

# 2023年金融工作年度总结报告 局金融工作总结(实用8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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇一

局机关坚持把巩固创卫成果摆在党组工作的议事日程上，成立了爱卫工作领导小组，局一把手亲自抓、分管领导具体抓、配备有与工作相适应的专职工作人员、落实专项工作经费。定期召开领导小组会，分析形势、查找不足、制定方案、解决问题，做到了爱卫工作与中心工作同安排、同布置、同检查、同考核、同评比，确保了爱卫工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了爱卫工作顺利开展。

局机关采取灵活多样、喜闻乐见的形式，大力宣传健康教育和爱国卫生知识，在局机关设置爱卫宣传栏、设立了无烟会议室和办公室，在醒目处张贴有文明宣传用语和标志，有效地培养了广大干部职工的文明卫生习惯。组织局年轻干部参加了“五个一”创文入户宣传活动，深入市民家庭，发放调查问卷和征求意见表，主动向市民宣传我市爱卫基本常识、惠民政策等。还通过开展“六讲”（讲科学、讲清洁、讲健康、讲秩序、讲整洁、讲文明）卫生活动，提高了局机关干部自我保健意识和能力，增强了文明公德意识，培养了文明市民素质。

坚持用制度管理人、用制度约束人的原则，严格落实责任承

包制。我制定了《今年爱卫工作方案》等。工作中通过定岗、定人、定区域，认真落实公共卫生“周五活动日”制度，扎实开展保洁路段卫生保洁工作，强化日常保洁。开展综合整治，清理办公区、居住小区、责任路段的卫生死角，狠抓除“四害”工作，预防传染病发生，消除“四害”孳生地，做到单位不漏室，居民不漏户。局领导亲自带领全局干部参与“清洁家园，美丽韶关”二次大型清理保洁任务，确保了各项制度落到实处，各项责任落在人头。

一年来，局机关始终把“改善办公环境、提高办公效率、塑好单位形象”摆在重要位置，在单位经费十分紧缺的情况下，局党组积极出主意、想办法，挤出足够的经费，购置有扫帚、拖把、毛巾、垃圾桶和消除“四害”孳生地的服务品等改善工作环境；保持了局机关干净卫生舒适的工作环境。

一年来，局机关爱卫工作虽然取得了明显成绩，干部职工文明卫生习惯得到明显改变，局办公环境得到明显改善，但仍存在一些不足和薄弱环节。一是业务经费欠缺，基础设施还有待于进一步地改善；二是干部职工的创卫意识还有待于进一步提高。今后我们将始终不渝地按照市委、市政府的统一部署和爱卫办的统一安排，进一步搞好文明卫生工作，为创建文明卫生城市和巩固“创优”成果做出新贡献。

## **金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇二**

提前谋划，河南银监局高度重视金融精准扶贫工作，将扶贫工作列入20xx年重点任务，局党委组织专题研究，明确工作思路，制定工作目标，研究推进措施，为做好金融精准扶贫工作奠定了基础。政策引路，主动加强与省扶贫办沟通，了解掌握我省贫困地区、贫困人口的基本情况，探索推动金融扶贫工作的切入点和着力点。结合我省省情，制定印发深化普惠金融发展、加强金融精准扶贫、实行扶贫小额信贷分片包干责任制等指导意见，明确工作任务，强调工作要求。全面部署，联合省扶贫办召开了全省银行业扶贫开发金融服务

工作推进（电视电话）会议，全面安排部署20xx年金融精准扶贫工作，要求银行业切实“抓思想认识，抓政策落实，抓工作效果”，通过召开一次专题会议、制定一个实施方案、开展一系列专题调研，扎实推进金融扶贫工作。细化责任，明确牵头部门及各有关监管处职责，提出具体工作要求。根据部门职责，将银监会扶贫工作意见逐项细化分解任务，纳入全局性重大督办事项，强化责任落实和工作督导。

为切实提高金融精准扶贫工作实效，紧抓“精准”这个核心，以扶贫小额信贷为重点，以实行分片包干责任制为有力抓手，以实现对扶贫对象的精准化支持，对金融资源的精确化配置。在全省银行业实行扶贫小额信贷“分片包干”责任制，与省扶贫办联合下发扶贫小额信贷分片包干工作通知，对全省所有的县（市、区）和乡镇（街道办）均明确一家主要责任银行，重点以农合机构、邮储银行和农业银行之中的一家机构为主要责任银行，其他责任银行积极配合，确保扶贫小额信贷精准对接、精准落实，力争实现符合贷款条件的建档立卡贫困户信贷投放全覆盖。形成了全省各县、乡镇、贫困村、贫困户的分工体系，实现了对全省18个省辖市、146个县（或市□□20xx个乡镇（或区）、6522个贫困村、130万建档立卡贫困户的全覆盖。对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户做到应扶尽扶。

