

金融工作年度总结及计划(实用8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来了解一下吧。

金融工作年度总结及计划篇一

金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一种品牌。银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的增强服务意识，转变服务的观点，强化服务的措施，从服务的质量，服务的手段，服务的内容，服务的态度，服务的环境等方面入手，这样才能提高优质文明服务的水平。

我个人认为服务是一种管理。优质的文明水平的提高一定需要严格的、规范的、科学的管理，严格规范的管理又可以使优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。所以，银行在实施优质文明服务的过程中应该严格的依靠管理制度。这包括岗位规范、着装统一、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为每个员工的行为准则，要严格执行。服务是一种文化。银行构建服务文化体系应该包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观、要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神这种行业特有的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分的发挥这种服务文化的激励作用。服务是一种精神。银行文明优质服务活动的核心内容是引导员工树立一种正确的

价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范为标准。确立和完善员工的服务意识和行为，一定要树立客户。

第一、主动服务、整体服务的观念。

银行服务的核心是维护和加强与客户的联系。所以我们银行要随时以客户为中心，调整自身，服务要从单纯经营金融产品转移到维护和加深与客户的联系上，仅仅重视满足客户的需要是不够的，还必须研究客户需要背后复杂的各种因素，只有紧紧抓住维护与客户的关系这一核心，以市场为导向，以高质、多样化的特色服务，满足客户的多层次需要，才能获得自身发展的持续动力。“客户”的概念是一个“大客户”的概念，不仅银行直接服务的对象是客户，与银行服务有制约关系的部门，甚至银行自身的员工都应该视同为客户。所以银行在处理与客户的关系上，应树立大市场、大客户的意识以及“服务是一个全过程”的概念。构建新型银行与客户关系，对制约与客户关系的因素进行协调管理，增强客户的稳定性，没有良好的服务作为保障，即使一时被拉过来的客户也可能会跑掉，所以优质的服务就是信誉。所以强化和提高服务意识，这是开展优质文明服务的前提。所以就要全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质的文明服务关系到一个企业的形象，因此，一定要做到全面发动，全员参与。使我们的员工做到每天从接待第一位客户到送走最后一位客户，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，是每位员工接待客户有礼、有节、有度、处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐，友爱，温馨。

所以搞好服务这是事关银行的社会形象，影响银行的各项经营活动的综合性工作，因此银行的每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、相互配合、增强服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。

优质文明服务要取得好的效果，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。从对全体员工进行爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，使每位员工懂得，自己的行为代表着银行的形象，在本职工作的岗位上奉献一份光和热，自觉的维护全行的形象和荣誉，是优质服务上一个新台阶。如柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来。

而加大监督的力度和广度，相成全方位的监督体系，是优质文明服务落到实处的保证。优质服务工作必须要做到常抓不懈，除了必须制定和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务是永无止境的，重在坚持，贵在落实。

金融工作年度总结及计划篇二

近年来，随着股市风险加大，随着高新技术产业发展对创新基金的要求，各种形式的投资基金发展很快。这也是目前财产所有格局下投融资活动发展的客观趋势。对此应该积极引导、规范，使其尽快从自发到自觉，并把这一过程与完善社会主义市场经济规则、秩序的活动紧密结合起来，相互促进。加快社会性投融资机构的发展，加快证券股票市场的发展，将为新的投融资体制奠定基本框架，并将成为启动民间投资的最有效的制度基础。

