# 宜春金融办工作总结(汇总9篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-12-09

*宜春金融办工作总结1一、各项指标完成情况及采取的措施（一）人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高...*

**宜春金融办工作总结1**

一、各项指标完成情况及采取的措施

（一）人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代为发放工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代为发放工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代为发放工资营销每户奖励元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代为发放。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

（二）消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

（三）中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代为发放工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入万元，较上年多增万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

（四）做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《x县支行一线员工绩效工资考核办法》《x县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

>二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

（一）用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20xx年以前全行代为发放工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代为发放的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代为发放工资1户奖励元的激励政策后，原有的代为发放工资全部代为发放，20xx年、20xx年还新增代为发放工资7260户。

大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代为发放，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

（二）领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到、分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了xx公司离退处、矿、xx医院、xx中学、给水队、xx厂、运销公司、xx车间、物业公司等13个单位的代为发放工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。

特别是当得到网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代为发放工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代为发放工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代为发放工资全由我行代为发放，网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。x公司矿、离退处、后勤部代为发放工资原在寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫网点竞争，1689户代为发放工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

（三）服务是根本。

营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保住。在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

>三、存在问题及20xx年的工作设想

（一）存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代为发放工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代为发放，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

（二）工作设想

1、工作目标

（1）、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

（2）、个贷营销50万元，力争完成70万元。

（3）、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

（4）、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

（1）加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

（2）在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

（3）抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

（4）在代为发放工资上重点是做好已有的万户代为发放工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代为发放工资客户已产生动摇。20xx年我们要重点做好代为发放工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

（5）在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

（6）做好宣传和柜面服务工作，管理好ATM机，提高其使用率，减轻柜面压力。

**宜春金融办工作总结2**

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。

我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。

有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。

平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

在即将过去的20xx年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”；目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

**宜春金融办工作总结3**

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。

>一、XX年金融工作开展情况

>(一)信贷投放力度加大

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亿元，同比增长了;各项借款余额亿元，同比增长了。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。中小企业借款余额亿元，比年初增加亿元，增长，农牧业借款余额亿元，比年初增加亿元，较年初增长了。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。

>(二)融资功能进一步增强

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。

>(三)大力实施“引进银行”工程

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。

>(四)有力地营造诚信环境

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。

>(五)加快了产业化进程

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。

>(六)组建了乡镇金融机构

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组织，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。

>二、存在的问题和不足

敖汉旗金融工作取得了一定的成绩，但看到成绩的同时我们也要正视存在的问题，从横向和纵向的对比上发现我们还有很多不足。主要有以下几方面：

(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。

>三、XX年的金融工作安排

(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。

**宜春金融办工作总结4**

今年以来，区金融办以区十一次党代表大会精神为指导，围绕建设西安国际化大都市东部新城目标，紧扣加快转变经济发展方式主线，广泛联系金融机构，多方位推介灞桥项目优势，在全市率先实现20xx年融资突破。积极拓展金融合作领域，探索融资工作新途径，已完成融资亿元。为加快“六个灞桥”建设做出了应有贡献。

>（一）深入推进创先争优活动

坚持把创新争优作为提升素质、锻造队伍的重要抓手，坚持星级评定长效化，建立\_员为主力的融资项目攻关小组，围绕中心、深入调研、积极作为、勇打硬仗，开发融资项目6个，拿下国家开发银行20xx年对XX市区县平台信贷的第一单。三月份以来，积极开展以“调查研究，开阔思路，提升服务能力”为主题的三问三解活动，要求全体干部全年下基层调研不少于30天，重点参与人员下基层调研不少于60天，扎实开展“六进六谈六查”，在机关内部、服务对象、联系点困难群众中开展访谈48人次。确定了7方面需要解决的问题。从机关建设做起，以强化纪律为主题，修订了六项管理制度，并将监督考核责任落实到人；启动“机关早读”活动，为全体干部推荐经济类、人文类图书24本。围绕经济困难人群、社会弱势群体遇到的难题，坚持分类推进、尽力而为，机关干部捐赠1600多元为群众解决实际生活困难，帮助联系点刘家底村梳理发展思路，积极参与新农村建设帮扶活动。改善群众最关心、最直接、最现实的问题。