高度重视全省金融扶贫工作推进情况的督促指导，及时采取针对性措施，推进工作深入开展。我局将扶贫小额信贷工作开展情况列入重大督导议题，实行工作通报制度，召开上半年普惠金融工作通报会，对全省银监系统和银行业金融机构通报扶贫小额信贷工作进展，三季度下发扶贫小额信贷工作通报，通报工作中存在的问题，明确下一步工作要求。强化座谈督导与实地督导，省局机关紧盯郑州辖区扶贫小额信贷工作推进情况，先后赴新郑、新密、登封等地组织开展现场督导，制定督查方案，组织各银监分局对辖内银行业金融机构工作开展情况进行督查。设计报表并定期监测扶贫小额信贷工作进度，根据工作推进要求，对8月末入户调查率在80%

以下的地市进行重点核查督导，并组织召开专项督办座谈会，逐个分局听取工作开展情况及成效，现场研究解决工作中存在的困难和问题，强调工作要求。针对各省辖市工作开展不均衡问题，进一步统一扶贫小额信贷工作的规范标准和要求，指导督促银行业精准识别扶贫对象，精准发放扶贫小额信贷，精准取得扶贫工作实效。

设立《河南银行业扶贫帮困工作动态》专刊，累计共编发19期，为推动工作开展提供了有益参考；建立扶贫工作微信群，加强工作交流和经验推广；结合各银行机构金融扶贫工作的基本定位、业务特色，配合做好扶贫日宣传工作；组织开展“扶贫日”专项宣传活动，河南日报多版面宣传报道银监部门和银行机构的主要工作做法及成效；强化基层调研，及时反映基层金融精准扶贫的实践信息。注重加强工作汇报和信息反映，我局开展扶贫小额信贷分片包干工作的做法得到国家扶贫办、银监会和省政府的高度赞扬，王铁副省长在我局工作报告上做了“很好！”的重要批示。我局推进扶贫小额信贷工作的做法引起社会热切关注，信息宣传取得良好效果，河南日报、河南商报、郑州晚报、郑州日报、河南广播电台和人民网、新浪网、网易网、映象网等众多媒体进行了深度采访和重点报道。

及时跟踪全省扶贫小额信贷工作进展情况，统计、收集、汇总各地市扶贫小额信贷工作进度表及报告。

指导主要责任银行充分发挥牵头统筹职能，对建档立卡贫困户进行逐户调查，按照是否符合贷款条件、是否具有贷款意愿，以及贷款需求的金额、期限、用途等，实行“一户一档”，建立金融服务档案。9月末，全省银行业对建档立卡贫困户的入户调查率达96.1%，其中有12个地市入户调查率已完成100%。

对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户，积极发放5万以下、3年以内、参照执行基础利率的扶贫小额信贷。9月

末，全省第一批初步核定的有信贷需求、符合贷款条件的建档立卡贫困户为5万户，扶贫小额信贷余额14.75亿元，较年初增幅达90%。

主要责任银行立足包干区域发展实际，建立扶贫小额信贷示范点，创新推出了“助保贷”、“惠民贷”、“移民贷”、“脱贫助力贷”、“畜牧贷”、“美丽乡村贷”、“光伏贷”、“下岗职工财政贴息贷款”、“创业担保贷款”等金融扶贫产品，满足贫困户的现实资金需求。推出了“政府担保保险专业合作社贫困户”、“政府担保保险协会贫困户”、“政府龙头企业贫困户”等模式，以财政资金撬动更多信贷资金投入扶贫工作。

督促各级银监部门和主要责任银行加强与地方政府、财政、扶贫等部门的工作联系，全面掌握包干区域的贫困底数，协调建立健全贷款风险补偿基金，落实财政贴息制度，为扶贫小额信贷工作开展奠定坚实基础。

督促主要责任银行切实发挥牵头作用，组织其他责任银行共同行动，认真开展对包干责任区内建档立卡的贫困户的入户调查，按时完成评级授信。

督促各级银监部门和各银行业金融机构结合包干的乡镇实际情况，建立示范点，加强引领带动，推动扶贫小额信贷稳步增长。

督促各银监部门加大组织协调推动工作力度，同时协调着力强化督导，通过与省扶贫办等多方协作形成坚强合力，推动银行业金融机构扶贫小额信贷分片包干工作落实到位。

及时收集总结扶贫小额信贷工作开展情况及成效等，做好信息宣传工作。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇三