中央电视台焦点访谈栏目1999年11月10日报道，吉林省四平市政府为了扶持本市的利税大户、重点企业——四平卷烟厂，专门召开各县区负责人会议，在会上下达了销售四平烟厂生产的吉牌香烟的指导任务，这些任务由市分配到县，由县分配到镇，再由镇分配到村，最后都摊派到人头上，烟钱直接从工资里扣发，对无工资的农民则动员他们掏钱买吉烟。四平市的“吉烟现象”，引起了我们对社会主义市场经济中政府经济行为的规范必要性的思考。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,是实现现代市场经济“市场+政府”调节方式的要求。市场经济发展经过了两个阶段,一个是自由市场经济,市场在资源配置中发挥着完全的、充分的作用,一个是现代市场经济,即我们所说的市场经济。现代市场经济,就其运行状况或调节方式而言,是一种“市场+政府”的混合经济,一方面市场是资源配置的基础,另一方面又有政府的调控和干预。这就意味着,在现代市场经济中,政府须“有所为亦有所不为”。政府不能“有所为”,那就蜕变到早期的自由市场经济,西方国家市场经济的发展早已证明了自由市场经济的诸多缺陷,他们也早已抛弃了自由市场经济,我们要建立的社会主义市场经济,是现代市场经济,当然不能走西方市场经济国家早已改辕易辙的老路。政府不能“有所不为”,对企业生产经营活动统包统揽,那我们又会退回到我国原先的计划经济中去。我们已经吃尽了计划经济苦头,变计划经济为社会主义市场经济是我国经济体制改革的目标,我们为此付出了不少努力,也取得了不小的成效,决不能退回到计划经济中去。既然现代市场经济中政府须“有所为亦有所不为”,那就必须对什么须“有所为”及什么须“有所不为”作出合理的界定,对“有所为”的方面“如何为”的问题有进一步的对策,即必须对社会主义市场经济中政府的经济行为有合理的规范,以保证社会主义市场经济的正常运行和健康发展。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,是我国转型时期弥补政府短缺和克服政府行为失效的要求。我国由计划经济向市场经济转型,还保留着大量的计划经济的惯性,真正的市场经济还未最终形成。同时,由于人员素质水平和法律规范程度还未达到应有的要求,在市场短缺的同时,也存在着政府短缺。市场体系不完整,市场规则不健全,市场信息不畅通,市场信号扭曲是市场短缺的主要表现,而政府短缺则主要体现为:政府行为不规范;政企不分;政府管了许多不该管的事;政府还未学会市场经济的经济学。“吉烟现象”中的四平市政府就是政府短缺的表现。市场短缺,要靠政府去弥补,而政府短缺,则要靠政府行为规范化去克服和消除。若政府行为不规范,政

府自身短缺,那就不仅不能消除市场短缺,还会使政府短缺和市场短缺恶性循环,给国家经济建设带来巨大的困难和阻碍。要克服和消除转型时期政府短缺及政府行为失效,促进社会主义市场经济的健康发展,就须规范社会主义市场经济中的政府行为,尤其要规范政府的经济行为。

社会主义市场经济条件下规范政府经济行为,也是推进和深化我国国有企业改革的要求。我国国有企业的产权既清晰又模糊。说其清晰,是因为国有企业的产权被现行法律界定为国家所有;说其模糊,是因为国家无法清楚地界定产权的各种权能。这种产权关系不仅表现在财产终极所有权的极端抽象性,也表现在法律所有权的不明确性,即所谓的“产权短缺”。我们要发展社会主义市场经济,使企业成为真正的市场主体,就必须消除这种产权短缺,把建立产权清晰的现代企业制度确定为我国国有企业改革的方向。清晰的产权制度中资产所有权和法人财产权相分离。国家作为出资者之一,具有资产所有权,享有资产收益、参与重大决策和选择管理者的权利,但不能直接干预法人企业的经营活动。因此,建立现代企业制度的关键之一是规范政府经济行为,杜绝政府对国有企业经营活动的直接干预。也就是说,要推进和深化我国国有企业的改革,明确产权关系,就必须合理地规范社会主义市场经济中政府的经济行为。

社会主义市场经济条件下政府经济行为,以实现效率、公平、可持续发展的要求和共同富裕为主要目标。政府经济行为的范围或涉及的内容,也必须围绕这一主要目标来规范。一般来说,效率、公平和发展方面的要求,跨越了发展的时空差距和国别界限,是不同的国情状况下,市场经济成熟程度不同的国家政府经济行为所追求的共同目标。中国选择了社会主义市场经济,就是为了提高资源配置效率。社会主义市场经济中的政府经济行为,当然也是为了更高的效率。而兼顾效率和公平又是社会主义的本质要求。效率提高要通过经济发展而且是可持续发展来表现,公平也要通过社会经济可持续发展来实现,而效率、公平和可持续发展,都是为了实现共同富裕。因此,