>（二）全力开展融资项目推介

今年以来，在困难重重的大环境下，我们一手抓银行融资，一手抓债券发行。策划、包装了西安现代纺织产业园区土地储备项目，在国家开发银行取得贷款亿元；根据企业债券发行要求，积极配合债券主承销机构完善债券报批资料。

根据区委、区政府20xx年重点项目册，结合各家金融机构信贷方向包装策划项目，并积极向国开行、农发行、建行、农行、西安银行推介融资项目6个，部分项目项目信用结构方案已初步获得相关银行认可，金融合作小环境呈良性发展态势。

>（三）项目资金拨付

积极协调相关单位，按照国家开发银行等金融机构要求，妥善解决项目资本金问题，指导协助项目单位整理工程资料5套，全面完成20xx提升街区环境整治、市容市貌整治、部分道路社区周边整治三项目万元工程款拨付；完成XX区街道设施完备及环境净化工程项目29笔计万元工程款支付。

>（四）做好小额贷款公司业务指导和监管

今年以来，我们按照《XX区小额贷款公司试点工作实施办法》相关要求，加强对区内已成立的XX市XX区川渝鑫源小额贷款有限公司、西安汇通小额贷款股份有限公司业务指导和督促，完善相关风险防范机制，重点防范小额贷款公司非法吸收公众存款或变相非法吸收公众存款风险。建立公司运营月报月送制度和检查抽查机制，随时查大帐、查合同、访客户，上半年开展非法融资集中排查2次，有力杜绝了非法集资、非法吸收公众存款、虚假合同、高li贷等金融违法行为，保证了各企业良性运转，维护金融稳定和社会秩序稳定。

>一、制约融资工作的主要问题

一是我区政府债务率过高，已超过银监部门的风控线，金融机构对我区大额项目融资已提出严格限制；二是我区融资平台依然是相关部门监管重点，政策限制过多，多家金融机构闻“平台”而却步；三是缺乏可用于贷款抵、质押的有效资产，是我区“软肋”，无法满足大部分金融机构的贷款要求。

>二、下半年工作思路

一是继续跟进协助做好20xx西安保障性住房集合债券报批工作；二是做好西安银行洪庆地区土地储备项目策划、包装工作，并力争在三季度完成项目融资工作。三是紧跟国家宏观政策，积极寻找政策窗口，不断加强与各金融机构沟通力度，力争实现项目融资新突破。

**宜春金融办工作总结5**

>一、XX年工作总结

1、推进企业债券发行工作，完成向国家发改委报送企业债券发行申报材料；

2、推进xx农村合作银行改制，完善xx农村合作银行改制成立xx海洋银行总体方案（草案）；

3、筹建成立xx市xx区华定小额贷款股份有限公司；完成华晟小额贷款公司股权转让工作，并报省金融办备案；完成华晟小额贷款公司XX年度考评，配合市审计局完成对公司的年度审计工作；着手开展第三家小额贷款公司发起人征集工作；

4、完成投融资体制机制创新课题研究，制定出台《关于进一步加快投融资体制建设的实施意见》；

5、开展xx投融资网筹建工作，完成年内上线目标；

6、主动邀请蓝色成长、阳光投资等市外风险投资公司来我区与华业塑机、森森集团、京洲水产、通发塑机等企业现场对接企业融资上市工作。积极对接中诚信，并邀请其到xx工业园区开展投融资业务咨询；

7、组织召开推广小额贷款保证保险试点工作讨论会；

8、制定《xx市xx区金融服务中小企业促进会章程草案》、《xx市xx区金融业发展专项引导资金使用管理办法（试行）》、《xx市xx区中小企业贷款风险补偿办法（试行）》，并完成意见征求工作；