(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，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，我们除发放流动资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。

全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升7.9%。通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。实行商品监测，搞好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、价格等方面进行监测分析，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。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇四

2、实训的目的：

3、实训的分工及职责：

1. 如果以小组为单位的活动, 由组长带领行动

4、实训的要求：

5、实训的内容：

(一)、了解金融行业(银行、证券、保险及其他金融金构)基本情况。

(二)、模拟技能炒股大赛

(三)、调查星沙附近居民投资状况

(四)、调查金融行业的人才需求

(五)、进行大学生炒股利弊的辩论赛

(六)、做好职业规划

(七)、作演讲比赛(学生自选题目)



(八)、调查大学生的理财状况

(九)、请优秀学生来我校做讲座并于学生互动

6、实训的总结：

(一)、所掌握的专业知识补充足，仍需加强专业知识的学习。

(二)、加强了同其他人的沟通能力，能更加主动的与他人进行交谈。

(三)、作为组长，能够在实训期间带领组员们进行活动，不仅锻炼我的组织能力和队员之间的沟通协调能力，以及遇到突发事件的应变能力。

(四)、以后要在专业的学习过程中严格要求自己，精益求精。

(五)、金融专业的就业门槛较高，特别是银行，需要你有熟练的实践操作的能力以及丰富的工作经验。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇五

度的文明优质服务竞赛活动已经结束，对的窗口服务工作，总、省行也已制定了新的标准，提出了新的要求。为切实贯彻上级行的服务工作要求，使我行的服务水平再上一个新的台阶，真正做到以优质的服务促进业务的持续发展，现将我行度服务工作的整体情况总结如下，同时，结合总省行对服务工作的新要求，对度的服务工作做一总体安排。

4月，按照新一届分行党委的工作要求，分行重新修订了□xx分行文明优质服务工作管理办法》，《办法》进一步细化了对窗口服务的检查标准，加大了对服务违规人员的惩罚力度。之后，分行工会服务督导组及外聘的专业服务检查机构，以此为依据，通过明查暗访的方式，量化检查结果，在辖内各

营业机构间开展了文明优质服务竞赛活动。应该说，经过9个月的严格监督、检查和考核，全行窗口服务的总体质量和水平，均较上年有了明显的改善和提升，具体表现在以下几个方面。

网点服务的硬件环境，既是服务工作的基础，也是银行外在形象和实力的具体呈现。分行新的《服务工作管理办法》出台后，分行工会首先组织全辖所有营业机构，按照总行制定的《服务规范》要求，对所属各网点的服务硬件设施的配备情况，进行了全面的梳理和检查。对于各行上报的自查结果，分行也进行了认真的汇总和分类，并积极与有关业务条线的管理部门沟通，对照总省行的服务标准，去除了一些自行添加有悖总行标准的服务设施，同时，针对多数网点残障通道、外币兑换网点标识以及网点窗口分布指南缺失的状况，分行负责统一订制，并分发至各相关网点，使我行营业机构必备的服务设施，得到了及时补充，全行的服务硬件环境，也得到了优化和完善，基本符合总行的服务要求。

在各级行领导日常的有效督促和分行明查暗访监督检查的强化下，经过9个月的严格考核，总行制定的各项服务礼仪，由窗口员工的被动执行，已经逐步变成了绝大多数员工的自觉行动。尤其需要说明的是，举手招迎礼仪，是总省行对临柜员工提出的一个新的服务要求。该项礼仪标准的执行情况，也一直是省、市行服务检查工作中的一个重点。为此，分行针对这项新标准的执行，几次下发指导性文件，同时，为各机构员工配发总行录制的服务礼仪示范专题片，供全体员工学习和参考。通过近一年的考核和监督，该项礼仪已经由员工的机械模仿，变成了一种自然而然的行动。

首问负责制，是省行党委在重点推出的一项新的服务工作制度，也是省行党委对全体员工提出的一项新的服务要求。为在辖内有效贯彻落实该项制度，分行在年初就及时聘请省行工会专业人员来行，对我行200余名员工骨干进行了专门的系统培训，之后，将培训情况制作成录像光碟，发送全行，供

全体员工学习并执行。对于员工的执行情况，分行还聘请专业服务暗访机构进行按月跟踪，对违规员工，进行通报批评和处罚。截至目前，该项制度在我行基本得到了有效落实，能够“即办”的业务咨询，都能给客户一个较为满意的答复。通过对这一制度的贯彻和推行，我行员工的接听电话礼仪和业务知识水平，也得到了强化和提升。