可以把实现效率、公平、可持续发展的要求和共同富裕,作为社会主义市场经济中政府经济行为的目标。且不谈吉烟现象中四平市政府的行为是否有利于效率的提高和可持续发展,至少有失公平,也不利于共同富裕目标的实现。公平包括机会公平和结果公平。机会公平是指竞争的规则相同,就象公正的体育比赛。四平市政府通过层层下拨、限时领回、分发到人头上、直接从工资里扣钱的手段来替四平烟厂销售吉烟,对不得不领回吉烟的人而言不公平,对生产其它品牌的香烟的厂家及生产烟的替代品的厂家而言不公平,对生产吉烟的四平烟厂而言也不见得就很公平。因为市政府通过这种方式为它销售的吉烟中难免有一部分本来是可以市场来销售掉的。被摊派者中也有不少下岗职工,他们没有多少经济收入,生活已经够困难了,现在又不得不领回那么多他们并不想要却要花不少钱的吉烟,这无疑是在雪上加霜,加重了他们的经济、精神负担。这当然不利于共同富裕的实现。

1. 制定国民经济的宏观整体规划与长远发展目标,并以此为中心实施相应的系统配套政策,实现社会经济的协调运作,推动宏观经济的可持续发展。市场机制的局限使它不能对宏观经济的整体规划及长远发展目标有效地发挥作用,政府要弥补市场的缺陷,就须承担制定国民经济宏观整体规划和长远发展目标的责任,并通过实施包括产业政策在内的系统配套政策,实现社会经济的协调运作,促进国民经济的可持续发展。

2. 界定和保护产权。社会主义市场经济的运行必须有企业作为独立的市场主体来从事市场活动,而企业作为真正独立的市场主体,就必须有明晰的产权。企业无法界定自己的产权,企业产权的界定和维护都离不开政府的作用。因此,界定和保护产权也是社会主义市场经济中政府经济行为的一个主要方面。

3. 培育、完善市场体系,建立和维护市场秩序。社会主义市场经济中,各种资源都要通过市场来配置,这就要求有包括商品市场和各类生产要素市场的统一、完善的市场体系。我国原有的计划经济中没有真正的市场,更谈不上有统一、完善的市

场体系,于是培育和完善的体系,也就成为政府必须承担的任务。统一、完善的体系中的各类市场,都必须有正常的市场秩序。市场秩序也是影响市场活动效率的一个重要因素。当前我国市场秩序存在着不少问题,如市场主体恶意违规、由政府管理行为导致的秩序矛盾、社会治安造成的秩序无序及由于司法不健全造成的秩序问题等,这就使市场秩序的建立、健全更加重要。而市场秩序的建立、健全,除了需要商业道德的教化作用外,更重要的是依靠政府的力量主持操作,这也是政府的天职。

4. 参与公共产品的生产。市场机制的局限也使得企业和个人不能和不愿提供公共产品。市场不能有效作用的领域,政府就该发挥自己的作用,政府有参与公共产品生产的必要。但政府有参与的必要并不意味着政府必须直接生产。政府既可直接担当责任人进行“政府生产”,也可“间接生产”,即通过签订合同、授予经营权、经济资助、法律保护等途径和手段,委托企业生产和提供。

5. 运用多种经济杠杆,加强和改善宏观调控,为市场经济运行创造好的环境。市场机制是在经济波动中逐步实现资源均衡配置的,不可能自动有序地实现总量均衡和结构均衡。没有政府的宏观调控,在总量失衡和结构失衡时,市场只能采取危机的办法强制恢复平衡,从而造成社会资源的巨大浪费。资源配置效率的提高和经济的可持续发展,需要政府的宏观调控来使总量和结构趋于均衡,市场经济中政府的宏观调控又不能靠直接计划来进行,因此,政府须运用多种经济杠杆来加强和改善宏观调控,保证市场经济的健康发展。

6. 发展市场中介组织,协调、监督和促进市场主体的经济活动。市场中介组织分为两类,一类为商品流通提供服务和沟通,如经纪人,另一类对市场运行提供公证和进行监督,如会计师事务所。这些中介组织,可以对企业和消费者的经济活动起到一定的协调、监督和促进作用,它们的出现和发展,也是市场经济有序运行的需要。在我国,尤其要发展公证、仲裁、计量、

质检认证、资产和资信评估等机构。

7. 建立效率与公平有机统一的收入分配与调节制度, 完善社会保障体系, 促进人民生活水平的稳定提高和共同富裕目标的实现。兼顾效率和公平是社会主义的本质要求。公平与效率的最佳结合点是既能保证社会稳定, 又能促进效率的提高。这就要求在社会财富的初分配中突出效率优先, 以激发人们的积极性, 促进经济发展, 而在社会财富的再分配中, 则要尽可能地实现社会公平, 促进社会稳定和协调发展。目前我国收入差距拉大是事实, 原因也很多。政府要通过相应的调节制度及配套措施来缩小收入差距。对高收入者, 要通过税收加以限制, 对贫困地区、低收入者, 要通过扶贫工程和社会保障措施, 逐步加以解决, 另外还要加大反腐败的力度, 防止和杜绝权钱交易。只有这样, 才能真正地兼顾效率和公平, 早日实现共同富裕。