9、积极关注区外商业银行引进工作，主动服务华夏银行杭州分行在xx设点选址；

10、谋划完成《xx区XX年金融工作思路研究》；

11、加强关注与交流，做好协调服务，积极推进德勤集团、森森集团和正和造船的上市工作。

12、完成全区重点企业及服务业企业、“三农”企业的融资需求调研，并积极衔接各金融机构做好推荐工作。完成对金融机构支持地方经济发展。的年度考评，配合区政府召开XX年金融联席会议，继续强化政银互动沟通。

13、筹备xx村镇银行筹建前期工作。

14、浙江省未上市公司股份转让试点xx运营中心试营业，组织召开企业进场咨询会，鼓励引导企业进场平台，指导大洋水产开展进场平台的前期工作。

15、针对中小企业融资难问题，联合交通银行xx市分行，组织召开面向工业企业的融资洽谈会。

16、完成《xx区中小企业融资存在的问题及对策》、《关于金融支持xx区域经济发展的几点思考》等文章和调研报告

>二、XX年工作要点

1、继续推进企业债券发行工作；

2、继续推进xx农村合作银行农村商业银行改制；

3、兑现小额贷款公司奖励扶持政策，继续推进华晟小额贷款公司增资扩股；筹建成立我区第三家小额贷款公司。

4、继续推进xx投融资网建设；筹建网下专业投融资服务平台，实体化建设xx“金融超市”，争取XX年末网下专业投融资服务平台初步建成并投入运营；培育投融资信息服务平台经营主体，实现平台运作市场化；

5、继续推进我区小额贷款保证保险试点扩面工作；

6、出台《xx市xx区金融服务中小企业促进会章程草案》、《xx市xx区金融业发展专项引导资金使用管理办法（试行）》、《xx市xx区中小企业贷款风险补偿办法（试行）》；

7、探索建立民间资本投资服务中心；

8、继续关注市外商业银行引进工作；

9、继续推进德勤集团和森森集团的上市工作；

10、筹备开展村镇银行筹建工作；

11、筹建完成xx区金融服务中小企业促进会和重大项目融资工作小组；

12、组织召开融资对接会。

**宜春金融办工作总结6**

xx年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

>一、xx年重点工作完成情况

>（一）主要指标完成情况

1、信贷工作：

xx年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为xx亿元，同比增长，比年初增加x亿元，同比多增xx亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

2、上市工作：

金辰机械经过引入战略者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于xx年一季度。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3、基金融资工作：

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元；光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4、多渠道融资工作：

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5、小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作：

xx年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款20xx笔、金额x亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金xx亿元，当年累计为x户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1、积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市xx年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。截至xx年xx月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额xx亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2、多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使xx机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是为即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广。

3、加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在xx日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《x市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4、提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“x港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了商贸业及金融业座谈会，同时赴x、x等5市学习先进经验，8月份完成了x金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，x惠营公司将为种子基金提供1500万元。

5、支持小额贷款公司和融资担保公司发展，加强对两个行业的监管。一是积极推动机构设立和可持续发展。20xx年新批开业担保机构5家，小额贷款公司新批开业20家。网点布局更趋合理，小额贷款公司可实现各县区全覆盖。我办分批择优向省开行推荐了一批小额贷款公司，争取开行的融资支持。同时突出特色，培育大型、专业化小额贷款公司和融资担保公司。二是完善行业监管措施。推动市区两个行业监管体系建设，采取市县监管部门联动、抽调协会及中介人员配合的方式进行现场检查。组织好全市小额贷款公司监管系统日常使用工作，实现风险实时监控。三是推动行业自律，建立健全小额贷款公司行业协会，并将协会的工作重点放在按季开展对从业人员业务培训。

**宜春金融办工作总结7**

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，现做以汇报，不正之处，敬请指正。

工作以来，我摆正位置,为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。

主要工作

>一、加强学习，内强素质，积极履职

在学习上，我态度明确，认真、系统学习了西方经济学、国际经济学、货币银行学、国际金融管理、证券投资学、保险学、商业银行业务管理、中央银行业务、投资银行理论与实务等课程。通过几年的学习，本人具备以下几方面的知识和能力：掌握金融学科的基本理论、基本知识；具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力；熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；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。