，我行共受理省行95566客服中心转来的协查邮件96件，表扬信件10件，业务建议3件，投诉26件，总计135件。在26件投诉信件中，有24件为客户责任，只有2件为有效投诉。这项指标与相比，可谓大幅减少，不成比例。需要说明的是，在国庆长假it蓝图项目投产客户投诉多发期间，经过全员上下的齐心努力，我行还取得了有效客户投诉为零的可喜成绩。

经过近一年的服务竞赛，各单位的服务质量和水平，均有了明显进步和改善。分行营业部等5家机构，作为省银行业协会组织的全省服务竞赛的参赛单位，都获得了服务金牌单位或优胜单位的荣誉称号。分行营业部员工陈xx还被省银行业协会评为当年全省的文明优质服务标兵。各行4月至12月的服务量化考核表汇总显示，海城支行、道西支行和对炉支行三个单位的竞赛成绩优异，位列汇总表前三名。按照重新修订的《xx分行文明优质服务工作管理办法》的有关规定，分行将对上述单位的服务优秀员工和主要管理人员给予表彰，具体表彰办法另行通知。

纵观我行全年的服务工作情况，尽管与往年相比，服务管理工作有了一些收效，取得了一些成绩，但是，距离上级行的服务要求，我行在各个服务环节上，均还存在一定的差距。具体反映在以下几个方面。

首先，在硬件服务设施配置方面，总行服务规范要求的一米线或一米线标识，在我行几乎所有网点都还没有配备和落实。

其次，窗口员工基础服务礼仪的执行还需进一步强化。特别

是举手招迎礼仪，一些员工还显生硬，带有明显的被动执行和敷衍的痕迹。

第三，首问负责制“即办”“转办”和“承诺办”三个环节的执行情况参差不齐，对于涉及“转办”和“承诺办”两个环节的客户咨询，一些员工还不能完全按照制度流程操作，也不能使咨询客户满意。

第四，一线员工应对客户的临柜经验尚需积累和丰富，抑制客户有效投诉工作还存有较大空间。虽然我行的有效客户投诉数量得到了较好的控制，但，细究全年的客服中心转来的客户反馈意见，在96件协查信件中，其实还隐含着客户投诉的因素和可能，在受理答复环节稍有不慎，一部分客户协查可能就将转为有效的客户投诉。

可以说，上述服务环节还存在不尽如人意之处，落实在服务人员上，就是服务违规员工还大有人在。经统计，全年，我行共查出违规服务员工82人，受到直接经济处罚人员近20人，其中，处罚机构服务工作主管领导9人，处罚多次违规员工10人。对于服务违规人员，分行除给予相应的经济处罚外，还依据《服务工作管理办法》的有关规定，对相关员工给予了取消星级柜员评定和服务标兵评选资格的处罚。

针对上年度我行服务工作中存在的问题，结合总、省行及分行党委对今年服务工作提出的新要求，现将度分行的服务管理工作安排如下。

重新修订《分行服务工作管理办法》，细化监督检查标准，加大违规处罚力度，继续在辖内各营业机构间开展文明优质服务竞赛活动。

目前，总行最新修订的《xx银行网点服务规范》（版）已引发全辖执行。省行和市行党委也对新年度的服务管理工作提出了更高的要求。为巩固我行的服务基础，打造中行的服务品

牌，以优质、高效的服务促进分行业务的健康持续发展，近日，分行将对制定的《服务工作管理办法》进行重新修订，并据此继续在辖内开展服务竞赛活动。按照分行党委的要求，新办法将适当调整竞赛项目，进一步细化服务检查标准，加大对违规服务人员的处罚力度，使服务监管规则更加贴近我行的实际。新办法近期将修订完毕，并在3月份的全行服务工作会议上颁布实施。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇六

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，严格按照行里的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。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇七

工作总结在学院领导、团委以及院社团联合会的大力支持和帮助下进行了新一学期的开始。

金融协会是由校内对金融知识以及投资理财感兴趣的同学\_加入组成的，并通过相关理论提高整体水平的学术研究型社团。虽然协会刚成立一周年，但它却是有组织、有纪律、能学习金融知识的协会。协会建立了完整的组织机构。我们协会下实践部、人事部、财务部、宣传部和学术部。各部门有各自明确的职能，同时各部门又是相互沟通与协调的统一整体，从而形成一个完整、合理、高效的协会管理团队。

