 100$ 表示我们在某个年龄段可承受的风险，检测投资比例是否合理。保险、债券、基金、股票我们要分开投，因为他们的风险各不同。只有组合投资才能规避非系

统风险，才有获利。

金融实习让我们更多地将课本与实践相联系，让我们更深入地了解了自己所学的东西到底可用来干什么，让我们更多地反思毕业后自己想干什么、想要什么样的生活，实习结束了，实习带来的收获将使我们受益终生。

金融外访工作总结报告篇九

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、邓小平理论为思想行为的指南，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各

类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在x部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

金融外访工作总结报告篇十

如果这不是理由的话，在受到今年金融风暴的影响，我的销售业绩很一般。不管怎样过去了都过去了，希望20xx年市场方面能有所改善，当然自己的努力是最重要的。按照公司的整体年终销售目标，我的销售任务已经落实。一方面是主管沟通更好的销售方面，另一方面也要进行上一年的工作检讨。为突破自己，我做出了业务员年度工作计划。

如果你想要的是学习新技术，在制定业务员工作计划时必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也

得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。