金融工作年度总结及计划篇三

1. 资本市场培育方面: 经过推进, 威海鹿洲电动汽车研发有限公司成功登陆美国场外柜台交易系统(otcbb)实现借壳上市, 募集资金将陆续到位。邀请了平安证券、齐鲁证券、德勤会计师事务所、德衡律师所等多家中介机构来区与中玻光电、安然纳米、华康生物、华夏集团、艾迪姆配件等企业进行对接, 设计上市方案, 上市工作正在推进中。

2. 扩大信贷需求方面: 组织区内华东数控、泓淋电子、贝卡尔特等参加全市银企合作签约仪式, 12家企业与金融机构签订合作协议, 协议贷款23.44亿元。召集区内工商银行、农业银行、建设银行等及民生银行等对区内重点企业的资金需求进行了走访调查, 编印了《20xx年经区银行贷款指南》《20xx年经区企业信贷需求手册》, 召开了银企对接会议, 7家银行与18家企业举行了示范性签约仪式, 签约资金总额20亿元, 已到位9.76亿元。邀请渣打银行来区考察, 泓淋科技集团20xx万美元贷款正在申请中。一季度, 全区金融机构新增

贷款6.81亿元。

3. 金融创新方面：经区银企小额贷款公司正在组建中，计划4月份上报申请材料。多次与上海天平汽车保险有限公司山东分公司接触，正在商讨落户我区方案。浦东发展银行正在引进中。

目前存在的主要问题，一是中玻光电、安然纳米等重点企业的上市步伐偏慢，推进效果不太理想；二是对金融机构的招商引资力度还不够大；三是干部职工的业务素质还有待进一步提高。

一是加快推进中玻光电年内上市，力争四月份正式启动上市程序。推进安然纳米开展资产重组。

二是积极开展对银行机构、证券机构、保险机构等的招商。

三是尽快落实小额贷款公司、浦发银行、天平保险等筹建事宜，尽早开业运营。

四是全力做好文明城创建等相关工作。

金融工作年度总结及计划篇四

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。
4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，制定工作计划，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20__年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，

本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持____外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融

方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

金融工作年度总结及计划篇五

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

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，着重加强帐户管理和上门服务。
- 3、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。

三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 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

质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

金融工作年度总结及计划篇六

一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年

任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现

象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在接下来的一个季度中，我会做到坚持不懈，不断去改进，严格控制风险性，争取做到更上的一个台阶。

金融工作年度总结及计划篇七

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

《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。

金融工作年度总结及计划篇八

从刚到xx公司对于金融事业部的业务比较陌生，到经过三个月的学习及领导和同事的指导，使我对公司管理结构和事业部等有了较为深刻的认识，对自己所在岗位的工作内容有了大概的了解。公司业务范围主要划分为金融、司法以及智能化等三大领域，下属分公司主要包括湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司以及分公司等。我们金融事业部技术支持中心主要对分公司技术进行协助支持。

入职不久，适逢xx分公司农行前段联网项目中标，xx分公司因去年才成立不久，技术力量相对薄弱。我被派过去做技术支

持，主要负责农行前端联网前期摸底做方案及预算[]xx省我们主要是负责xx和xx两市的前端改造。通过一个月的时间，我前端网点摸底以及同甲方市分行保卫处领导交流，圆满完成了xx市79个网点以及湘西28个网点的设计方案及预算，共计900多万。

4月下旬xx联网进入到具体实施阶段。我把前期xx省联网遇到的问题及讯xx软件商的要求进行了收集整理。按此流程指导，顺利实施了xx城区3个样板网点的联网接入工作。

金融技术支持中心除了对下属分公司技术支持外还需对中心业务拓展的项目进行支持，4月上旬，金融事业部与xx省xx公司在整个金融业推广智能分析系统，我负责学习省试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了xx智能分析、柜员窗口人脸叠加以及视频质量诊断等系统的试点安装调试工作。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种“营养”，积极准备二级建造师的考试。二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是做事还不够细心，容易造成一些漏洞。二是胜作的预见力和前瞻性还不够强。三是胜作的灵活性还不够。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自

己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。