### 本学期的协会整体活动总结

(1)20\_年九月份中旬开始招新工作的准备，包括张贴海报、发放传单、下班宣传、在电子屏十字路口摆点以后同学们咨询，报名。并且在五天之内取得了很好的成绩，有很多同学尤其是金融专业的同学加入到我们的集体中。我们的队伍更强大了，招新的成功是我们本学期发展的重要开端。九月份末，协会举行了招新的面试，选拔工作，并最终选拔了四十五名优秀的同学加入到协会中来。并召开了协会首次的见面大会，在会上同学们积极踊跃的展现自己，并\_的加入了有兴

趣的部门，协会一切进入了正轨，结束了招新工作。

(2)20\_年九月份末协会召开了11届第一次全体成员大会。在大会上，由会长发表了讲话，欢迎新成员的加入，并由人事部长宣读了协会规章制度，奖惩制度。(3)20\_年十月份主要由宣传部负责举办新月文化展，主要对一些金融名人和金融机构以图片和文字的形式进行海报展览，同时对证券市场发展 and 金融危机产生的原因进行探讨。

(5)20\_年十一月初，协会成员参加了由财务部组织的协会内部点钞培训，由中国银行徐经理及其他工作人员主讲，在培训中，同学们接触到了以前没接触到了银行点钞专用钞票，有着极大的兴趣，三五成群的聚在一起认真的听老师的讲解，同时也增大了自己视野，丰富了专业知识之外的东西。同时还听老师讲解的关于就业方面的知识，丰富了课余生活。

其次是重实践。实践是理论学习的最终目的，是理论的学以致用，也是提高理论水平的必要手段。为了给大家提供一个学习与实践平台，我们着重于利用经济管理学院电脑验室。在实验室里有50台电脑和一整套金融模拟交易系统与分析软件。给大家提供了模拟股票、期货、外汇等金融交易实践的优越条件，实现真正的理论与实践的结合。

第三是强交流。我们协会属于学术研究型组织。学术的东西重于交流。另外，有交流才能有进步、有发展。未来我们要在交流方面做好文章。交流分为内部交流和外部交流。内部交流主要有学员与指导老师的交流、学员之间的交流、未来学术团与指导老师以及学员的交流等。主要形式为交流讨论或各种比赛。外部交流分为三个方面。第一是协会建立起与社会上的金融组织的联系，希望以他们的专业性带动我们协会的全方位发展。要在交流中，在向别人学习的同时扩大协会的影响；第二是与其他高校相关组织联合举办交流与联谊活动。通过交流认识到协会本身的优势与不足，学习人家的长处，取长补短，不断完善我们协会的建设；第三是与金融交易



机构或校外企业单位及的交流，为协会会员创造更多的到公司参观学习、了解企业或金融交易机构的运做流程和企业文化，亲身体会金融知识在各行各业的应用的机会。

学术、实践、交流、三者密切相关，缺一不可。学术是协会建设的核心，也是协会性质的体现。交流是为了更好地学习。实践是学术(理论)的提升。指导老师和金融实验室为协会会员提供了学习的机会与实践的平台，也为实践创造了无可比拟的优越的条件。

金融协会的建立和发展离不开学校的支持、领导和老师的帮助以及每一个会员的努力。有了这么多的支持和帮助还有全体协会成员共同努力，金融协会一定能够发展的更好。争取早日实现成为全校乃至全市知名的精英金融社团的目标！

## (二) 发展计划

1、选拔优秀学院成员到证券公司参观、给他们在证券公司实习的

名额，让理论与实践结合起来，让他们懂得社会工作岗位竞争的激烈性。更要让他们在走出社会时学会如何理财、如何投资。以后面对这个金融市场更加有把握的去适应。

2、近量减少讲座，用金融视频展播活动去替代。如《货币战争》

等一些金融电影。

3、与银行合作进行“点钞大赛”这主要真对会计班的人员进行，

给她们零距离的锻炼机会。

只读圣贤书两耳不问窗外事。选择性的去发。

引导全院师生了解我们协会、了解我们协会的宗旨、了解我们协会的文化内涵。

以上内容就是我们明年的工作计划，我们会严格按照工作计划工作，使我们的工作有条理有顺序的进行不至于到工作时杂乱无章。

## 金融工作年度总结报告 局金融工作总结篇八

### 一、20\_\_年上半年业务发展总结分析

#### 1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为(全省)，其中最高的个商贷款是 %，最低的消费贷款是 %。

(3) 客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20-50万元区间段客户账户比重，但上年年新增余额达到亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

## 2、 信用卡业务发展分析

(1) 多措并举，多项指标得到有效提升。