>二、加强对经济金融运行的调查研究和分析，为上级行决策服务，为支行在政府有地位赢得了话语权。

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,以支行名义起草材料报请XX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，XX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

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。

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。

谢谢大家！

**宜春金融办工作总结8**

20xx年已经接近尾声，现就金融服务中心下半年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

>1、个人履职情况

我是20xx年8月入职河北省社会精英联合会金融服务中心的。首先，是为期一周的入职学习，主要了解一些中心的规章制度，初步的了解了金融中心的组织结构，并懂得了一点点金融行业的入门知识。接着我们接触了部分企业会员了解下他们对融资得需求，第二周开始，便是金融业务学习。经过一个月的工作后，我们的业务技能和服务技巧也不断地完善，并且已初步完成会员企业和一些本会内部得投资公司、担保公司、以及银行的相关人员和业务的对接，金融服务中心由原来得2人已发展到现在的12人。接下来我们的主要工作是搭建完善得金融服务平台，为本会的中小企业提供良好金融服务。一是积极调整信贷结构，开发适合本会的中小企业资金需求的信贷产品和服务，改善中小企业间接融资服务，降低本会的中小企业融资成本。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。明年我们争取多召开些银企洽谈会，还积极开展本会企业服务年活动，加大本会中小企业授信额度。三是明年3月份前争取金融服务中心的p2p金融融资平台上线为本会的会员和会员企业谋取更多得福利。

>2、扎实服务

大力扶持中小企业及优质项目。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我中心争取开辟“精英联合会中小企业贷款绿色通道”，加快了办贷时间，提高了办贷效率。同时，结合自身服务特色和市场变化，积极探索行之有效的担保和贷款方式，为各类企业融资推出了新的贷款品种。针对企业的经营管理水平，资产负债情况、贷款偿还能力等因素，积极推进企业等级评定和授信。

>3、开展金融服务工作中遇到的主要困难

一是由于金融中心人才匮乏，观念陈旧，管理滞后，对服务本会中小企业服务的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神。二是缺乏建立起金融服务中心管理制度，缺少财务岗位人员，核算不规范。三是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的`存在，都影响了本会企业发放贷款的信心。

>4、进一步做好金融服务工作的政策建议。

根据客户的融资额度、融资期限、担保能力等因素，提供差异化的授信产品，并在风险可控的情况下，提供信用或保证、抵押率放大等担保方式的授信产品。充分了解和掌握小企业信贷市场情况，合理评估小企业信贷市场规模和潜力，为市场细分和市场定位提供决策依据。同时，要建立持续的、动态的市场调研机制，以应对不断变化的市场环境。以“发掘市场、主动营销、培育客户”为理念，改变“等客上门”的传统观念，充分利用及整合本会客户资源，采取驻点营销、关系营销、定向营销等方式，辅之以本会的品牌宣传，建立和完善立体化的营销渠道。应针对小企业财务制度不健全、抵押担保能力较弱等现状，改变传统的“重抵押、轻分析”的做法，采取多方面采集信息、多渠道验证信息的方法，重点调查客户还款意愿、还款能力和可持续经营能力，并主要通过对客户真实经营情况、真实现金流及未来（至少超过借款期限）可支配现金流的调查分析来衡量还款能力。

金融服务中心成立不到半年，面对全新的工作任务、全新的金融发展形势，我们在下一步工作中将会继续加强学习，勇于探索，攻坚克难，努力开辟金融服务中心工作新局面。

**宜春金融办工作总结9**

今年上半年，区金融办紧紧围绕区委、区政府和市金融办工作部署，以服务实体经济为目标，以新“金改十二条”为抓手，早计划、早部署，进一步深化金融改革，狠抓工作落实，为全年工作谋好局，开好篇。

>一、全区金融运行情况

截至五月末，我区存贷款保持平稳增长态势，保持较高增速，其中，本外币存款余额亿元，同比增长，本外币贷款余额亿元，同比增长，存贷款增速，相较全市存贷款增速高出个百分点。另外，严控不良贷款风险，引导银行通过债权打包转让、批量折价转卖等方式化解不良贷款，五月末，我区不良贷款合计亿元，比年初下降亿元，同比下降，不良率为，比年初下降个百分点。

>二、工作开展情况

(一) 高度重视“两链”风险化解,帮扶效率进一步提高。

一是领导重视。区四套班子领导多次组织“暖心助企”活动走访基层，对重点风险企业挂钩帮扶。3月4日全市金融（处置）工作会议后，市金融办主任\_宇专题研究我区中城公司处置工作。林宝新常务副区长亲自抓、经常抓，每月一次调研、现场办公。4月2日全区召开“两链”风险化解工作动员大会，四套班子领导出席会议。5月18日，区主要领导厉秀珍书记、彭立华区长带队，各部门主要负责人参加，来区处置办进行“两链”风险化解专题调研。会后，彭立华区长又专题到鹿城法院对接我区重点风险企业司法帮扶工作。各镇街相关部门一把手也高度重视，主抓风险处置工作。

二是工作机制进一步完善。制定区“两链”风险化解工作考核办法、《瓯海区企业金融风险处置工作流程》和《瓯海区“构建诚信、惩戒失信”专项行动实施方案》，对全区各部门在风险化解工作中的工作职责、工作内容、工作流程进行了梳理和明确。

三是帮扶效率进一步提高。采取点面结合、重心下移，领导挂帅、部门主抓，团队会诊、组员协调，跟踪服务、一企一策等工作方式，对一批风险企业进行了帮扶和处置。截至XX年5月底，2家市级重点风险企业中，中城建设已完成处置，泰恒光学取得明显进展。5家区级重点风险企业中，瓯海建筑工程公司等3家企业已完成处置，正雄机械等2家企业取得明显进展。我区风险企业帮扶、协调、处置工作有序开展，截至5月底，全区共召集风险协调会议47次，发出相关协调会议纪要4份，发出相关工作联系函13份，为企业开启司法临时解封共6笔，帮助获得融资亿元，使用政府应急转贷资金共73笔，亿元。对资不抵债风险企业的司法处置进展顺利，米醴琼酒业通过司法重组获得新生，海城建筑的破产重整工作也在紧锣密鼓的开展。

四是工作方法进一步创新。针对当前化解工作中司法协调难度加大的.情况，我区大胆创新，推出了企业金融诉讼调解衔接工作机制，在处置办设立金融诉调委员会，对符合要求的金融债权涉案企业在立案前优先引导至诉调委员会调解。此举既有利于风险企业开展司法保护，又有利于法院案件判决后的执行效率，也有利于减轻法院繁重的工作量。

(二)加大信贷投放引导力度，提升金融服务水平。一是加强XX年度银行业绩考评工作和XX年度创新项目考评奖励工作。区政府加大对金融业的支持力度，鼓励金融机构在瓯海的发展壮大。二是深入走访排忧解难。通过走访，了解辖区内金融机构在信贷过程中的诉求，广泛听取金融机构提出的意见和建议，积极联系房管、法院、住建等部门，协调银行机构在信贷业务开展中遇到的问题。三是组织全区金融工作会议暨“两链”化解攻坚会议和全区一季度工作例会，通报当前经济金融形势，研究部署我区下一阶段金融重点工作，引导银行加大产品创新研发力度，加强风险企业帮扶和不良贷款处置。四是加强金融业统计工作。加强与区\_、市银监局、人民银行等部门的联系，加强对辖区内金融机构业务指导，科学筹划应统尽统，及时编制《xx瓯海金融运行参考月报》。五是加强保险工作力度。积极推动农村多层次社会保障体系建设，多次召开保险公司座谈会，走访镇街，从基层入手，全面推进农村小额人身保险工作，发挥保险业服务“三农”作用，截至5月末，全区共有保费收入xxxx万元，覆盖xxx个镇街，其中有8个自然村参与了全村统保，切实提高了低收入农民的生活保障水平。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！